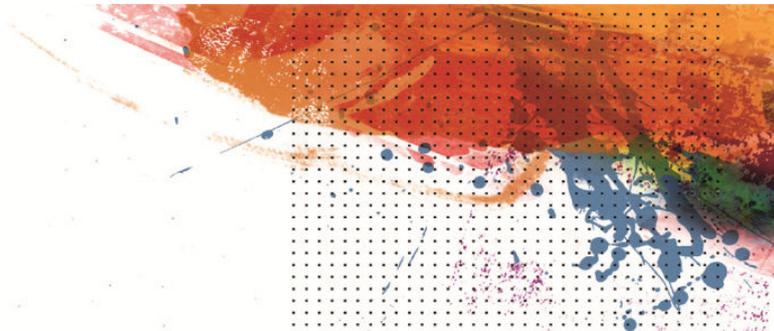


Semana de la Integración

9 al 12 de Mayo de 2011
Universidad Nacional del Litoral
Santa Fe, Argentina



I Congreso Internacional de la Red de Integración Latinoamericana 2011

“Internacionalización empresaria, cadenas de valor globales y MERCOSUR. El joint venture como instrumento para la integración productiva”

Autor

Martín Miguel Alemandi

E-mail

malemandi@live.com.ar

Institución de pertenencia

Maestrando Universidad de Bologna sede Buenos Aires

Eje Temático

Emprendimientos globales y sus vínculos con los procesos de integración

Resumen

El presente estudio ambiciona conformar un análisis y evaluación del fenómeno de la internacionalización de la empresaria y su vinculación con el proceso de integración del MERCOSUR. Para el desarrollo del mismo se parte de un eje conceptual basado en la noción de cadenas de valor globales. Esta noción engloba el campo fáctico que constituye el escenario dentro del cual se produce la internacionalización empresaria.

La constatación del referido escenario como una realidad incontrastable subyace al Programa de integración productiva del MERCOSUR, puesto en acción en junio de 2008, el cual establece como su principal objetivo el de “(...) contribuir a fortalecer la complementariedad productiva de empresas del MERCOSUR, y especialmente la integración en las cadenas productivas de PYMES y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo, a fin de profundizar el proceso de integración del bloque (...)”.

Ahora bien, el joint venture es concebido dentro de este programa, como un instrumento de vital importancia para vitalizar el proceso de integración productiva de las empresas de la región. Por ello, el presente estudio se propone analizar al joint venture en el MERCOSUR y sus potencialidades

como instrumento jurídico a través del cual poder vehiculizar la integración productiva en cadenas de valor globales y regionales.

Para el cumplimiento de esta tarea, será preciso, en primer lugar, realizar una tarea de identificación de equivalencias o desequivalencias en los diferentes regímenes jurídicos de los Estados parte aplicables al joint venture y, en segundo lugar, determinar en base a ello la existencia de simetrías o asimetrías entre aquellos regímenes jurídicos.

Palabras clave: *Internacionalización empresaria, cadenas de valor globales, MERCOSUR, joint venture.*

Introducción

A lo largo del siglo XX las formas y estrategias a través de las cuales las empresas multinacionales¹ ampliaron su espacio geográfico de actuación dependieron fundamentalmente de la estructura y funcionamiento del sistema económico internacional². En las últimas décadas, por su parte, este sistema económico internacional fue evolucionando y reconfigurándose, en virtud del impulso producido por los desarrollos en los canales de distribución comercial, en el mercado financiero y en la expansión y auge de las tecnologías de la información y se ha caracterizado por una creciente integración de los mercados mundiales y un paralelo proceso de desintegración de la producción, dentro del cual las actividades manufactureras y de servicios realizadas internacionalmente se han combinado con aquellas realizadas dentro de las fronteras territoriales de los Estados.

En definitiva, estos cambios han determinado que cada vez con mayor frecuencia las empresas multinacionales expandan su actividad económica más allá de las fronteras estatales y definan sus formas y estrategias de internacionalización, a través de la integración en cadenas de valor globales.

Dentro de este marco, el estudio del fenómeno de la internacionalización empresaria, admite un abordaje desde diferentes perspectivas. Entre estas, considero relevante aquel enfoque que, tomando en consideración las cuestiones políticas y sociales asociadas al fenómeno de la internacionalización empresaria, ha intentado comprenderlo en sus implicancias con la temática del desarrollo. Esta ha sido la perspectiva del análisis de instituciones como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI)³ así como también la de los Estados que integran el Mercado Común Sudamericano (MERCOSUR)⁴.

En efecto, el MERCOSUR ha mostrado un creciente interés sobre las cadenas de valor globales dadas las oportunidades que representan para el desarrollo económico local. Precisamente, éste

¹ Si bien se utilizan diferentes términos –compañía o empresa internacional, compañía o empresa multinacional, compañía o empresa transnacional, compañía o empresa global, etc.–, a los fines de este estudio utilizaremos el término empresa multinacional para referir a cualquier tipo de empresa que realiza operaciones a nivel internacional. Por su

parte, la definición de las operaciones que definen el carácter multinacional de la empresa, son consideradas en términos amplios. En este sentido, la definición de la multinacionalidad refiere al hecho de que la empresa defina una estrategia de acercamiento global hacia los mercados y centros de producción extranjeros, sin perjuicio de la traducción formal y material de la misma.

² Entendido como un conjunto interdependiente de principios, procedimientos, reglas, instituciones y Estados, de cuya articulación armónica depende la determinación de la producción, distribución y consumo a nivel internacional.

³ Este organismo, en el informe UNIDO 2007. *Building linkages for competitive and responsible entrepreneurship*. 2007 The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) and the Fellows of Harvard College, p. 87, argumenta que la integración en cadenas de valor globales conducidas y gobernadas por grandes firmas nacionales o empresas globales representa una de las vías más efectivas para promover el mejoramiento de la capacidad de innovación y progreso de las pequeñas empresas de los países en vías de desarrollo, dado que tal integración puede brindarles posibilidades de acceso a mercados, tecnologías nuevas, mejores y más sofisticadas, mejores prácticas de gerenciamiento y otros beneficios..

⁴ El proyecto de integración regional que une en calidad de Estados partes a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay recibe el nombre Mercado Común del Sur (MERCOSUR). De acuerdo con el Tratado de Asunción (1991), el cual conforma el acta de nacimiento y pilar institucional de este proyecto, entre los objetivos del mismo se destaca, en primer lugar, la constitución de un mercado común (Art. 1 Tratado de Asunción). Asimismo, se establecen como implicancias prácticas para la constitución de este mercado las siguientes: a) la libre circulación de bienes servicios y factores productivos entre los Estados parte; b) el establecimiento de un arancel externo común (AEC) y la adopción de una política comercial común en relación a terceros Estados (Estados extra-bloque); c) la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales en los Estados parte; y d) la armonización de la legislación de los Estados parte en las áreas pertinentes (Art. 1 Tratado de Asunción).

enfoque subyace al programa de integración productiva del MERCOSUR puesto en acción en junio de 2008⁵.

El mencionado programa establece como su principal objetivo el de "(...) contribuir a fortalecer la complementariedad productiva de empresas del MERCOSUR, y especialmente la integración en las cadenas productivas de PYMES y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo, a fin de profundizar el proceso de integración del bloque, consolidando el incremento de la competitividad de los sectores productivos de los Estados Partes (...)”⁶.

De manera tal que, el programa de integración productiva del MERCOSUR, se enmarca dentro de una política amplia de desarrollo que supone la inserción empresaria en cadenas de valor globales y cuyo foco es, precisamente, la generación de mecanismos para una adecuada inserción en las mismas, en modo tal de asegurar un mejor desempeño en el comercio internacional, la incorporación de progreso técnico y, en última instancia, contribuir de este modo a los fines del desarrollo económico.

Sobre el pilar constituido por el mencionado objetivo general, el programa establece una serie de objetivos específicos, entre los cuales se destacan estimular, entre otros, mecanismos de desarrollo de joint ventures y analizar la creación de un marco normativo, a nivel del MERCOSUR, que facilite el desarrollo de empresas bi o plurinacionales⁷. Ulteriormente, se establece como una medida a adoptar en materia de integración productiva sectorial la promoción de joint ventures en nichos específicos⁸.

Es decir, que el joint venture es concebido dentro de este programa, como un instrumento de vital importancia para vitalizar el proceso de integración productiva de las empresas de la región.

Consecuentemente, resulta importante realizar un análisis del joint venture en los Estados parte del MERCOSUR, lo cual será el objeto del presente estudio. Por su parte, esta tarea será realizada a partir de la consideración de la existencia de equivalencias y desequivalencias en los regímenes jurídicos aplicables al joint venture en los Estados mercosureños, como paso previo a la evaluación respecto de la configuración de eventuales asimetrías artificiales entre los Estados que integran el bloque de integración.

Internacionalización de la empresa y cadenas de valor globales

A partir de la década del 80' hemos asistido a una transformación de las estrategias de internacionalización empresaria, las cuales, reflejando los cambios acontecidos en el sistema económico internacional, se materializaron en el establecimiento de complejas relaciones de red interempresariales estructuradas espacialmente a escala global, en las cuales el control y la toma de decisiones se estructuró en una serie de procedimientos coordinados y quedaron establecidos

⁵ En junio de 2008, durante la XXXV reunión del Consejo del Mercado Común y la cumbre de Jefes de Estado del MERCOSUR y Estados asociados, se aprobó el programa de integración productiva a través de la decisión 12/08 emitida por el Consejo del Mercado Común.

⁶ MERCOSUR/CMC/DEC. N° 12/08, ANEXO: II. Objetivos.

⁷ MERCOSUR/CMC/DEC. N° 12/08, ANEXO: II. Objetivos.

⁸ MERCOSUR/CMC/DEC. N° 12/08, ANEXO: III. Acciones, 2. Nivel sectorial, 2.2. Iniciativas sectoriales de Integración productiva.

diferentes canales para la circulación de importantes flujos de información relativa a productos, procesos, tecnología, recursos financieros y humanos.

Haciendo eco de las transformaciones producidas en el sistema económico internacional de producción y distribución de bienes y servicios, diferentes expertos buscaron desarrollar nuevas herramientas conceptuales a través de las cuales comprender estas nuevas realidades y escenarios.

El punto de partida para la construcción de estos conceptos fue la noción de cadena de valor, por la cual se define al conjunto de actividades que son necesarias para conducir un producto desde su origen inicial como materia prima, pasando por su producción hasta llegar a su distribución final⁹ (comprendiendo diversas actividades como diseño, producción, distribución, etc.).

El principal aporte que brinda este enfoque conceptual radica en el énfasis que pone sobre el carácter secuencial y estructuralmente interconectado de las actividades económicas que van desde la producción hasta el consumo, donde el avance en cada eslabón o elemento en la cadena determina el aumento de valor al proceso en su conjunto.

Sobre la base de este enfoque, Gary Gereffi construyó un marco conceptual conocido como cadenas globales de productos (*global commodity chain*), por el cual se vinculó la noción de cadena de valor con la organización industrial internacional. A través de este concepto, Gereffi procuró resaltar, no sólo la importancia de la coordinación entre las empresas integradas en las cadenas de valor, sino también la importancia adquirida por ciertos compradores globales (principalmente minoristas y comercializadores de marcas) como actores cuya actividad ha sido vital en la conformación de redes de producción y distribución espacialmente globales y organizacionalmente fragmentadas¹⁰.

En este sentido, el mencionado autor definió a las cadenas de productos globales, como el conjunto de redes inter-organizacionales establecidas en torno a un producto, en las cuales se vinculan entre sí economías familiares, empresas y Estados, dentro de la economía mundial. Estas redes son situacionalmente específicas, socialmente construidas y localmente integradas, remarcando el enraizamiento social de la organización económica¹¹.

El uso de este concepto implicó una evolución en el grado de comprensión del fenómeno de la fragmentación organizacional de las industrias globales y sus consecuencias, particularmente, a través de la identificación de la emergencia de un proceso por el cual las relaciones de organización productiva, previamente contenidas en estructuras empresarias verticales, se liberarían, desintegrándose y reconfigurándose en diferentes esquemas de coordinación explícita entre diversas empresas espacialmente dispersas. Sin embargo, este concepto no resultó apropiado para especificar la variedad de formas de coordinación a través de las cuales las empresas se integran en complejas redes globales.

Para superar esta limitación, se construyó el concepto de cadenas de valor globales, sobre la base de la noción de cadena de valor y ante la observación de las siguientes circunstancias.

⁹ UNIDO 2006. *Alliances and Joint Ventures (Part one)*. The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Viena, p. 28.

¹⁰ Gereffi, Gary; Humphrey, John & Sturgeon, Timothy. "The governance in global value chains". En *Review of International Political Economy* ISSN 0969-2290, Taylor & Francis Ltd P. 78/104. 2005. Disponible en <http://www.tandf.co.uk>, p. 82. Consultado en fecha 15/03/2011.

¹¹ Gereffi, Gary and Korzeniewicz, Miguel. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Greenwood Press., 1994.

En primer lugar, el hecho que las diferentes actividades comprendidas en la cadena pueden ser realizadas por una sola empresa o estar distribuidas entre diferentes empresas, lo cual implica – cuanto menos potencialmente– el despliegue de un conjunto de vinculaciones inter-empresariales recíprocas en torno a la cadena de valor de un producto.

En segundo lugar, que estas actividades pueden ser realizadas en un solo lugar geográfico o estar distribuidas espacialmente en diferentes localizaciones. Esta característica brinda la nota de globalidad en la cadena de valor, aludiendo al hecho que las diferentes empresas que intervienen en la cadena pueden desarrollar su propia actividad económica en lugares geográficos diferentes, sobre una escala geográfica global.

En definitiva, el concepto de cadenas de valor globales (CVG), tomando nota de la fragmentación geográfica de la organización industrial, se compone de elementos a través de los cuales se procura focalizar el estudio sobre los aspectos vinculados a la reorganización, coordinación, ejercicio de la *governance*¹² y desarrollo de relaciones de poder dentro de la cadena.

En este sentido, el principal aporte que brinda este concepto, refiere a la potencialidad que tiene para explicar las consecuencias que resultaron de fragmentación del sistema industrial, en lo relativo a la reconfiguración de las relaciones inter-empresariales y de las actividades previamente contenidas bajo otras formas organizativas.

Cadenas de valor globales, desarrollo y joint venture. Situación en el MERCOSUR

Los términos dentro de los cuales se encuentra estructurado el sistema de producción y distribución internacional, expresados a través de la noción de cadenas de valor globales, pueden representar una oportunidad para las empresas pertenecientes a Estados en vías de desarrollo. En este sentido, a través de la inserción de las mencionadas empresas en cadenas de valor globales, estas pueden activar mecanismos de innovación (*upgrading*) de sus conocimientos y capacidades y por este medio puede lograrse el desarrollo tecnológico de las mismas.

El mencionado desarrollo tecnológico es el resultado de un proceso de innovación y aprendizaje, el cual, usualmente, comienza con la importación de tecnología con fines productivos y, con el paso el tiempo, se transforma en capacidad de mejorar la tecnología existente y de crear nuevas tecnologías. La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO) explica que el proceso por el cual las empresas de los Estados en desarrollo, integradas en cadenas de valor globales, pueden alcanzar el mismo, a través de la consideración de tres aspectos contenidos en el proceso en su conjunto.

En primer lugar, por la conexión (*linking*) con empresas pertenecientes a Estados desarrollados para adquirir las tecnologías y conocimientos de punta necesarios para la producción. En segundo lugar, por la optimización o apalancamiento (*leveraging*) de las nuevas relaciones establecidas. En tercer

¹² Humphrey, J. and Schmitz, H. "Governance in Global Value Chains", En IDS Bulletin, 32.3: 19-23. Disponible en <http://www.silvaculler.com.ar/library/HumphreySchmitz.pdf>, p. 4. Consultado en fecha 22/03/2011. Estos autores definen la noción de *governance* en las CVG como el conjunto de relaciones inter-empresariales y de mecanismos institucionales a través de los cuales se logra una coordinación extra-mercado de las actividades desarrolladas dentro de la cadena, por las diferentes empresas que la integran.

lugar, en virtud de la optimización lograda, la generación de un aprendizaje (*learning*) que pueda redundar en la mejora de las tecnologías existentes y la creación de nuevas¹³.

La referida inserción en cadenas de valor globales y sus consecuencias en términos de generación de tecnologías, capacidades y, en definitiva, desarrollo, puede lograrse a través de joint ventures. En efecto, el joint venture no solo constituye un medio para la conexión entre empresas multinacionales integradas en cadenas de valor globales, sino que también tiene la virtualidad de disciplinar jurídicamente las relaciones recíprocas en modo tal que la optimización de las relaciones y el aprendizaje resultante se vean facilitados.

En términos más amplios, como consecuencia de los procesos descritos, la inserción de las empresas pertenecientes a Estados en vías de desarrollo en cadenas de valor globales a través de joint ventures puede tener efectos positivos respecto del desarrollo económico de los mismos Estados en los que los joint ventures vayan a operar.

En este sentido, el organismo de las Naciones Unidas mencionado precedentemente ha sostenido en otro informe referido en particular a los joint ventures, que estos pueden traer importantes beneficios a los Estados donde estos se lleven a cabo, pudiendo tener un fuerte impacto en su desarrollo económico y crecimiento¹⁴.

Los Estados integrantes del MERCOSUR, por su parte, no han sido ajenos a las evoluciones descritas sobre el sistema internacional de producción y distribución de bienes. Por el contrario, como Estados en vías de desarrollo, los países integrantes del MERCOSUR han mostrado un creciente interés sobre las cadenas de valor globales dadas las oportunidades que presentan para el desarrollo económico local.

Adicionalmente, el interés referido no solo se ha manifestado a nivel Estatal, sino también regional. Es así que estos conceptos han irrumpido en los objetivos, formas y medios de desarrollo del proceso de integración del MERCOSUR. En este sentido, la problemática de la inserción empresaria en las cadenas de valor globales, ha traído a colación la cuestión de la generación de medios e instrumentos para la integración productiva del MERCOSUR.

Sobre la base de este entendimiento, hemos asistido recientemente al establecimiento e instrumentación del llamado Programa de Integración Productiva del MERCOSUR. Así, En junio de 2008, durante la XXXV Reunión del Consejo del Mercado Común y la Cumbre de Jefes de Estado del MERCOSUR y Estados Asociados, se aprobó el Programa de Integración Productiva a través de la decisión 12/08 emitida por el Consejo del Mercado Común.

¹³ UNIDO 2006. *Alliances and Joint Ventures (Part one)*, cit., p. 35.

¹⁴ En este sentido, el informe UNIDO 2008. UNIDO *Patterns of Internationalization for Developing Country Enterprises (Alliances and Joint Ventures)*. The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Viena, pp. 104/105, menciona entre las consecuencias beneficiosas de los joint ventures en el sentido apuntado: a) el acceso a nuevas tecnologías, conocimientos, equipamiento moderno y facilidades de producción, lo cual implica la modernización de la estructura productiva; b) la producción de efectos derrame (*spillovers*) respecto del ambiente negocial del Estado anfitrión a través de la conexión entre proveedores locales de bienes y servicios, a partir de la cual resulten procesos de innovación; c) el aumento del potencial exportador y, consecuentemente, el mejoramiento de la balanza de pagos; d) el desarrollo de nuevas y mejores capacidades y habilidades gerenciales del empresariado local necesarias para la puesta en funcionamiento de estrategias para la generación e incremento de competitividad, crecimiento e internacionalización, y e) el mejoramiento de las condiciones para el crecimiento de la economía local, con efectos positivos sobre el desarrollo de los recursos humanos, creación de empleo, educación, igualdad de género.

El mencionado programa establece como su principal objetivo el de “(...) contribuir a fortalecer la complementariedad productiva de empresas del MERCOSUR, y especialmente la integración en las cadenas productivas de PYMES y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo, a fin de profundizar el proceso de integración del bloque, consolidando el incremento de la competitividad de los sectores productivos de los Estados partes (...)”¹⁵

De manera tal que, el Programa de Integración Productiva del MERCOSUR, se enmarca dentro de una política amplia de desarrollo que supone la inserción empresaria en cadenas de valor globales y cuyo foco es precisamente la generación de mecanismos para una adecuada inserción en las mismas, en modo tal de asegurar un mejor desempeño en el comercio internacional, la incorporación de progreso técnico y, en última instancia, contribuir de este modo a los fines del desarrollo económico.

Adicionalmente, sobre el pilar constituido por el mencionado objetivo general, el programa establece una serie de objetivos específicos, entre los cuales se destacan: estimular entre otros, mecanismos de desarrollo de joint ventures y analizar la creación de un marco normativo, a nivel del MERCOSUR, que facilite el desarrollo de empresas bi o plurinacionales¹⁶.

Por su parte, para el cumplimiento de tales objetivos el programa establece una serie de acciones, entre las cuales importa destacar el establecimiento de medidas de facilitación del comercio, lo cual incluye el estudio de los aspectos jurídicos identificados como dificultades u obstáculos al tránsito fronterizo de productos asociados a proyectos de integración productiva¹⁷. Ulteriormente, se establece como una medida a adoptar en materia de integración productiva sectorial la promoción de joint ventures en nichos específicos¹⁸.

Consecuentemente, dentro de este marco, resulta importante realizar un análisis del régimen jurídico aplicable al joint venture en los Estados parte del MERCOSUR, cuestión que será abordada seguidamente.

EL JOINT VENTURE. Concepto y caracterización

Para analizar el joint venture es útil, en primer lugar, referirlo a un concepto que tenga la suficiente abstracción y generalidad para comprender los diferentes tipos y modalidades que puede asumir el mismo en la realidad negocial. En este sentido, siguiendo el pensamiento de Astolfi, el término joint venture es utilizado en la práctica para mencionar acuerdos de colaboración prescindiendo de las modalidades de realización y del significado histórico y jurídico de la expresión¹⁹.

En lo estructural el joint venture presenta una serie de elementos comunes a todas sus modalidades de implementación, a saber: a) Existe una concurrencia de dos o más empresas; b) Las empresas que concurren se vinculan a partir de la formalización de un acuerdo, por el cual las mismas expresan

¹⁵ MERCOSUR/CMC/DEC. Nº 12/08, ANEXO: II. Objetivos.

¹⁶ MERCOSUR/CMC/DEC. Nº 12/08, ANEXO: II. Objetivos.

¹⁷ MERCOSUR/CMC/DEC. Nº 12/08, ANEXO: III. Acciones, 1. Nivel horizontal, 1.6. Medidas de facilitación del comercio.

¹⁸ MERCOSUR/CMC/DEC. Nº 12/08, ANEXO: III. Acciones, 2. Nivel sectorial, 2.2. Iniciativas sectoriales de Integración productiva.

¹⁹ Citado por Farina, Juan M. *Contratos Comerciales modernos, modalidades de contratación empresaria*. Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, 1997, p. 783.

su voluntad común para regular los derechos y obligaciones recíprocos; c) Las empresas intervinientes mantienen su individualidad e independencia jurídica; d) Las empresas participantes del joint venture deben contribuir al proyecto común mediante la realización de un aporte, el cual puede consistir en dinero, bienes, tecnología, servicios, etc.; e) Existe un objetivo común a ambas, el cual debe explicitarse en el acuerdo; f) Debe determinarse como se administrarán los bienes y recursos para el logro de la finalidad propuesta; g) Se trata de una inversión de riesgo y no de una inversión financiera.

En definitiva, tomando nota de los elementos estructurales que integran la noción de joint venture, podemos definirlo genéricamente como un acuerdo celebrado entre dos o más empresas, las cuales manteniendo su individualidad jurídica, definen un objeto común, para cuya realización se comprometen a realizar un aporte y determinan la forma de administración conjunta.

La principal clasificación de joint ventures distingue entre el joint venture contractual y el societario. El primero se formaliza y canaliza a través de un contrato celebrado entre dos o más empresas y, dada su naturaleza contractual, se excluye la creación de una sociedad o cualquier otro ente o centro de imputación normativa diferenciado. En cambio, el joint venture societario se canaliza a través de un nuevo sujeto de derecho, particularmente una sociedad comercial, dentro de cuyo marco normativo se regirán las relaciones entre los participantes del joint venture.

Cadenas de valor globales, desarrollo y joint venture Situación en el MERCOSUR. Aspectos analíticos.

En este apartado se realizará un análisis del joint venture en el MERCOSUR y sus potencialidades como instrumento jurídico a través del cual poder vehicular la integración productiva en cadenas de valor globales y regionales.

Para el cumplimiento de esta tarea, será preciso, en primer lugar, realizar una tarea de identificación de equivalencias o disequivalencias en los diferentes regímenes jurídicos de los Estados parte aplicables al joint venture y, en segundo lugar, determinar en base a ello la existencia de simetrías o asimetrías entre aquellos regímenes jurídicos.

El mencionado enfoque parte de la premisa que la existencia de asimetrías –tanto naturales como artificiales²⁰– significa un obstáculo para el desarrollo ulterior del proceso de integración del MERCOSUR. En este sentido, al margen de las innegables asimetrías naturales existentes entre los Estados parte del bloque, existen numerosas asimetrías artificiales, las cuales considero tienen mayor nocividad²¹, razón por la cual las mismas deben ser, en primer lugar, correctamente identificadas, para una posterior consideración sobre su remoción.

²⁰ Jorge Carrera explica en Carrera, Jorge. *El dilema Mercosur (II): ¿avanzar o retroceder?* Buenos Aires, Capital intelectual, 2005, p. 41 que "(...) existen varios tipos de asimetrías, las construidas por la naturaleza, las que son producto de la historia, las que son resultados secundarios de políticas nacionales y las que se construyen ex profeso en base a políticas deliberadas de captura de mercados o creación de ventajas competitivas en un sector".

²¹ Crawley, Andrew. "Informe del relator". INTAL/ITD/IECI, Serie *MERCOSUR: En busca de una nueva Agenda*, documento 6^a, Buenos Aires, 2004, p. 5, sostiene que "(...) las asimetrías invariables y de facto son menos importantes que las asimetrías en las políticas. El problema del MERCOSUR en este aspecto no es geográfico sino político (...)".

El campo jurídico constituye un ámbito de basta proliferación de este tipo de asimetrías, las cuales, en el caso en estudio, pueden configurarse a partir de la existencia de desigualdades en los regímenes jurídicos aplicables al joint venture, conformando, en el sentido apuntado, un obstáculo para la profundización del proceso de integración en su conjunto y, particularmente, para la implementación de uno de los principales instrumentos jurídicos previstos para la puesta en acción del Programa de integración productiva del MERCOSUR.

En el entendimiento descrito, será abordada tentativa de identificación y posterior evaluación de las equivalencias y desigualdades existentes en los diferentes regímenes jurídicos relativos al joint venture en los Estados integrantes del MERCOSUR.

Equivalencias y desigualdades generales en los regímenes jurídicos aplicables al joint venture en los Estados parte del MERCOSUR.

Joint venture contractual. Consideraciones sistémicas generales

De la revisión de los regímenes contractuales aplicables al joint venture en los Estados integrantes del MERCOSUR, podemos afirmar que estos son mayormente equivalentes. En efecto, en los mencionados Estados el régimen contractual se estructura sobre a base del principio de la autonomía de la voluntad, en virtud del cual quienes contratan cuentan con una amplia libertad para la determinación de los derechos, obligaciones y demás condiciones que regirán las relaciones recíprocas. Asimismo, este principio no es absoluto, estando limitado por el debido respeto a la buena fe, la moral y las buenas costumbres y, en general, al orden público estatal, este último materializado en la existencia normas de carácter imperativo no disponibles por las partes contratantes.

Joint venture y contrato asociativos nominados

En las legislaciones bajo análisis²², a excepción de la paraguaya²³, existen diversas figuras contractuales nominadas a través de las cuales puede instrumentarse un joint venture contractual, el cual, en la medida que califique dentro de la figura nominada se integrará supletoriamente por las normas previstas respecto de la misma.

Ahora bien, no puede decirse que exista ni unidad ni equivalencia en cuanto a las diferentes figuras contractuales nominadas consideradas.

²² Argentina: El régimen jurídico argentino se integra por diferentes figuras contractuales nominadas a través de las cuales puede canalizarse esta modalidad de joint venture. En este sentido, la ley 19.550, después de la reforma introducida por la ley 22.903, se ocupa de los “contratos de colaboración empresaria”, regulando dos figuras diferentes: las “agrupaciones de colaboración empresaria” (ACE) y las “uniones transitorias de empresas” (UTE). Ulteriormente, a través de la ley 26.005 se estableció la regulación del consorcio de cooperación.

Brasil: En la legislación brasileña encontramos dos figuras contractuales nominadas a través de las cuales es posible desarrollar esta modalidad de joint venture. Estas son el grupo de sociedades y el consorcio de empresas, ambas figuras regulados por la ley 6404/76 (Ley de Sociedades Anónimas).

Uruguay: El régimen societario uruguayo -ley 16.060- regula en su capítulo III sección II dos figuras nominadas a través de las cuales puede instrumentarse esta modalidad de joint venture: el consorcio y el grupo de interés económico (GIE)

²³ Paraguay: En el derecho paraguayo la Ley de inversiones (Nº 117/91) contiene entre sus disposiciones una mención a los contratos de riesgo compartido, el cual constituye una figura contractual a través de la cual puede canalizarse esta modalidad de joint venture. Lo escueto de la mencionada regulación ha llevado a un sector de la doctrina paraguaya a considerar que se trataría de una mera mención incidental y no de una regulación *in extenso* propia de una figura nominada. En efecto, la mencionada legislación contiene una regulación mínima, en la cual define, caracteriza y establece un mínimo contenido del contrato.

En este sentido, si bien es cierto que de la Unión transitoria de empresas (UTE) argentina y los consorcios –tanto uruguayos como brasileros-, constituyen modalidades contractuales asimilables y mayormente análogas, fundamentalmente en lo que refiere a su objeto, naturaleza, carácter, forma y régimen de responsabilidad, desde el punto de vista subjetivo puede señalarse, como punto divergente, el hecho que el consorcio brasiler sea más restrictivo, en cuanto a que solo pueden constituirlo sociedades, excluyendo a empresarios unipersonales –personas físicas-, quienes no pueden acceder a un consorcio

Además, no existen mayores puntos de contacto que permitan predicar la unidad del régimen. Por el contrario, Brasil es el único Estado que regula al Grupo de Sociedades. Por su parte, Argentina regula a los Acuerdos de colaboración empresaria y a los Consorcios de Cooperación, figuras no legisladas por los demás Estados. Finalmente, Uruguay regula a los Grupos de interés económicos (GIE), los cuales, si bien en cuanto a su objeto pueden ser asimilados a los ACE o a los Consorcios de Cooperación argentinos, se configuran a través de un régimen diferente y específico en los demás aspectos.

Joint venture y contratos asociativos innominados.

Como fuera dicho, los regímenes jurídicos contractuales de los Estados integrantes del MERCOSUR se estructuran sobre a base del principio de la autonomía de la voluntad. Consecuentemente, las partes contratantes pueden moverse con un amplio margen de libertad, dentro de los límites permitidos descritos.

Sobre la base de esta premisa, en línea de principio es admisible que un joint venture contractual sea instrumentado a través de un contrato asociativo innominado.

Una consideración apriorística de esta posibilidad solo puede ser valorada positivamente en el sentido que la mayor libertad para la determinación del contenido del contrato otorga mejores condiciones a las partes para configurar una estructura contractual a medida de las particularidades del joint venture.

Sin embargo, en la medida en que se sale de la nominatividad contractual, la determinación de la disciplina legal aplicable a las figuras asociativas se dificulta por la existencia de regímenes jurídicos específicos que confluyen y se superponen en la regulación del fenómeno de la asociatividad empresaria. De estos regímenes jurídicos cobra especial relevancia el régimen societario y, dentro del mismo, el de la sociedad irregular, de hecho o en común regulada por todos los estados integrantes del MERCOSUR.

En este sentido, como observa Maristella Basso, cuando un determinado ordenamiento jurídico prevé y disciplina determinados tipos de sociedades, cada una con sus propias características, tiende entonces a reconducir a ellos todos los fenómenos societarios y, en general, asociativos. A falta de registro de la relación jurídica asociativa, resulta difícil determinar cuales son las características de una acción conjunta de personas que puedan determinar con precisión si ellas están actuando en forma de sociedad o no.

Cuando la actividad conjunta se manifiesta a través de elementos materiales tales como conjunción de capitales, insumos y equipamientos, división de ganancias y pérdidas, división de riesgos y

responsabilidades, entre otras, aumenta la posibilidad de considerar que la relación asociativa no es otra cosa que una sociedad de hecho o irregular²⁴.

En definitiva, sobre la base de la admisibilidad del joint venture contractual en los términos descritos precedentemente, existe una evidente zona de peligro en virtud de la incerteza jurídica existente respecto del régimen legal aplicable a este negocio jurídico, lo cual resulta importante en caso de conflictos y frente a la eventualidad que sea aplicado el régimen de las sociedades no constituidas regularmente, fundamentalmente en cuanto a las implicancias de ello en materias como la administración y responsabilidad, las cuales pueden resultar mas gravosas que las previstas contractualmente.

Recapitulando, en cuanto a los joint ventures instrumentados a través de contratos asociativos innominados, el sistema es mayormente equivalente, aunque defectuoso desde el punto de vista de la seguridad jurídica que debe primar en este tipo de negocios.

Joint venture y sociedad accidental o en cuenta de participación.

Con excepción de Paraguay, los demás Estados integrantes del MERCOSUR, contienen en sus respectivos regímenes jurídicos internos, otro instituto jurídico nominado por medio del cual puede instrumentarse esta modalidad de joint venture. El mismo recibe del nombre de sociedad accidental o en participación, en Argentina y Uruguay, o sociedad en cuenta de participación (*sociedade em conta de participação*), en Brasil y es tratado análogamente en cuanto a su régimen legal por estos Estados.

Más allá de las diferencias terminológicas, se trata de un instituto jurídico en virtud de cuyo régimen los sujetos que participan, manteniendo su individualidad jurídica, se obligan a colaborar en procura del cumplimiento de una finalidad común, para lo cual uno de ellos utiliza su firma para realizar uno o más negocios determinados.

Uno de los aspectos que ha generado gran discusión doctrinaria refiere a la consideración de la naturaleza jurídica de este instituto. En este sentido, es posible distinguir dos grandes corrientes de pensamiento, por un lado, aquella que considera que se trata de una sociedad, y, por otro lado, aquella que considera que no se trata de una sociedad sino de un contrato.

Si bien esta discusión se ha extendido tanto en Argentina, como en Brasil y Uruguay, en el primero de los mencionados, lejos de ser trivial, reviste una gran importancia.

En este sentido, la legislación societaria argentina establece que los tipos societarios de las Sociedades Anónimas y en Comandita por Acciones sólo pueden formar parte de sociedades por acciones (Art. 30 L. 19.550) y, consecuentemente, si se considera a la sociedad accidental o en participación como sociedad, el derecho argentino establecería una significativa restricción subjetiva, al prohibir la participación en las mismas a las sociedades por acciones.

Esta postura ha sido acogida por en buena parte de la doctrina²⁵ y jurisprudencia²⁶ argentina. No obstante, el debate se ha alimentado por la existencia de una vertiente doctrinaria²⁷, que en sentido

²⁴ Basso, Maristella. *Joint venture. Manual Prático das associações empresariais*. (3º edición). Porto Alegre, Livraria do Advogado editora, 2002, p. 155.

²⁵ En este entendimiento, Nissen, Ricardo Augusto. *Ley de Sociedades Comerciales. Comentada, anotada y concordada* (Tomo 5), cit., p.196; también Zaldivar, Enrique y Otros. *Cuadernos de Derecho Societario. Volumen II. Sociedades por parte de interés y por cuotas*. Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1980, p. 118.

contrario y bajo la consideración de la naturaleza contractual de la sociedad accidental o en participación, ha sostenido que la referida prohibición no sería de aplicación al instituto bajo análisis. En definitiva, en el derecho argentino la viabilidad de la eventual aplicación de la sociedad accidental o en participación para canalizar proyectos de joint venture contractuales ha sido puesta en duda. Aún más, como observa Richard, se descarta en general la utilización de este instituto como marco regulatorio de un joint venture por las discrepancias doctrinarias existentes sobre si son alcanzadas por el art. 30 de la L. 19.550²⁸.

Por su parte, tanto el régimen jurídico brasilero como el uruguayo carecen de una disposición análoga a la descrita a propósito del art. 30 de la L. 19.550 argentina. Consecuentemente, en los mencionados Estados el instituto bajo análisis resulta plenamente aplicable a los joint venture contractuales.

Joint venture societario.

La primera observación que es posible realizar respecto del régimen jurídico aplicable al joint venture societario en los Estados parte del MERCOSUR, sobre la base de una consideración genérica de los sistemas societarios establecidos en los países integrantes del bloque, es que la regulación societaria en estos países responde a sistemas jurídicos equivalentes, en el sentido de que se inspiran en los mismos principios y dogmas, básicamente la tipicidad, la subjetivación de la personalidad jurídica, la inscripción registral, la regularidad, el objeto determinado, la intangibilidad del capital y el régimen orgánico en la conformación de la voluntad social²⁹.

Sin embargo, esta primera afirmación general debe ser matizada en la consideración de algunos aspectos en particular.

En primer lugar, si bien todos estos regímenes societarios se basan en el principio de la personalidad jurídica de las sociedades, existen diferencias en cuanto a los criterios para la determinación de la misma. En este sentido, mientras que Argentina y Uruguay se basan en un criterio de constatación funcional para la determinación de la personalidad jurídica de las sociedades comerciales, Brasil y Paraguay basan su régimen sobre un criterio de constatación registral. Esta diferencia no es un detalle, ya que no deja de tener importantes implicancias; por ejemplo, en relación a las sociedades

²⁶ CNac. A. Com., Sala C, 18-02-05, "Scrocco Construcciones SRL c/Minardi SA", fallo en el cual se estableciera respecto de la extensión de la prohibición establecida en el art. 30 de la L. 19.550 –referida a que las sociedades por acciones tomen parte en otras que no sean de igual naturaleza- es comprensiva de las sociedades accidentales o en participación. En el mismo sentido, C. Nac. Com. Sala E, 25/10/2002, "Bogart Producciones SRL c/Jusid, Juan J.", sentencia en la que se manifiesta que la veda para que las sociedades por acciones integren sociedades en participación, que surge de nuestro art. 30, es una consecuencia de la inclusión de la participación como tipo societario.

²⁷ En este entendimiento, entre otros, Richard, Efraín Hugo y Muiño, Orlando en *Derecho societario*. Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, 2002, p. 112. También Anaya, Jaime quien sostiene que "Ante el concepto que la propia ley 19.550 ha dado de las sociedades en el art. 1º fluye su inadecuación e inaplicabilidad a las participaciones: a) porque la sociedad es sujeto de derecho, no siéndolo la participación; b) porque concierne al sujeto societario una forma organizada, ausente en la sociedad en participación, donde los actos se cumplen por el gestor y en su caso, habrá una organización del gestor pero no de la sociedad; c) porque la sociedad se organiza para el cumplimiento de actividades, en tanto la participación tienen por objeto operaciones determinadas y transitorias", citado por Zaldivar, Enrique y Otros. *Cuadernos de Derecho Societario. Volumen II. Sociedades por parte de interés y por cuotas*, cit., p. 118.

²⁸ Richard, Efraín H.; Muiño, Orlando Manuel. *Derecho societario*, cit., p. 809.

²⁹ Aguinis, Ana María de. *Empresas e inversiones en el MERCOSUR*, Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1994, p. 229.

de hecho, las cuales podrían ser consideradas personas jurídicas –con las consecuencias que esto conlleva- en Argentina, no pudiendo serlo en Brasil³⁰.

En segundo lugar, en lo que respecta al principio de tipicidad, cada país dispone de normas y leyes societarias que regulan tipos de sociedades con rasgos mayoritariamente comunes entre sí. Consecuentemente, en general hay coincidencia en los cuatro países respecto a las categorías y tipos de formas jurídicas societarias legisladas: sociedades de personas, sociedades por cuotas y sociedades por acciones.

Sin embargo, es posible identificar algunas divergencias en cuanto a la regulación concreta de algunos aspectos particulares de los tipos societarios. Por ejemplo, en la Sociedad Anónima, existen algunas diferencias en la solución legal dada a cuestiones como el procedimiento de constitución, en materia de capital y acciones en lo relativo a exigencias de capital mínimo o en cuanto al tipo de acciones permitidas y en materia de administración.

Asimismo, desde un punto de vista funcional, Olivera García observa una mayor utilización relativa de la Sociedad de Responsabilidad Limitada que la Sociedad Anónima en Brasil, a diferencia de lo que ocurre en los demás Estados del bloque, en los cuales la Sociedad Anónima es utilizada como forma jurídica para la pequeña, mediana y gran empresa. Por el contrario, en el caso de Brasil, la forma de Sociedad Anónima se ha mostrado reservada a la gran empresa con gran número de accionistas o, en general, sociedades cuyas acciones tienen oferta pública³¹.

En tercer lugar, en relación a los pactos parasocietarios y la sindicación de acciones o acuerdos de accionistas en las Sociedades Anónimas, en todos los Estados analizados los mismos son admisibles. No obstante, mientras que Brasil y Uruguay contienen previsiones normativas específicas –y mayormente análogas- en sus respectivas legislaciones societarias, Argentina y Paraguay no regulan específicamente este instituto jurídico, sin perjuicio de lo cual han sido admitidos doctrinaria y jurisprudencialmente y caracterizadas de modo similar.

Conclusiones sobre las equivalencias y desequivalencias generales identificadas en los regímenes jurídicos aplicables al joint venture en los Estados parte del MERCOSUR.

Una primera conclusión general y preliminar que es posible extraer de la revisión de los regímenes jurídicos aplicables al joint venture en los Estados integrantes del MERCOSUR, en cuanto a la evaluación de si las equivalencias y desequivalencias individualizadas pueden configurar verdaderas asimetrías artificiales, es que en todos los Estados tanto el sistema contractual como el societario, al cual se reconduce un joint venture para la determinación de su régimen legal, se estructura sobre un

³⁰ En un sistema de determinación de la personalidad jurídica basado en un criterio de constatación funcional, la misma no está sujeta al cumplimiento de algún acto concreto y tangible, como la inscripción, matriculación o publicidad del acto constitutivo de la sociedad, quedando sujeta al cumplimiento de los requisitos de forma legalmente establecidos. Por el contrario, en el caso de los sistemas basados en el criterio de la constatación registral, es precisamente el acto de publicidad formal el que determina la atribución de personalidad jurídica societaria.

³¹ Olivera García, Ricardo. *Estudios de Derecho Societario*, Rubinzal Culzoni Editores, 2005, p. 144. El autor explica esta diferencia a la luz de la dicotomía existente entre el régimen de las Sociedades Anónimas en Brasil, basado en el modelo de la *aktiengesellschaft* alemana pensado particularmente para la gran empresa y el régimen establecido para este tipo societario en los demás Estados integrantes del bloque, basado en el modelo de la *société anonyme* francesa, el cual consagra la polivalencia funcional del tipo.

núcleo básico de principios sistémicos equivalentes, lo cual determina que su funcionamiento sea en principio simétrico.

Sin embargo, como fuera descrito, se han identificado ciertas divergencias y desequivalencias que, matizando la conclusión general adelantada precedentemente, vienen a configurar rasgos de asimetrías en algunos aspectos relativos al régimen legal aplicable al joint venture.

En este sentido, considero que la más notoria e importante de las asimetrías existentes en el sentido expuesto, se configura respecto de Paraguay, dentro de cuyo régimen jurídico no se encuentra regulación legal específica e integral respecto de diferentes institutos jurídicos que si se encuentran regulados especialmente por los demás Estados en estudio. En efecto, no hay previsión legal expresa respecto de contratos asociativos nominados particulares o de la figura de la sociedad accidental o en cuenta de participación. Asimismo, en relación al joint venture societario, no existe regulación legal expresa sobre los pactos parasocietarios o la sindicación de acciones o acuerdo de accionistas en las Sociedades Anónimas.

Desde un punto de vista valorativo, considero que las asimetrías referidas precedentemente, tienen importantes consecuencias por cuanto vienen a incrementar los efectos nocivos producidos por las grandes asimetrías naturales ya existentes respecto los demás socios del bloque de integración, fundamentalmente Brasil, en cuanto a las posibilidades del desarrollo ulterior del proceso de integración en su conjunto y, en definitiva, en cuanto a las posibilidades del referido Estado de aprovechar las ventajas y externalidades positivas que implica la pertenencia al MERCOSUR.

Ulteriormente, las equivalencias existentes entre los regímenes jurídicos Argentino, Brasileño y Uruguayo, en los referente al joint venture contractual instrumentado a través de contratos asociativos nominados, se ve menguada por la falta de unidad en la legislación existente, lo cual se ha manifestado principalmente en el diseño y establecimiento de estructuras jurídicas por cada país en forma individual e independiente³².

Sobre la base de esta consideración, es posible entender la proliferación de figuras asociativas en Argentina –ACE, UTE, Consorcios de Cooperación- respecto a los demás Estados, o las divergencias entre figuras contractuales nominadas asimilables como las UTE argentinas y los consorcios brasileros y uruguayos o los ACE y Consorcios de Cooperación Argentinos respecto de los GIE uruguayos.

En conclusión, el joint venture no cuenta con una regulación sistémica totalmente equivalente en los Estados mercosureños. Por el contrario, existen ciertas y serias desequivalencias parciales a través de las cuales se configuran verdaderas asimetrías artificiales que dificultan o neutralizan las potencialidades de este instrumento jurídico para la puesta en acción del Programa de integración productiva del MERCOSUR. Por tanto, es necesario que los Estados involucrados en el referido programa, se comprometan en la construcción de una voluntad conjunta para la armonización del

³² Dentro de la doctrina Argentina, Etcheverry es particularmente crítico respecto de esta situación. En este sentido, ha dedicado varios artículos para referir a esta situación. Por ejemplo, en un artículo titulado “Negocios, contratos asociativos y Mercosur”. En *SOCIEDADES - Revista de Derecho Privado y Comunitario* 2003 – 2 pp. 353-389, Santa Fe, Editorial Rubinzal Culzoni, 2003, pp. 382/83, pueden leerse, entre otras, las siguientes reflexiones: “En materia de negocios de colaboración, hay una oferta amplia, la cual no termina de satisfacer a los empresarios que a veces se ven muy dificultados para construir sus organizaciones (...) No hay unidad en el tema de los contratos asociativos de colaboración en Sudamérica: cada país ha generado sus propias estructuras que, aunque a veces tienen similitudes, no encajan en un sistema, ni siquiera susceptible de ser armonizado (...)”.

régimen jurídico aplicable al fenómeno de la asociatividad empresarial y, particularmente, al régimen aplicable a los joint ventures.

Bibliografía

- Aguinis, Ana María De. *Empresas e inversiones en el MERCOSUR*, Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1994.
- Basso, Maristella. *Joint venture. Manual Prático das associações empresariais*. (3º edición). Porto Alegre, Livraria do Advogado editora, 2002. Carrera, Jorge. *El dilema Mercosur (II): ¿avanzar o retroceder?* Buenos Aires, Capital intelectual, 2005.
- Crawley, Andrew. "Informe del relator". INTAL/ITD/IECI, Serie *MERCOSUR: En busca de una nueva Agenda*, documento 6ª, Buenos Aires, 2004.
- Etcheverry, Raúl Aníbal "Negocios, contratos asociativos y MERCOSUR. En *SOCIEDADES - Revista de Derecho Privado y Comunitario* 2003 – 2 pp.353-389, Santa Fe, Editorial Rubinzal Culzoni, 2003.
- Farina, Juan M. *Contratos Comerciales modernos, modalidades de contratación empresarial*. Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, 1997.
- Gereffi, Gary; Humphrey, John & Sturgeon, Timothy. "The governance in global value chains". En *Review of International Political Economy* ISSN 0969-2290, Taylor & Francis Ltd P. 78/104. 2005. Disponible en <http://www.tandf.co.uk>. Consultado en fecha 15/03/2011.
- Gereffi, Gary and Korzeniewicz, Miguel. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Greenwood Press., 1994.
- Humphrey, J. and Schmitz, H. "Governance in Global Value Chains", En *IDS Bulletin*, 32.3: 19-23. Disponible en <http://www.silvaculler.com.ar/library/HumphreySchmitz.pdf>. Consultado en fecha 22/03/2011.
- Nissen, Ricardo Augusto. *Ley de Sociedades Comerciales. Comentada, anotada y concordada* (Tomo 5). Buenos Aires, Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma, 1998.
- Olivera García, Ricardo. *Estudios de Derecho Societario*. Santa Fe, Rubinzal Culzoni Editores, 2005.
- UNIDO 2006. *Alliances and Joint Ventures (Part one)*. The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Viena.
- UNIDO 2007. *Building linkages for competitive and Responsible Entrepreneurship*. The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) and the Fellows of Harvard College. Viena.
- UNIDO 2008. *UNIDO Patterns of Internationalization for Developing Country Enterprises (Alliances and Joint Ventures)*. The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Viena.
- Richard, Efraín Hugo y Muiño, Orlando. *Derecho societario*. Buenos Aires, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, 2002.

- Zaldivar, Enrique y Otros. *Cuadernos de Derecho Societario. Volumen II. Sociedades por parte de interés y por cuotas*. Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1980.