

EL MERCOSUR: LAS PYMES Y LA COLABORACIÓN EMPRESARIA

GUILLERMO ENRIQUE RAGAZZI

PONENCIA

1. Dentro de un sistema abierto y competitivo como es el del Mercosur, deben impulsarse urgentes acciones de política económica y social que fomenten y generen un *entorno favorable al sostenimiento y desarrollo de las empresas y, en particular, de las PYMES.*

2. Resaltamos la necesidad prioritaria de *apoyar la iniciativa privada* canalizada a través de las PYMES y, en particular, de implementar acciones y programas que alienten la *competitividad*, constituyéndose la *colaboración entre las empresas*, en una interesante estrategia de corto y mediano plazo que podría favorecer la incorporación de nuevos recursos y su reconversión, conforme las nuevas reglas del mercado local e internacional.

3. En este sentido, los *instrumentos legales de colaboración empresarial* existentes en los países del Mercosur, deberían ser favorecidos con regímenes especiales de fomento, ayuda fiscal, facilidades de financiamiento, acceso inmediato y sin trabas al crédito, desgravaciones, etc., que estimulen su constitución.

4. Esta iniciativa debería ser acompañada por la ejecución de programas de investigación, de desarrollo tecnológico y científico y de divulgación e información, estimulando la formación y la movilidad de nuevos investigadores que el proceso de integración requiere.

5. Sin perjuicio de impulsar la armonización de las legislaciones de los países del Mercosur para favorecer los acuerdos entre empresas, proponemos la creación de una figura supranacional: la Agrupación de Interés Económico del Mercosur (AIEM). Por cierto que ello no es solución a los problemas que enfrentan las empresas y, en especial las PYMES, pero sí puede constituir un medio o instrumento jurídico de utilidad para hacer frente a los mismos o parte de ellos.

FUNDAMENTOS

“Las lecciones de la historia no deben tomarse con ligereza ni sin cuestionamientos. La vida, en particular la vida económica, está en un proceso constante de cambio y, en consecuencia, una misma acción o suceso, ocurriendo en tiempos distintos puede conducir a muy distintos resultados... Hay, sin embargo, en un marco más amplio, algunas lecciones que perduran. La constante más inmediata es que las personas y comunidades favorecidas por su posición económica, social y política, atribuyen virtudes sociales y permanencia política a aquello de lo que disfrutaban. Esa atribución se reivindica incluso ante la abrumadora evidencia en sentido contrario. Las creencias de los privilegiados se ponen al servicio de la causa de la satisfacción continua y se acomodan de modo similar las ideas económicas y políticas del momento. Existe un ávido mercado político para lo que complace y tranquiliza. Los que pueden abastecer este mercado y recoger la recompensa correspondiente en dinero y aplausos, están fácilmente disponibles”. (John KENNETH GALBRAITH, *La Cultura de la Satisfacción*, Emecé, 1993, p. 13).

1. Preliminar

Una vez más, un marco de incertidumbre y duda irradia la actualidad del Mercosur.

El peso de las sustantivas realidades de los cuatro países que lo conforman, la gravitación de las cuestiones económicas que afligen a América Latina, las pujas sectoriales para no perder privilegios o alcanzar mayores espacios de poder, las estrategias desarrolladas para impulsar —a través de la integración— procesos “nacionales” de crecimiento disímiles entre los países partes, son algunas de las causas que generan estas preguntas o dudas, el Mercosur: ¿teoría o realidad? ¿utopía o desafío?

Teoría, realidad, utopía o desafío, reflejan y proyectan de algún modo incógnitas y avances que surgen del proceso de integración, con la cuota necesaria de pragmatismo que debe analizarse, en este tiempo, un Mercosur *posible*, aunque quizás, no *ideal*.

El análisis realista del proceso y, en especial, a partir de ciertas decisiones o “mensajes” emitidos por el principal socio del Mercosur, plantea a nuestro entender, serios interrogantes sobre la convicción política que existe sobre el proceso de integración y sus posibilidades: la ampliación de grandes mercados, la formación de economías de escala, mejoras en la productividad y competitividad, el aprovechamiento de las ventajas comparativas de algunos sectores o regiones y, en particular, la asociación de empresas y de capitales y la radicación de éstos para impulsar grandes proyectos.

Sin embargo, ¿la realidad del proceso, armoniza con estos paradigmas de la integración?

Algunas cuestiones suscitadas durante estos últimos años y, de modo particular, en los meses recientes, llevan a pensar que, sin perjuicio de los logros alcanzados en

el proceso de "regionalización", también se protege a la industria nacional con crecimiento disímil y de confrontación con las de los otros tres socios frente a terceros países. Quizás, esto último no debiera sorprender, si se comparte que las naciones compiten entre ellas para un mejor posicionamiento individual frente a la radicación de capitales y el desarrollo de sus propias economías. Pero, en todo caso, que exista también coincidencia en la forma de afrontar éste "proceso de integración" a partir de equitativas conductas, procedimientos y estrategias.

Por ello, el Mercosur debe ser analizado con una visión progresista pero a la vez, realista, sin olvidar que el objetivo central del proyecto de integración es el de asegurar a los ciudadanos de los países partes mejores condiciones de vida (Tratado de Asunción, 1991).

2. *Las PYMES y el Mercosur*

La entrada en vigencia, a partir del 1 de enero de 1995, del arancel externo común y la constitución de una "unión aduanera"¹ plantea un serio desafío para aquéllos sectores a los cuáles la conformación de un mercado más amplio les permite vislumbrar nuevos horizontes, posibilidades y alternativas; entre ellos, a la pequeña y mediana empresa (PYME), cuya incidencia en la actividad económica es altamente relevante.

En el presente trabajo planteamos, dentro de las limitaciones existentes, tres temas básicos: en primer lugar, la problemática global de las PYMES, con especial referencia a su situación en Argentina; luego, su inserción en el mercado ampliado y competitivo del Mercosur y, finalmente, esbozamos algunas propuestas para impulsar las vinculaciones empresariales a través de la constitución de contratos de agrupamientos, ya sea accediendo de modo directo al empleo de las figuras legales existentes o creando una nueva supranacional.

3. *Aproximación a la problemática de las PYMES*

Por cierto que, más allá de la dimensión óptima de una empresa, la caracterización de PYME resulta de ciertos factores que también presentan componentes relativos, vinculados a las circunstancias del momento del mercado, sector de la economía y de la empresa misma.

Las PYMES "no son empresas más pequeñas, sino empresas pequeñas con características económicas propias, objetivos diferenciados de corto y mediano plazo,

¹ En el Comunicado conjunto de los presidentes en Ouro Preto (17/12/1994) se destacó que los avances del proceso de integración, se dan con ritmo adecuado para la consecución del objetivo final, que es el establecimiento del mercado común, reafirmando en la oportunidad, la convicción de que esos avances se traducen en progresos concretos en favor del área social, la preservación y aumento de empleos, y el impulso del desarrollo armónico de la región.

organización burocrática simple. Mas aún, existe suficiente evidencia cualitativa y analítica que permite sustentar la idea que ni siquiera una firma PYME tiene como propósito un horizonte de gran empresa, ni lleva a cabo —por muchas razones— estrategias de expansión permanente”.²

Las nuevas condiciones —tanto de orden interno como frente al mercado ampliado— plantea a las PYMES novedosas cuestiones que no eran centrales en épocas anteriores y que las enfrenta al problema de la *supervivencia del más apto*.³ Frente a ellas, las PYMES presentan ciertas ventajas ante los cambios: una mejor capacidad de adaptación ante nuevas circunstancias y una mayor facilidad de localización dentro de los centros de consumo; sus necesidades de equipamiento e inversión básica son mas reducidas, por lo que su innovación puede resultar más fácil, sus costos pueden ser medidos en términos mas que aceptables y desde la perspectiva de las entidades financieras el riesgo con las PYMES puede ser acotado, si se cuenta con la fianza de los dueños o de los socios.⁴

Sin embargo, la realidad de las PYMES revela con singular crudeza que se hallan enfrentadas ante problemáticas que, en general, son comunes en los cuatro países: falta de modernización técnica; baja productividad; insuficiencia de recursos financieros propios; difícil acceso al crédito, cuando no directamente vedado; fuerte incidencia fiscal; escasa o nula rentabilidad; producción orientada básicamente al mercado interno; escasa información y preparación para asumir los nuevos cambios y apertura a otros mercados y, además, la creciente competencia por parte de las grandes empresas que se potencia en un mercado ampliado.⁵

Este abanico de dificultades y la exigencia de los ajustes que imponen las políticas económicas de los países de la sub región y las nuevas reglas que rigen en el mercado, por lo menos ello es advertible con mayor grado en Argentina y Brasil,⁶ enfrenta

² “Las PYMES argentinas...” de Gatto/Yoguel en la obra *El desafío de la competitividad* de B. KOSACOFF y otros, CEPAL, Alianza Ed., 1993, p. 207. La ley 24.467 difiere la definición de las PYMES a la autoridad de aplicación, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñen (art. 2), sin perjuicio que el art. 83 define a la *pequeña empresa*.

³ LEVY, A.R. y WILENSKY, A.L.: *Cambio, estrategias para crear valor económico*, Tesis, Bs. Aires, 1988. Expresan los autores que “cambió el concepto de qué se entiende por *más apto*. No se trata de ser más grande. Ni más fuerte. Ni más agresivo. Se trata de quién sabe más, aplica mejor y aprende más rápido”.

⁴ En cambio, la gran empresa, tiene a su alcance una mayor capacidad de autofinanciación y de acceso a recursos externos, posibilidades de asumir actividades en gran magnitud, por lo que se beneficia de las economías de escala, capacidad de investigación y acceso a directivos calificados y asesores externos de gran nivel. factores que, en términos generales, carecen las pequeñas y medianas empresas.

⁵ Una encuesta realizada en el mes de abril último por el INTI reveló que las mayores falencias de las PYMES se ubican en las áreas de organización, gerencia, administración de costos y estrategias de mercado; recién a continuación, se describieron las dificultades financieras.

a las PYMES ante la necesidad de un rediseño global de sus propias estructuras empresariales, comenzando por tratar de ser *competitivas*⁷ en el mercado local ya que, conforme a principios tradicionalmente aceptados, ninguna nación puede llegar a ser competitiva internacionalmente hasta tanto no logre ser competitiva en su mercado interno.⁸

El proceso de *reconversión* de la PYME, comporta un grado de exigencia por aspirar a niveles aceptables de *competitividad* (o, como señalaba Porter, para alcanzar “ventajas competitivas” —que no necesariamente deben vincularse con la dotación de recursos con que cuenta un país—) que se apoya, prioritariamente, sobre el *conocimiento y desarrollo de las aptitudes más favorables* de la empresa y el despliegue de una *estrategia* ordenada, coherente y de posible cumplimiento; en consecuencia, resulta básico proponerse *objetivos claros y concretos*, alcanzar cierta flexibilidad estructural a los nuevos cambios y *constancia* en el cumplimiento de los objetivos trazados.

Para ello, en las actuales circunstancias y ante las demandas y urgencias existentes, resulta necesario contar con acciones de *política económica activa* y de *coordinación de promoción, apoyo y estímulo* por parte de los sectores públicos y privados que favorezcan ese *entorno favorable a la competitividad* que las PYMES reclaman.⁹

Los avances integracionistas en América Latina y en esta parte del continente de modo especial, constituyen elementos que pueden ser favorables para impulsar esa transformación; no sólo por las posibilidades que ofrece un mayor número de potenciales consumidores, sino por las mayores exigencias que éstos mismos imponen. A medida que se progresa en esa dirección aumenta la necesidad de generar y garantizar a las empresas un *entorno favorable de competitividad* en el mercado local y el comunitario para intentar alcanzar cierto grado de estabilidad y crecimiento o, en todo caso, poder sobrevivir y no sucumbir.

⁶ En Brasil, a las PYMES se las denomina *micro y medianas empresas*. Existen aproximadamente 4.000.000 de ellas que representan el 98% del total de empresas registradas; aportan el 30% del PBI, el 42% de la masa salarial y el 60% de la mano de obra ocupada. Sin embargo, la participación en las exportaciones es sólo del 2%. (Información del SEBRAE, Servicio de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas, San Pablo, Brasil).

⁷ En la última década se han acuñado una profusión de definiciones de *competitividad*. Enseña Edith S. de Obschatko, que resulta conceptualmente más claro...reservar la definición para el desempeño en el comercio exterior y abarcar dentro de “factores de competitividad” el conjunto de variables que influyen en ese resultado; por ello la define como “...la capacidad de un país de mantener y aumentar sus exportaciones, en un marco de crecimiento” (*Efectos de la desregulación sobre la competitividad de la producción argentina*, Grupo Editor Latinoamericano, 1994, pp. 16 y ss.).

⁸ PORTER, Michael E.: *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Bs. Aires, 1991.

⁹ En esta orientación debe ser tomada la ley 24.467 y, en especial, la creación de las “Sociedades de Garantía Recíproca” (arts. 32 y ss.), figura peculiar que resume en su estructura la clásica anónima con el régimen de las cooperativas y que, a nuestro criterio, ofrece dudas sobre su viabilidad funcional.

4. *La colaboración empresarial y las PYMES*

4.1. **Debe proporcionarse información sobre las ventajas de los acuerdos de colaboración entre empresas**

Constituye una alternativa interesante para estimular y favorecer el aludido entorno de competitividad con incidencia en el corto y mediano plazo –incorporación de nuevos recursos, reestructura empresarial y reconversión– la *colaboración entre empresas* y la necesaria información y *ayuda* que pueden recibir las PYMES para su conocimiento y mejor aprovechamiento.

La experiencia ha revelado que las PYMES tienen dificultades para informarse sobre el funcionamiento de otros mercados como asimismo sobre múltiples aspectos vinculados con el comercio exterior: potenciales asociados, modalidades para concertar y concretar negocios, regímenes legales existentes en los otros países –en los diversos aspectos que pueden afectar la actividad a desarrollar–, normas fiscales o impositivas aplicables, etc., no teniendo, muchas veces, medios ni recursos para afrontarlos.

Por ello, resulta necesario proveer la mayor información posible sobre los *instrumentos* o *servicios de apoyo* que permitan conocer las posibilidades que ofrece la *colaboración entre empresas* a las PYMES, tornándola más accesible y menos compleja y onerosa. En este sentido y teniendo en cuenta la constatable experiencia europea, tales formas contractuales son campo fértil para una amplia gama de vinculaciones y negocios que comprende el intercambio de conocimientos, tecnología, marketing, gestión, distribución cruzada, etc., etc., quizás, experiencia previa ineludible para concretar acuerdos de mayor fuste.

Además se requiere una mayor difusión e información para aproximar a las PYMES al mercado ampliado. En este orden, es necesario una mas amplia publicidad sobre las disposiciones que dicta el Grupo Mercado Común (GMC) y las normas técnicas emitidas por los sub grupos de trabajo y por la Comisión de Comercio del Mercosur (CCM), como así también, impulsar *sistemas* o *servicios de apoyo*, tales como los que pueden suministrar los programas “European Community Investmen Partners (E.C.I.P.)” y “Business Cooperation Network (B.C.-N.E.T.)” de la Unión Europea que funcionan en nuestro país o la información que pueden suministrar numerosas instituciones vinculadas a éste quehacer.¹⁰

Sin embargo, no debe perderse de vista que “no es posible forzar una cooperación entre empresas no requerida por ellas simplemente para mantener el funciona-

¹⁰ Entre otras, el Centro de Información y Estadística Industrial (CIEI) organismo público del cuál participa el INTI; la Fundación Ex-portar; el Promecom (Programa para el Mejoramiento de la Competitividad del Banco de la Nación y del CFI); diversas fundaciones vinculadas a instituciones bancarias y los servicios que pueden proveer las Cámaras empresariales, las instituciones públicas y privadas de información y apoyo, la consultoría privada y la red de servicios de promoción de inversiones, los eventos y ferias de cooperación, etcétera.

miento de los sistemas de 'apoyo' a la cooperación o para utilizar determinado beneficio coyuntural... Los sistemas de apoyo a la cooperación empresarial, deben estar siempre al servicio de la empresa y nunca pretender que la empresa privada esté al servicio de los mismos".¹¹

De cualquier forma, estas reflexiones pretenden destacar los beneficios que pueden ofrecer los actuales instrumentos normativos existentes de colaboración empresarial, además, de los *joint venture* (o empresa conjunta) de amplia difusión y aplicación en acuerdos empresariales suscriptos en los cuatro países, para reglar negocios de las mas amplia y variada naturaleza.

4.2. Formas de los acuerdos, según el medio y el objetivo deseado

Las vinculaciones de empresas o asociaciones de capitales pueden analizarse desde diversas perspectivas, según sean los objetivos deseados y la técnicas empleadas. Conforme a estas últimas y en el plano *contractual*, pueden generarse instrumentos de *cooperación, colaboración o coordinación*, donde se conserva la identidad e igualdad de los derechos de quienes intervienen en el negocio o, en cambio, pueden crearse instrumentos que generen relaciones asociativas mas perdurables e intensas como se derivan de la técnica societaria.

También dichas relaciones pueden analizarse teniendo en cuenta objetivos de *concentración* empresarial, alcanzándose esquemas de fusión de sociedades o de grupos de sociedades o bien de *colaboración* empresarial, dentro de las cuáles ubicamos un amplio esquema de relaciones, desde el *joint venture* (empresa conjunta) hasta soluciones normativas tipificadas, como sucede en Argentina con las agrupaciones de colaboración empresarial y las uniones transitorias de empresas, en Uruguay con los grupos de interés económico y los consorcios y en Brasil, con los consorcios.

5. La experiencia europea

5.1. La Unión Europea. El Tratado de Maastricht

La cooperación empresarial y las PYMES. Resulta interesante destacar el fuerte impulso dado en el Tratado de Maastricht -7/2/92- a la *cooperación empresarial* al introducirse importantes agregados al Tratado de Roma, vinculados con esta materia.¹²

¹¹ "Sistemas de apoyo a la formación de empresas conjuntas y a la cooperación empresarial". INTAL-BID, Bs. Aires, 1990, p. 6.

¹² Enseña Ramón TAMAMES que "en relación a las PYMES, la política comunitaria se reflejó en el 'Informe Nontebomí que el Parlamento aprobó en febrero de 1978 en el cual se reconoció el importante papel que desempeñan estas empresas en épocas de crisis, en virtud de su mayor flexibilidad y capacidad de ajuste a las nuevas condiciones de mercado. Esa incipiente preocupación se ha visto reforzada con el paso del tiempo, al constatarse el papel fundamental de las PYMES en relación con el empleo. La experien-

En efecto, en el Informe de la Comisión de la C.E. fundante de la propuesta de reforma (llamado "Paquete Delors II"), se planteaba el interrogante ¿cómo soñar siquiera con alcanzar el principal objetivo de la construcción europea, a saber, la Unión Europea, si ésta no se fundamenta en una economía próspera y dinámica? y respondía "Sin ésta condición previa...no puede sorprender que la Comisión consagre un Capítulo de sus propuestas a la competitividad de nuestra economía ... Competitividad y cohesión: he aquí los dos temas que inspiran, junto con el incremento de nuestras responsabilidades internacionales, la propuesta de la Comisión".

Mas adelante el Informe agrega "En la actualidad, los factores determinantes de la competitividad son los recursos humanos, la conquista de las tecnologías del futuro y un mejor aprovechamiento de las ventajas de un gran mercado...El nuevo art. 130 (Tratado de Roma) consagra por primera vez la competitividad de la industria en un mercado abierto y competitivo como un elemento central...Hablar de competitividad significa hablar primero de la competencia. En efecto, la competencia es el principal motor de las transformaciones en curso...la transformación de un sector determinado exige cada vez más que se tengan en cuenta también las repercusiones en otras industrias y, especialmente, para los suministradores de componentes, que en muchos casos, son PYME...La Comunidad debe orientar mas su actuación hacia la provisión y el acompañamiento de estos cambios, lo que al mismo tiempo permitirá reducir los costes económicos y sociales. Además, es esencial subrayar el papel de las medidas destinadas a mejorar la información y la cooperación de las empresas, especialmente de las PYME".

Precisamente, la advertible preocupación de la Comisión queda reflejada en las nuevas normas incorporadas al Tratado de Roma. En efecto, en el Título XIII y bajo el epígrafe "Industria" (art. 130) se explicita de modo categórico la importancia que reviste para la Unión Europea la cooperación empresarial y la creación de un entorno favorable a la iniciativa y al desarrollo de las empresas y, en particular las PYMES, que se complementa en el Título XV -"Investigación y desarrollo Tecnológico"- al ratificarse la decisión de fortalecer las bases científicas y tecnológicas de su industria y favorecer el desarrollo de su competitividad internacional, estimulando para ello a las PYMES, a los centros de investigación y a las universidades en sus esfuerzos de investigación y de cooperación, apoyando los esfuerzos que en este sentido, permitan a las empresas la plena utilización de sus potencialidades.

cia demuestra que mientras que en las grandes corporaciones hay una tendencia clara al adelgazamiento de las nóminas, las PYMES tienen un fuerte potencial de creación de puestos de trabajo" (*La Unión Europea*, Alianza Ed., 2ª ed., 1994, p. 205).

4.2. La Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE).

Una alternativa a considerar para el Mercosur

Una interesante experiencia en el campo de la cooperación empresaria, constituye la vigencia del Reglamento (CEE) n. 2137/85 del Consejo relativo a la creación de la Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE).

Con este nuevo instrumento de *colaboración transnacional*, ubicado fuera del campo societario y no regido por un derecho nacional territorialmente limitado, las empresas y empresarios de Europa pueden ejercer en común algunas de sus actividades, como por ejemplo, las de investigación y desarrollo, compra, producción y venta o gestión de servicios especializados, manteniendo su *independencia* económica y jurídica.

La estructura de la AEIE, se aproxima a las Agrupaciones de colaboración empresaria (ACE) reguladas en la ley argentina o los Grupos de interés económico (GIE) de Uruguay, si bien el Reglamento es más extenso y casuístico.

Dado que este esquema es conocido no hemos de detenernos en su análisis, bastando recordar simplemente que los requisitos para su constitución son sencillos; el contrato constitutivo puede celebrarse por instrumento público o privado y se debe inscribir en el Estado en el cual se encuentre *su sede*. La AEIE inscrita tendrá o no *personalidad jurídica*, según así lo determine el régimen legal del país en el cual figure registrada, aunque dicha inscripción atribuye plena *capacidad* en toda la Comunidad y aún fuera de ella. La *capacidad* atribuida a la AEIE, le otorga la titularidad de derechos y obligaciones, en todos los Estados miembros.

Según el Reglamento, la *finalidad* de las AEIE es la de *facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros, mejorar o incrementar los resultados de esta actividad*; no es la de realizar beneficios para sí misma, debiendo vincularse su actividad con la actividad económica de sus miembros y sólo puede tener un *carácter auxiliar* con respecto a ésta, de modo que toda la *actividad* de la AEIE recaerá directamente en la propia actividad de sus *miembros*, al igual que todos sus resultados revierten en ellos. La AEIE no debe sustituir a sus miembros ni absorber totalmente su actividad.

Con respecto a quienes pueden ser miembros, la explicitación del Reglamento es amplia, de modo que pueden integrar la AEIE, personas físicas y jurídicas, universidades, entidades sin fines de lucro, fundaciones, etc..

Finalmente, la Agrupación también disfruta de *neutralidad* en lo que respecta a los *beneficios*, tanto en el plano *comercial* como fiscal ya que sus resultados sólo son imponibles para sus miembros. Esta previsión y en general el apoyo y aliento para la utilización de este instrumento, nos revela que existe un tratamiento favorable de orden impositivo y sin exigencias ulteriores a la constitución, siguiendo la experiencia constatable en el derecho comparado.

4.3. La adaptación al Reglamento (CEE) 2137/85 del Consejo de creación de las AEIE

La creación de nuevas figuras nacionales.

Con posterioridad al año 1985, los países de la U.E. fueron dictando normas tendientes a reglamentar, en sus respectivos territorios, el nuevo Reglamento y, en algunos casos -v. gr.: España- se sancionó un régimen especial local.

a) *Alemania*. El 14 de abril de 1988 se dictó la "EWIV-Ausführungsgesetz", por la cuál se puso en ejecución el Reglamento comunitario, siendo su objeto disciplinar sobre la base del citado Reglamento las AEIE que fijan su domicilio en el ámbito territorial de la ley, es decir, Alemania. Tales agrupaciones quedan sometidas, en primer lugar, al Reglamento comunitario, luego a la propia ley del 14 de abril de 1988 y, finalmente, en forma subsidiaria, a las normas reguladoras de las sociedades colectivas.

b) *Holanda*. El 28 de junio de 1989 se dictó en Holanda la denominada en forma abreviada "PbEG L 199/1" que al igual que el antecedente anterior puso en ejecución el Reglamento comunitario en los Países Bajos, respecto a aquéllas AEIE que fijan su domicilio en éste.

c) *Francia*. Con similar alcance a los antecedentes anteriores se dictó en Francia, la ley del 13 de junio de 1989.

d) *Bélgica*. Dos leyes se dictaron sobre esta materia regulando la constitución y funcionamiento de la "West betreffende de economische samenwerkingsverbanden" (N. 89/1481) en fechas 12 y 17 de julio de 1989. La primera de ellas (ley 89/1480) tiene por objeto la regulación de las AEIE domiciliadas y registradas en territorio belga. La ley le reconoce personalidad jurídica a estas agrupaciones y, de acuerdo a lo establecido por el Reglamento comunitario declara que, sin perjuicio de las disposiciones del mismo, será la ley del 17 de julio de 1989 relativa a las "agrupaciones de interés económico" la que discipline el contrato constitutivo y el funcionamiento interno hasta la conclusión por liquidación. Es decir, que sin perjuicio de las disposiciones de carácter general que establece el Reglamento, la ley belga incorpora un cuerpo normativo específico sobre los aspectos citados, sin regular un régimen especial de agrupamiento para Bélgica, sino de ejecución del Reglamento de las AEIE, en dicho país.

e) *Portugal*. Por "Decreto-lei n. 148/90" de fecha 9 de mayo de 1990, se aprobó el régimen de los "agrupamentos europeus de interesse económico" de Portugal. Esta disposición sigue el criterio de la legislación alemana y belga ya que no tiene por objeto regular las agrupaciones portuguesas de interés económico, sino las AEIE, "con sede contractual en Portugal".

Sin embargo es interesante consignar que este decreto-ley viene a integrarse en un orden de prelación de fuentes legales que está constituido por las siguientes normas: 1) el Reglamento comunitario de 1985; 2) el dto. ley 148/1990; 3) la ley 4/1973 regu-

ladora de los "agrupamientos complementares de empresas" y 4) el dto. ley 430/1974 dictado para el desarrollo de éstos últimos.¹³

f) *España*. Por ley 12/1991 del 29.4.1991, se ha sancionado en España un régimen sobre Agrupaciones de Interés Económico (AIE) que sustituye la vieja figura de las Agrupaciones reguladas por las leyes de 1961/63 y 18/1982.¹⁴

En líneas generales, la AIE ha seguido el modelo francés de "groupement..." del año 1967 y la ABIE del Reglamento comunitario, remarcándose que su finalidad es facilitar el desarrollo o mejorar los resultados de la actividad de sus socios, sin ánimo de lucro para sí misma; en cuanto a su objeto, éste se limitará exclusivamente a una actividad económica auxiliar de la que desarrollen sus socios y no podrá poseer directamente o indirectamente participaciones en sociedades que sean miembros suyos, ni dirigir o controlar directa o indirectamente las actividades de sus socios o terceros. Así también, dispone que "sólo podrán constituirse por personas físicas o jurídicas que desempeñen actividades empresariales, agrícolas o artesanales, por entidades no lucrativas dedicadas a la investigación y por quienes ejerzan profesiones liberales".

Sin perjuicio de lo dicho sobre sus fuentes, la AIE presenta algunas diferencias e incorpora soluciones que han suscitado un activo debate en aquél país. Sobre la especie, baste señalar que la ley reconoce a las AIE personalidad jurídica y carácter mercantil, aplicándoseles, supletoriamente, "las normas de la sociedad colectiva que resulten compatibles con su específica naturaleza", siguiendo en la especie el antecedente de la legislación alemana (art. 1).¹⁵

6. *Los contratos de colaboración en los países del Mercosur. Su armonización.*

En Argentina, Brasil y Uruguay existen regulaciones específicas sobre contratos de colaboración empresarial. Sintéticamente, la ley 19.550 de sociedades comerciales de Argentina, prevé en su Cap. III, a los denominados "Contratos de colaboración empresarial" (arts. 367/383), bajo dos modalidades: las "agrupaciones de colaboración empresarial" -ACE- y las "uniones transitorias de empresas" -UTE-.

¹³ GÓMEZ CALERO, Juan: *Las Agrupaciones de Interés Económico*, J.M. Bosch ed., Barcelona, 1993, p. 53.

¹⁴ Esta nueva figura se agrega a los ya conocidos "groupement d'intérêt économique" del derecho francés; la "association momentanée" del Código de Comercio de Bélgica; los "consorzi per il coordinamento della produzione e degli scambi" (Cód. Civil) y "asociazioni temporanne d'impresè" (ley 584/1977), ambos del derecho italiano) y los "agrupamientos complementares de empresas" de la legislación de Portugal del año 1973.

¹⁵ Véase "Comentarios a la Ley de Agrupaciones de Interés Económico" (Antonio Pau Pedrón -coordinador-), Tecnos, Madrid, 1992, y Antonio J. SERRA MALLOL, ob. cit., entre otros). El interés despertado en España por esta nueva figura queda reflejado en las 135 inscripciones efectuadas en el primer año de vigencia de la ley (datos del Registro Mercantil Central).

Las primeras, en cuanto tales, no pueden perseguir fines de lucro y se constituyen para “establecer una organización común con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades”. Las UTE, en cambio, se constituyen para “el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto, dentro o fuera del territorio de la República”.

Por su parte, la ley 6.404 de sociedades por acciones de Brasil del año 1976 regula la figura del “consorcio” (arts. 278/279) que si bien no es definida legislativamente, dispone que las compañías o cualquier otras sociedades pueden constituir un consorcio para ejecutar determinado emprendimiento, ajustado a las previsiones del capítulo XXII de la citada ley. Los dos únicos artículos que integran este capítulo explicitan los participantes y el objeto y declara que el “consorcio” no tiene personalidad jurídica y que la solidaridad entre las consorciadas no se presume, regulándose en el párrafo siguiente las consecuencias de estas disposiciones en términos de falencia. El artículo siguiente enfatiza que el “consorcio” se constituye mediante un “contrato”, aprobado por los órganos societarios competentes, indicándose los requisitos esenciales y no esenciales que deben constar en dicho instrumento y disponiendo, finalmente, en párrafo único que el contrato y sus modificaciones deben ser inscriptos en el Registro Público.

La ley 19.060 de Uruguay del año 1989 regula en su capítulo III a los denominados “Grupos de Interés económico” y a los “Consortios” (arts. 489/509). Las personas físicas o jurídicas pueden constituir un grupo de interés económico con la finalidad de facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros o mejorar o acrecer los resultados de esa actividad, mientras que los “consortios” podrán constituirse mediante contrato entre dos o mas personas, físicas o jurídicas, por el cuál se vincularán temporariamente para la realización de una obra, la prestación de determinados servicios o el suministro de ciertos bienes.

En Paraguay, en cambio, nada se ha dispuesto sobre esta materia, si bien funcionan y son de uso corriente los denominados contratos de *joint venture* regidos por el derecho común, sin una específica normativa que los regule. En cambio se ha regulado el llamado “consorcio de exportación”. También pueden tener cabida estos contratos dentro de la genérica regulación de los contratos innominados que prevé el art. 670 del Código Civil del Paraguay.

Existen pues, en tres países del Mercosur, regulaciones específicas sobre contratos de cooperación y colaboración contractual que presentan algunas semejanzas. Argentina y Uruguay han regulado los contratos de colaboración –UTE y GIE– que no se proyectan hacia el mercado y que, esencialmente, tienen finalidades no lucrativas. Los tres países han previsto los denominados “consortios” –la ley de Argentina con la finalidad de evitar equívocos emplea la denominación UTE– que se caracterizan por ser contratos de coordinación empresarial.

No es propósito de este trabajo el desarrollo comparativo de estas figuras contractuales, sino destacar que, sin perjuicio de los advertibles diferencias existentes, estos instrumentos son comparables y armonizables, sin afectación de sus respectivas naturalezas e intereses comprometidos y aptos para las PYMES en el proceso de re-conversión e inserción en el mercado ampliado.

Precisamente, como se ha señalado, la armonización aspira lograr una básica correspondencia regulatoria entre los derechos nacionales, sin que ello comporte pérdida de identidad o uniformidad absoluta. El amplio campo de los contratos de colaboración empresarial, de acuerdo a la legislación existente, ofrece la posibilidad concreta de alcanzar los propósitos de la armonización "para lograr el fortalecimiento del proceso de integración".

Sin perjuicio de avanzar en dicha dirección, existe otra alternativa viable para impulsar los acuerdos entre empresas y es la creación de una figura supranacional con aplicación en los cuatro países. A ésta nos referimos, seguidamente.

7. La creación de una figura contractual del Mercosur

Hemos comentado más arriba la reciente experiencia europea sobre la colaboración empresarial y el interés por la creación de estos instrumentos contractuales, no solo advertible con la vigencia de la Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE), su paulatina adaptación en los países de la Unión Europea y el manifiesto apoyo que surge del Tratado de Maastricht a esta formas de vinculaciones.

En este orden de ideas, no debe descartarse la creación de una figura contractual de esas características de carácter supranacional (Agrupamiento de Interés Económico del Mercosur) para facilitar y desarrollar la actividad económica de los empresarios y empresas de los cuatro países. Tal propuesta no obstaculiza la eventual creación de una figura societaria dentro del Mercosur,¹⁶ porque el Agrupamiento se presenta como un instrumento de cooperación transnacional, acotando la actuación de sus miembros y enmarcándola en el plano de la colaboración empresarial.

Por otra parte, tal Agrupamiento, de sencilla constitución, no solo facilitaría la colaboración entre empresarios ubicados en distintos países, sino que evitaría superar la eventualidad de aplicación de reglamentaciones de orden local —en muchos casos asimétricas respecto a las existentes en los otros países y aún no armonizadas— que tor-

¹⁶ En relación a la experiencia en la Unión Europea y los proyectos para aprobar una Sociedad Anónima Europea (SAE), se ha sostenido que "el legislador comunitario con la regulación de las AEIE pretende, entre otros fines, allanar el camino a la SAE. La leyenda podría ser: Que todos los problemas y las dificultades que surgen en estos fenómenos de cooperación interempresarial, se pongan de manifiesto con la figura de las AEIE (que está pensada más para los fenómenos de colaboración de pequeñas y medianas empresas) y no en las de las SAE (pensada para servir de instrumento a las grandes empresas)". (MONGE GIL, Ángel Luis: *Las agrupaciones de interés económico*, Tecnos, Madrid, 1993, p. 32).

narían el negocio perjudicial o directamente inviable, con efectos impensables para el empresario no nacional.

Siguiendo los lineamientos de la AEIE, esta figura supranacional tendría un carácter *auxiliar* y que por su finalidad, determinaría una coincidencia sustancial entre destinatarios de las prestaciones de la Agrupación y sus miembros, en el sentido que aquélla necesariamente operaría a favor de los miembros que han querido coordinar o desarrollar a través de la Agrupación, un aspecto de su propia actividad empresarial o profesional. Por tanto, la actividad de coordinación o de prestación que desarrolle la Agrupación no se dirigiría al mercado, sino que estaría orientada a sus miembros, en cuyo interés se ha constituido.

Este nuevo instrumento debería contar con reglas y soluciones flexibles y adecuadas a las legislaciones y realidades de cada uno de los cuatro países, de modo que su empleo sea sencillo y de mínimo costo. En este orden de ideas y sin perjuicio de los principios que la informan y cuyos lineamientos generales explicitamos más arriba, la nueva figura debería incluir estas reglas:

- a) Establecer un régimen abierto a cualquier clase de contratante, persona física o jurídica;
- b) No exigir capital social;
- c) Otorgar o no personalidad, según así lo determine la legislación nacional donde la Agrupación establezca su sede;
- d) Reconocer que sus objetivos pueden extenderse temporalmente;
- e) Determinar un régimen de garantía económica: responsabilidad solidaria de los miembros, según se pacte y subsidiaria de la Agrupación;
- f) Controlar que la Agrupación no afecte la libre competencia;
- g) Prever la inscripción registral en el país donde establezca su sede, a través de trámites simples y no costosos;
- h) Aplicar en subsidio las soluciones derivadas de los contratos en general y no las de las normativas societarias;
- i) Preservar la identidad de los miembros que la integren;
- j) Implementar regímenes especiales de fomento, ayuda, incentivos, etc., que estimulen su constitución (a título ejemplificativo, aunque con las salvedades según los casos, v. gr. reintegros a la exportación, admisión temporaria, draw back, devolución del IVA, etc.).

CONCLUSIONES. PROPUESTAS

Por todo lo dicho, ponemos a consideración de este Congreso las reflexiones precedentes que se resumen así:

1) Dentro de un sistema abierto y competitivo como es el del Mercosur, deben impulsarse acciones de política económica que fomenten y generen un entorno favorable a la iniciativa y desarrollo de las empresas y, en particular, de las PYMES. Re-

saltamos la necesidad de estimular la competitividad, a través de la colaboración empresarial en los cuatro países, como alternativa válida y posible para acompañar los cambios que las políticas económicas nacionales exigen e impone el nuevo mercado.

2) Esta iniciativa debería ser acompañada por la ejecución de políticas de ayuda y estímulo –régimenes especiales de fomento, financiamiento, crédito, desgravaciones, etc.– que favorezcan su constitución, como asimismo por programas de investigación, de desarrollo tecnológico y de divulgación e información, promoviendo e impulsando los centros de investigación y las unidades académicas, con activa participación de los empresarios y sus Cámaras representativas, de los Colegios profesionales, de las entidades públicas y privadas y, en fin, estimulando la formación y la movilidad de nuevos investigadores que el proceso de integración requiere.

3) Ciertamente que la propuesta de la creación de la figura de la Agrupación de Interés Económico del Mercosur (AIEM), no es solución a los problemas que enfrentan las empresas y, en especial las PYMES, ante el desafío que comporta el nuevo mercado, pero sí puede constituir un medio o instrumento jurídico de utilidad para hacer frente a los mismos o parte de ellos. La Agrupación no es una meta, es un camino o un instrumento que va a imponer también un esfuerzo personal de los empresarios, profesionales, instituciones privadas, etc., en cuanto a su capacidad de vincularse con otros y permitir el aprovechamiento al máximo de la Agrupación.