

# LOS ACUERDOS DE INTERÉS PROFESIONAL COMO FUENTE REGULADORA DE LA RELACIÓN PROFESIONAL DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS ECONÓMICAMENTE DEPENDIENTES

**NANCY SIRVENT HERNÁNDEZ**

*Catedrática de Escuela Universitaria.  
Universidad de Alicante*

## **Extracto:**

CON ocasión de la reciente aprobación de la ley que regula el Estatuto del Trabajo Autónomo se ha incorporado a nuestro ordenamiento jurídico una nueva figura negocial, los «acuerdos de interés profesional», cuyo objeto es el establecimiento de las condiciones de desarrollo de la actividad profesional de un singular colectivo de trabajadores autónomos, los denominados «económicamente dependientes». La característica esencial de este colectivo de autónomos es que la mayor parte de los ingresos que obtienen por el desarrollo de su actividad económica o profesional provienen de la misma empresa-cliente.

El presente estudio tiene por objeto analizar el régimen jurídico particular de los «acuerdos de interés profesional» a los que la ley ha querido atribuir eficacia inderogable frente a la autonomía individual con el fin de propiciar la consecución de una regulación más garantista para este colectivo de trabajadores autónomos cuya situación de dependencia económica los coloca en una posición de gran vulnerabilidad.

**Palabras clave:** Estatuto del Trabajo Autónomo, trabajador autónomo económicamente dependiente, acuerdos de interés profesional e inderogabilidad.

# Sumario

- I. Planteamiento.
- II. La regulación de los acuerdos de interés profesional en la Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo.
  1. Sujetos legitimados para negociar.
  2. Procedimiento negociador.
  3. Ámbitos de aplicación.
  4. Eficacia jurídica.
  5. Forma.
  6. Duración.
  7. Contenido.

## I. PLANTEAMIENTO

Como es bien conocido, en fechas recientes ha sido aprobada la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajo Autónomo (en adelante, LETA). La razón de ser de esta norma jurídica obedece a la necesidad de regular, de modo sistemático y unitario, el régimen jurídico correspondiente a los trabajadores autónomos, necesidad que resultaba ineludible a la vista de la normativa tan dispersa aplicable a este colectivo y cuya conveniencia se ha agudizado aún más como consecuencia del notable incremento del número de trabajadores autónomos existentes en nuestro país, principalmente de aquellos que desarrollan por sí mismos una actividad profesional o económica fuera del marco jurídico de la empresa.

En efecto, si a lo largo del siglo pasado el tipo de trabajo predominante era el desarrollado por cuenta ajena y de forma dependiente, desde hace algunas décadas esta situación ha cambiado sobremanera dando lugar al nacimiento de un nuevo escenario socioeconómico en el que, junto al trabajo desarrollado en régimen de dependencia y ajenidad, se consolida y prolifera el número de trabajadores que desarrollan su actividad autónomamente, debiendo destacar dentro de este colectivo a un tipo de trabajadores que desarrollan su actividad arriesgando sus propios recursos económicos y de forma personal, sin asalariados a su servicio. Y más específicamente, aquellos trabajadores que pese a su autonomía orgánica y funcional están sujetos a una fuerte situación de dependencia económica por el hecho de trabajar casi en exclusividad para un solo empresario y de constituir el mismo su principal fuente de ingresos <sup>1</sup>.

Es, pues, esta nueva realidad socioeconómica y, más concretamente, la necesidad de crear un marco jurídico acorde con la misma, la que justifica la inminente aprobación de la LETA. Téngase en cuenta que si bien hasta ahora los trabajadores autónomos han gozado de una normativa específica y que la labor legislativa en torno a los mismos ha ido proliferando en los últimos años, lo cierto es

---

<sup>1</sup> Y parece razonable pensar que esta fuerte situación de dependencia económica se va a traducir en la práctica en una posición de enorme debilidad contractual, recordando tal estado, en gran medida, al que es característico de los trabajadores asalariados.

que dicha normativa ha ido quedando un tanto obsoleta en algunos aspectos (principalmente en lo concerniente a la protección social de este colectivo), al tiempo que su regulación adolecía de un tratamiento hartamente disperso y asistemático.

Por lo demás, esta voluntad legislativa de dotar de tratamiento jurídico unitario y sistemático a los trabajadores autónomos no resulta incompatible con el hecho de aceptar la existencia de realidades muy distintas dentro de este colectivo de trabajadores, tal como reconoce la propia LETA, dentro de la cual se da cabida a situaciones muy dispares (titulares de establecimientos comerciales, profesionales diversos, emprendedores, socios trabajadores de cooperativas y de sociedades laborales, administradores de sociedades mercantiles que poseen el control efectivo de las mismas...). Esta heterogeneidad de situaciones dentro del trabajo autónomo es la que justifica, en fin, la dedicación de un capítulo de la ley al establecimiento de un régimen jurídico específico para un tipo singular de trabajadores autónomos, los denominados «trabajadores autónomos económicamente dependientes» (en adelante, TRADE), esto es, aquellos trabajadores que pese a desarrollar su actividad con plena autonomía funcional, adolecen de una fuerte o exclusiva dependencia económica respecto del empresario o cliente que los contrata, requiriendo, por ello, una regulación más garantista que la reconocida con carácter general al resto de los autónomos. La necesidad de tratamiento jurídico específico para los TRADE se justifica, en suma, por su situación de mayor vulnerabilidad, tanto desde el punto de vista económico como jurídico, situándose en este sentido más próximos a la figura del trabajador que desarrolla su actividad laboral en régimen de dependencia y ajenidad que a la del autónomo clásico<sup>2</sup>.

La regulación más garantista prevista para los TRADE se refleja, principalmente, en el establecimiento a favor de este colectivo de todo un catálogo de derechos hasta el momento inexistente. Así, por ejemplo, se reconoce por vez primera en la historia de este colectivo el derecho a interrumpir su actividad anual durante, al menos, 18 días hábiles; o la posibilidad de limitar la jornada de actividad, o de establecer el régimen de descanso semanal en contrato individual o en acuerdo de interés profesional; o, en fin, el reconocimiento de un derecho indemnizatorio a favor del TRADE cuando el cliente del que percibe la mayor parte de sus ingresos (al menos el 75% de los mismos) proceda a resolver el contrato celebrado entre ambos sin causa justificada.

Pero, a su vez, esta regulación más proteccionista queda reflejada también en el régimen jurídico previsto para las fuentes reguladoras de la relación profesional de los TRADE, fundamentalmente por la inclusión de una fuente absolutamente novedosa y sin precedentes en nuestro ordenamiento jurídico cual es el acuerdo de interés profesional y, particularmente, por el régimen jurídico previsto para el mismo. Como se verá más adelante, con el reconocimiento legal del acuerdo de interés profesional se da entrada a una fuente de carácter eminentemente colectivo (aun cuando goce de eficacia personal limitada) a la que se atribuye eficacia inderogable frente al contrato individual celebrado entre el TRADE y el cliente para el que este desarrolla predominantemente su actividad profesional. Con arreglo a dicho carácter inderogable serán nulas las cláusulas del contrato individual que contravengan lo dispuesto en el acuerdo de interés profesional que resulte de aplicación al

<sup>2</sup> Podría decirse que el TRADE es una figura que se encuentra a medio camino entre el autónomo clásico y el trabajador por cuenta ajena. No obstante, y aun cuando aquel suele aproximarse más a este último tipo de trabajadores, en muchas ocasiones resulta difícil deslindar las fronteras entre estas tres figuras.

TRADE. En suma, con la inclusión de esta nueva figura se está dando entrada al juego de la autonomía colectiva en el sistema de fuentes reguladoras de la relación jurídica de este colectivo de trabajadores, con las ventajas que ello supone en cuanto, principalmente, al mayor poder negociador del que suelen gozar los sujetos colectivos frente a los sujetos individuales y, por ende, la mayor posibilidad de alcanzar por esta vía mejores condiciones profesionales. Ello, unido al mayor valor que la LETA concede a este producto negocial frente a la autonomía de la voluntad de las partes (mediante, como se ha anticipado, el reconocimiento de su eficacia inderogable), va a permitir que los autónomos puedan alcanzar por esta vía una mejora sustancial en las condiciones de desarrollo de su actividad profesional (en cuanto, por ejemplo, al régimen retributivo, de descansos...).

Pues bien, el presente estudio tiene como objeto analizar esta figura novedosa introducida con motivo de la aprobación de la LETA. Figura que, aunque solo sea por su novedad (aunque no solamente por eso), se encuentra necesitada de tratamiento.

Pero antes de entrar de lleno en el estudio de esta figura conviene hacer una breve referencia siquiera al sistema de fuentes que intervienen en la configuración del régimen profesional de los TRADE. Ello permitirá centrar mejor el tema objeto de estudio.

Así, el artículo 3.1 de la LETA dispone que el régimen profesional de los trabajadores autónomos se regirá por: las disposiciones contempladas en la propia ley (reguladora del Estatuto del Trabajo Autónomo) siempre y cuando no se opongan a las legislaciones específicas correspondientes a cada actividad profesional del trabajador autónomo ni a las disposiciones legales y reglamentarias que las complementen; la normativa común de carácter civil, mercantil o administrativa que corresponda a la relación jurídica del trabajador autónomo; los pactos individuales establecidos mediante contrato entre este y el cliente; y los usos y costumbres locales y profesionales. Y a todo este elenco de fuentes hay que añadir una más, los acuerdos de interés profesional, de aplicación exclusiva a la relación jurídica de los TRADE (art. 3.2 LETA).

Como observación general a este precepto, cabe señalar que el mismo resulta incompleto al no recoger todas y cada una de las fuentes que, a la postre, pueden intervenir en la ordenación jurídica de la relación profesional de los autónomos aun cuando se sobreentienda su aplicación<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Es el caso de la Constitución, el Derecho Comunitario, el Derecho Internacional, o de las normas emanadas de los órganos legislativos de las comunidades autónomas que, en algunos casos, puedan resultar aplicables. Pero es el caso también de los convenios colectivos laborales al poder contemplar estas regulaciones específicas dirigidas a los autónomos.

En relación con la posibilidad de que los convenios colectivos contengan regulaciones concernientes a los TRADE, creo que no puede ofrecer duda habida cuenta del derecho de afiliación reconocido a los autónomos sin empleados a su servicio. Y es que no parece lógico que a los autónomos (sin asalariados) les esté permitido afiliarse a un sindicato y que, sin embargo, esté vetado incluir en el convenio colectivo que se negocie previsiones que afecten a los mismos. En idéntico sentido, como afirma SEPÚLVEDA GÓMEZ, «los sindicatos, al menos los más representativos, sí tendrían legitimación para negociar convenios colectivos que contuvieran condiciones de trabajo de los trabajadores autónomos por cuenta ajena (...) dado que son trabajadores que entran en el ámbito de representación del sindicato desde el momento en que tienen la condición potencial o real de afiliados» («Derechos colectivos y de representación de los trabajadores no asalariados», *Temas Laborales*, n.º 81, pág. 200, 2005).

Para esta autora, además, los convenios colectivos pueden contemplar condiciones a favor de los TRADE, tanto si son de eficacia general como de eficacia limitada. Los argumentos en defensa de esta tesis pueden verse en «Derechos colectivos...», *ibidem*, págs. 200 y 201.

Por lo demás, de la relación de fuentes prevista en este artículo se infiere asimismo que el régimen profesional de los trabajadores autónomos tiene un origen marcadamente heterónomo, aun cuando se dejan amplios márgenes al principio de autonomía de la voluntad en aras de concretar el contenido de las relaciones jurídicas que vinculan al autónomo con su cliente.

Aparte estas dos ideas generales, el dato más destacable de este precepto es, sin duda alguna, el reconocimiento de una fuente novedosa cual es el acuerdo de interés profesional, de aplicación exclusiva a los TRADE y que constituye el objeto central de este estudio. Es importante dejar claro desde el principio que (tal como trata de aclarar la exposición de motivos de la ley) con la incorporación de esta figura en el sistema de fuentes de los TRADE no se ha querido trasladar la negociación colectiva propiamente laboral al ámbito de los autónomos, sino que la finalidad última de su reconocimiento obedece exclusivamente a la conveniencia de reconocer la existencia de una fuente de carácter colectivo que trascienda al mero contrato individual <sup>4</sup>.

Las páginas que siguen se dedican al análisis de aspectos tan cruciales y diversos como las partes legitimadas para celebrar esta suerte de pactos colectivos, los ámbitos de aplicación, el procedimiento negociador, la eficacia jurídica, o la forma, contenido y duración de los mismos.

## II. LA REGULACIÓN DE LOS ACUERDOS DE INTERÉS PROFESIONAL EN LA LEY DEL ESTATUTO DEL TRABAJO AUTÓNOMO

Como se acaba de indicar, el artículo 3.2 de la LETA señala que «Los acuerdos de interés profesional serán, asimismo, fuente del régimen profesional de los trabajadores autónomos económicamente dependientes». Se trata, en suma, de una fuente de exclusiva aplicación a un particular tipo de trabajadores autónomos: los denominados por la LETA «económicamente dependientes», esto es, todos aquellos que «realizan una actividad económica o profesional a título lucrativo y de forma habitual, personal, directa y predominante para una persona física o jurídica, denominada cliente, del que dependen económicamente por percibir de él, al menos el 75% de sus ingresos por rendimientos de trabajo y de actividades económicas o profesionales» <sup>5</sup>. A su vez, este

<sup>4</sup> Piénsese que los principales ingresos que recibe el TRADE (al menos el 75%) proceden de la empresa-cliente con la que contrata, situación de la que se deriva una fuerte situación de dependencia económica, a la par que un debilitamiento de su poder negocial a título individual. Sin duda, la intervención de sujetos colectivos a la hora de regular las condiciones de desarrollo de la actividad profesional de los TRADE permitirá alcanzar un nivel más alto de protección a favor de este colectivo.

<sup>5</sup> El párrafo segundo del artículo 11 de la Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo se encarga de precisar las condiciones que, de forma simultánea, debe reunir el TRADE para poder considerarlo como tal. Dichas condiciones se concretan en las siguientes:

- «a) No tener a su cargo trabajadores por cuenta ajena ni contratar o subcontratar parte o toda la actividad con terceros, tanto respecto de la actividad contratada con el cliente del que depende económicamente como de las actividades que pudiera contratar con otros clientes.
- b) No ejecutar su actividad de manera indiferenciada con los trabajadores que presten servicios bajo cualquier modalidad de contratación laboral por cuenta del cliente.
- c) Disponer de infraestructura productiva y material propios, necesarios para el ejercicio de la actividad e independientes de los de su cliente, cuando en dicha actividad sean relevantes económicamente.

precepto hay que ponerlo en conexión con el artículo 13 de la LETA, el cual, además de reconocer esta suerte de pactos como fuente de derechos y obligaciones de los TRADE, se ocupa de establecer el régimen jurídico aplicable a los mismos.

Pues bien, la primera afirmación que cabe hacer respecto de la regulación prevista en estos preceptos es que la misma resulta incompleta, al dejar de contemplar muchos aspectos que, en absoluto pueden considerarse baladíes. Me estoy refiriendo, sin ánimo de exhaustividad, a la falta de previsión de un procedimiento negociador para este tipo de pactos; a la ausencia de referencia alguna a la extensión temporal que los mismos puedan tener o, en íntima conexión con ello, a la necesidad de su denuncia; a la falta de mención de los posibles ámbitos de negociación de esta figura; o, en fin, a hipotéticas reglas de solución de concurrencia...

Esta parca regulación complica sobremanera la función del operador jurídico que, a falta del correspondiente desarrollo legislativo de la norma, tendrá que ir aportando soluciones «de urgencia».

## 1. Sujetos legitimados para negociar.

Con arreglo a lo dispuesto en distintos preceptos de la LETA, los sujetos legitimados para negociar acuerdos de interés profesional son, de una parte, las asociaciones o sindicatos que representan a los TRADE y, de otra, las empresas para las que estos ejecuten su actividad <sup>6</sup>.

Centrando la atención en quiénes pueden intervenir en la celebración de acuerdos de interés profesional en representación de los autónomos, estos pueden ser, como se acaba de indicar, las asociaciones profesionales o los sindicatos. Como se puede apreciar, la ley no exige a las asociaciones o sindicatos ningún requisito especial a fin de poder intervenir en la negociación de esta suerte de pactos. Si acaso la única salvedad que incorpora la norma es la necesidad de que dichas asociaciones o sindicatos representen a los TRADE <sup>7</sup>, lo cual, a mi juicio, no puede significar otra cosa más que

- d) Desarrollar su actividad con criterios organizativos propios, sin perjuicio de las indicaciones técnicas que pudiese recibir de su cliente.
- e) Percibir una contraprestación económica en función del resultado de su actividad, de acuerdo con lo pactado con el cliente y asumiendo riesgo y ventura de aquella.»

Por último, el párrafo tercero de este precepto excluye de la consideración como TRADE a «los titulares de establecimientos o locales comerciales e industriales y de oficinas y despachos abiertos al público y los profesionales que ejerzan su profesión conjuntamente con otros en régimen societario o bajo cualquier otra forma jurídica admitida en derecho».

<sup>6</sup> En efecto, de un lado, el artículo 13.1 de la ley señala a todos estos entes como sujetos legitimados para negociar acuerdos de esta naturaleza. Y, de otro lado, el artículo 19.2 b) de idéntico cuerpo normativo reitera esta misma idea respecto de las asociaciones de trabajadores autónomos al reconocerles la titularidad del derecho a concertar acuerdos de esta naturaleza. Finalmente, el artículo 19.4 de la LETA reconoce este mismo derecho a favor, en esta ocasión, de los sindicatos.

<sup>7</sup> Este requisito no debe inducir a confusión en cuanto al concepto de asociaciones representativas de los autónomos. A este respecto, es preciso poner de manifiesto que la LETA distingue entre asociaciones profesionales sin más y asociaciones representativas de trabajadores autónomos, reservando para estas últimas, además de los derechos previstos con carácter general para las primeras (entre ellos, el de negociar acuerdos de interés profesional), otras prerrogativas especiales (como, por ejemplo, la representación institucional ante las Administraciones Públicas...).

la necesidad de que las asociaciones o los sindicatos negociadores cuenten entre sus asociados o afiliados con trabajadores autónomos a los que vaya dirigido el acuerdo (aun cuando ni siquiera ello sea suficiente por sí mismo para la aplicación del acuerdo, dado que, como se verá, el trabajador deberá consentir su aplicación). Expresada esta idea *sensu contrario*, lo que se quiere decir con ella es que no se encuentran legitimados para negociar acuerdos de interés profesional aquellas asociaciones o sindicatos que no cuenten entre sus afiliados a los TRADE a los que vaya dirigido el acuerdo <sup>8</sup>.

Aparte este requisito, pues, ninguna condición adicional deben presentar los sujetos negociadores.

Una cuestión que puede resultar dudosa, y que se desprende de la redacción dada al artículo 13.1 de la LETA al reconocer capacidad negocial tanto a las asociaciones de autónomos como a los sindicatos, es si esta regla cabe entenderla en términos excluyentes de manera que celebrado un acuerdo entre, por ejemplo, una asociación profesional y una empresa concretas, ya no puede un sindicato (u otra asociación profesional distinta) invadir ese ámbito de negociación pactando con la misma empresa un nuevo acuerdo dirigido a idéntico colectivo de trabajadores autónomos; o si, por el contrario, hay que hacer una lectura en términos alternativos, lo cual supondría que la existencia de un acuerdo previo no impediría la negociación de otro posterior con sujeto colectivo distinto. Aunque esta problemática puede darse también en el momento inicial de la negociación del acuerdo, cuando ambos sujetos colectivos, asociación profesional y sindicato, manifiesten interés en celebrar un acuerdo de esta naturaleza con la misma empresa.

Pues bien, en uno y otro caso parece que la solución ha de ser la misma: cualquiera de ambos sujetos colectivos, asociación profesional o sindicato, pueden negociar un acuerdo de interés profesional, simultánea o sucesivamente, con la misma empresa. En este sentido, la utilización de la conjunción disyuntiva «o» debe interpretarse en sentido alternativo o de opción (lo cual se traduce en que tanto uno como otro sujeto colectivo pueden celebrar este tipo de pactos sin estar condicionados por una negociación –o una iniciativa de la misma– previa), y no en sentido excluyente (que supondría en la práctica que la prioridad en la iniciativa negocial o en la propia negociación cerrasen el paso a otro sujeto colectivo que, potencialmente, pudiera celebrar el acuerdo).

Por lo demás, repárese en que la vigencia simultánea de distintos acuerdos de interés profesional con potencial aplicación a un mismo colectivo de TRADE no resulta un asunto problemático, habida cuenta de que el trabajador autónomo (individualmente considerado) viene obligado a prestar su consentimiento a fin de que el acuerdo le resulte aplicable, pudiendo adherirse, de esta forma, a aquel acuerdo que más convenga a sus intereses <sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Piénsese, por ejemplo, en una asociación profesional o sindicato que quiera celebrar un acuerdo de interés profesional dirigido a los TRADE del sector del transporte, y que dicha asociación o sindicato no cuente entre sus afiliados con trabajadores autónomos pertenecientes a dicho sector (ya porque el ámbito funcional de la asociación –o, en su caso, del sindicato– sea otro, o porque estos ostenten un ámbito funcional inespecífico y, además, no cuenten con ningún afiliado a ese sector). En este caso, considero que la asociación o el sindicato carecerían de legitimación para intervenir en la negociación de dicho acuerdo.

<sup>9</sup> En este orden de ideas, la hipotética concurrencia entre acuerdos de interés profesional tampoco resultará problemática por cuanto el TRADE tendrá que elegir la aplicación de un acuerdo concreto.



No obstante lo anterior, quizás hubiera resultado más apropiado exigir unos criterios mínimos de implantación (en cuanto al número de autónomos afiliados) dentro del ámbito funcional y/o territorial del acuerdo. Estos criterios permitirían por sí solos discriminar entre los sujetos colectivos con capacidad negocial en cada caso concreto <sup>10</sup>.

Aparte lo anterior, junto a las asociaciones profesionales y sindicatos que representen a los TRADE se encuentran, asimismo, legitimados para negociar acuerdos de interés profesional las empresas en las que aquellos prestan sus servicios, quedando excluidas de este derecho las asociaciones empresariales <sup>11</sup>. La razón de la exclusión de legitimación a las asociaciones de empresarios parece de todo punto lógica: con ello se ha querido evitar que las dos partes que pueden intervenir en la negociación estén representando los mismos intereses, situación que podría producirse en algún caso si se hubiera permitido la legitimación a dichas asociaciones y se diera, en algún caso concreto, la circunstancia de que los TRADE incluidos en el ámbito de aplicación del acuerdo estuvieran afiliados a la asociación empresarial concreta que participara en la negociación del acuerdo en cuestión <sup>12</sup>. Qué duda cabe que en este supuesto no existirían intereses contrapuestos.

## 2. Procedimiento negociador.

Una de las tantas cuestiones a las que la LETA no presta atención es la referente al procedimiento negociador de esta fuente reguladora de condiciones profesionales.

Seguramente esta falta de referencia expresa habrá que interpretarla en el sentido de que la celebración de acuerdos de interés profesional no está sujeta a formalidad procedimental alguna, resultando admisible, por ende, cualquiera de las fórmulas que los sujetos acuerden.

Ahora bien, aun siendo cierto lo anterior, no puede perderse de vista la conveniencia de establecer siquiera unas reglas mínimas de funcionamiento con vistas a la consecución del acuerdo.

En este orden de consideraciones, es posible entender que la iniciativa negocial corresponderá a cualquiera de las partes con capacidad para ello (como ya se ha dicho, asociaciones profesionales

<sup>10</sup> En esta línea, con anterioridad a la aprobación de la LETA, la doctrina ya sostenía, ante la hipótesis de una intervención legislativa que permitiera la celebración de acuerdos colectivos por parte de las asociaciones profesionales de los autónomos con un plus de eficacia respecto de la autonomía individual, que este sistema, por coherencia, requería entrar en el control de legitimidad jurídica de los negociadores, o lo que es igual, requería la incorporación de ciertas reglas de representatividad de las asociaciones profesionales que negociaran. CRUZ VILLALÓN, J., «Propuestas para una regulación del trabajo autónomo», *Documentación Laboral*, n.º 73, 2005, vol. I, pág. 47.

<sup>11</sup> La exclusión de legitimación negociadora a las asociaciones empresariales no solo cabe deducirla del artículo 13.1 sino también del artículo 19.2 b), ambos de la LETA, precepto este último en el que se reconoce como derecho colectivo de las asociaciones de trabajadores autónomos el de concertar acuerdos de interés profesional, sin que este mismo reconocimiento tenga lugar respecto de las asociaciones empresariales.

<sup>12</sup> En sentido opuesto a este criterio, el Informe de Expertos relativo al Estatuto del Trabajo Autónomo defendía la conveniencia de que este tipo de acuerdos colectivos pudieran pactarse entre los sindicatos o asociaciones de los TRADE, de un lado, y las empresas o las **asociaciones empresariales** representativas para las que ejecutan su actividad profesional, de otro (la negrita es mía).

o sindicatos, del lado de los trabajadores, o empresas, del otro lado) que deberá dirigir su oferta negocial (preferentemente por escrito por razones de seguridad jurídica) a la contraparte, con un contenido mínimo (en esencia, las materias objeto de negociación; o, en su caso, la duración temporal del mismo y la conveniencia, entonces, de su denuncia –estableciendo, si se cree oportuno, un plazo de preaviso–; o, en fin, los ámbitos de aplicación del acuerdo cuando ello pudiera resultar dudoso –pues normalmente estos se deducirán de las partes intervinientes en la negociación–).

Por lo que atañe al deber de negociar (y hacerlo, además, de buena fe) concerniente a los agentes negociadores, y aunque la LETA no lo contemple, no parece problemático interpretar, en base al principio general de buena fe que informa nuestro ordenamiento jurídico, que el mismo resulte aplicable también en este contexto. Este deber, como es sabido, no supone en ningún caso la obligación de alcanzar un acuerdo, pero sí que puede contribuir a promover iniciativas de negociación y a exigir de la contraparte negocial una respuesta a dichas iniciativas, de modo que únicamente sea válido rechazar la oferta recibida cuando exista causa justificada para ello (por ejemplo, por no contar entre sus afiliados a autónomos dependientes del ámbito funcional propio del acuerdo). En cualquier caso, aun pudiendo considerar deducible el deber de negociar del principio general de buena fe, creo que hubiera resultado aconsejable en este caso que la norma hubiese recogido de forma expresa dicho deber. Y es que seguramente una manifestación explícita del legislador en tal sentido contribuiría a potenciar más intensamente la celebración de acuerdos de esta naturaleza en un ámbito, como el de los autónomos, donde hasta la fecha existe escasa experiencia.

Otra cuestión que puede resultar confusa es la concreción de los integrantes de la comisión negociadora. Ante el silencio de la norma, es de suponer que existe plena libertad de las partes para designar a sus representantes en dicha comisión. Solución que no resulta plenamente satisfactoria por cuanto deja abiertos numerosos interrogantes como, por ejemplo, si existen límites numéricos en cuanto a la composición de la comisión; si esta tiene que ser paritaria; el número de votos necesarios en cada parte negociadora con vistas a la consecución del acuerdo; o también en relación con los requisitos que deben reunir las personas designadas para formar parte de dicha comisión.

Probablemente habrá que acabar concluyendo, en relación con todas estas cuestiones, y dado el silencio normativo al respecto, que el único requisito exigible a los integrantes de la comisión sea el de acreditar suficiente capacidad jurídica y de obrar, sin limitación numérica alguna ni paridad de la comisión aunque, eso sí, atribuyendo idéntico valor al voto mayoritario de cada parte con independencia del número de representantes que, por cada una de ellas, integre la comisión.

### 3. Ámbitos de aplicación.

Pese a que la LETA omita cualquier referencia a este asunto, es obvio que los acuerdos de interés colectivo gozan de un ámbito de aplicación concreto. Ámbito que las partes negociadoras son libres de elegir y que pueden explicitar en el acuerdo, pero que, a falta de referencia expresa, resulta deducible de quiénes sean las partes negociadoras dado que, obvio es decirlo, estas solo podrán concertar pactos dentro de su ámbito de representación.

El ámbito de aplicación circunscribe el círculo de destinatarios del acuerdo atendiendo a criterios funcionales, territoriales y personales, pudiendo hablar, por ello, de tres ámbitos distintos del acuerdo: funcional, territorial y personal.

Por lo que concierne al ámbito funcional, este queda referido a las actividades profesionales a las que se aplica el acuerdo, a saber, la profesión, sector o rama de actividad, de modo que con arreglo a este criterio cabrá celebrar acuerdos para una profesión concreta (taxistas, periodistas, agentes comerciales...), para un sector económico (prensa, transportes...), o para una rama de actividad (transporte por carretera, periodistas de información económica...).

En cuanto al ámbito territorial o geográfico del acuerdo, el mismo delimita el espacio físico dentro del cual aquel resulta aplicable: estatal, de comunidad autónoma, interprovincial, provincial, comarcal o local. Así, por ejemplo, se considerará de ámbito estatal un hipotético acuerdo celebrado entre la UPTA (asociación de ámbito nacional que responde a las siglas de Unión de Profesionales de Trabajadores Autónomos) y una empresa con centros de trabajo repartidos por diversas zonas de la geografía nacional; en tanto que gozará de ámbito autonómico un acuerdo pactado entre ATA-Asociación de trabajadores autónomos de Castilla y León y una empresa diseminada en ese ámbito geográfico concreto.

Atinente a la eficacia personal del acuerdo de interés profesional, esto es, a quiénes se aplica el mismo, el artículo 13.4 de la LETA resulta tajante: «La eficacia personal de dichos acuerdos se limitará a las partes firmantes y, en su caso, a los afiliados a las asociaciones de autónomos o sindicatos firmantes que hayan prestado expresamente su consentimiento para ello». Así pues, con arreglo a dicho tenor literal, el acuerdo de interés profesional goza de eficacia personal limitada, resultando de aplicación, en primer término, a las partes firmantes del mismo, esto es, a las asociaciones o sindicatos que, en representación de los TRADE, hayan intervenido en la negociación y a las empresas signatarias para las que estos últimos ejecuten su actividad; y, en segundo término, a los propios TRADE afiliados a dichos sindicatos o asociaciones (que hayan sido firmantes del acuerdo) siempre y cuando presten su consentimiento expreso para ello.

En este orden de ideas, el reconocimiento de eficacia personal limitada a los acuerdos de interés profesional se encuentra en plena consonancia con la naturaleza contractual, en parte al menos, que presenta dicho producto negocial<sup>13</sup>. Visto como un contrato, el acuerdo de interés profesional solo puede producir efectos entre las partes que lo consienten o, de conformidad con el tenor que presenta el artículo 1.257 del Código Civil, «*Los contratos solo producen efecto entre las partes que los otorgan*».

Finalmente, no es suficiente a estos efectos el poder de representación que implícitamente han conferido los trabajadores autónomos a las asociaciones o sindicatos mediante su afiliación, requiriéndose, además, la prestación de su consentimiento. Consentimiento que, además, la ley ordena que deba ser expreso, ya se manifieste este en forma verbal o escrita, pero sin que en ningún

<sup>13</sup> Pues, como ya se ha explicado, no se puede afirmar sin más que se trata de un contrato habida cuenta de la primacía de los acuerdos de interés profesional sobre los productos de la autonomía individual.

caso pueda resultar admisible la aceptación tácita del TRADE en la aplicación de un acuerdo de interés profesional (mediante actos concluyentes del mismo en dicho sentido).

#### 4. Eficacia jurídica.

Analizar la eficacia jurídica de los acuerdos de interés interprofesional implica referirse al campo y las reglas de juego que le conciernen a la hora de configurar el conjunto de derechos y obligaciones que resultan aplicables a la relación profesional del TRADE. Se trata, en suma, de dilucidar acerca de la fuerza obligatoria atribuida a esta suerte de pactos colectivos, ya sea en sí mismos considerados o en relación con otras fuentes.

Tradicionalmente, se ha venido considerando que la eficacia jurídica puede corresponderse con la atribución de efectos normativos o la derivación de efectos meramente contractuales. Junto a estas dos categorías, empero, alguna voz aislada de la doctrina se ha referido también a la denominada eficacia real, situada a medio camino entre la eficacia jurídica normativa y la propiamente contractual<sup>14, 15</sup>.

<sup>14</sup> La teoría de la eficacia real se ha defendido respecto de los convenios colectivos extraestatutarios al entender que los mismos, sin ser genuinas normas jurídicas, presentan cierta prevalencia sobre el pacto individual. Sobre esta materia, *vid.*, *in extenso*, VALDÉS DAL-RÉ, F., *Configuración y eficacia de los convenios colectivos extraestatutarios*, Acarl, Madrid, 1988.

Asimismo, la doctrina se ha referido también, en relación con los convenios colectivos, a la eficacia social de los mismos. Dentro de esta categoría quedarían englobados todos aquellos pactos que carecen de eficacia jurídica, de modo que no resultan exigibles ante las instancias judiciales ni su incumplimiento genera responsabilidad jurídica alguna. Al respecto, *vid.* ROJAS MIÑO, I., *La eficacia jurídica de los convenios colectivos*, CES, Bancaixa, Fundación Caixa Castelló, 1998, págs. 20 y 21.

<sup>15</sup> Como es sabido, la atribución de eficacia jurídica normativa implica, principalmente, la aplicación automática e imperativa del contenido normativo a las relaciones jurídicas en cuestión afectadas por la norma. En consecuencia, de considerar que los acuerdos de interés profesional gozan de eficacia normativa, habría que defender la aplicación automática de los mismos sin necesidad de consentimiento alguno por parte de sus destinatarios (automaticidad), debiendo tener en cuenta, además, que cualquier cláusula contractual que pudiera contrariar lo dispuesto en el acuerdo de interés profesional sería considerada nula de pleno derecho (imperatividad).

A diferencia de lo que ocurre con la naturaleza normativa, la eficacia contractual supone la necesidad de que las partes acepten la aplicación del régimen jurídico previsto en el acuerdo negociado de que se trate, por lo que la defensa de la tesis contractualista respecto de los acuerdos de interés profesional supondría negar a estos el carácter automático e imperativo de los mismos, siendo absolutamente necesario, en aras de su aplicación, que los destinatarios manifiesten su voluntad en tal sentido.

En fin, mayores dudas presentan las consecuencias que deben ligarse a la denominada eficacia real, respecto de la cual una sola cosa parece clara: la prevalencia del pacto colectivo sobre el contrato individual. Pero como pone de relieve la doctrina, dejando a salvo este efecto, no existe consenso entre aquellos ordenamientos jurídicos de Derecho Comparado donde se contempla este *tertium genus* sobre otras posibles consecuencias derivadas de la eficacia real. En este orden de consideraciones, el profesor VALDÉS DAL-RÉ anuda un doble efecto a la eficacia real que, a su juicio, resulta defendible en relación con los convenios colectivos extraestatutarios: en primer lugar, el efecto automático que implica la aplicación del convenio sin necesidad de la incorporación de las cláusulas del mismo de manera expresa o tácita; en segundo lugar, el carácter imperativo que impide la derogación del convenio por parte del contrato individual. No obstante, según VALDÉS, a estos dos efectos a veces cabe añadir uno más, el sustitutivo, el cual comporta una suerte de sanción frente a eventuales transgresiones consistente en la sustitución de las cláusulas del contrato individual que resulten contrarias al pacto colectivo. VALDÉS DAL-RÉ, F., *Configuración y eficacia...*, *op. cit.*, pág. 59.

Pues bien, partiendo de la base de todas estas posibilidades, será preciso determinar a qué tipo de eficacia jurídica son reconducibles los acuerdos de interés profesional. Cuestión esta última a la que solamente es posible dar una respuesta atendiendo a los efectos jurídicos previstos en la ley para esta suerte de acuerdos poniéndolos en relación, ya con las normas jurídicas, ya con otros pactos fruto de la autonomía de la voluntad.

Con arreglo a la reglamentación prevista en la LETA (en esencia, los arts. 3.2 y 13.4 de este cuerpo normativo), y tal como se tratará de explicar a continuación, puede afirmarse que los acuerdos de interés profesional presentan rasgos más cercanos a la naturaleza contractual, si bien matizados con algunos otros propios del carácter normativo, por lo que quizás lo más acertado sea, de compartir la tesis de la eficacia real, incardinar esta suerte de pactos colectivos dentro de esta última categoría.

En efecto, de un lado, la aproximación a la naturaleza contractual de los acuerdos de interés profesional cabe deducirla del tenor literal que presenta el artículo 13.4 de la LETA según el cual «Los acuerdos de interés profesional se pactarán al amparo de las disposiciones del Código Civil», y añade: «La eficacia personal de dichos acuerdos se limitará a las partes firmantes y, en su caso, a los afiliados a las asociaciones de autónomos o sindicatos firmantes que hayan prestado expresamente su consentimiento para ello».

Así las cosas, los acuerdos de interés profesional deberán pactarse con arreglo a las reglas previstas en el Código Civil, reglas que no pueden ser otras que las concernientes al Derecho de Obligaciones y Contratos. Dicho de otro modo, los acuerdos de interés profesional quedan sujetos al régimen general del Derecho común de la contratación en orden a su condición de contrato o pacto privado, aun cuando de carácter colectivo.

Pero es que, además, a tenor del precepto citado, la aplicación de los acuerdos de interés profesional a la relación jurídica de los TRADE queda supeditada a que estos últimos presten su consentimiento expreso. Y siendo uno de los efectos principales ligados a la eficacia jurídica contractual la necesidad de la incorporación (expresa o tácita) de las cláusulas convencionales en los contratos individuales (en contra del efecto típico de la eficacia normativa que implica la aplicación directa e inmediata a las relaciones jurídicas incluidas en su ámbito), no puede sino confirmarse la remisión de los mismos a los productos negociales de naturaleza contractual.

Sin embargo, esta no puede resultar una conclusión definitiva a la vista de la previsión legal contenida en el artículo 3.2 de la LETA, a cuyo tenor «Toda cláusula del contrato individual de un trabajador autónomo económicamente dependiente afiliado a un sindicato o asociado a una organización de autónomos, será nula cuando contravenga lo dispuesto en un acuerdo de interés profesional firmado por dicho sindicato o asociación que le sea de aplicación a dicho trabajador por haber prestado su consentimiento». Esta previsión normativa no está sino reconociendo un efecto que no resulta propio de los contratos sino más bien de las normas jurídicas, cual es el carácter inderogable que presentan las mismas frente a la autonomía individual. Y es precisamente este último punto de vista el que impide una defensa a ultranza de la naturaleza eminentemente contractual de los acuerdos de interés profesional. Y ello por cuanto, como se acaba de indicar, el carácter prevalente del acuerdo de interés profesional sobre la autonomía individual (efecto deducible de la

declaración de nulidad de los pactos individuales celebrados en contra de lo dispuesto en el acuerdo de interés profesional) permite inferir un rasgo característico propio de las normas jurídicas y no de los contratos.

De conformidad con todo lo anterior, no cabe sino concluir que los acuerdos de interés profesional presentan una naturaleza híbrida o dual, pudiendo ser considerados en parte normas (inderogabilidad frente a la autonomía individual), en parte contratos (necesidad de consentimiento expreso para su aplicación y sometimiento a las reglas generales del Derecho de la Contratación). O, expresado en otros términos, se puede afirmar también que los acuerdos de interés profesional, pese a no presentar eficacia jurídica normativa por cuanto las reglas establecidas en los mismos no se aplican directa e inmediatamente a las relaciones individuales de trabajo sin precisar acto expreso de aceptación por parte de sus destinatarios, sí gozan, en cambio, de eficacia imperativa (absoluta) habida cuenta de la consecuencia de nulidad de los pactos individuales celebrados en contra de lo dispuesto en aquellos.

En suma, con la atribución de fuerza vinculante a los acuerdos de interés profesional el legislador no ha pretendido otra cosa más que garantizar la aplicación real y efectiva de este instrumento jurídico, o lo que es igual, evitar un efecto pernicioso consistente en que el acuerdo se deje sin efecto como consecuencia de una sucesión de «descuelgues» individuales. Solo de este modo, mediante el blindaje del contenido del acuerdo frente a los pactos individuales, puede quedar garantizada la función que corresponde a esta nueva figura negocial, cual es la de elevar las condiciones profesionales de este colectivo de pseudotrabajadores <sup>16</sup>.

## 5. Forma.

El artículo 13.2 de la LETA exige, parece que con carácter *ad solemnitatem*, forma escrita para los acuerdos de interés profesional, de modo que la ausencia de dicha forma escrita en dichos acuerdos llevará aparejada la falta de validez y eficacia de los mismos.

La exigencia de forma escrita contribuye, sin duda alguna, a asegurar unas mayores garantías en el tráfico jurídico y a evitar, en definitiva, consecuencias perjudiciales originadas, por regla general, por defectos de prueba y por la falta de certidumbre sobre los contenidos concretos estipulados en el pacto. Se echa de menos, empero, la exigibilidad de registro del acuerdo de interés profesional, lo cual hubiera sido deseable en aras, asimismo, de la seguridad jurídica.

## 6. Duración.

Habida cuenta del silencio normativo en cuanto a la duración que deban tener este tipo de acuerdos, habrá que entender que las partes negociadoras podrán fijar la duración temporal que estimen conveniente. Por consiguiente, el acuerdo de interés profesional podrá tener una duración

<sup>16</sup> En cualquier caso, el éxito o el fracaso en este empeño dependerá en gran medida del uso que se haga de ellos (tanto desde un punto de vista cuantitativo –número de acuerdos de interés profesional que se celebren- como cualitativo –contenido de los mismos-).

determinada o indeterminada a voluntad de los sujetos negociadores, debiendo entender que se ha celebrado por tiempo indefinido cuando en el mismo no se haya fijado una duración concreta.

Para el caso de que el acuerdo se haya celebrado por tiempo determinado no prevé tampoco la norma la necesidad de denuncia ni preaviso del mismo, debiendo considerarse denunciado en la fecha prevista para su finalización.

Por lo demás, nada impide la revisión *ante tempus* del contenido del pacto cuando así se decida de mutuo acuerdo por las partes o cuando concorra alguna circunstancia que dé lugar a la aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus*.

E idéntica solución cabe aplicar a los acuerdos de interés profesional celebrados por tiempo indeterminado, pudiendo las partes denunciar el acuerdo en cualquier momento por decisión de ambas o por aplicación de dicha cláusula.

## 7. Contenido.

Tal como señala el artículo 13.1 de la LETA, «Los acuerdos de interés profesional (...) podrán establecer las condiciones de modo, tiempo y lugar de ejecución de dicha actividad, así como otras condiciones generales de contratación». Así pues, se deja un amplio margen de libertad a las partes negociales a la hora de fijar el contenido material concreto de los acuerdos de interés profesional, si bien con dos limitaciones: de un lado, el necesario respeto a los límites y condiciones establecidos en la legislación de defensa de la competencia (art. 13.1 LETA, *in fine*) y, de otro lado, la necesaria observancia de las disposiciones legales de Derecho necesario.

En relación con el primer límite, este ha de venir referido, en esencia, a los vetos derivados de lo dispuesto en la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, haciéndose extensivo, asimismo, a cualquier otra disposición en materia de defensa de la competencia. Así pues, en aplicación de aquella norma quedaría prohibido «todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional»<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> Como matiza la propia ley, quedarían prohibidos en particular todos los acuerdos, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que consistan en:

- «a) La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio.
- b) La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones.
- c) El reparto del mercado de las fuentes de aprovisionamiento.
- d) La aplicación en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros.
- e) La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a los usos de comercio, no guarden relación con el objeto de tales contratos.»

Por su parte, los párrafos 3 y 4 prevén excepciones a la genérica prohibición contenida en el artículo 1.1 de esta ley (así, por ejemplo, no se aplicará dicha prohibición a los acuerdos, decisiones, recomendaciones y prácticas que contribuyan a mejorar la producción o la comercialización y distribución de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico, y se den otras condiciones que la norma precisa).



Por su parte, de conformidad con la segunda limitación, los acuerdos de interés profesional deberán respetar lo dispuesto en las disposiciones legales de derecho necesario, entendiéndose nulas y sin efecto las cláusulas del acuerdo que contravengan a las mismas. De este modo, ni puede el acuerdo de interés profesional contemplar previsiones que contraríen lo dispuesto en normas de Derecho necesario absoluto, ni puede tampoco disponer *in peius* las condiciones previstas en normas mínimas (Derecho necesario relativo)<sup>18</sup>.

Desde otra perspectiva, y pese a que el límite viene referido expresamente en la ley a las disposiciones de rango legal, no veo inconveniente alguno en entender hecha la referencia también a dos supuestos más: el primero, en relación con las disposiciones reglamentarias, y el segundo, en relación con las disposiciones normativas de los convenios colectivos. Ello, en el entendimiento de que el término «disposiciones legales» hay que interpretarlo en sentido material y no formal<sup>19</sup>.

Pues bien, dejando a salvo estas dos limitaciones generales que se acaban de comentar, las prohibiciones específicas contempladas en la legislación de defensa de la competencia y el respeto a las disposiciones normativas de naturaleza imperativa, el contenido de los acuerdos de interés profesional puede versar sobre cuestiones muy diversas.

A modo meramente indicativo, la LETA hace mención del contenido posible del acuerdo pudiendo este fijar las condiciones de modo, tiempo y lugar de ejecución de la actividad, así como otras condiciones generales de contratación. Expresión esta última con la que simplemente se ha querido hacer referencia a las particulares disposiciones del acuerdo, y sin que nada tengan que ver con aquella suerte de condiciones preestablecidas por una empresa con la finalidad de imponerlas a sus posibles clientes, al celebrar cada uno de los concretos contratos, y sin posibilidad de modificación ni de discusión acerca del contenido de las mismas<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> Como ejemplo de lo primero cabría traer a colación el artículo 14.3 de la LETA (primer párrafo), según el cual «La realización de actividad por tiempo superior al pactado contractualmente será voluntaria en todo caso». Así pues, dada la naturaleza imperativa de la norma, habría que considerar nula una cláusula del acuerdo de interés profesional que dejara a discreción del empresario la posibilidad de exigir la realización de trabajo por encima del tiempo máximo previsto en el contrato. Asimismo, una cláusula del acuerdo que permitiera a los menores de 16 años la ejecución de trabajo autónomo o de actividad profesional sería nulo de pleno derecho.

Como paradigma de lo segundo, y teniendo en cuenta la posibilidad que tienen los acuerdos de esta naturaleza de mejorar el régimen de interrupción de la actividad anual de los autónomos previsto en la LETA (que prevé un período de interrupción de 18 días hábiles), sería igualmente nula una cláusula del acuerdo que fijara un período de interrupción anual inferior a los 18 días hábiles previstos en la ley.

<sup>19</sup> Por lo que se refiere a los convenios colectivos, hay que tener presente que, aun cuando no sea lo más frecuente, el mismo puede contemplar previsiones específicas para determinados trabajadores autónomos que prestan sus servicios habitualmente en un determinado sector o empresa. Recuérdese, en este sentido, que aunque los autónomos no pueden fundar sindicatos, sí tienen derecho a afiliarse a los ya constituidos cuando no tienen asalariados a su servicio. Y así pues, nada impide que el sindicato negociador de un convenio colectivo pacte determinadas cláusulas dirigidas a los autónomos.

<sup>20</sup> Sobre la distinción entre estos dos tipos de condiciones, puede consultarse Díez-PICAZO, L., *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial, I, Introducción, Teoría del contrato*, Madrid, Civitas, 1993, págs. 333 y 343.



Lo normal será que el contenido del acuerdo gire en torno a un doble componente, o lo que es igual, que prevea dos tipos de cláusulas: aquellas de carácter normativo y aquellas otras de naturaleza obligacional. Mientras que el primer tipo de cláusulas estarán destinadas a fijar el régimen jurídico concreto atinente a la relación profesional existente entre los TRADE y las empresas (es decir, el elenco de derechos y obligaciones que corresponde a cada una de las partes), el segundo tipo se ocupará de fijar los distintos compromisos adquiridos por los sujetos firmantes del acuerdo.

En este sentido, la propia LETA, en distintos preceptos, describe posibles contenidos normativos del acuerdo. Singularmente, hace referencia a materias relacionadas con el tiempo de trabajo. Así, en materia de jornada ordinaria, el acuerdo de interés profesional puede: acotar los límites máximos de la jornada de actividad de los TRADE; prever su distribución semanal en caso de que la misma se compute semanal o mensualmente; regular el régimen de descanso semanal y de festivos; mejorar el régimen de interrupción de la actividad anual (previsto, con carácter general, en 15 días hábiles). Y, en materia de jornada extraordinaria, puede preverse también la fijación de topes máximos de realización de la misma. Atinente a las causas de interrupción justificada de la actividad profesional de los TRADE, la ley permite que por acuerdo de interés profesional (también por contrato individual) se fijen otras causas distintas a las previstas taxativamente en dicho cuerpo normativo.

En fin, de conformidad con lo dispuesto en distintos pasajes de dicha norma (art. 18.1 y 3) también compete al acuerdo de interés profesional, dentro de su parte obligacional, el establecimiento de órganos específicos de solución de conflictos, previos a la tramitación de las acciones judiciales, así como del régimen procedimental y reglas internas de funcionamiento que resulten aplicables en los casos en que se recurra al arbitraje voluntario.

En cualquier caso, la referencia limitada de aquella norma a unas cuantas materias cabe interpretarla en clave meramente ejemplificativa, pudiendo regular los acuerdos de interés profesional otros muchos aspectos de la relación profesional de los TRADE. Así, por ejemplo, cabría admitir previsiones en torno al derecho a percibir la contraprestación económica de forma puntual (dentro de los límites temporales marcados por el acuerdo) y documentada; o a la exigencia de denuncia y/o preaviso en los contratos de duración determinada; o a los criterios válidos que han de servir de base para calcular el *quantum* de las indemnizaciones económicas previstas para los distintos supuestos de resolución contractual; o, en materia colectiva, podrían imponerse ciertos deberes informativos a las empresas-cliente (en situaciones de crisis económica, o sobre la evolución o creación de empleo autónomo); o también cabría identificar las actividades reservadas a los autónomos en determinados sectores o ámbitos; o establecer cláusulas de blindaje sobre las condiciones económicas o de empleo de los TRADE (siempre y cuando fuesen respetuosas con la legislación de defensa de la competencia), etc.

Todo ello sin olvidar tampoco la posibilidad, e incluso la conveniencia, de establecer otros tantos tipos de cláusulas relativas a la identificación de las partes que suscriben el pacto, o a la delimitación del ámbito de aplicación del mismo (ámbito de aplicación personal –sujetos a los que se aplica–, funcional –rama o sector de actividad económica–, territorial –espacio geográfico–, y

temporal –plazo de vigencia del mismo– precisando, además, sobre la necesidad de denuncia del acuerdo por alguna de las partes o si requiere preaviso y, en su caso, la forma y plazos para llevarlo a cabo...).

En otro orden de ideas, cabe considerar por último que la competencia en orden a resolver las posibles discrepancias en la interpretación y en la aplicación del contenido de los acuerdos de interés profesional recae sobre los órganos jurisdiccionales del orden social, exigiéndose previo intento de conciliación o mediación ante el órgano administrativo que asuma estas funciones (arts. 17.2 y 18.1 LETA) <sup>21</sup>.

<sup>21</sup> A este respecto, la exposición de motivos de la LETA trata de justificar la atribución de competencia al orden jurisdiccional social, no solo en relación con los acuerdos de interés profesional sino también de la relación jurídica entre el TRADE y el cliente, en base a que todas las cuestiones litigiosas propias del contrato civil o mercantil que une al TRADE con su cliente van a juzgarse «en conexión con el hecho de si el trabajador autónomo es realmente económicamente dependiente o no, según cumpla los requisitos establecidos en la Ley. Y esta circunstancia, nuclear en todo litigio, ha de ser conocida por la Jurisdicción Social».