

ASSOCIAÇÃO CONSORCIAL E INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

**MARÍA CRISTINA VIDOTTE BLANCO TARREGA
JULIANA MARÍA POLLONI DE BARROS**

SÍNTESE

Partindo de uma análise das atuais questões político-econômicas que envolvem os países membros do Mercosul, vislumbra-se a necessidade de criar meios para a integração e cooperação entre os agentes econômicos, a fim de assegurar às empresas, assim como aos próprios países, a possibilidade de uma inserção mais segura e adequada no comércio mundial.

O estudo das legislações relativas a concentrações empresariais dos países integrantes do Mercosul traz-nos a modalidade de associação consorcial como a mais adequada, tendo em vista a possibilidade de manutenção das individualidades e peculiaridades de cada empresa nacional, viabilizando a formação de grupos e consequentemente fortalecendo os agentes econômicos.

I. MERCOSUL – ASPECTOS POLÍTICOS E ECONÔMICOS

O fenômeno da globalização, processo pelo qual a humanidade tem passado desde as duas últimas décadas do Século XX, que promoveu a interconexão de pessoas e bens numa dimensão global, ainda

está se definindo.

Não se trata de algo que ocorreu com a humanidade e sim, que vem ocorrendo, e cujo fim não se consegue vislumbrar.

Alguns de seus efeitos já se podem notar, como por exemplo, as negociações internacionais, que com o auxílio da tecnologia, desenvolvem-se cada vez mais. E este é somente o começo de um ciclo de efeitos. O poder econômico oligopolizado decorrente destas negociações, a crise nas pequenas e médias empresas, o desemprego, a diminuição do poder estatal e o aumento do poder das grandes potências econômicas do mundo.

A globalização gerou inúmeros efeitos benéficos à humanidade, mas no tocante à área político-econômica tem mostrado sua face avassaladora, a qual é preciso conhecer para enfrentar.

Não se pode utilizar a globalização como justificativa para toda e qualquer ação, sob o enfoque de que esta seja sempre benéfica e progressista. Há que se ter cuidado para impedir que algo produtivo reverta-se em armadilha.

A fim de adquirir maior dignidade para sua inserção no mercado global os países foram se agrupando, seguindo o exemplo dos países do continente europeu, atualmente integrantes da União Européia, com o objetivo de formar, a princípio, mercados regionais e progressivamente tornar-se uma supra-nação, com total união entre seus integrantes.

Desde a criação da *Comisión Económica para América Latina* (CEPAL), órgão subsidiário da Organização das Nações Unidas (ONU), constituído com a finalidade de tratar dos problemas inerentes à América Latina e promover seu desenvolvimento, vinha se fomentando a idéia de integração entre os países integrantes deste continente, como o único instrumento de desenvolvimento capaz de fortalecer os países para superar a dominação econômica de países industrializados sobre o mercado latino-americano.¹

O processo de integração se coloca em andamento com o Tratado Constitutivo da Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), assinado em Montevideu, em 1960. O Tratado previa a liberalização do comércio na região no prazo de 12 anos, por meio de negociações periódicas, baseadas na reciprocidade das concessões entre os países.

Embora no caminho adequado, o Tratado não atingiu seu objetivo e os países passaram a defender unilateralmente seus interesses, protegendo suas empresas domésticas, alicerçados no protecionismo

¹ PEREIRA, Ana Cristina Paulo, *Mercosul: O novo quadro jurídico das relações comerciais na América Latina*. Rio de Janeiro: Lúmen Júris, 1997, p. 09.

das grandes potências, que lucravam com a desunião dos países em desenvolvimento.

Em 1980 os países signatários do Tratado de Montevideu instituíram novo organismo em busca da integração, a Associação Latino-Americana de integração (ALADI), dando novo fôlego à proposta de comércio recíproco, aperfeiçoando o modelo anterior.

O Tratado de Montevideu, por prever acordos de alcance parcial entre seus signatários promoveu o agrupamento dos países que constituem o Mercosul.

O Tratado de Assunção, firmado em 1991, por Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, constituiu um mercado comum entre seus signatários, a ser instaurado de forma progressiva.

A primeira fase de implantação do mercado comum, considerada de transição, cuidou de determinar aos países membros que tomassem providências no sentido de reduzir impostos internos e preparar o mercado doméstico para a integração.

Em sua segunda fase, concretizada através do Protocolo de Ouro Preto, firmado em 1994, o Mercosul adquiriu personalidade jurídica internacional e expandiu sua área de abrangência, o que promoveu uma emergência de seus ideais, que foram adotados pelas sociedades dos países envolvidos.

Porém, em que pese ser o Mercosul um instrumento de fortalecimento regional frente às investidas dos países dominantes, a concretização de seus ideais tem sido difícil, principalmente no momento político-econômico atual.

Existem lacunas internas que dificultam aos países membros do Mercosul uma verdadeira integração. Tal afirmativa extrai-se de uma análise da história político-econômica desses países, onde predominaram lutas de independência, separações, divergências, rivalidades e conflitos², assim como sempre houve nestes países uma exacerbada proteção às empresas nacionais.

Na verdade, repetem-se os erros do passado, onde não existe uma política externa comum, servindo o Mercosul de instrumento para acordos bilaterais entre blocos regionais no cenário internacional, atingindo apenas a objetivos isolados de seus integrantes.

Em geral, não houve por parte dos Governos signatários, preocupação em atingir os objetivos firmados no Tratado de Assunção e nos Protocolos que o seguiram.

As assimetrias político-econômicas internas devem ser sanadas, a fim de que se possa novamente fortalecer o Mercosul, pois tem-se

² WOLKMER, Antonio Carlos. In PIMENTEL, Luiz Olavo (org.). *Mercosul no cenário internacional*. Direito e Sociedade. Vol. 1. Curitiba: Juruá Editora, 1998. p. 45.

em vista a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), na qual as economias frágeis da América Latina, caso não se fortaleçam, irão sucumbir aos interesses da América do Norte.

Estamos diante de uma situação político-econômica de difícil solução, principalmente no tocante aos dois países de maior influência no Mercosul: Argentina e Brasil.

A economia argentina passa por uma severa crise, marcada por forte recessão, atrelada à política econômica de câmbio fixo. A economia brasileira sofre a desvalorização de sua moeda, o que dificulta ainda mais a integração econômica, eis que os produtos exportados pelo Brasil encontram-se a preços mais baixos no mercado externo e torna onerosa por demais a importação, esmagando portanto, ainda mais a economia argentina.

O economista brasileiro Paulo Rabello de Castro, considera que “a saída da Argentina para produzir e empregar mais está hoje bloqueada pelo câmbio flutuante aqui no Brasil, que esmaga a competição do vizinho a cada movimento de alta da cotação do dólar contra o real” e lamenta a postura brasileira diante da situação, propondo “a criação de canais de comércio bilateral para liquidação das transações em pesos ou em reais, a fim de permitir, gradualmente, a circulação do real no meio argentino”.³

Baseado no propósito de criar meios para facilitar a integração econômica, e promover nivelção entre as economias latinas, propõe-se medidas a serem efetivadas pelos empresários, por intermédio de meios jurídico-comerciais, como por exemplo, a cooperação. Enquanto isso se espera que os Governos tomem suas providências na área política, a fim de que possa reavivar o processo de integração regional.

Destaca-se o setor empresarial agrícola, tendo em vista o potencial que todos os países membros do Mercosul possuem para dar início a esta nova etapa, considerando-se ainda que, na atualidade, Brasil e Argentina adotam posições semelhantes em relação à ALCA, principalmente no setor agrícola.⁴

Os Estados Unidos mantém subsídios à agricultura e esse é o principal ponto de debate na negociação da ALCA, pois dificultaria por demais a concorrência com os países latino-americanos.

Assim como ocorre no setor empresarial agrícola, é necessário buscar objetivos comuns entre os demais países membros do Merco-

³ Artigo publicado no jornal “Folha de São Paulo” em 02 de maio de 2001. Editoria Dinheiro. p. B2.

⁴ Matéria publicada no jornal “Folha de São Paulo” de 24 de abril de 2001. Editoria Agrofolha. p. F4.

sul, objetivando o essencial fortalecimento da economia, a fim de reduzir a vulnerabilidade destas ante as novas situações que estão por vir quando da concretização da ALCA.

II. ASSOCIAÇÃO CONSORCIAL

Brasil, Paraguai, Uruguai e Argentina apresentam diferentes modelos de associações consorciais. O ordenamento jurídico brasileiro regulamenta e disciplina o consórcio de empresas, nos artigos 278 e 279, da Lei Nº 6404 de 1976 -Lei de Sociedades por Ações-. A Lei de Sociedades Comerciais Argentina -Ley 19 550, de 1972- dedica seu terceiro capítulo à cooperação empresarial com fim mutualístico, consorcial. Intitulado "*De los contratos de la colaboración empresaria*", esse capítulo subdivide-se em duas seções e institui dois instrumentos jurídicos contratuais de cooperação empresarial: as *agrupaciones de colaboración* e as *uniones transitórias de empresas*.

No Uruguai, a Lei Nº 16060, de 1990 -Lei de Companhias Comerciais- regulamenta os grupos de interesse econômico e os consórcios. No Paraguai, não há uma figura típica de associação consorcial.

Essas modalidades de cooperação empresarial, comparadas entre si apresentam peculiaridades.

As uniões transitórias de empresas e os consórcios são figuras jurídicas semelhantes, marcadas pela transitoriedade; o fim de ambas é a realização de obras ou serviços, entre outros empreendimentos. Assim como a legislação brasileira disciplina o instituto do consórcio -cujas origens são encontradas no direito italiano- também a legislação uruguaia o faz, na Lei Nº 16.060, de 1990. O ordenamento argentino incorporou instituto similar, conforme afirmado. O consórcio brasileiro pode ser comparado, em alguns aspectos, aos modelos consorciais experimentados nos países vizinhos - no direito uruguaio, os consórcios e, no argentino, as uniões transitórias de empresas.

Os três institutos não possuem personalidade jurídica, por disposição legal, e têm a finalidade de realizar determinado empreendimento que poderá ter natureza vária. O instrumento de constituição deve ter forma escrita. A alteração e a rescisão do contrato constitutivo dependem de ato permissivo de todos os membros, segundo dispõem as leis uruguaia e argentina. No Brasil, qualquer tomada de decisão deverá respeitar o estipulado contratualmente. No Uruguai, as demais decisões ocorrem por maioria, salvo previsão contratual em contrário. Na Argentina, as decisões ocorrem por unanimidade, salvo pacto dispondo diferentemente. O instituto brasileiro, no que se refere às deliberações, depende, unicamente, da autonomia das partes em

dispor de seus interesses, o que reflete a natureza eminentemente privada das normas que o regulamentam.

Isso se nota, também, nas matérias sobre direção e administração de consórcios e de uniões transitórias de empresas. A Lei de Sociedades por Ações Brasileira dá ampla liberdade para que os membros fixem, em contrato, a organização diretiva e os sucedâneos. A lei uruguaia estabelece que a direção estará a cargo de um ou de mais administradores ou gerentes, e que serão aplicadas, supletivamente, as normas de sociedades anônimas e de sociedades coletivas; para a responsabilidade dos administradores, aplicam-se as regras do mandato. A lei argentina dispõe que a administração pode ser feita por pessoa física ou jurídica e que a designação deve ser inscrita no registro de comércio.

II.1. GRUPOS DE INTERESSE ECONÔMICO NO URUGUAI E NA ARGENTINA

A análise dos grupos de interesse econômico no Uruguai e os agrupamentos de colaboração na Argentina justifica-se à medida que as duas figuras jurídicas têm por causa a cooperação e o desenvolvimento econômico de seus membros, as estruturas e os objetos comuns, embasando-se nos GIEs franceses. Eles complementam um quadro legislativo de cooperação empresarial que tem por figura discretiva ou complementar outra forma consorcial que, na Argentina é a união transitória de empresas e, no Uruguai, o consórcio.

Os grupos de interesse econômico disciplinam a combinação de esforços entre as companhias comerciais. No Uruguai, a regulamentação dos grupos encontra-se nos artigos 489 a 500 da Lei Nº 16.060 de 1990, Lei de Companhias Comerciais que também regulamentam os consórcios.

Dispõe o art. 489 que duas ou mais pessoas jurídicas e naturais podem formar um grupo de interesse econômico cujo objetivo é o de desenvolvimento de possíveis atividades econômicas para os membros. São permitidos, num grupo de interesse econômico, esforços de colaboração entre partícipes com diferentes estruturas econômico-jurídicas, bem como com atividades semelhantes ou complementares. A lei não exige que as partes engajadas no negócio jurídico pertençam a um mesmo ramo ou exerçam atividades semelhantes. Não há restrições que se imponham à natureza jurídica dos partícipes, podendo dele fazer parte pessoas físicas ou jurídicas, singulares ou coletivas, nacionais ou estrangeiras. A exigência trazida pela lei é a de que o grupo de interesse econômico tenha uma atividade externa; pode ter

por objeto a execução ou desenvolvimento de obra ou serviço, complementares ou acessórios, a outras atividades, dentro ou fora do território daquele país.

A lei uruguaia, no que diz respeito aos grupos de interesse econômico, é mais liberal e flexível que a argentina. A lei argentina - Lei de Sociedades Comerciais, Lei Nº 19.550, de 1972, modificada pela Lei Nº 22.903, nos artigos 367 e seguintes - prevê a criação de agrupamentos de colaboração com o fim de estabelecer uma organização comum para facilitar ou desenvolver certas fases da atividade empresarial dos membros que o compõem. Essa lei apresenta várias restrições para a criação e regulamentação desses grupos, não encontradas na lei uruguaia.

Os agrupamentos de colaboração, na Argentina, estão limitados à concentração de esforços entre empresários domiciliados naquele país ou companhias argentinas e estrangeiras com sede ou escritório de representação naquele território. O fim desses grupos é fomentar ou desenvolver certos setores da atividade empresarial; por isso os partícipes devem pertencer ao mundo dos negócios.

Ao contrário do grupo de interesse econômico uruguaio, os grupos argentinos dessa espécie não permitem a associação entre empresários cujas atividades não estejam ligadas ao empresariado negocial, como as organizações para pesquisa científica ou as de entidades de classes de profissionais liberais, como a de advogados, por exemplo.

A finalidade dos grupos de interesse não é realizar e distribuir lucros entre os partícipes. Esses entes têm personalidade jurídica (art.489, Lei nº 16.060 de 1990). Os agrupamentos de colaboração não têm personalidade jurídica nem fins lucrativos. Os lucros e quaisquer outras vantagens percebidas recaem diretamente sobre seus membros (art. 368, Lei Nº 19.550, de 1972).

No que respeita à forma de constituição, ambos os institutos prevêm forma escrita, por instrumento público ou particular, arquivado no registro de comércio. A lei argentina acrescenta a exigência de apresentação de cópia do documento de constituição à *Comisión Nacional de Defensa de la Competencia* (art. 369, 4º e 5º).

Os grupos argentinos têm por capital um fundo comum operativo que se forma com a contribuição dos membros; os uruguaiois não têm capital.

A administração e os órgãos de direção estabelecidos no contrato, no instituto argentino, ficam ao encargo de pessoas físicas cujas decisões são unitárias (art. 371). A essas relações se aplicam, supletivamente, as regras do mandato. Nos grupos uruguaiois são aplicáveis supletivamente, nessa matéria, as normas de sociedades por ações. A

lei dispõe que o grupo responde, perante terceiros, pelos atos dos administradores que estiverem compreendidos em seu objeto (art. 494).

A responsabilidade dos membros nesses grupos é solidária e ilimitada em relação às obrigações assumidas pelo grupo. Nos grupos argentinos, somado à responsabilidade dos membros, há o fundo comum. Nesses, se o representante, ao contrair a obrigação, o faz em nome de um ou de alguns dos membros, só esses respondem pessoalmente (art. 373).

O prazo de duração do agrupamento de colaboração é determinado e será de, no máximo, dez anos, prorrogáveis por decisão unânime dos membros (art. 369). O estabelecimento de prazo máximo de duração tira a flexibilidade do instituto, que, eventualmente, para concluir certo objeto, irá depender da renovação do contrato e para isso do consenso de todos os partícipes. Nos grupos de interesse econômico, embora o prazo seja determinado, não há limite máximo para a sua duração.

Por fim, há que se considerar, que o agrupamento argentino não tem personalidade jurídica, no que difere do modelo clássico do agrupamento de interesse econômico, nascido na França e adotado por Portugal, pela Comunidade Européia e pelo Uruguai.

Outra diferença entre os dois institutos apresenta-se em razão do disposto na lei argentina sobre defesa da concorrência. O parágrafo primeiro do artigo 369, *in fine*, da Lei de Sociedades Comerciais, ordena que seja remetida cópia do contrato constitutivo do agrupamento para a *Dirección de Defensa de La Competencia*. As formalidades do contrato, entretanto, são as mesmas.

II. 2. OS CONTRATOS DE COOPERAÇÃO EMPRESARIAL NO PARAGUAI

O Paraguai, dentre os integrantes do Mercosul, é o único Estado que não apresenta, em seu ordenamento jurídico, formas típicas de associação cooperativa empresarial. Admitem a Lei Nº 117/91 –Lei de Investimentos– e os arts. 669 e 670 do Código Civil, a formação de contratos de cooperação com participação de riscos e outras formas inominadas.

A Lei de Investimentos reconhece investimentos conjuntos com riscos partilhados e outras formas associativas entre empresários nacionais e estrangeiros. São formas contratuais em que a autonomia jurídica das partes é preservada. A administração, as responsabilidades e as demais normas do acordo são estabelecidas no pacto. Por exigência legal, as partes devem ter domicílio no país e sujeitar-se à legis-

lação interna (arts. 14 a 17).

Outras formas associativas são possíveis por meio dos contratos inominados, com disciplina no Estatuto de Direito Civil, artigos 669 e 670. Assim, à luz do direito civil, são possíveis formas de cooperação empresário-consorcial. Nesses casos de pactos é aplicada, por analogia, a disciplina dos contratos típicos que deles mais se aproximam.

II. 3. PERSPECTIVAS PARA HARMONIZAÇÃO DA LEGISLAÇÃO NO MERCOSUL

A harmonização das legislações, de uma perspectiva regional do Mercosul, não apresenta grandes dificuldades. Algumas incompatibilidades podem ser apontadas entre os agrupamentos de colaboração e as uniões transitórias de empresas previstas na lei argentina, os agrupamentos complementares uruguaios, os consórcios brasileiros e uruguaios.

No que diz respeito às partes, alguns autores entendem que, como a legislação brasileira (Lei Nº 6.404/76, art. 278, *caput*) fala em "companhias e quaisquer outras sociedades", ela estabelece uma restrição para que integrem os consórcios apenas pessoas jurídicas. Haverá, necessariamente, uma sociedade anônima. É permitida a participação de sociedade estrangeira, sem que esta se registre no registro de empresas. Discute-se a necessidade de arquivar a autorização de funcionamento no registro de empresas. A sociedade estrangeira tem de apresentar contabilidade em separado e registrar o investimento.

Nos agrupamentos de colaboração e nas uniões transitórias de empresas, instituídos pela República Argentina, é permitida a participação de sociedades constituídas naquele território, assim como a de comerciantes individuais com domicílio naquele país e, ainda, de sociedades estrangeiras que lá tenham representação (arts. 367 e 118, 3º §., da Lei Nº 19.500, de 1972). Restam excluídas as associações, uma vez que a lei dispõe, textualmente, sobre *Las sociedades constituídas en la República y los empresarios individuales domiciliados en ella.* (art. 367 cc art.3 LSC).

No Uruguai, a constituição de grupos de interesse econômico, como de consórcios, acontece com a participação de duas ou mais pessoas físicas ou jurídicas (artigos. 489 e 501, da Lei Nº 16.060, de 1990), sem nenhuma restrição de outra natureza. Nos primeiros, surge nova pessoa jurídica e as sociedades estrangeiras devem preencher os requisitos para o estabelecimento de sucursal (art. 193, Lei Nº 16.060, de 1990).

Assim, no que diz respeito às partes, é necessário eliminar res-

trições à participação dos empresários individuais, notadamente nas leis argentina e brasileira. É necessário dispensar-se, expressamente, nos consórcios brasileiros, a exigência de participação de uma companhia, mesmo que isso implique alteração da Lei de Sociedade por Ações.

O limite temporal máximo de duração, estabelecido pela lei argentina para os agrupamentos de colaboração, deve ser eliminado porque incompatibiliza as legislações. Esse limite pode representar um empecilho à realização do objeto, à medida que isso pode demandar tempo maior do que o prazo máximo de duração previsto em lei.

O Paraguai depende da implementação de sistema legislativo para desenvolver formas específicas de cooperação entre empresas, já que só as permite de forma genérica.

Sob a égide do direito da concorrência, há que se observar que as leis brasileiras, argentinas e uruguaias são mais abrangentes e promovem maior controle dos atos de cooperação empresarial que o Paraguai. Todos os acordos estão sujeitos a controle da concorrência nos limites do Mercosul. No Brasil, o contrato constitutivo do consórcio de empresas deve ser registrado no registro de empresas e está sujeito à fiscalização do CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Os ordenamentos argentino e uruguaio fazem o controle para os atos de cooperação empresarial. A harmonização das legislações nessa matéria, no Mercosul, impõe que todos países membros disciplinem e realizem o controle da concentração empresarial.

A legislação brasileira, assim como a paraguaia, não apresenta uma figura que contemple a associação de empresas para atividades complementares, com o fim de facilitar o desenvolvimento das atividades econômicas dos seus membros. O consórcio de empresas previsto na Lei de Sociedades por Ações apenas viabiliza a cooperação empresarial e tem favorecido grandes empreendimentos. Assim, a criação de uma figura regional para o Mercosul, como se dá com grupos de interesse econômico europeus, viria suprir as necessidades desses do Brasil e do Paraguai, além de estimular o desenvolvimento econômico integrado e permitir a atuação regional das pequenas e das médias empresas.

III. CONCLUSÕES

A associação consorcial é uma necessidade advinda da organização empresarial contemporânea. A sobrevivência dos operadores econômicos depende diretamente da possibilidade de agregação deles para atuarem no mercado. O modelo organizacional de rede exige

outras formas jurídicas na resolução das pressões sócio-econômicas.

A organização da economia capitalista, nas últimas décadas, é direcionada ao fenômeno da concentração. As formas consorciais de cooperação, no domínio da concentração de empresas, preservam a autonomia dos agentes econômicos e as estruturas de mercado, o que, para a inserção do Mercosul na economia globalizada, é de fundamental interesse.

Aos agentes econômicos cabe o papel de cooperadores, pois a realidade político-econômica em que se encontram os países do Mercosul é severa e, em razão dessa, se vislumbra um futuro ainda mais difícil para os países integrantes do bloco caso não haja uma reação por parte daqueles que efetivamente geram divisas.

Os dados econômicos mostram que existe interesse por parte dos empresários dos países integrantes do Mercosul em unir-se e fomentar seus negócios. Falta-lhes apenas condições mais seguras e adequadas para adoção de medidas neste sentido.

A proposta de associação consorcial apresentada tem o intuito de promover a integração econômica, através da cooperação empresarial, minimizando os riscos e promovendo as empresas de médio e pequeno porte à um patamar mais digno dentro da disputa comercial mundial.

Os Estados, ainda que estejam se adaptando a nova realidade mundial, na qual ingressaram, a princípio, sem estrutura político-econômica, se beneficiarão com o incremento das atividades empresariais dentro do Mercosul e conseqüentemente terão mais força quando da efetivação da Área de Livre Comércio das Américas – ALCA.

BIBLIOGRAFÍA

ACCIOLY, Elizabeth. *Mercosur & Unión Europea – estrutura jurídica-institucional*. 2.ed. Curitiba: Juruá, 1998.

AGUNIS, Ana Maria M. de. *Empresas e inversiones en el Mercosur*. Buenos Aires: Abeledo Perrot, 1994.

ALONSO, Félix Ruiz. *Agrupamentos complementares de empresas (Groupement d'intérêt économique)*. São Paulo, 1980. Tese (Doutorado em Direito). Faculdade de Direito da USP.

ANTUNES, J. Engracia. *Os grupos de sociedades*. Coimbra: Livraria Almedina, 1993.

ASCARELLI, Tullio. *Consozi volontari tra imprenditori*. Milano: Giuffrè, 1937.

BAPTISTA, Luiz Olavo; DURAND-BARTHEZ, Pascal. *Les associations d'entreprises*. Paris: Feduci-LGD, 1986.

- BLANCO, Agustín Justo; Richard Efraín Hugo. *Empresa y Mercosur – Integración, sociedades y concursos*. Buenos Aires: Ad-HOC, 2000.
- BORGIO, Alessandro. *Consorti e società consortil*. Milano: Giuffrè, 1985.
- BULGARELLI, Waldirio. *O direito dos grupos e a concentração das empresas*. 1.ed. São Paulo: Universitária de Direito, 1975.
- *Concentração de empresas e direito antitruste*. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- CALERA, María Del Carmen Gette-Alonso y. *Estructura y función del tipo contractual*. Barcelona: Bosch, 1979.
- CAÑEZARES, Felipe de Sola. *Tratado de sociedades por acciones en el derecho comparado*. Buenos Aires, 1957.
- CASELLA, Paulo Borba (coord.) *Mercosul : integração regional e globalização*. Rio de Janeiro : Renovar, 2000.
- COQUEREAU, Georges; GUYON, Yves. *Le groupement d'Intérêt économique*. 2.ed. Paris: Dalloz, 1973.
- COSTA E SILVA, Eugênio da. A concorrência no Mercosul: considerações preliminares. *Revista de Direito Econômico*. Brasília, Jan/Jul de 1997.
- DURAND, Patrick; LATSCHA, Jacques. *Les groupements d'entreprises*. Paris: Librairies techniques, 1985. (Collection Droit e Gestion dirigée par François Terré)
- FARIA, José Eduardo. *O direito na economia globalizada*. São Paulo: Malheiros, 1999.
- *Direito e globalização econômica – Implicações e perspectivas*. Rio de Janeiro: Malheiros, 1996.
- FRADERA, Vera Jacob de. A integração europeia e o Mercosul: confronto atual, direito da concorrência e integração em perspectiva comparativista. *Revista de Direito ao Consumidor*, n.34, julho/setembro de 1998.
- GARCIA JÚNIOR, Armando Álvares. *ALCA : Área de Livre Comércio das Américas*. Coordenadora Yone Silva Pontes. São Paulo : Aduaneiras, 1999.
- GOULENE, Alain. *Un exemple d'ingénierie juridique au service de la coopération: la joint venture*. In: *Les nouvelles formes organisationnelles*. Paris: Economica, 1998.
- JACQUEMIN, A. e REMICHE, B. *Cooperation entre entreprises. Entreprises conjointes, stratégie industrielles et pouvoirs publics*. Bruxelles: De Boeck Université, 1992.
- JUSTEN FILHO, Marçal. *Concessões de serviços públicos*. (Comentários às Leis nº 8.987 e 9.074 de 1995). São Paulo: Dialética, 1997.
- LALIVE, Pierre. *Le droit international privé des groupes de sociétés*. Geneve: George, 1973.
- LAVABRE, Christian. *Le Groupement d'Intérêt économique; une expérience de liberté contractuelle*. Paris: Librairies Techniques, 1972.

MANOVIL, Rafael. Grupos de sociedades en el derecho comparado. Buenos Aires. Apeledo-Perrot, 2000.

MARTÍ, Juan Antonin Revieri. La política de competencia en America Latina. *Revista de Direito Econômico*, Brasília: Jan/Jul de 1997.

MARTINS, Alexandre Marquerda. O direito da concorrência no Mercosul após o Protocolo de Fortaleza. In: CASELLA, Paulo Borba Casella (coord) *Mercosul integração regional e globalização*. Rio de Janeiro: Renovar, 2000.

MARZORATI, Osvaldo J. *Alianzas estratégicas y joint ventures*. Buenos Aires: Astrea, 1996.

MEIRELES, Isabel. *Os novos institutos societários de direito comunitário*. Porto: Ecla, 1992.

PEREIRA, Ana Cristina Paulo. *Mercosul : o novo quadro jurídico das relações comerciais na América Latina*. Rio de Janeiro : Editora Lúmen Júris, 1997.

PIMENTEL, Luiz Olavo (coord). *Mercosul no cenário internacional : direito e sociedade*. Vols. 1 e 2. Curitiba : Juruá Editora, 1998. VII Encontro Internacional de Direito da América do Sul.

PONT, Manuel Broseta. *Manual de derecho mercantil*. 10.ed. Atualizada por José Miguel Embid Irujo. Madrid: Tecnos, 1994.

PUIFERRAT, J. Vers l'institution d'un groupement européen de cooperation. *RMC*, 1983.

RODIÉRE, René. *Droit Commercial. Groupements commerciaux*. 9. ed. com colab.de Bruno Oppetit, Paris: Dalloz.

SILVA, Roberto Luiz. *Direito econômico internacional e direito comunitário*. Belo Horizonte: Del Rey, 1995.

SOLA CAÑEZARES, Felipe de. *Tratado de sociedades por acciones en el derecho comparado*. Buenos Aires, 1957.

SOUZA, José Ferreira. *Uniões de empresas concorrentes*. 1.ed. Rio de Janeiro: Borsói, 1938.

VASCONCELOS, Paulo Alves de Souza. *O contrato de consórcio no âmbito dos contratos de cooperação entre empresas*. Coimbra: Coimbra Editora, 1999.

VASCONCELOS, Pedro Paes de. *Contratos atípicos*. Coimbra: Almedina.