

FACES

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

ISSN 0328-4050

ISSN En Línea 1852-6535

Año 14

Nº 30-31

enero-diciembre 2008

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina

CENTRO DE DOCUMENTACIÓN
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad Nacional de Mar del Plata
cendocu@mdp.edu.ar
<http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/>

Nülan
Portal de Promoción y Difusión Pública del
Conocimiento Académico y Científico
<http://nulan.mdp.edu.ar>

El universo de las combinaciones de negocios -Consortios de cooperación-

The Universe of Business Combination –Consortia of Cooperation-

Beatriz M. de Franchini¹

Marta S. Tramallino de Guinea²

Rosa T. Cruz de Innocente²

Margarita C. Carbajal²

Idalia G. de Castro²

RESUMEN / SUMMARY:

La cooperación entre empresas surge como una estrategia competitiva que éstas han desarrollado para adaptarse a una economía globalizada, en términos contables: COMBINACIONES DE NEGOCIOS.

En el ámbito jurídico la cooperación empresaria carece de una regulación precisa y ordenada. No existe una teoría general de los contratos asociativos; las posibles variantes en ellos quedan libradas, salvo contadas excepciones, al principio de la “autonomía de la voluntad” de las partes, axioma rector del derecho privado.

Este hecho permite que se afirme que las posibles “combinaciones de negocios” desde el punto de vista jurídico, conforman un universo mucho más amplio que el previsto en la normativa contable.

Además de analizar brevemente los Consortios de Cooperación, el presente trabajo formula una propuesta acerca del método para contabilizar los efectos de la combinación de negocios instrumentada a través del consorcio de cooperación, y para elaborar la información contable posterior.

Cooperation among companies arises as a competitive strategy that they have

¹Directora. Universidad Nacional del Nordeste. Facultad de Ciencias Económicas.

²Docente Investigador. Universidad Nacional del Nordeste. Facultad de Ciencias Económicas.
idecastro@eco.unne.edu.ar

developed so as to adapt themselves to a global economy. In accountancy terms, regulation conceptualizes these strategies as BUSINESS COMBINATIONS.

In the legal environment business cooperation lacks a precise and orderly regulation. There is not a general theory of the associative contracts, whose possible variables are set free, except for a few exceptions, to the principle of "goodwill" of the parts, this being the main axiom of the private law.

For that reason, the possible "business combinations" from the juridical point of view constitute a much wider universe than the one foreseen in the accountancy regulation.

Besides briefly analyzing the Consortia of Cooperation, the present work makes a proposal about the method to account for the effects of business combination implemented through the cooperative consortia, and to elaborate the subsequent countable information.

PALABRAS CLAVE / KEYWORDS:

Combinaciones de Negocios - Colaboración Empresaria - Contratos Asociativos - Consorcios de Cooperación

Business Combinations - Business Cooperation - Associative Contracts - Consortia of Cooperation

INTRODUCCIÓN - COMBINACIONES DE NEGOCIOS

La globalización trajo consigo múltiples desafíos. Uno de ellos es la implementación de estrategias creativas que permitan a las empresas una mayor competitividad y eficiencia operativa para enfrentar una época caracterizada por la economía de escala, un gran dinamismo y una abierta tendencia hacia el agrupamiento empresario.

Hay quienes sostienen (Negri, 2000:731) que este último fenómeno no es sólo una respuesta a las circunstancias económicas actuales, sino también una pauta de conducta sociológica en el mundo de los negocios, un devenir natural de la propia historia de su protagonista: el hombre, que acompaña de esa forma el complejo desarrollo de nuestra civilización.

Así, del mismo modo que la sociedad y la empresa, como organización, han reemplazado al comerciante individual en su actuación en los mercados, el futuro inmediato pertenecerá a la agrupación empresaria, como célula

básica.

Sea cual fuere la causa real del fenómeno, el mismo existe y avanza en forma vertiginosa, adoptando múltiples modalidades, distintos mecanismos económicos y diferentes procedimientos jurídicos.

Los mecanismos económicos pueden ser de autotrecimiento (primarios) o de integración (secundarios).

Los de autotrecimiento o primarios se dan en una misma empresa y consisten en la reinversión total o parcial de las utilidades, apelando para ello a previsiones de la legislación societaria, tales como: aumento de capitales, fijación de pautas para las políticas de reservas y distribución de dividendos; o en la transformación del tipo legal societario, adecuándolo a la dimensión que optimice su crecimiento.

Los de integración o secundarios pueden ser horizontales o verticales, según comprendan una misma o diversas etapas del proceso de producción de las empresas integradas, admitiéndose, asimismo, variantes derivadas de las anteriores como la piramidal, radial o circular. Operan cuando existe una empresa principal y filiales, según estas últimas se desprendan hacia abajo o se agrupen a modo de constelaciones alrededor de la empresa madre; con el agregado, en el último caso, de relacionarse también entre sí.

A su vez, y en el ámbito jurídico, los mecanismos de integración pueden darse mediante acuerdos entre sociedades, de naturaleza contractual o a través de figuras propias del derecho societario. En ambos casos cabe distinguir formas integrativas de mera cooperación o colaboración, a las cuales la doctrina atribuye las más variadas denominaciones, no siempre precisas ni unívocas, tales como contratos asociativos, de colaboración, de coordinación, consorcios, empresas coligadas, sociedades vinculadas, etc.; de otras formas que importan dominación o control de una o más empresas subordinadas o dependientes y que se reconocen, con mayor uniformidad terminológica, como grupos empresarios.

El derecho ha dado una doble vertiente de tratamiento a estas vinculaciones empresarias.

Mientras se negaba reconocimiento a los acuerdos contractuales, que no llegaban a conformar una nueva estructura jurídica, los diversos modos de colaboración empresaria se canalizaban a través del control societario previsto por la legislación pertinente.

Control, tanto directo como indirecto, que surge ante la existencia de determinados supuestos legales mencionados en el Art.º 33 de la Ley de Sociedades Comerciales (LSC) y sobre la base del principio de realidad económica, integrado posteriormente con el concepto de participación significativa, actuación concertada y parte relacionada.

La segunda vertiente es aún fragmentaria e insuficiente ya que admite, a partir de la reforma introducida a la LSC en 1983 por la Ley Nº 22903, una vinculación empresaria que se mantiene en el ámbito contractual, que no constituye una nueva sociedad ni es sujeto de derecho, a través de dos variantes: las “Agrupaciones de Colaboración” (ACE) y las “Uniones Transitorias de Empresas” (UTE).

A estas dos alternativas se ha agregado en el año 2005 una tercera, mediante la Ley Nº 26005 que creó la figura que nos ocupa en este trabajo: los “Consortios de Cooperación” (CC).

ENFOQUE CONTABLE

La normativa contable profesional conceptualiza estas estrategias asociativas denominándolas COMBINACIONES DE NEGOCIOS y establece que para su existencia es fundamental la transacción entre partes independientes, lo que origina un nuevo ente económico sin la necesaria conformación de un nuevo ente jurídico, puesto que, se contemplan diferentes modalidades y métodos aplicables para su contabilización.

Dentro de este marco, algunos de los contratos asociativos podrían considerarse desde el punto de vista de la doctrina contable como “COMBINACIONES DE NEGOCIOS”. La expresión es definida por las normas contables profesionales a través de la Resolución Técnica Nº 18 punto 6 de la siguiente manera:

“Es una **transacción** entre **entes independientes** que da lugar a la aparición de un **nuevo ente económico** debido a que **uno de los entes se une con el otro u obtiene el control** sobre los activos netos y las actividades del mismo”.

Como existen diversas estrategias y/o contratos asociativos empleados por las empresas para adaptarse, sobrevivir y crecer en una economía globalizada; la definición incorporada por la norma contable profesional, ya deja vislumbrar las características que deben reunir los contratos asociativos que

realizan las empresas para que tipifiquen como “Combinaciones de Negocios”:

Es una transacción: Para el derecho sustancial, es un acto jurídico bilateral (contrato) por el cual las partes, haciendo concesiones recíprocas, extinguen las obligaciones litigiosas o dudosas. (Garrone, 1989:733). Desde el punto de vista contable, se entiende “transacción” como la operación, trato, convenio o negocio. Extinción de obligaciones litigiosas o dudosas, resultante de concesiones recíprocas entre las partes (Fowler Newton, 1994:259).

Desde la perspectiva de las combinaciones de negocios, este término tiene dos implicancias: por un lado, establece un intercambio entre dos o más personas (físicas o jurídicas) y por el otro, se transforma en un referente temporal en relación a la contabilización de sus efectos.

El análisis se concentra temporalmente en el momento en que se formalizan los contratos asociativos, no obstante podría incluirse un período previo y posterior en la medida en que esa ampliación del plazo de tiempo aporte datos que mejoren sustancialmente la realidad económica subyacente ya mostrada.

Entes independientes: Las normas contables profesionales no definen categóricamente lo que entienden por “entes independientes”; sin embargo, sí, se ocupan de aclarar la existencia de “partes relacionadas”, estableciendo que: “Una parte se considera relacionada con otra si una de ellas tiene la posibilidad de ejercer el control sobre la otra, o de ejercer influencia significativa sobre ella al tomar sus decisiones operativas y financieras”.

No obstante, de la lectura minuciosa de la Resolución Técnica N° 21, se infiere que una parte es independiente de la otra, cuando siendo ajeno a la inversora y a la emisora, no ejerce control o influencia significativa sobre ninguna de ellas.

La definición incluida, implícitamente asume que los entes “independientes” pre-existen y, como resultado de la transacción, dan lugar a ese nuevo ente económico.

Aparición de un nuevo ente económico: Entendido como un patrimonio diferente del de los entes económicos que se unen y que está afectado a una o varias actividades, con el objetivo de obtener un beneficio implícito o explícito. La aparición de un nuevo ente económico no

necesariamente implica la creación de un nuevo ente jurídico.

Uno de los entes se une con el otro u obtiene el control: La forma en que pueden instrumentarse las combinaciones de negocios son: a través de la fusión legal (un ente se une con el otro) o, a partir de la compra del paquete accionario de una empresa (uno de ellos obtiene el control).

A los fines de la RT 21.1.1 “Control es el poder de definir y dirigir las políticas operativas y financieras de una empresa”.

Dejando de lado la fusión, la escisión-fusión, y las compras de acciones que otorgan control donde no hay dudas de la presencia de una combinación de negocios, surgen los siguientes interrogantes:

¿Hay combinación de negocios cuando se compra parte del paquete accionario para tener influencia significativa?

¿Hay combinaciones de negocios en los acuerdos contractuales que no otorgan personalidad jurídica (negocio conjunto) en virtud de los cuales dos o más partes desarrollan una actividad económica?

Si bien ambas situaciones tienen dificultades al momento de reunir todas las características exigidas normativamente para configurarse como una combinación de negocios, la doctrina (Biondi, 2003:169) ha ampliado el espectro de las mismas, incluyendo también, a las inversiones en empresas sobre las que se ejerce influencia significativa y a los contratos de colaboración empresaria – UTE y ACE - regulados por la LSC. Siguiendo este criterio, también se incluirían a los Consorcios de Cooperación (En adelante CC).

ENFOQUE JURÍDICO

En el ámbito jurídico la cooperación empresaria carece de una regulación precisa y ordenada. No existe una teoría general de los contratos asociativos, sus posibles variantes han quedado libradas al principio de la “autonomía de la voluntad” de las partes, expresamente consagrado en el Código Civil de Vélez Sársfield y axioma rector en el campo del derecho privado. La regulación específica de tres figuras colaborativas legisladas en los últimos años - ACE, UTE y CC - no cambia la situación; por cuanto, la orfandad legislativa se mantiene todavía en lo que respecta a una teoría general que permita ser aplicada a otras modalidades de coordinación y cooperación que, partiendo precisamente de ese principio de la autonomía de la voluntad, los

empresarios puedan articular para afrontar su desarrollo económico.

Es así que, como afirma Efraín Hugo Richard, “las relaciones de organización vienen invadiendo un sistema creado bajo las relaciones de cambio”.

En efecto, la codificación clásica estructuró la teoría general del **contrato de cambio**, como modelo adversarial, con intereses contrapuestos, y generalmente equivalentes, respondiendo a ecuaciones económicas simples, tales como el *do ut des* o el *do ut facias* romano. (“te doy para que me des” o “te doy para que hagas”).

Las relaciones de organización empresaria admitidas en una época que se evidencia como pasada, encontraban como único cauce a la **sociedad**, constituida mediante un contrato plurilateral, con personalidad jurídica propia, distinta a la de sus asociados.

Hoy, las figuras asociativas adquieren formas cada vez más complejas y sofisticadas y han superado la exigencia de personalidad jurídica. Estas figuras deben ser reguladas genéricamente, partiendo de un modelo cooperativo, distinto del adversarial clásico, dando lugar al “contrato de colaboración” como término genérico (del cual el asociativo sería una especie) y opuesto al “de cambio”.

Ahora bien, si concebimos al contrato como un negocio jurídico bilateral, de contenido patrimonial, desde el punto de vista jurídico “combinaciones de contratos”, en particular los colaborativos; resulta el término equivalente al de “combinaciones de negocios” del lenguaje contable.

Utilizamos el término “negocio” intencionalmente, para armonizar la terminología legal con la contable. Nuestro Código se estructura sobre la base de la teoría de los hechos y actos jurídicos, de origen romano, y propia del derecho decimonónico. A partir de la labor de los romanistas alemanes del Siglo XIX, llamados pandectistas, prevalece en la literatura jurídica la teoría del negocio jurídico. Se da este nombre a: “todo acto voluntario y lícito realizado de conformidad con una norma jurídica que tenga por finalidad directa y específica crear, conservar, modificar, transferir o extinguir derechos y obligaciones dentro de la esfera del Derecho Privado”. (Osorio: 643)

De ello resulta que en derecho, las combinaciones de negocios conforman un universo mucho más amplio que el previsto en la normativa contable. La mayor amplitud deviene no sólo de las distintas posibilidades, no reguladas

aún, sino también, de la inexistencia del requisito de tratarse como entes independientes y de la ausencia de exigencia en la conformación de un nuevo ente económico.

Teniendo en cuenta la amplia gama de contratos colaborativos que pueden observarse en la práctica, a los que también llamaremos, en sentido genérico, participativos o de colaboración y, siguiendo una tradicional clasificación del Dr. Efraín Hugo Richard que se complementa con algunas precisiones del Dr. Jorge Mosset Iturraspe, se puede intentar la siguiente clasificación:

Sin finalidad común: Agencia; Concesión; Distribución; Licencia; Franquicia o *Franchising*; Mandato; *Factoring*; *Underwriting*.

Aclaremos que en todo contrato hay una genérica comunión del resultado esperado, que no alcanza a ser finalidad común porque ésta se caracteriza por la comunidad “del medio” para que cada una de las partes alcance el resultado deseado. Un recurso práctico para distinguir la existencia de fin común en sentido jurídico es la posición o el nombre de los contratantes: Cuando no hay finalidad común toman distinto nombre; se adopta el mismo en los casos en que sí exista finalidad común: por ej. socios, partícipes, consorcistas, etc.

Con finalidad común

Dentro de los cuales cabe distinguir:

Sin organización: Sociedad Accidental o en Participación, Aparcería, Sociedad de Hecho.

La falta de organización refiere a su faz externa. No significa que no exista en forma subyacente una organización económica, pero hacia el exterior actúa una sola persona como gestor de los participantes, quien concreta a su nombre y en forma personal el negocio que es objeto de la participación

Con organización

Que a su vez pueden clasificarse en:

Sin personalidad jurídica: Consorcio, Unión Transitoria de Empresas (UTE), Agrupación de Colaboración Empresaria (ACE), Consorcio de Cooperación.

Con personalidad jurídica: Sociedades civiles y comerciales, Sociedad de sociedades, Cooperativas, Asociaciones, Sociedad de Garantías Recíprocas (SGR).

Solamente a estos últimos debería reservarse el término de contratos asociativos, considerándolos una especie dentro del género de: contratos de colaboración, colaborativos o participativos.

Como se advierte en la clasificación precedente, no todos los contratos de colaboración analizados con criterio jurídico se aproximan a los que, según las normas técnicas contables, califican como “combinaciones de negocios”.

El siguiente esquema pretende relacionar las figuras en su dimensión contable y jurídica, seleccionando entre estas últimas a las que guarden relación con las primeras.

COMBINACIONES DE NEGOCIOS		
	Denominación	Reflejo Contable
Figura Legal	Figura contable	Momento de la transacción entre entes independientes o la formalización de acuerdos.
Fusión ----- Escisión (LSC)	Unificación de intereses	Registra los efectos de la combinación por el método de la "unificación de intereses".
Empresas controladas y vinculadas (LSC)	Adquisiciones que otorguen control	Registra los efectos de la combinación por el método de "adquisición"
	de Activos Netos de Acciones	Registra los efectos de la combinación por el método de "adquisición"
Figura Legal	Figura contable	Momento de la transacción entre entes independientes o la formalización de acuerdos
S. Accidentales o en participación (LSC)		Registran las aportaciones realizadas a nombre del socio gestor
CCE (LSC) Consortios de Cooperación - (L.26005)	Negocios Conjuntos	Registran el Fondo Común Operativo

CONSORCIOS DE COOPERACIÓN

Según el Diccionario de la Real Academia Española, por **consorcio** se entiende “participación y comunicación de una misma suerte con uno o varios”, y por **cooperación**, “obrar conjuntamente con otro u otros para un mismo fin”.

La expresión de la Ley N° 26005, sancionada en diciembre del año 2004, ha sido feliz al adoptar la denominación “Consortio de Cooperación” para indicar una relación con finalidad común, tipificando así un nuevo contrato de colaboración empresaria, además de los que ya había estructurado la LSC (Concretamente Agrupaciones de Colaboración Empresaria y Uniones Transitorias de Empresas).

Es habitual encontrar bibliografía que considere a esta figura como una herramienta destinada fundamentalmente a mejorar el perfil exportador de la Argentina, beneficiando al segmento que reúne más potencialidad -el constituido por las pequeñas y medianas empresas- y permitiéndole incrementar sus operaciones de comercio exterior. Sin embargo, la Ley no hace referencia alguna a este objeto exclusivo. En ella se enuncia que los empresarios, ya sean personas físicas o jurídicas, pueden recurrir a la modalidad colaborativa para concretar una gran amplitud de propósitos, tales como: “facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, definidas o no al momento de su constitución, a fin de mejorar o acrecentar sus resultados”, según texto del Art. 1º.

La fuerte tendencia a vincular esta nueva figura contractual con operaciones de exportación sólo se intuye a través de dos hechos concretos. El primero es el Informe de las autoras de la Ley al elevar el proyecto pertinente, en uno de sus párrafos, se indica que este instrumento es de particular relevancia para las PyMEs exportadoras. El segundo hecho es el Art. 11 de la propia Ley, que faculta al Poder Ejecutivo a otorgar beneficios que tiendan a promover la conformación de consorcios de cooperación especialmente destinados a la exportación.

Los “Consortios de Cooperación” deberán establecer, según el Art. 1º, una organización común, pero sus relaciones se enmarcan exclusivamente en el ámbito contractual. Así, el Art. 2º dispone que: “no son personas jurídicas, ni sociedades, ni sujetos de derecho”.

Esta afirmación se contradice con el Art. 6º, que ordena la inscripción del contrato constitutivo ante la autoridad de contralor que corresponda, bajo pena de otorgar al consorcio los efectos de una sociedad de hecho.

La deficiente técnica legislativa altera el principio de congruencia, ya que una relación contractual no puede ser a la vez un sujeto de derecho, e implica una suerte de "conversión" del consorcio, alterando su naturaleza y marcando una tendencia a la subjetivización del mismo. Tendencia que también se manifiesta en otros artículos, particularmente el 7º, al mencionar los contenidos imprescindibles del contrato constitutivo, entre ellos: denominación propia, domicilio especial, fondo común operativo, contabilidad autónoma, estado de situación patrimonial, mandatario único o plural que representa al consorcio y actúa en su nombre, y un ámbito de deliberación y decisión por mayorías. El fondo común operativo debe permanecer inalterable, característica propia del capital social -Art. 8º- y el Consorcio admite causales de disolución -Art. 10-. Este es un término ajeno a una relación contractual y, en cambio, propio del ordenamiento societario.

Algún tipo de sanción resultaba procedente, por cuanto la inscripción se funda en razones de seguridad jurídica, ya que la misma opera en beneficio de terceros, dando a publicidad el contenido del contrato, las empresas que integran el consorcio y la proporción en que cada una de ellas se responsabiliza por las obligaciones contraídas por el representante. No obstante, la equiparación con los efectos de la sociedad de hecho ha sido criticada doctrinariamente, destacándose el peligro de aplicar su normativa, que permitiría la declaración de "quiebra" del consorcio, y, lo que es más grave, la extensión de la misma a los "socios".

La organización común que debe establecer el Consorcio se articula en forma horizontal y de mera colaboración, por expresa disposición del Art. 3º, que textualmente dice: "Los Consortios de Cooperación no tendrán función de dirección en relación con la actividad de sus miembros", agregando en el Art. 4º que: "Los resultados económicos (...) serán distribuidos entre sus miembros en la proporción que fije el contrato constitutivo, o en su defecto, en partes iguales."

La Ley ha querido que el "proyecto consorcial" -como lo designa en el Art. 7º, inc. 8-, se sustente en una organización común para desarrollar operaciones relacionadas con la actividad de sus miembros, sin alterar la

esfera interna de cada uno de ellos, diferenciando al Consorcio de Cooperación de otros agrupamientos donde existe control o influencia dominante.

El fondo común operativo resulta un patrimonio de afectación, o en mano común, que será inalterable y permanecerá indiviso por todo el término contractual, disposición prevista por el Art. 8º.

La figura creada por la Ley 26005 es flexible, puede implementarse para realizar cualquier tipo de operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, aun aquellas que no estén definidas al momento de la constitución del Consorcio, y permite integrar a productores de bienes o prestadores de servicios, ya se trate de un mismo grupo de bienes o servicios, o complementarios o afines, o que pertenezcan a economías regionales, o que formen una cadena de valor.

El contrato constitutivo puede otorgarse por instrumento público o privado, con firma certificada en este último caso -Art. 5º-, deberá contener las especificaciones que indica el Art. 7º, e inscribirse en la Inspección General de Justicia de la Nación o ante la autoridad de contralor provincial que correspondiere, como ya ha sido expuesto.

El Consorcio de Cooperación presenta algunas ventajas con relación a los contratos de colaboración ya existentes.

Con la Agrupación de Colaboración Empresaria ACE. Todas las empresas agrupadas responden solidaria e ilimitadamente por las obligaciones asumidas. Además, por disposición del Art. 368º LSC, las ACE no pueden perseguir fines de lucro, por ende, no se vinculan con el mercado.

En cambio, el tipo de responsabilidad de cada participante por las operaciones celebradas por el Consorcio, es determinada por los propios consorciados en el contrato. Asimismo, el Consorcio no tiene vedadas las actividades lucrativas, de tal modo que puede perfectamente vincularse con el mercado concretando operaciones a nombre propio como consorcio, o por cuenta y orden de los consorcistas.

Con la Unión Transitoria de Empresas UTE. El accionar de una UTE se limita a operaciones concretas, determinadas y de carácter transitorio, y su plazo de constitución no puede exceder el de la obra a

ejecutar.

Su operatividad se manifiesta únicamente hacia el exterior del grupo.

El Consorcio de Cooperación abarca una multiplicidad de operaciones, aun cuando no se hubieren mencionado en el contrato constitutivo, y por todo el plazo de su constitución.

Su operatividad se manifiesta tanto hacia el exterior como al interior del mismo. La organización que adopte facilitará internamente la actividad de cada partícipe en sus procesos de producción, elaboración y/o comercialización, sin perder por ello su individualidad; y facilitará también, la expansión externa para operaciones conjuntas de compras, ventas, exportación, etc.

TRATAMIENTO CONTABLE

En los “negocios conjuntos”, entre las empresas combinadas, existen distintos tipos de vinculación que dependen fundamentalmente de la participación que tiene la inversora en el sujeto económico resultante de la combinación de negocios realizada.

La vinculación económica en los “Negocios Conjuntos” puede ser de INFLUENCIA o de CONTROL. Todas estas situaciones están reguladas en la normativa argentina. Siguiendo la terminología utilizada por la Resolución Técnica N° 14, se puede observar que la forma adoptada para tomar decisiones en estas unidades económicas dará lugar a la formación de tres situaciones posibles: **Control unilateral, control conjunto e inversor pasivo.**

Cuando en el negocio conjunto hay **vinculación económica de Control**, puede presentarse:

Control unilateral: “Es el ejercido unilateralmente por uno de los integrantes del negocio conjunto.” (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas – FACPCE-. Resolución Técnica N° 14. II.A.4.).

Control conjunto: “Se entiende que un integrante de un negocio conjunto tiene control conjunto, con otro u otros, cuando las decisiones relativas a las políticas financieras y operativas de la entidad requieran su acuerdo o, al menos, no existiendo control por parte de un participante, su participación pueda servir para formar la mayoría”.

(FACPCE. Resolución Técnica N° 14. II.A.3.)

Vinculación económica de Influencia: el participante que posee este tipo de vinculación económica se denomina inversor pasivo.

“Inversor pasivo es un integrante de un negocio conjunto que no tiene ni el control individual ni el control conjunto”. (FACPCE. Resolución Técnica N° 14 II.A.5).

La práctica habitual indica que en los contratos de cooperación empresaria o negocios conjuntos, el control conjunto es la situación más frecuentemente buscada; similar criterio sustenta la legislación de fondo al presumir que en las UTEs las decisiones se toman por unanimidad, mientras que en las ACEs y en los CC, las decisiones se toman por mayoría absoluta, salvo pacto en contrario.

El negocio conjunto puede ser considerado un “sujeto contable” y esta expresión tiene el siguiente alcance. El negocio conjunto debe:

Habilitar los libros contables obligatorios a su nombre, cumpliendo todas las formalidades intrínsecas y extrínsecas exigidas para los mismos.

Llevar una contabilidad organizada: en virtud de que todo comerciante está obligado a llevar cuenta y razón de sus operaciones y a tener una contabilidad mercantil organizada sobre una base contable uniforme, de la que resulte un cuadro jurídico de sus negocios y una justificación clara de todos y cada uno de los actos susceptibles de registración contable. Las constancias contables deben complementarse con la documentación respectiva. (Código de comercio. Artículo 43).

Emitir estados contables destinados a los participantes del negocio conjunto. Esos estados contables estarán integrados por tres estados básicos Estado de Situación (ESP), Estado de Resultado (ER) y Estado de Flujo de Efectivo (EFE), y la información complementaria correspondiente, preparados teniendo en cuenta los lineamientos previstos por la Resoluciones Técnicas N° 16, 8 y 9 o Resolución Técnica N° 11, según el caso.

“En todos los casos deberán prepararse **estados contables del negocio conjunto**, (...) que muestren el patrimonio en **condominio** de los participantes y los resultados del negocio

común, de modo que cada uno de los participantes pueda utilizarlo como base para reflejar en sus propios estados contables su participación en ellos.” (FACPCE Resolución Técnica 14.II.B.2).

La contabilidad del negocio conjunto es responsabilidad del administrador en cumplimiento del mandato.

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, en el instante en que se produce la “transacción” o firma del contrato deberá realizarse una registración contable que reconozca la creación del fondo común operativo con las implicancias legales de considerarse “un patrimonio de afectación”. Y como contrapartida, el derecho que tiene el sujeto contable creado, a recibir las contribuciones de sus participantes que le permitan cumplir el objeto para el cual fue establecido.

Dado que las contribuciones de los participantes pueden realizarse en distintos momentos dentro del plazo acordado en el contrato, con posterioridad a su firma, se procederá a reconocer los bienes (no registrables) que efectivamente los participantes aporten para el cumplimiento del objeto del contrato, con contrapartida al derecho surgido al momento del compromiso asumido.

En cuanto a los consorcios regulados por la Ley 26005, si bien son figuras jurídicas válidas para la realización de cualquier actividad lícita en cooperación con otras empresas, en los fundamentos del proyecto de ley se hizo un insistente análisis del sector PyMes orientado a la exportación.

Si el objetivo entonces es el comercio internacional, el consorcio debería desarrollar todas las tareas inherentes al mismo: producto, precio, distribución y promoción, para de esa manera lograr atributos de uniformidad, sistematicidad y permanencia en ese canal de comercialización.

En cuanto a la estructura operativa, así como también la contabilización de las operaciones que adoptará el consorcio, dependerá fundamentalmente de las actividades que pretenda desarrollar y del grado de autonomía que conserve en relación con sus asociados.

ALTERNATIVA I: El consorcio actúa como por cuenta y orden de los consorcistas:

Las principales actividades que puede desarrollar el consorcio son: estudio del potencial de mercados; organización en acciones de promoción y

prestación de servicios de apoyo o base (Scévola, 2007:4).

El consorcio constituye su fondo común operativo por exigencia legal y solventa sus gastos de funcionamiento a través del ingreso por contribuciones o expensas que recaen sobre los consorcistas. Al cierre de cada ejercicio económico del consorcio el resultado debería ser nulo, permaneciendo inalterable el importe del fondo común operativo. Su constitución se transforma en un importe simbólico que no necesariamente tiene relación con el volumen de las operaciones del consorcio.

Los consorcistas deben registrar la inversión inicial. Durante el funcionamiento del consorcio, las expensas devengadas las registrarán como gasto y al cierre del ejercicio valorarán su inversión en el CC utilizando el método del valor patrimonial proporcional, pero, como el valor de la inversión permanece inalterable desde su constitución, será coincidente con su valor de costo. El consorcio no obtiene ganancias ni pérdidas durante sus operaciones y la proporción de la participación se aplica sobre el valor original del fondo común operativo. En esta alternativa los consorcistas actúan como inversores pasivos que exponen su inversión consolidándola en una sola línea.

ALTERNATIVA II El consorcio actúa en nombre propio:

En esta instancia se amplía lo mencionado en la alternativa I y los servicios de base prestados por el consorcio podrían extenderse a: comercialización, optimización de la logística internacional, creación de una marca comercial común, armonización de precios y control de calidad de los productos. Además, podrían ser tareas del consorcio que actúa en forma directa, la facturación y registro de operaciones, la obtención de financiamiento y avales, la definición y programación de la producción; así como también, la planificación y desarrollo de nuevos productos.

Cuando los consorcistas hayan convenido que el consorcio se organice actuando directamente en las operaciones, por su cuenta y riesgo, este sujeto contractual constituirá el fondo común operativo por exigencia legal, pero además tendrá ingresos y gastos propios de su operatoria como ente autónomo. Al cierre de cada ejercicio económico del consorcio, los ingresos y gastos se refundirán en el resultado de la gestión de ese período.

La constitución del fondo común operativo deja de poseer un valor simbólico y pasa a tener relación con el volumen de las operaciones del

consorcio.

Los participantes de un consorcio con estas características registrarán la inversión inicial; durante el funcionamiento del consorcio registrarán las ventas realizadas al mismo y al cierre del ejercicio valuarán su inversión en el CC, teniendo en cuenta la importancia relativa de su participación en la fijación de políticas operativas y financieras del consorcio; por lo tanto:

Si el consorcista tiene la calidad de inversor pasivo medirá su inversión utilizando el método del valor patrimonial proporcional y expondrá su participación consolidándola en una sola línea.

Si por acuerdos contractuales, que dan nacimiento al CC u otros, el participante (con otro u otros) revisten la calidad de co-controlantes, valuarán y expondrán su inversión en el CC utilizando el método de la consolidación proporcional.

Finalmente, si se tiene el poder de definir y dirigir las políticas operativas y financieras del CC en forma unilateral, se cuantificará su inversión utilizando el método del valor patrimonial proporcional y se expondrá su inversión utilizando además, el método de la consolidación total.

CONCLUSIONES

La Ley N° 26005, sancionada en diciembre del año 2004, tipifica un nuevo contrato de colaboración empresaria, además de los que ya había estructurado la LSC.

Los “Consortios de Cooperación” tienen dificultades al momento de reunir todas las características exigidas por la normativa profesional para configurarse como una combinación de negocios, sin embargo la doctrina ha ampliado el espectro de las mismas incluyéndolos.

Desde el punto de vista jurídico, la denominación “combinaciones de contratos”, en particular los colaborativos, resulta un término equivalente al de “combinaciones de negocios” del lenguaje contable, no obstante, en el ámbito del Derecho, conforma un universo mucho más amplio que el previsto en la normativa contable. La mayor amplitud deviene no sólo de las distintas posibilidades, no reguladas aún, sino también, de la inexistencia del requisito de tratarse como entes independientes, y de la ausencia de exigencia en cuanto a la conformación de un nuevo ente económico.

La deficiente técnica legislativa de la Ley 26005 altera el principio de

congruencia, ya que una relación contractual no puede ser a la vez un sujeto de derecho; e implica una suerte de "conversión" del consorcio, alterando su naturaleza y marcando una tendencia a la subjetivización con respecto al mismo.

La vinculación económica en los consorcios de cooperación puede ser de **influencia** o de **control**, dando lugar a la formación de tres situaciones posibles: control unilateral, control conjunto e inversor pasivo; siendo el control conjunto la situación más frecuentemente buscada.

Esta figura contractual puede ser considerada un "sujeto contable" y en consecuencia debe: habilitar los libros contables obligatorios, llevar una contabilidad organizada y emitir estados contables destinados a sus participantes.

BIBLIOGRAFÍA

- Biondi, Mario, (2003) *Combinaciones de Negocios*, Buenos Aires, ERREPAR S.A. pp. 241.
- Fowler Newton, Enrique, (1994) *Diccionario de Contabilidad y Auditoría*, Buenos Aires, Macchi. pp. 276
- Garrone, José Alberto, (1989) *Diccionario Manual Jurídico Abeledo-Perrot*, Buenos Aires, Perrot,
- Mosset Iturraspe, Jorge; *Contratos de Colaboración Empresaria*, Revista de Derecho Privado y Comunitario, Ed. Rubinzal Culzoni, Nº 3, pág. 7 y sgtes.
- Negri, Carlos María (2000). *Tratado Teórico-Práctico de Instituciones de Derecho Privado y de Derecho Económico*, Buenos Aires, Macchi, pp 790
- Richard, Efraín Hugo; *Contratos de Colaboración Empresaria*, publicación de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba, página web: <http://www.acader.unc.cba.org>
- Scévola, María Gabriela – HOLLIDGE, Jorge A, (2007). *Resumen Tesis: Los Consorcios de Exportación como alternativa estratégica de internacionalización para las PYMES argentinas*, Santa Fe, <http://www.fce.unl.edu.ar/mae/newsletter>, 2007. pp. 19.
- <http://biblioteca.vaneduc.edu.ar/catalogo/LisFichCat.asp?Termino=DERECHO&modo=11&cat=&cant=95&page=>