
Armonización de la legislación comercial y societaria: Análisis del caso PYME

Noemí Luján OLIVERA

SUMARIO: Introducción. Los empresarios. Caracterización de la conformación del empresariado nacional en los países del Mercosur. La pequeña y mediana empresa (PYME). La PYME en la legislación. ¿Pequeña y mediana empresa o Pequeña y mediana planta?. Los contratos. Categorización según los sujetos que intervienen y sus intereses económicos. Estructura jurídica de las empresas. El empresario ante el MERCOSUR. De empresas, empresarios, estrategias y contratos. Armonización legislativa en materia contractual. Políticas públicas para el sector PYME. Conclusiones.

Introducción

Descripción del problema

Si las meras diferencias legislativas no requieren modificaciones en tanto ello no sea un obstáculo para la formación del Mercado Común¹, el tema de la armonización de legislaciones puede ser abordado de dos maneras:

-como ejercicio técnico tendiente a evitar contradicciones que produzcan asimetrías jurídicas entre los derechos internos de los países en proceso de integración, al modo kelseniano, o

-analizando exhaustivamente el contexto en el que esa normativa resulta aplicable, a fin de evaluar las distintas alternativas, y tomar las mejores decisiones, para que la armonización tenga un carácter **funcional**² tendiente al logro de los objetivos del Mercado Común.

En particular, el derecho comercial sólo puede ser valorado a la luz de su ejercicio en manos de los operadores, que son los empresarios. Aparece, así, una **primera cuestión**, cual es que es menester considerar, primordialmente, la dimensión económica del destinatario de las normas en estudio. No obstante, en el articulado de creación del MERCOSUR y en la conformación de los Grupos de Trabajo no hay

¹ CARBONNIER, Jean, "Flexible Droit. Pour une sociologie du droit sans rigueur". Librairie General de Droit et Jurisprudence, 6^e édition, París, 1988. citado por AGUINIS, Ana María M. de, "Empresas e inversiones en el MERCOSUR". Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1993, pág. 13.

² AGUINIS, Ana María M. de. Op. cit., pág. 14.

ninguna referencia a las modalidades, necesariamente diferenciadas, de inserción de las empresas locales según tamaño o nivel de presencia en el mercado³.

Las alternativas que la realidad empresarial del MERCOSUR ofrece para esta tarea son:

- sector de la micro empresa;
- sector de la pequeña y mediana empresa;
- sector de la gran empresa nacional;
- sector de la gran empresa transnacional.

Si, como se ha planteado más arriba, la armonización es percibida como instrumento para el logro de los objetivos del Mercado Común, resulta menester analizar qué aspectos de la legislación a armonizar -en este caso comercial y societaria- pueden llegar a utilizar los diversos sectores de operadores que se han distinguido.

Las grandes empresas nacionales y transnacionales por su poderío económico tienen, por lo menos, dos ventajas por sobre los co-contratantes:

- La primera, la posibilidad de predisponer las cláusulas del contrato, opera frente a contrapartes más débiles.
- La segunda, la potencialidad de contar con equipos de asesores de diversas especialidades al momento de negociar el contrato, opera frente a cualquier contraparte.

Por estas razones, estas empresas sólo necesitan de una ley que permita la libertad contractual. Y este principio rige en los cuatro países del MERCOSUR.

La micro empresa por sus propias características difícilmente se pueda encontrar en posición de insertarse en el comercio internacional.

El sector que resta es el de la pequeña y mediana empresa.

Si se tiene en cuenta que:

- estas empresas representan el 43 % del total del empleo en el Mercosur y cerca del 20 % de la producción industrial en conjunto,
- las PYMES son reconocidas, expresamente, como un elemento muy importante en el desarrollo económico y social del

³ROFMAN, Alejandro, "Estrategias alternativas frente al desafío del Mercosur". En "Modelos de Integración en América Latina. Desafíos y alternativas en la construcción de un nuevo territorio latinoamericano". Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1993, pág. 73.

Mercosur⁴.

resulta, entonces que el sector aparece como **objeto** apto para esta investigación.

El problema que se abordó en esta parte es, entonces, cómo armonizar las legislaciones comercial y societaria de los países del Mercosur en los aspectos que interesan a las PYMES de modo tal que la armonización sirva a los propósitos de fomentarlas como elemento de desarrollo económico y social.

Los empresarios

Si el presente estudio se realiza -como se expresara- focalizando la atención en el operador, corresponde comenzar la exposición, entonces, caracterizando al **empresario** y analizando la conformación del **empresariado PYME en el MERCOSUR**.

Los empresarios PYME

Si bien se puede afirmar que **los empresarios** son sujetos que actúan en forma racional en pos de ciertos fines comunes como el logro del éxito de la empresa o la maximización de las ganancias, tales comportamientos son influenciados, a su vez, por el marco macroeconómico en el que inscriben su gestión, por el contexto sociopolítico y cultural y por las características personales vinculadas a su capacidad para asumir los riesgos y para prever diversos escenarios posibles cuando se trata de delinear las estrategias económicas de la firma. Esa situación se **refuerza en el caso de los empresarios de PYMES**, donde existe una conducción más personalizada.

Stanworth y Curran⁵ formularon una clasificación de empresarios PYME, según la cual se puede distinguir entre:

1- "**artesanos**": en el caso de los que son productores pequeños que no ambicionan más que cierta independencia, sin cuestionarse una ampliación de sus ingresos.

2- "**empresarios clásicos**": generalmente propietarios medianos involucrados con el aspecto productivo que buscan incrementar los ingresos pero sin un conocimiento amplio sobre una diversidad de

⁴ MERCOSUR\GMC\Resolución N° 90/93. Política de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas del MERCOSUR.

⁵ Citados por: QUINTAR, Aída. "La incidencia de las características de los empresarios en el desarrollo de las PYMES: el caso de la metalmecánica en el Gran Buenos Aires". Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 23. Programa PRIDRE. CFI-CEPAL, junio de 1991.

aspectos que hacen a una nueva performance de la firma.

3- "sujetos con identidad empresarial".

Caracterización de la conformación del empresariado nacional en los países del MERCOSUR

La etapa de conformación del empresariado nacional en los cuatro países se desarrolló en tiempos y de formas diversas, y en el marco de políticas nacionales distintas, lo que condujo a que los sectores empresariales de cada uno tengan distintas características, que ahora condicionan su actitud frente al proceso de integración del MERCOSUR.

"Nuestros países -se ha dicho⁶- han vivido económicamente para adentro, aferrados a la idea de sustitución de importaciones para equilibrar la balanza comercial".

La pequeña y mediana empresa (PYME)

La PYME en la economía

Conceptualización

Coincido con Alberti⁷ en que una correcta definición de PYME debería considerar la distribución de frecuencias de algunos atributos **cuantitativos** (número de empleados, valor agregado, participación en el mercado, etc.) y **cualitativos** (grado de acumulación de funciones decisorias en manos del empresario-propietario, la autonomía estratégica con respecto a la gran empresa, la no pertenencia a grupos económicos, etc.).

Si no es posible formular una definición única a partir de los atributos, parece indicado, entonces, tratar de caracterizar a la PYME desde su organización.

En general, dentro del universo de las PYMES, encontramos tres tipos principales, dos de los cuales parecen ser claros exponentes del cambio económico y tecnológico en que se halla inmerso el mundo actual.

Por un lado, **la PYME flexible, innovadora, que invierte y**

⁶ ALTERINI, Atilio A. Op. cit., pág.735.

⁷ ALBERTI, Giorgio; DONATO, Vicente; CASTIGLIONI, Franco Maria y MUNINI, Paolo. Op. cit., pág.15.

asume riesgos, se trata de la empresa en la que todos parecen pensar -entre ellos el Poder Ejecutivo al redactar los fundamentos del Proyecto de Ley de PYMES⁸- cuando se habla de las potencialidades del sector -la PYME schumpeteriana de Dossi-.

En segundo lugar, encontramos a la **PYME subcontratista**, consecuencia de las estrategias de las grandes empresas, dependiente de ellas y sin demasiada calidad en el producto. Este tipo de PYME es parte del cambio pero no tiene las potencialidades del segmento anterior.

Por último, encontramos a la **PYME informal o "dual"**. Esta empresa no sólo no es consecuencia del cambio económico y tecnológico sino que se explica por problemas estructurales del desarrollo, tanto de los países centrales como periféricos. Las supuestas potencialidades aquí no existen, su permanencia en el mercado se basa en la recepción de subsidios, la evasión fiscal, el trabajo negro o familiar⁹.

Organización interna de la empresa

La indagación sobre el origen de este núcleo de empresas denominadas PYME, conduce al hallazgo de dos formas de surgimiento de las mismas¹⁰.

- Por un lado aquéllas que se **originan como empresas propiamente dichas**, es decir en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma), y el trabajo remunerado. Éstas, en su mayoría, son capital-intensivas y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía.

- El segundo gran grupo de PYMES es el que engloba **todos los**

⁸ARGENTINA. Exp. P:E: N°86, entrado a la Cámara de Diputados de la Nación el 19 de enero de 1995, fs.1.

⁹CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE. "Las PYMES: definiciones sus problemas. Los instrumentos e instituciones de apoyo y las perspectivas. Cuestiones teóricas y prácticas del espacio definido como de las PYMES". INFORME DE COYUNTURA. Año III, N°22, mayo de 1993.

¹⁰ Conf. CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE. "Las PYMES: Definiciones, sus problemas, los instrumentos e instituciones de apoyo y las perspectivas. El corte interno al espacio PYME". INFORME DE COYUNTURA, Año III N°23, junio de 1993, pág.84/85 y CENTRO DE ESTUDIOS BONAERENSE. "Las PyMES y su inserción en el mercado de capitales". INFORME DE COYUNTURA, Año IV N°37, septiembre de 1994, pág.53.

nacimientos familiares, hecho que determina muchos aspectos del sistema de gestión de la empresa.

La PYME en la legislación

Veamos ahora cuál es la realidad, en materia de definiciones y clasificaciones provenientes de la ley, en los países del Mercosur y en el Mercosur.

Argentina

La Resolución 401/89¹¹, implementó una metodología general y uniforme para caracterizar la condición de pequeña y mediana empresa, a los fines de la ejecución de políticas específicas para el sector.

Los atributos cuantificables, receptados por la norma aprobada, son:

- **personal ocupado;**
- **valor de ventas** totales anuales a precios constantes, excluidos impuestos y
- **valor de los activos** productivos revaluados y netos de amortizaciones.

Se estableció una forma de cálculo en la que ninguno de los atributos elegidos se constituyó en determinante por sí solo de la condición de pertenencia al sector.

La Resolución 208/93¹², modificó los criterios de sectores económicos y los topes máximos para cada atributo de la definición de PYMES.

Los límites fijados, 300 personas y u\$s18 millones de ventas anuales, para el sector industrial, han sido calificados por Dorfman¹⁹ como "*claramente excesivos*".

Brasil

En Brasil sólo existe una definición nacional para la micro empresa.

¹¹ ARGENTINA. Res. 401/89 (M. Ec. y O. y S.P.) Industria. Pequeña y mediana empresa. Metodología a efectos de su caracterización para la ejecución de políticas específicas (23/11/89).

¹² ARGENTINA. Res. 208/93 (M. Ec. y O. y S.P.) Industria. Pequeña y mediana empresa. Modificación de la Res.401/89 (24/2/93).

¹⁹ DORFMAN, Adolfo. Op. cit., pág.143.

En materia de pequeña y mediana empresa no existe una definición única.

Los distintos clasificadores toman, en cada caso, los indicadores que les resultan más adecuados a sus fines. Se utilizan, así:

- **Criterios cuantitativos:** personal ocupado; valor de las ventas; ingreso neto operativo; ingreso bruto anual; valor del activo, y

- **Criterios cualitativos:** Resulta por demás interesante la referencia efectuada por esos autores a la valoración, con efecto excluyente del sector, de elementos cualitativos en la categorización efectuada por el Banco de Brasil y el BNDES. *“Adicionalmente, independientemente del tamaño, si la empresa en cuestión es controlada o integra un conglomerado, tendrá tratamiento equivalente al de las grandes empresas”*¹⁴.

Uruguay

En Uruguay la norma de la que proviene la clasificación es el decreto 54/92, reglamentario de la ley 16.201, el cual establece que, a los fines de la categorización y clasificación se utilizan los indicadores de:

- *personal empleado;*
- *ventas netas realizadas en períodos anuales y*
- *activos destinados a la actividad de la empresa.*

De lo expuesto resulta que, para ser incluídas en uno de esos segmentos, y poder, así, acceder a las implementaciones concretas de las *“líneas de acción”* a las que alude el artículo 2 del decreto, **las empresas están obligadas a cumplir en forma simultánea con los tres límites impuestos.**

Es destacable que, si bien de los incisos A y B del artículo 3 de la ley 16.201, resulta que se reconoce la existencia de factores **cualitativos** en la conformación del sector, al momento de efectuar la definición, el decreto 54/92, sólo tiene en cuenta factores **cuantitativos**.

Paraguay

En el caso de Paraguay, está en preparación un anteproyecto de Ley de Pymes, en el que se toma como fuente primaria la reciente ley argentina, lo que induce a pensar que se seguirán los mismos lineamientos.

¹⁴ GATTO, Francisco y FERRARO, Carlo. Op. cit., pág.21.

MERCOSUR

A propuesta de la delegación argentina, durante 1992, las negociaciones de la Comisión PYME, del Subgrupo de Trabajo N°7, de Política Industrial, del Grupo Mercado Común del Mercosur, se desarrollaron en torno a la modificación y adaptación de la caracterización argentina -por entonces Res.401/89- al contexto subregional. Las delegaciones de Brasil y Uruguay señalaron la dificultad de medición de los activos²². La posición de Uruguay es llamativa ya que esta variable figura como requisito para la caracterización de las PYMES a nivel nacional.

La definición adoptada en la Resolución 90/93 toma, en consecuencia solamente el personal ocupado y las ventas anuales netas, excluido el IVA, como parámetros para la clasificación de las empresas y para la determinación de su coeficiente de tamaño.

¿ Pequeña y Mediana Empresa o Pequeña y Mediana Planta?

Resulta menester, a esta altura, diferenciar conceptualmente la "pequeña y mediana empresa" de la "pequeña y mediana planta".

Para los economistas keynesianos y las tendencias y partidos políticos socialdemócratas o socialcristianos, la distinción entre pequeña y mediana empresa y pequeña y mediana planta es vital. La existencia de plantas pequeñas propiedad de grandes conglomerados económicos no modifica las variables que esta visión pondera.

La visión de raíz schumpeteriana considera el nuevo rol que se le asigna a las PYMES como una consecuencia del nuevo esquema de organización de producción. De lo planteado surge claramente que a esta visión no le preocupa la distinción entre planta y empresa más allá del interés por entender el proceso de descentralización de las grandes plantas fordistas.

Ambos enfoques coexisten hoy, y ello explica por qué todos hablan de PYME, pero con distinto significado.

Nótese, a título de ejemplo, el caso del Proyecto de Ley de PYMES, que en sus fundamentos exuda keynesianismo. No obstante, al no tomarse en cuenta elementos cualitativos en la definición, nada impide que una gran empresa se reorganice, vía escisión, dando lugar a varias "pequeñas o medianas empresas", que tendrán las dimensiones que la ley y su decreto reglamentario establecen para las PYME,

²² GATTO, Francisco y FERRARO, Carlo. Op. cit., pág.26.

aún cuando su organización empresarial sea propia de la gran empresa.

Lo mismo se advierte en el documento "Política de Apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del MERCOSUR", del cual emana la definición de PYME en el MERCOSUR. En él se halla una referencia explícita al disfavor con que se mira la **pequeña y mediana planta**, cuando, al final del capítulo I, *"sugiere la inclusión de determinadas variables cualitativas para definir a las PYMES."*

No obstante, el modelo de definición adoptado **recepta**, siguiendo la tendencia de Argentina y Uruguay, **exclusivamente variables cuantitativas** -personal ocupado y valor de facturación bruta anual-, que pueden ser cumplidos tanto por pequeñas y medianas empresas como por pequeñas y medianas plantas. Ésta es la norma positiva.

Los contratos

De lo que se trata aquí es de abordar la contratación comercial, y aún dentro de ese marco, los contratos celebrados entre empresas, excluyendo intencionalmente los contratos celebrados por las empresas con los consumidores, porque excede los límites del presente.

La tarea se realiza pensando en el individuo -el empresario- y a partir de él, descubrir cómo se forma la vida social, y desde allí, cómo se forma el contrato.

Los contratos de empresa

En materia contractual, el contrato mercantil es hoy un **acto de empresa**¹⁶ caracterizado por los negocios que tienden a relacionar a las empresas para el logro de sus objetivos. De la diversidad de contratos resultantes de esta realidad negocial en permanente desarrollo, se deriva una multiplicidad de clasificaciones efectuadas desde ópticas disímiles por los autores. La clasificación propuesta por Efraín Hugo Richard¹⁷ aparece como la más adecuada, por comprender un

¹⁶ZAVALA RODRÍGUEZ, Carlos Juan. "Derecho de la empresa". N°99. Depalma, Buenos Aires, 1971, pág.137.

¹⁷RICHARD, Efraín Hugo. Op. cit., pág.197 y sig. y "Negocios de participación, asociaciones y sociedades. La sociedad anónima simplificada". T° 9. Reformas al Código Civil. Alterini, Atilio Aníbal y López Cabana, Roberto M. directores. Abeledo Perrot, Buenos Aires, noviembre de 1993, pág.53 y sig.

espectro notablemente amplio de las alternativas contractuales que se presentan a la empresa.

Dentro del género **Contratos de colaboración**, distingue Richard la especie de los contratos **sin finalidad común** (mandato, agencia, concesión, franchising), de la de aquéllos **con finalidad común**, entre éstos la subespecie de los contratos **sin organización** (negocio en participación), y la de los **con organización** (contratos plurilaterales), entre éstos los **no personificantes** (contratos de colaboración empresaria -UTE y ACE de la ley 19550, por ejemplo-) y los **personificantes** (asociativos) y aún entre éstos, las **asociaciones** y las **sociedades**, que se distinguen por el carácter económico (sociedades) o no (asociaciones) del fin.

Categorización según los sujetos que intervienen y sus intereses económicos

La desigual fuerza económica de los contratantes, como queda dicho, conduce a la celebración de contratos de diferentes modalidades, según cual sea la posición de uno de los contratantes -dominante, subordinada o igualitaria- respecto del otro.

Siguiendo este criterio, Farina¹⁸ distingue distintas alternativas, entre las cuales interesa a este trabajo el análisis de los supuestos **a; b y d**.

a) Entre los **contratos celebrados entre empresas que se hallan en situación recíprocamente igualitaria para negociar**, pueden distinguirse diversos supuestos:

1) Contratos que, por definición, sólo se pueden celebrar entre empresas. (Ej.: unión transitoria de empresas (UTE); agrupaciones de colaboración (ACE); consorcios de exportación; joint ventures; underwriting)

2) Contratos entre empresas cuya posición igualitaria o subordinada entre sí depende de las circunstancias en cada caso. (Ej.: transferencia de tecnología; franchising; management; leasing; concesión; agencia; seguros)

b) La categoría **contratos de negocios** ha sido tomada, aclara Farina, de Pailluseau. Este autor¹⁹ los caracteriza como contratos ce-

¹⁸ FARINA, Juan M.. Op. cit., pág. 26.

¹⁹ PAILLUSSEAU, Jean. "Los contratos de negocios". Traducción de la conferencia del autor publicada en «La Semaine Juridique» del 18-2-87, realizada por el Dr. Juan

lebrados entre empresas, enfatizando que se trata de contratos de organización y, por tanto, de duración.

d) Los **contratos de comercio internacional**, por regla general, encuadran en los supuestos a y b, pero su particularidad radica en que los celebran partes con domicilio en países distintos, lo cual, entre otras cosas, acarrea problemas de jurisdicción y legislación aplicables.

Análisis del fundamento de las categorías y valoración de las consecuencias

El análisis de las distintas categorías expuestas por Farina muestra que, en rigor, la diferencia entre las categorías a y b no radica en la diferente posición de los contratantes entre sí -dominante, subordinado o igualitario respecto al otro-, sino en la actitud de cada uno de los contratantes frente a su actividad empresarial primero, y sólo en segundo término con relación al cocontratante.

En el caso de los **contratos de negocios** no se está frente a una categoría de contrato desde el punto de vista jurídico. Lo que subyace en este concepto es un modo de ser del contratante, que impregna su obra con sus propias características empresariales.

Otro elemento que surge de esta categorización es que, analizada a la luz de la clasificación adoptada para los contratos de colaboración, resulta una llamativa concordancia:

- los contratos que, por definición, sólo se pueden celebrar entre empresas (a 1) **son contratos de colaboración, con finalidad común, con organización** (excepto el underwriting);
- los contratos entre empresas cuya posición igualitaria o subordinada entre sí depende de las circunstancias de cada caso (a 2) **son contratos de colaboración sin finalidad común.**

De todo ésto resulta que, para llegar a la celebración de contratos con finalidad común, con organización (plurilaterales), es menester hallarse ante empresas con posiciones equivalentes frente a la negociación y al contrato -no debe haber una relación de fortaleza-debilidad económica tal que imposibilite la negociación-. En caso contrario, teniendo en cuenta las características de los contratos

Luis Miquel. En "Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones", Año 21 N°121 a 126, Depalma, Bs. As., 1988.

plurilaterales, no se lograría la adecuada satisfacción de las necesidades de los contratantes a la que se aludió más arriba.

Cuando no hay finalidad común, por el contrario, las alternativas se abren en un amplio abanico, tanto en términos de posición de los contratantes entre sí, como en términos de negociación o imposición de los términos del contrato.

Es en estos contratos donde los factores no jurídicos deben ser tenidos muy en cuenta al momento de efectuar su análisis desde el derecho. En no pocos casos, la negociación -cuando la haya- y el contrato serán conducidos y concluidos por el propio empresario.

Estructura jurídica de las empresas

Resulta necesario exponer las diversas alternativas que las legislaciones nacionales de los países del MERCOSUR ofrecen para adoptar como forma jurídica de la empresa, y que son utilizadas por los empresarios con cierta frecuencia.

Esa forma jurídica se refiere tanto al sujeto titular de la empresa, como a la forma contractual, personificante o no, que se utilice para reunir las voluntades que organizan el emprendimiento.

Enunciación de las alternativas nacionales y binacional

El relevamiento y cotejo de las legislaciones ya ha sido efectuado, en lo que interesa, por Ana María M. de Aguinis²⁰, por lo que aquí no se lo expone.

De él resulta que no hay diferencias sustanciales en las formas societarias que conducen a la explotación de empresas autónomas, planteándose, por el contrario, distinciones notables cuando de explotaciones conjuntas, que adoptan la forma de contratos asociativos²¹, se trata.

La diferencia más marcada es el carácter personificante o no del contrato asociativo que da origen al agrupamiento. Esta no es una cuestión menor, ya que, según sea el contrato de colaboración -personificante o no-, será distinto el régimen de imputabilidad de la responsabilidad resultante del contrato celebrado con terceros, o del daño causado.

²⁰ AGUINIS, Ana M. M. de. Op. cit., págs. 21/22.

²¹ Se sigue aquí la designación receptada por Aguinis, por su difusión, a pesar de su discordancia con la clasificación adoptada.

Contratos asociativos

Va de suyo que el empresario PYME que comienza a planificar su inserción en el mercado ampliado que ofrece el Mercosur, lo hace en las condiciones y con las limitaciones que se exponen en este trabajo. Por esas razones, el régimen de los contratos asociativos no es totalmente compatible con las actitudes y expectativas de estos empresarios, más allá de las intenciones -de beneficiar a las empresas- sentidas y expresadas por los legisladores.

Zaldívar³² lamenta la lenta recepción que han tenido las agrupaciones de colaboración y las uniones transitorias de empresas a pesar de las bondades reconocidas al sistema por la doctrina.

¡Qué es ésto, sino el reconocimiento explícito de la validez de lo afirmado en los primeros párrafos de este trabajo! La tarea legisferante no puede ser un ejercicio técnico desarrollado por los mejores especialistas. El legislador debe primero "ver" y "oir" a la sociedad para la cual proyecta, si no su labor, por perfecta que sea, estará condenada a la ineficacia.

No parece haber sustanciales diferencias con Uruguay, a la luz del panorama descrito más arriba y de las opiniones vertidas por destacados juristas orientales, salvo por el carácter personificante del contrato constitutivo del G.I.E.

El empresario ante el MERCOSUR

Actitud del empresariado

No puede escapar al menos avisado que las **características del operador**, en tanto sujeto y en tanto actividad, condicionan, y, aún, determinan, su actitud frente a las alternativas de inserción -o no- en el MERCOSUR.

¿Qué clase de agente económico son los empresarios del MERCOSUR? En principio, teniendo en cuenta la estrategia de desarrollo seguida, como se señaló más arriba, en los países de la región, el empresariado tiene un marcado perfil mercado-internista, que le hará visualizar antes el "riesgo" que la "oportunidad".

³² ZALDIVAR, Enrique, MANOVIL, Rafael M. y RAGAZZI, Guillermo E..Op. cit., pág.49.

Un estudio de Kantis, Moori-Koenig y Yoguel²³ relaciona la flexibilidad empresarial con el desarrollo de estrategias de inserción externa exitosas, teniendo también en cuenta las diferencias de tamaño intra-sector PYME, y concluye en la existencia de diferentes condiciones de supervivencia como resultado de la dispar capacidad de las firmas para levantar restricciones originadas en la crisis del mercado interno.

La toma de decisiones

Frente al Mercosur -que para el empresario constituye en estado motivante de ambigüedad²⁴, el empresario deberá decidir entre:

- permanecer en el mercado interno o incorporarse al mercado ampliado;

- si opta por incorporarse, debe optar entre hacerlo:

I.- AISLADAMENTE

1.- estableciendo su empresa también en otro de los países miembros, o

2.- en actividades de importación /exportación, independientes entre sí y que se agotan en sí mismas, según el modelo clásico o

3.- estableciendo relaciones contractuales con cierto grado de permanencia con empresarios de otro país o

II.- ASOCIADO

1.- con otros empresarios de su mismo país o

2.- con empresarios de otro estado miembro del Mercosur, para realizar alguna de las actividades enunciadas en I.-

en cuyo caso deberá decidir si la asociación será:

a.- incidental o permanente, o

b.- contractual o societaria.

Como se ve, el catálogo enunciado -meramente demostrativo- de las decisiones necesarias, es muy amplio, pero, pese a lo que se pudiera creer, los diversos relevamientos efectuados muestran una tendencia consistente.

²³ KANTIS, Hugo; MOORI-KOENIG, Virginia y YOGUEL, Gabriel. Op. cit..

²⁴ WHITE, D.J. "Teoría de la decisión". Versión española de José Luis García Molina. Alianza Editorial, España, 1979, pág.13.

Las decisiones serán en cada caso atribución de la conducción de la empresa, lo que nos lleva, nuevamente a analizar las características del **empresario**.

Algunos economistas remarcan que en aquellas empresas que son manejadas por sus dueños (tal el caso de la mayoría de la Pymes) la dinámica de crecimiento está determinada en menor medida por los factores externos que por los internos (las actitudes y la capacitación de los empresarios)²⁵.

De empresas, empresarios, estrategias y contratos

Si se considera que esa identificación existe, **de las características de la empresa y del empresario se podrá inferir la naturaleza de las decisiones que se adopten en materia contractual.**

Los empresarios

Ésto nos lleva, a revisar la clasificación de los empresarios PYME, por cuanto, según sea su carácter, el empresario tomará distintas decisiones en materia contractual.

El **"artesano"**, cuya forma más habitual de insertarse en el mercado es la subcontratación.

El **"empresario clásico"**, concentrado en la función de producción, dependerá, más o menos, de los intermediarios para vender sus productos.

Éstos son, en general, "buenos fabricantes", que carecen sin embargo de una visión más "empresarial" de los negocios²⁶.

De lo hasta aquí expuesto resulta que, en el MERCOSUR, la mayoría de los empresarios PYME pertenece a esta categoría, lo que conduce a las consecuencias que se exponen más adelante.

El **"sujeto con identidad empresarial"**, por su parte, organizará la empresa a tono con las tendencias actuales, cuales son: la creación e innovación en todos los ámbitos; la complejidad creciente de las estructuras y de las operaciones; la inestabilidad de las relaciones y la precariedad de las situaciones; la intelectualización muy fuerte del management de la empresa y de sus operaciones y, por fin, la búsqueda de la flexibilidad necesaria para las adaptaciones.

²⁵QUINTAR, Aída, op. cit., pág.7.

²⁶KANTIS, Hugo; MOORI-KOENIG, Virginia y YOGUEL, Gabriel. "Las empresas...". Op. cit., pág.37.

Son éstos, los empresarios que celebran contratos tendientes a la cooperación permanente o esporádica entre empresas industriales o comerciales.

El problema es **¿cuántos de estos empresarios hay en el MERCOSUR?**

La respuesta parece ser **“no muchos, lamentablemente”**.

Por lo menos para Argentina, numerosos estudios sobre el empresariado industrial, han señalado como factor limitativo del desarrollo industrial nacional la carencia de un espíritu empresarial «schumpeteriano», innovador y dispuesto al riesgo.

Pareciera, en principio, que el caso de Brasil es distinto. Tendemos a creer que el comportamiento del empresariado de ese país está más de acuerdo con el del **“sujeto con identidad empresarial”**, no obstante, una investigación del SEBRAE sobre 1000 PYMES de Brasil²⁷ detectó, recientemente, grandes semejanzas con la situación argentina.

Las estrategias empresariales

Analizando exclusivamente las estrategias para fortalecer su competitividad, de cada una de las empresas que pertenecen a los grupos de competitividad con contactos en el Mercosur, expuestos en el diagnóstico de Kantis, Moori-Koenig y Yoguel²⁸ en relación con la caracterización del contrato involucrado en la negociación resulta que, la **empresa n°16** aparece como un caso atípico, del cual sería interesante conocer antigüedad de la firma, estructura jurídica, edad de los socios y su nivel educacional, por cuanto las decisiones que se han tomado en busca del aumento de la competitividad corresponden estrictamente a las que “los libros” recomiendan como decisión del **“sujeto con identidad empresarial”**, sobre los cuales se anticipó la convicción en la exigüidad de su número.

Otra conclusión ostensible es que es posible diferenciar las estrategias “hacia adentro”, de las estrategias “hacia afuera”, esto es,

²⁷ PEREDA, Francisco y PEREDA, Mariana. “Las Pymes del MERCOSUR y su interconexión”. En “XM Comercio Exterior. International Magazine”. Año 2 N° 11, Setiembre 1994, Bs. As.

²⁸KANTIS, Hugo; MOORI-KOENIG, Virginia y YOGUEL, Gabriel. op. cit., pág 18 y sig.

aquéllas que involucran la participación de terceros contratantes. Éstas son las que interesan a los fines de esta investigación.

Los contratos celebrados

Resulta oportuno, explicitar la metodología con la que se analizan los datos ofrecidos en el trabajo en estudio. La interpretación se realiza traduciendo a términos contractuales descripciones de situaciones efectuadas en términos económicos y por economistas, por lo cual es posible que, si se tuviera a la vista el contrato celebrado, la calificación debiera ser revisada.

De ese análisis resulta que, de las estrategias contractuales diseñadas por las empresas para fortalecer su competitividad frente a la apertura y el MERCOSUR, corresponde a:

- contratos de cambio: 9
- contratos de colaboración: 7 (concretados 5)
- contratos de colaboración sin finalidad común: 3
- contratos de colaboración con finalidad común: 4
- sin organización: 0
- con organización: 4
- no personificantes: 2 concretados y posiblemente 2 más
- personificantes: posiblemente 2

La consecuencia de ésto, en materia contractual, es que los negocios se circunscriben a los que se realizan mediante **contratos de cambio**, pocas veces de **colaboración sin finalidad común**, y casi nunca de **colaboración empresarial con organización**, aunque se discurrea -casi diría "se fantasea"- sobre su celebración.

Los resultados del análisis efectuado sobre las estrategias empresariales detectadas por Kantis, Moori-Koenig y Yoguel, han sido confrontados con los datos obtenidos mediante la encuesta realizada en esta investigación.

Esos resultados muestran que, consultados empresarios PYME argentinos y brasileños por las modalidades contractuales **usadas con más frecuencia** en el MERCOSUR, contestan mayoritariamente **compraventa, distribución y joint venture**.

Consultados sobre los que ellos utilizan en su contratación en el MERCOSUR, los empresarios argentinos contestan: **compraventa (54,5%), joint venture (27,2%) y distribución (18,2%)**. En tanto, el

único empresario brasileño encuestado que contrata en el Mercosur, lo hace mediante **joint venture**.

Limitando, en consecuencia, el análisis a los empresarios argentinos, resulta que las respuestas sobre hechos no confirman las de opinión. De este modo se valida lo expresado sobre que "se discurrea" sobre la celebración de contratos propios del empresario innovador, pero que, al momento de contratar, se eligen contratos que no exigen evaluación de otro riesgo que el de que cada parte pueda cumplir con su prestación en el momento pactado.

Otro hecho notable que resulta de la comparación de estos dos relevamientos, es que los resultados se corresponden casi exactamente:

- La mayoría de los contratos celebrados son **contratos de cambio** (compraventa);

- En segundo lugar aparecen los **contratos de colaboración con finalidad común, con organización** (joint venture);

- En tercer término aparecen los **contratos de colaboración sin finalidad común** (distribución).

Otra evidencia que resulta del análisis de las estrategias empresariales relevadas por Kantis²⁹ es que, entre quienes tienen estrategias asociativas (contratos de colaboración, con finalidad común, con organización) -4-, la mayoría -3- se orienta a buscar el "partner" fuera del país.

La causa de esta actitud se ubica en la resistencia "natural" a compartir ideas, proyectos y negocios con quienes son sus competidores en el mercado interno.

Armonización legislativa en materia contractual

Del artículo 1º del Tratado de Asunción resulta el compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes.

Diagnóstico de la situación y propuestas formuladas desde el MERCOSUR

El documento sobre "Cooperación Interempresarial" presenta-

*KANTIS, Hugo; MOORI-KOENIG, Virginia y YOGUEL, Gabriel. op. cit., pág 18 y sig

do por Uruguay en la VIII reunión de la Comisión de Políticas para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, celebrada en Asunción en los días 14 y 15 de junio de 1994³⁰, partiendo de un diagnóstico de escaso desarrollo de la cooperación entre empresas en el Mercosur -tanto dentro como entre los países-, atribuye a los empresarios identificar como causa de este fenómeno los siguientes factores:

- *capacitación empresarial desnivelada e insuficiente;*
- *desconocimiento de las posibilidades de cooperación;*
- *marco legal inadecuado o muy complejo.*

Para superar estas limitaciones, ese documento propone:

- *capacitación del empresario en técnicas de gestión y dirección de empresas (que lo habilite a definir el perfil del socio y la modalidad del acuerdo);*
- *producción y difusión de información respecto de las posibilidades de cooperación en sus diferentes modalidades;*
- *revisión y armonización entre los países del marco legal.*

Sin embargo, en el marco de esa misma reunión, se efectuó la Reunión conjunta de las Comisiones de Diagnósticos de Competitividad/Promoción y Reconversión Industrial, que elaboró la Propuesta de Documento Final sobre Reestructuración Industrial³¹.

En ella se describe el doble aspecto de la reestructuración industrial:

- la reestructuración defensiva -para empresas o sectores en dificultades-, y
- la reestructuración activa -para mejorar una posición sin dificultades-.

Como inferencia realizada a partir de la valoración de la situación europea, se aconseja -en lo que interesa a este trabajo-: **2. Marco Jurídico adecuado fundamentalmente a la solución de controversias como a la fusión, nuevas formas societarias, Estatuto de Empresas Regionales³².**

³⁰MERCOSUR/SGT N°7: Comisión de Políticas para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas/Acta N°3/94. Anexo V: "Aporte a la cooperación interempresarial". Propuesta de Dinapyme, Uruguay

³¹"Propuesta de Documento Final para elevar al GMC sobre Reestructuración Industrial», considerada en la Reunión Conjunta de las Comisiones de Diagnósticos de Competitividad/Promoción y Reconversión Industrial celebrada en los días 13 y 15 de junio de 1994.

³²Idem. "2.1. Adecuación de la experiencia europea al Mercosur".

La lectura de estos documentos muestra la existencia de una doble visión de las políticas jurídicas necesarias para afrontar la problemática del sector PYME.

En tanto unos, partiendo del empresario, advierten la inadecuación y complejidad del marco legal frente a las características del empresario PYME de la región y proponen su revisión y armonización, otros, mirando las decisiones europeas, formuladas de cara a su realidad, proponen soluciones que sólo se adecuan a las posibilidades del sector que está en condiciones de efectuar una reestructuración activa.

La opinión de los actores sociales directamente vinculados

Resulta adecuado iniciar el análisis de este tema con la valoración de la opinión de los actores sociales intervinientes en el proceso. Ella se realiza a través de los resultados, referidos a la cuestión, obtenidos en la encuesta realizada en este proyecto.

El resultado destacable es que en conjunto, entre los encuestados hay una significativa predisposición a efectuar la armonización de la legislación comercial y societaria.

Hay otro elemento más que debe ser tomado en cuenta. **Los actores involucrados en la materia contractual, reclaman la existencia de un plexo normativo sustancial y procesal, no sólo común, sino también aplicado por los mismos órganos en toda la región.**

Si, como se ha expresado, "*en materia de negocios internacionales la contratación es la expresión jurídica del comercio que tiene lugar con motivo del proceso de integración*"³³, pareciera indicado comenzar por armonizar las normas sustanciales en materia contractual. No ha sido ése, no obstante, el sentido de la primera decisión adoptada en materia de armonización de la legislación contractual.

La armonización realizada

En declarado cumplimiento del compromiso de armonizar las

³³ MERCOSUR\CMC\DEC N° 1/94. Protocolo de Buenos Aires sobre jurisdicción internacional en materia contractual (5/8/94). Fundamentos.

legislaciones, y *“reafirmando la voluntad de los Estados Partes de acordar soluciones jurídicas comunes para el fortalecimiento del proceso de integración”*, el 5 de agosto de 1994 se aprobó el “Protocolo de Buenos Aires sobre Jurisdicción Internacional en Materia Contractual”³⁴.

Los considerandos de ese Protocolo exponen claramente la concepción sobre el proceso de integración que tienen los artífices de su estructura normativa.

La cuestión debe, en consecuencia, interpretarse a la luz de las necesidades de los distintos actores.

Al pensar en la armonización legislativa en materia contractual, no todos piensan en lo mismo:

- los que contratan piensan en la ejecución del contrato;
- los que quisieran contratar, piensan en la celebración del contrato.

Aquí aparece, entonces, el meollo de la cuestión:

- mientras la **ejecución** del contrato involucra **normas de procedimiento**;

- a la **celebración** del contrato se llega a través del cumplimiento de **normas sustanciales**.

De lo expuesto hasta ahora resulta que el sector PYME no tiene una participación sustancial en materia de negocios concretados en el Mercosur debido a que, por su conformación y características, requiere de “seguridades” que la diferencia legislativa entre los países no le ofrece. No es en este sector, entonces, en el que se piensa al momento de fundamentar el Protocolo³⁵. Quienes lo redactaron parten del presupuesto de la **existencia** de contratos celebrados.

Si se analiza el Protocolo en términos de su aplicación a contratos celebrados, resulta que, sin lugar a dudas, sus normas se ajustan estrictamente a los contratos de negocios, cuyas características principales se expusieron más arriba.

La cuestión es entonces dilucidar quiénes celebran estos contratos en el Mercosur. Lo hasta aquí expresado muestra que, los que contratan son, mayoritariamente, **“sujetos con identidad empresarial”** -sector escasamente integrado por empresarios PYME-. Es para

³⁴MERCOSUR/GMC/DEC N° 1/94. idem.

³⁵MERCOSUR/GMC/DEC N° 1/94. idem.

ellos, entonces, que se realiza la armonización legislativa.

La armonización pendiente

Es menester tener presente, al plantearse el problema de la armonización legislativa, en primer lugar, las limitaciones que -en el relevamiento efectuado por DINAPYME- los empresarios PYME uruguayos, advierten como **trabas para las relaciones inter-empresarias**. Son los empresarios, como se advierte, quienes alertan sobre la disfuncionalidad del sistema jurídico vigente en la región, para la consecución de los objetivos planteados.

Si los empresarios muestran una tendencia a celebrar contratos de cambio, como la compraventa, o contratos vinculados a los sistemas de distribución, sin comprometerse a vinculaciones más permanentes o integrales, hasta estar seguros de la adecuación del otro contratante a sus características o necesidades, lo adecuado, entonces, sería iniciar la armonización por aquellos contratos.

Políticas públicas para el sector PYME

Necesidad de su adopción

Si no es función de la ley definir y todas las legislaciones definen, es necesario indagar las causas que llevan al legislador a establecer límites al tamaño de las empresas, a fin de determinar su inclusión o exclusión en el universo PYME.

Según una hipótesis de trabajo, que cuenta de 40 a 50 años -defendida por los Gobiernos y sus asesores- las pequeñas empresas tienen que afrontar problemas específicos cuando quieren establecerse, continuar o ampliar sus actividades y es preciso adoptar algunas medidas para superar esas dificultades³⁶.

Al analizar el fenómeno en nuestros países, es menester tener presente que en la «nueva integración» existe, al menos teóricamente, una voluntad oficial de limitar la acción del Estado al diseño de políticas integracionistas cuya ejecución sería delegada en los empresarios. No obstante, pese a esta nueva perspectiva, los diversos

*MORLEY, J. (Jefe de división «Política de empleo y del mercado de trabajo» de la CEE). "La comunidad Europea y las pequeñas y medianas empresas". En "¿Crean trabajo las PYMES?", dirigido por Xavier GREFFE, título original «Les P.M.E. créent - elles des emplois?», 1984, Editions Economica, Paris; 1987, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, traducción María E. MELJIDE, pág.291.

autores coinciden en que los gobiernos continúan siendo los protagonistas³⁷. Y en el caso en estudio -las PYMES- son los propios gobiernos los que reconocen su necesario protagonismo, a través de la formulación de políticas y la elaboración de proyectos que estructuran "*medidas de apoyo al sector con miras a su inserción en el nuevo paradigma*" -sea ésto interpretado en los términos y con el alcance del análisis efectuado más arriba-.

Provieniendo de un sistema nacional altamente protegido, las conductas de los agentes económicos han sido moldeadas por el mismo. Por ello, la expansión internacional implica un cambio de actitudes y comportamientos, lo cual podría generar actitudes defensivas, que harían necesaria una acción de gobierno que induzca los comportamientos deseados.

Políticas públicas en el MERCOSUR

Los Estados-partes en el Mercosur, y sus actores sociales, han demostrado tener distintas concepciones tanto en cuanto a la necesidad de elaborar conjuntamente políticas públicas para las PYMES, como en cuanto a las políticas que consideran adecuadas.

Es menester analizar y distinguir las políticas expuestas como necesarias por los representantes provenientes del sector empresarial. En tanto la UIA focaliza su propuesta en la difusión de oportunidades de negocios y estrategias de **subcontratación**, el SEBRAE propone políticas planificadas tendientes a la "modernización" del perfil empresarial, orientándolo hacia la colaboración interempresarial, el desarrollo tecnológico y una gestión acorde con la del "**sujeto con identidad empresarial**".

De lo expuesto se puede concluir que en tanto la UIA piensa en la "**pequeña y mediana planta**", posición que coincide con la tendencia legislativa que se manifiesta en Argentina³⁸, el SEBRAE ve la "**pequeña y mediana empresa**".

³⁷Cfr. CAMACHO OMISTE, Edgar. "Factores políticos de la integración latinoamericana". Estado y Sociedad, 2(3):83-88, La Paz, octubre 1986, p.84. VAITSOS, Constantino. "Crisis en la cooperación económica regional". México, ILET, 1978, p.13. En GONGORA, Mayra y BENITEZ, Jorge. Op. cit., pág.13.

³⁸ ARGENTINA, leyes 24.467 y 23.576 Texto según ley 23.962; Dec.1087/93 y Res.401/89 y sus modificatorias

Conclusiones

De lo hasta aquí expuesto resulta que, al analizar las alternativas de inserción del sector PYME de los países del MERCOSUR, en el mercado ampliado, aparecen, claramente diferenciados, dos planos en los cuales se deben tomar decisiones.

- El primero, vinculado a la necesidad de políticas públicas orientadas al sector.

- El segundo, relacionado con las políticas jurídicas de derecho privado, que aparecen como necesarias, tanto frente a los términos del Tratado de Asunción, como a las Decisiones, Resoluciones y Documentos, referidos al sector, aprobados.

Hay aún, un tercer nivel de participaciones posibles, y necesarias, que es el de las organizaciones gremiales de los empresarios -cámaras-, las que tienen a su cargo la articulación de los dos planos aludidos.

La cuestión de las políticas públicas para el sector PYME, ha sido abordada aquí con el exclusivo propósito de ilustrar las afirmaciones producidas desde el análisis jurídico, económico u organizacional. La materia -tanto por su trascendencia social, como económica, en los cuatro países- merece ser el objeto de una nueva investigación.

En materia de políticas jurídicas, el inicio de la tarea de armonización de la legislación comercial y societaria desde la etapa de la ejecución del contrato³⁹ muestra que sólo se tienen en cuenta los intereses de quienes ya se han insertado concretamente en el modelo de integración, sin receptar los intereses de quienes, amparados por una legislación adecuada, podrían ser los motores del "*desarrollo económico con justicia social*" invocado en el Preámbulo.

¿No sería más eficaz, para esos fines, plantearse la armonización de la legislación comercial desde la perspectiva de que sea ella instrumental a la incorporación, al proceso económico de integración, de amplios sectores de la sociedad, en lugar de armonizar primero los institutos más novedosos y menos contradictorios, de los cuales las grandes empresas -casi en exclusividad- se sirven, sin necesidad de armonización?

* MERCOSUR\GMC\DEC N° 1/94. Protocolo de Buenos Aires sobre jurisdicción internacional en materia contractual

Lo hasta aquí expuesto demuestra que las estrategias que las PYMES pueden llegar a desplegar, a fin de instalarse en el marco productivo o comercial del MERCOSUR, están fuertemente condicionadas por la actitud de los empresarios.

Se ha acreditado, también, que las características de los empresarios no sólo influyen en la estructura jurídica y la organización interna de la empresa, sino también, y sustancialmente, en las decisiones que adoptan en materia contractual. Ello, en virtud de que sus opciones se ven restringidas al catálogo de figuras contractuales que se adaptan a su actitud frente al riesgo y la negociación.

En materia de estructura jurídica de la empresa, es del caso preguntarse si frente a la realidad empresarial del Mercosur, en particular la realidad de las PYME, resulta más adecuado proponer, - como se ha hecho- la creación de nuevas formas societarias o armonizar las que existen, facilitando el cumplimiento de sus requisitos esenciales.

Resulta imperioso tener presente aquí las enseñanzas de Messineo⁴⁰: *"Las figuras jurídicas nacen no de la fantasía de los juristas o de la inventiva de los legisladores, sino de la necesidad práctica que plantea a los interesados el tráfico negocial"*.

Ante a la voluntad declarada por los empresarios PYME, de insertarse en el MERCOSUR mediante la realización de joint ventures, y teniendo en cuenta: las diferencias sustanciales de los regímenes establecidos en cada país para la forma de los negocios de esta índole, resulta imperioso lograr la armonización de los sistemas jurídicos en esa materia, receptando en cada uno de ellos, una forma contractual y una forma personificante, con regulaciones homogéneas, a fin de posibilitar la asunción del régimen de imputación de responsabilidad que mejor se adapte a cada circunstancia. De este modo, independientemente del lugar de celebración del contrato, estarán a disposición de los contratantes alternativas de organización equivalentes, hasta tanto se supere la cuestión, estableciendo un régimen único.

Con ésto se podrán eludir, también, las limitaciones estructurales de las empresas y los empresarios PYME en materia de capacitación para la negociación, que entorpecen la celebración de "contratos de negocios".

Se debe advertir, también que, si el joint venture es planteado como hipótesis de la vinculación internacional, será necesario pro-

⁴⁰Citado por ZAVALA RODRÍGUEZ, Carlos Juan. Op. cit., Prólogo, pág.X.

veer, para las PYMES, de un régimen que, a la par de dar seguridad jurídica a los contratantes y a terceros, sea acompañado de un sistema de políticas públicas de fomento y asesoramiento, sin las cuales, todo esfuerzo legislativo sería meramente declarativo por los condicionamientos que, se ha expresado, soporta el empresariado PYME del MERCOSUR.

No debe perderse de vista, no obstante, que la "voluntad declarada" de hacer negocios mediante joint ventures, es éso, sólo declaración, ya que la validación empírica de esos dichos no se logra. Se debe, entonces, atender a los negocios que realmente se celebran.

Como consecuencia de la determinación de las tendencias mostradas en materia contractual por los empresarios PYME, resulta que, una buena alternativa sería, entonces, a tono con la desregulación que se viene fomentando en todos los ámbitos, comenzar por **armonizar la legislación comercial en materia de contratos de colaboración, sin finalidad común** -los comúnmente llamados **contratos de empresa**-, **promoviendo un sistema de libertad contractual, con un pesado régimen de responsabilidad.**

Frente a esta realidad del empresariado PYME en el MERCOSUR, si las PYMES han sido reconocidas, expresamente, como un elemento muy importante en el desarrollo económico y social del MERCOSUR⁴¹, ¿por qué, más allá de las decisiones en materia económica, no se dan pasos ciertos tendientes a **armonizar la legislación comercial que regula la actividad contractual que las PYMES realizan?**

No parece haber disposición en ese sentido en ninguno de los países, sin perjuicio de las diferencias de detalle. ¿A qué se debe ésto?

La respuesta parece ser que no hay disposición a aceptar las nuevas tendencias en materia jurídica, si con ellas se aceptan figuras con matices tutelares, desvinculadas de la libertad y la lógica de los mercados.

⁴¹MERCOSUR\GMC\Resolución N° 90/93. Política de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas del MERCOSUR.