



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA
SECRETARIA DE POSGRADO**

Tesis

**Asociatividad Exportadora;
Formas Jurídicas y Funcionalidad Operativa
en la República Argentina**

**Que como parte de los requisitos para obtener la
Maestría en Relaciones Económicas Internacionales,
presenta:**

Sergio Gabriel Giannice

Bajo la tutoría de:

Juan Carlos Sánchez Arnau

Buenos Aires, 30 de marzo de 2009

Índice

Resumen	4
1 Introducción	5
1.1 Selección del tema y justificación del problema.....	5
1.2 Antecedentes.....	7
1.3 Justificación del estudio.....	14
1.4 Alcances del trabajo.....	14
1.5 Objetivos.....	15
1.6 Hipótesis.....	15
2 Material y métodos	16
2.1 Lugar y tiempo del trabajo de investigación.....	16
2.2 Objeto de estudio.....	16
2.3 Muestreo.....	17
2.4 Métodos.....	17
2.4.1 Recopilación y análisis de la legislación argentina aplicada sobre la materia de estudio..	17
2.4.2 Recopilación bibliográfica y documental sobre la temática tratada.....	18
2.4.3 Encuestas a informantes calificados.....	19
3 Resultados	21
3.1 Restricciones enfrentadas por las PyMEs exportadoras argentinas.....	21
3.2 La Asociatividad como mecanismo de atenuación de las restricciones para la internacionalización de las PyMEs.....	28
3.3 Tipos de agrupaciones exportadoras.....	34
3.4 Objetivos perseguidos por quienes se agrupan para exportar.....	42
3.5 Alternativas Jurídicas para la Conformación de Asociaciones Empresarias con fines exportadores	45
3.5.1 Introducción.....	45
3.5.2 La existencia de consorcios.....	46
3.5.3 Alternativas Jurídicas para la Conformación de Agrupaciones Exportadoras.....	50
3.5.3.1 Ley de Sociedades (19.550).....	54
3.5.3.2 Ley 20.337 (Ley de Cooperativas).....	62
3.5.3.3. Ley 22.903.....	64
3.5.3.4 Ley 23.101.....	67
3.5.3.5 Decreto 174/85.....	68
3.5.3.6 Decreto 256/85.....	70
3.5.3.7 Decreto 1.438/85.....	70
3.5.3.8 Ley 23.349.....	70
3.5.3.9 Decreto 2.407/86.....	71
3.5.3.10 Decreto 2.032/91.....	72
3.5.3.11 Decreto 2.586/92.....	72
3.5.3.12 Resolución 126/93.....	73
3.5.3.13 Resolución 158/93.....	74

3.5.3.14 Resolución 577/93.....	75
3.5.3.15 Resolución 152/94.....	75
3.5.3.16 Ley 24.391.....	76
3.5.3.17 Ley 24.467.....	76
3.5.3.18 Decreto 256/96.....	77
3.5.3.19 Disposición 16/96.....	79
3.5.3.20 Resolución 429/96.....	79
3.5.3.21 Decreto 692/98.....	80
3.5.3.22 Ley 25.239.....	81
3.5.3.23 Ley 12.263.....	81
3.5.3.24 Decreto 290/00.....	84
3.5.3.25 Ley 12.119.....	84
3.5.3.26 Ley 26.005.....	86
3.5.3.27 Ley 12.228.....	90
3.5.3.28 Decreto 2.815/06.....	90
3.5.3.29 Asociaciones Civiles.....	91
3.5.3.30 Exportaciones por cuenta y orden de terceros.....	93
3.6 Resultados empíricos.....	101
3.6.1 Caracterización de las agrupaciones exportadoras encuestadas.....	102
3.6.2 Motivaciones de las Agrupaciones Exportadoras Encuestadas.....	109
3.6.3 Convergencia entre las alternativas jurídicas para la constitución de asociaciones exportadoras, y los objetivos y necesidades de éstas, según los resultados de la encuesta.....	117
4 Discusión.....	138
4.1 Necesidades y objetivos de las asociaciones exportadoras.....	138
4.2 Convergencia entre alternativas jurídicas para la asociatividad, y los objetivos y necesidades de las agrupaciones exportadoras.....	144
4.3 Necesidad de reformulación de la política comercial argentina sobre la materia.....	157
5 Conclusiones.....	160
Bibliografía.....	171
Anexo I Normativa.....	175
Anexo II Cuestionario de encuesta.....	176
Anexo III Resultados de la Encuesta.....	184
Anexo IV Listado de Agrupaciones de Empresas Exportadoras en Argentina.....	185
Anexo V Listado de Agrupaciones de Empresas Exportadoras Encuestadas.....	188

Resumen

Las PyMEs exportadoras argentinas afrontan limitaciones, tanto de carácter endógeno como exógeno, que dificultan su internacionalización. Estas dificultades complejizan la creación y el sostenimiento de las ventajas competitivas necesarias para participar favorablemente del comercio exportador. En este marco, la asociatividad de PyMEs exportadoras surge como una opción para sortear parcial o totalmente algunas de las barreras que limitan su desarrollo. Así, se han conformado en Argentina diversas agrupaciones exportadoras con el fin de optimizar los resultados que individualmente cada empresa pudiera alcanzar, definiendo sus objetivos en función de las barreras particulares que esperan superar en cada caso. Sin embargo, la legislación argentina ha aportado soluciones discretas, limitadas o incompletas, dificultando el desenvolvimiento de las empresas que pretenden un desarrollo exportador apalancado por el ejercicio de la asociatividad. En sintonía con lo expuesto, el objeto de estudio de esta tesis se encuentra centrado en las agrupaciones de empresas exportadoras, para cuyo relevamiento se ha utilizado una metodología que involucra el análisis bibliográfico, normativo y documental, así como la realización de encuestas a los responsables de un representativo número de agrupaciones exportadoras argentinas. Como resultado, se observa en Argentina que si bien existen alternativas jurídicas que amparan la constitución de agrupaciones con fines exportadores, ninguna de estas satisface en su totalidad las necesidades, ni permite el absoluto cumplimiento de los objetivos de aquellas empresas que se asocian con un fin exportador.

1. Introducción:

1.1. Selección del Tema y Justificación del Problema

Aunque muchas PyMES argentinas cuentan con posibilidades de internacionalizar sus operaciones, la incidencia de una serie de limitaciones de naturaleza tanto endógena como exógena a ellas, hace que solo en algunos y determinados casos logren hacerlo. Estas limitaciones normalmente se encuentran representadas por la falta de capacidad para la gestión comercial, por debilidades en el aseguramiento de la calidad, por problemas de escala, por la limitada capacidad productiva, por inconvenientes en la gestión operativa y logística, y por el alto costo de los servicios relacionados con la exportación, entre varias otras causas.

La generación de asociaciones empresarias para el desarrollo comercial mancomunado de los mercados internacionales, puede constituirse en muchas ocasiones en el "remedio" ideal para solucionar aunque sea parcialmente los problemas enunciados en el párrafo anterior. Tal consideración asume que la asociatividad permite combatir muchos de los efectos nocivos que naturalmente deben afrontar las pequeñas y medianas empresas nacionales.

No obstante, la adopción de un esquema asociativo para el desarrollo de exportaciones debe sustentarse en la utilización de alternativas jurídicas específicamente ideadas por el Estado, de manera que se permita formalizar acuerdos en un marco de seguridad jurídica, ecuanimidad económica y factibilidad operativa.

Reconociendo esto, el Estado argentino ha impulsado a través de diferentes entidades nacionales, provinciales o municipales, la creación y promoción de los llamados grupos o consorcios de exportación, siendo estos la representación de la asociatividad exportadora en el país.

Sin embargo, no se evidencia en la República Argentina la existencia de alternativas para la institucionalización¹ de estas entidades bajo un marco jurídico que permita cumplir totalmente con las necesidades, o que sean absolutamente funcionales a los genuinos objetivos de las

¹ Se entiende por *institucionalización* la forma de convertir algo (en este caso el grupo de empresas) en una institución.

empresas que se asocian con un fin exportador. Entiéndase que, si bien existen alternativas jurídicas a través de las cuales los exportadores pueden nuclearse cumpliendo con las formalidades legales, estas agrupaciones de empresas exportadoras habitualmente no logran resolver ciertos problemas en el ámbito impositivo (Incidencia del Impuesto al Valor Agregado, impuesto a los Ingresos Brutos, Impuestos Internos, por ejemplo), aduanero, fiscal (recupero de impuestos a través del reintegro) y financiero (acceso a líneas de crédito específicas para la exportación).

No obstante, cada alternativa jurídica disponible para la conformación de estas agrupaciones será funcional a los objetivos del grupo exportador en mayor o menor medida, dependiendo de los objetivos y necesidades que conciernan a cada uno de ellos. Así, se observa preliminarmente que existen figuras jurídicamente aceptadas que se aproximan a la cobertura de los objetivos y necesidades que atañen a algunas agrupaciones de exportadores, aunque no pareciera que esto alcance para cubrir la diversidad de objetivos que persiguen quienes se asocian con tal fin.

Se parte entonces del supuesto de que, más allá de la posible existencia de un rango de uniformidad en las expectativas, las distintas agrupaciones de empresas exportadoras persiguen diferentes objetivos y tienen distintas necesidades. Esto es así en virtud de que las motivaciones para la constitución de este tipo de entidades suele ser muy diversa, pudiendo citarse por ejemplo objetivos ligados solo a la generación de vínculos comerciales con el exterior; intenciones de lograr escalas de producción que permitan alcanzar las exigencias de un cliente del exterior; necesidad de amortizar costos logísticos y operativos; conveniencia de acopiar mercadería en forma previa a la exportación; o incluso, varias de estas opciones en forma concurrente.

En conclusión, se reconoce que las empresas interesadas en asociarse para exportar podrían encontrar inconvenientes por no contar con alternativas para su institucionalización bajo figuras jurídicamente aceptadas, que resuelvan los problemas aduaneros, impositivos, fiscales y financieros que la misma asociatividad genera. Al no existir una alternativa que cubra el espectro de objetivos y se constituya en la figura jurídica por excelencia para esta intencionalidad asociativa, cada entidad deberá escoger opciones que solo las acerquen al cumplimiento de sus objetivos, tanto como a la cobertura de sus necesidades.

Esto pone en evidencia la necesidad de analizar la estructura normativa argentina sobre la materia, a fin de asegurar un marco adecuado para la generación de asociaciones de exportadores que propendan al crecimiento de las PyMEs nacionales, y por ende, del país.

1.2. Antecedentes

En los últimos años se ha evidenciado una creciente globalización de los mercados (Guillén, 2004) desencadenada por los avances tecnológicos; la mejora de las telecomunicaciones e infraestructuras; la liberalización del comercio internacional; los nuevos sistemas de financiación; el exceso de oferta sobre la demanda; el acortamiento del ciclo de vida de los productos; las innovaciones y facilidades logísticas; junto a otros hechos de similares características. Todos estos cambios han generado la existencia de mercados globales, caracterizados principalmente por una mayor difusión de la información, lo que conlleva una creciente homogeneidad en los gustos y preferencias de los consumidores a nivel mundial, así como un incremento en el número de procesos de integración, cooperación y alianzas empresariales. Esto impulsa a su vez la adopción de visiones empresariales orientadas hacia la ejecución de procesos y actividades a escala global, a través de lo cual se busca acceder al logro de ventajas competitivas (Levitt, 1983; Alonso, 1991; Laguna, 1997; Bueno, 1992). Se observa así una transformación del entorno en el cual se desempeñan las empresas, siendo aquellas más débiles y carentes de grados de libertad –léase las PyMEs- las más afectadas por estas nuevas condiciones estructurales.

Por lo señalado, nuevos criterios, enfoques e instrumentos se hacen necesarios para permitir a las empresas analizar esta realidad emergente y actuar en consecuencia. Así, la estrategia de internacionalización empresarial adquiere cada vez mayor importancia. En este sentido, Nieto (2001) considera que *“el proceso de internacionalización comienza en el momento en que el mercado exterior se constituye en referente para las decisiones estratégicas que toma la empresa; entendido en sentido amplio, como aquel conjunto de compromisos que permiten el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados*

internacionales". Estos vínculos requieren de una capacidad empresarial con la que muy a menudo no cuentan en forma individual –o aislada- las PyMEs argentinas.

Siguiendo a Guillén (2001), del análisis sobre el enfoque de recursos y capacidades aplicado al proceso de internacionalización empresarial, se desprende la gran importancia que reviste el conjunto de recursos empresarios intangibles, como elementos para llevar a la empresa hacia una ventaja competitiva sostenible en los mercados externos. Y son estos recursos intangibles aquellos que representan limitaciones en muchas PyMEs argentinas, lo cual dificulta el proceso de internacionalización en gran parte de los casos. En tal sentido, debe notarse la habitual carencia en las PyMEs de los recursos esenciales para el despliegue de una actuación a nivel internacional. Esta carencia normalmente se relaciona con recursos humanos, tecnológicos, organizativos y financieros, entre varios otros.

Desglosando este análisis, surge en primer lugar que son los recursos humanos los que poseen la experiencia, el entrenamiento, la información, el *know how*, el conocimiento y las destrezas necesarias que determinan la capacidad de mantener una ventaja competitiva. En segundo lugar, los recursos organizativos, entendidos como las habilidades directivas para integrar a los componentes de la organización, la capacidad de gestión, los sistemas de organización y sus procesos organizativos bajo una cultura empresarial, son los que habitualmente originan las ventajas de la entidad. En tercer lugar se ponderan los recursos tecnológicos, que hacen referencia al tipo de tecnología de la cual se vale la empresa; la disponibilidad de conocimientos científicos y técnicos; el grado de innovación en procesos y/o productos; y las actividades de investigación y desarrollo que realizan, de las cuales suelen derivar ventajas competitivas. Finalmente existen otros condicionantes, como por ejemplo la estabilidad de sus relaciones con el entorno (proveedores, clientes, y otros), o la asociación entre sus productos y la calidad, la fiabilidad o el servicio, los sistemas de comercialización, y otros que podrían originar ventajas en propiedad.

En el caso particular de las Pymes argentinas, la obtención de estos "recursos clave" para el desarrollo exportador depende casi exclusivamente de las fortalezas propias –endógenas- de este tipo de organizaciones, tanto como de su interrelación con el entorno, lo cual determina la posibilidad de alcanzar o resignar ventajas competitivas. Las PyMEs argentinas necesitan alcanzar un estándar básico que les permita acceder a estas ventajas, lo cual no siempre es

sencillo. Lo cierto es que estas PyMEs encuentran serias dificultades para su desarrollo y continuidad exportadora, debido a las debilidades que las caracterizan.

Siguiendo el análisis de Romero Ullman (1989), existen algunos elementos indispensables para que las empresas puedan internacionalizarse, muchos de los cuales no poseen habitualmente las PyMEs argentinas. Hace referencia este autor a limitaciones habituales, tales como la falta de capacidad financiera; la producción en escalas inadecuadas; el bajo conocimiento del mercado exterior; y la débil estructura administrativa, todo lo cual determina impedimentos al proceso exportador individual.

La asociatividad para la exportación permite reducir los "costos de transacción" asociados a las relaciones de mercado, produciendo un control eficiente de las fases de la producción y comercialización, sin incurrir en los costes de organización típicos de una gran empresa. Este "control eficiente" surge de las relaciones de cooperación entre empresas, lo que a su vez permite el aprovechamiento de externalidades, comportándose la asociación -en ese sentido- como si se tratase de una gran empresa.

El concepto de asociatividad exportadora parte de varios presupuestos teóricos que le son fundamentales: el principio de "racionalidad procedural" desarrollado por Simon, los aportes teóricos de los costes de transacción (Coase y Williamson), así como el principio de contractualización como manera de establecer las nuevas formas de relaciones interindustriales, desarrolladas por Aoki (1990).

Resulta interesante un análisis a partir del cual se construyen dos tipos de modelos de relaciones interindustriales (Green, 1992). Por un lado, el modelo tipo tradicional que basa su competitividad en la tecnología, en donde el mercado juega un rol central para asegurar a los participantes el acceso a los diferentes recursos, encontrándose el éxito del modelo en los resultados de los más eficientes. En cambio, en el segundo modelo, el de la empresa red, el acento está puesto sobre la organización interna y externa de los actores de la producción, y los resultados se miden por la competitividad del conjunto. Si bien una agrupación de empresas exportadoras no puede considerarse una red de empresas, los preceptos teóricos enunciados son totalmente aplicables a estas, en la medida en que se trabaja sobre aspectos tanto endógenos como exógenos de la organización, siendo la competitividad del conjunto la

que capitaliza cada integrante de la agrupación. La asociatividad exportadora consiste en integrar diferentes actores con un mismo objetivo empresarial constituyendo (de manera formal o informal) una entidad de mayor dimensión, para explotar conjuntamente las ventajas de la gran empresa (por escala, capacidades económico financieras, capacidad de negociación, etcétera) y de la pequeña empresa (flexibilidad, rapidez decisoria y operativa, etcétera), logrando así más capacidad, flexibilidad y competitividad. Esto se alinea con los enunciados de Green (1992), cuando refiere a las empresas que se organizan en redes.

Con la estructura asociativa se evoluciona desde un sistema de fuerte competencia en las relaciones interempresariales a otro de solidaridad productiva o "cooperación interempresarial". Se pasa de la lógica fordista enfocada en la búsqueda de economías de escala, a la lógica posfordista o toyotista centrada en una respuesta rápida, múltiple y solidaria, y adaptada a una demanda heterogénea y fluctuante.

Cabe mencionar en base a lo expuesto por Zurla (1991), que las instituciones, asociaciones, redes de parentesco y la persistencia de valores solidarios, no solo generan hábitos de comportamiento cooperativo que permiten reducir los costes de transacciones económicas, sino que actúan como reaseguro contra las discontinuidades e inseguridad extrema que imponen las reglas competitivas del mercado.

En este marco de análisis aparece el concepto de "Meso análisis", que parte de la hipótesis fundamental de que el reconocimiento y el estudio de los niveles intermedios entre las unidades de base (empresas o negocios) y la economía global, son necesarios para explicar el funcionamiento y la dinámica de lo real (Lauret y Perez, 1992). Estos autores hablan de "meso sistemas dinámicos", implicando que los agentes que los constituyen tengan entre ellos relaciones "mercantiles y no mercantiles" más intensas que con el resto de los actores que fueran susceptibles de interrelación.

El meso análisis se basa en la Teoría General de Sistemas de Bertalanfy (1962), siendo que además de analizar el conjunto de los elementos que lo constituyen, analiza sus articulaciones e interrelaciones, y las articulaciones con los demás mesosistemas y el resto de la economía. Aquí aparece el rol del Estado como necesario articulador de estas asociaciones que tienden al logro de la internacionalización de sus negocios. Según Romero Ullman (1989):

“la iniciativa privada requiere de un decidido apoyo de los gobiernos, que permita crear un clima favorable para su desarrollo.

Dentro de las medidas que este autor considera necesarias para que pueda darse la asociatividad exportadora, menciona:

“...la creación de un marco legal adecuado, que permita a las asociaciones, cualquiera que sea su naturaleza, operar adecuadamente, sin interferencias legales que puedan surgir de una serie de leyes y normas concebidas con el enfoque primordial al mercado externo”.

Asimismo, agrega este autor que es frecuente ver como en muchos países, la existencia de normas obsoletas ejerce un efecto nocivo para la creación y desarrollo de la asociatividad exportadora.

Muy vinculado a lo enunciado, debe señalarse que la globalización de la economía y de las decisiones a nivel empresa ha dado lugar al manejo de un nuevo concepto, siendo éste el de competitividad -o ventajas competitivas- replanteando el concepto tradicional de ventajas comparativas. Así, la competitividad a nivel general se mide a través de dos alternativas típicas: i) la competitividad según los costes, o ii) la competitividad según la cuota de mercado (Segura 1992; Porter 1980, 1991, 1997). En este caso se acepta como definición de competitividad, a "la capacidad de una empresa, región o país de mantener y aumentar las ventas/exportaciones de un sector determinado en un marco de crecimiento".

Siguiendo a Esser (1996), el concepto de competitividad sistémica se basa en el debate sobre la inexistencia o insuficiencia en los países en desarrollo, del entorno empresarial y estatal eficaz sobre el cual se construye el concepto de "competitividad estructural". Este fenómeno puede impedir el desarrollo aún cuando la estabilización a nivel macro haya sido exitosa, como se ha comprobado tanto en países miembros de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), como en países de menor desarrollo económico relativo.

El concepto de competitividad sistémica en primer lugar distingue cuatro niveles analíticos - Meta, Macro, Meso y Micro-, siendo en el nivel meta donde se examinan factores como la capacidad de una sociedad para la integración y acción estratégica; el nivel macro, donde se ejercen presiones sobre las empresas mediante exigencias de desempeño; el nivel meso donde se estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, completar y multiplicar los esfuerzos de las empresas (correspondiente al Estado y los actores sociales); y el nivel micro, donde se posicionan las empresas que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua.

Los autores destacan la importancia del nivel meso en la creación de la "competitividad sistémica". Las políticas que configuran este nivel poseen una dimensión nacional y otra regional -o local-. Las primeras apuntan a desarrollar la infraestructura física (transporte, puertos, comunicaciones, etcétera) y las segundas la infraestructura no material (sistemas legales y administrativos, entre otros). Es en el nivel meso donde se extienden las estructuras basadas en redes cooperativas y la coordinación horizontal autónoma, interactuando la gestión jerárquica con la gestión basada en esas redes o mecanismos de asociatividad.

En el mismo sentido Kosacoff (1993, 1999), y Maletta (1998) expresan que la posibilidad de acceder a niveles crecientes de competitividad y mantenerlos en el largo plazo no puede circunscribirse a la acción de un agente económico individual, sino que es el comportamiento global del sistema el que permite lograr una base sólida para el desarrollo de competitividad. La noción "sistémica" de competitividad reemplaza a los esfuerzos individuales, que si bien son una condición necesaria, no son suficientes para lograr los objetivos. Algunos autores hablan de formas de competitividad "espurias" que no avanzan hacia la capitalización de ventajas comparativas, y que están sustentadas en bajos salarios, tipos de cambio elevados, subsidios a las exportaciones, sobreprotección de importaciones, devaluación, y otros paliativos que no permiten acceder a ventajas competitivas genuinas y sustentables.

Por lo expuesto en estos párrafos, la coordinación de la asociatividad constituye un elemento clave para la competitividad empresaria, y puede analizarse en completa sintonía con el enfoque de competitividad sistémica anteriormente mencionado. Si la coordinación es alcanzada a través de formas jerárquicas, de mercado, o híbridas, será en función de las

características específicas de las transacciones, asociadas con el ambiente institucional y el diseño organizacional que permita el Estado.

En otro orden, debe citarse que los objetivos perseguidos por las asociaciones tendientes a la exportación no siempre son similares, lo cual le agrega complejidad al análisis. Romero Ullman (1989) señala que los objetivos de los esfuerzos asociativos para exportar pueden perseguir algunos de los siguientes fines: i) presentar al mercado internacional una oferta de productos y servicios adecuada a las expectativas de calidad, plazo de entrega, precio, envase y demás requisitos pretendidos por el cliente; ii) disminuir los costos de introducción del producto o servicio en los mercados externos; iii) aumentar el poder de negociación para la compra de materias primas o para el acceso a la financiación; iv) permitir la creación de áreas de servicio que no se justifican económicamente para inversores individuales (laboratorios de control de calidad, secaderos para productos que requieren maduración, etcétera); o bien v) participar en ferias y exposiciones en el extranjero promoviendo sus negocios. En este mismo sentido, otros autores mencionan la existencia de dos tipos de consorcio, distinguiendo los promocionales, orientados a la generación de actividades de promoción comercial hacia el exterior; y los comerciales, destinados a cubrir aspectos operativos y logísticos con el fin de facilitar la exportación de sus productos.

Esto expone la noción de que ante diferentes objetivos perseguidos por quienes se agrupan para exportar, la modalidad asociativa que se adecua al cumplimiento de los mismos no debería ser necesariamente la misma.

Por otra parte, según lo expresado por Carlos Ledesma (2004) debe notarse que en Argentina, las formas asociativas contempladas en la ley no resuelven las necesidades de los consorcios de exportación. Asimismo, señala este autor que existe un gran vacío legal que ha dificultado la creación de consorcios exportadores, estando pendiente la promulgación de una ley de Consorcios de Exportación que regule y viabilice las exportaciones conjuntas.²

² Sin embargo, debe notarse que la opinión de este autor es previa a la promulgación de la Ley 26.005, la cual modificó el escenario de análisis. Este aspecto es motivo de un análisis profundo en siguientes apartados de este estudio.

1.3. Justificación del Estudio

Como se expuso, la problemática de la pequeña y mediana empresa en materia de internacionalización podría verse minimizada en la medida en que se facilite la actuación asociada para abordar el desafío exportador. La premisa es que en Argentina los emprendimientos asociativos para la exportación carecen de una alternativa jurídicamente aceptada, que les permita operar de manera funcional al cumplimiento de expectativas, objetivos y necesidades de quienes se agrupan para exportar.

Si bien existen estudios que analizan esta situación, en ningún caso se evidenció un abordaje completo sobre las alternativas para la conformación jurídica de las formulas asociativas para la exportación, tanto como tampoco se encuentran estudios relativos a la funcionalidad operativa que brindan las opciones jurídicamente aceptadas de que se dispone actualmente.

Así, este estudio tiene por fin cubrir ese vacío bibliográfico y analítico, mediante una investigación centrada en el núcleo del problema esbozado en líneas anteriores.

Se entiende que el esclarecimiento de esta problemática podrá echar luz respecto de la política de Estado necesaria para facilitar la acción de estas agrupaciones empresarias, que tanto podrían aportar al desempeño exportador del país.

1.4. Alcances del Trabajo

Este trabajo pretende constituirse en material revelador para los ejecutores de política de Estado, como también representar un elemento probatorio que puedan esgrimir aquellos empresarios y agentes nacionales que abogan por la creación de condiciones favorables para el desarrollo exportador bajo figuras asociativas.

Asimismo, este trabajo permite identificar la compatibilidad que existe entre cada opción jurídicamente aceptada, y los diferentes objetivos particulares perseguidos por cada tipo de agrupación empresarial exportadora. A partir de tal identificación, los interesados (empresas exportadoras) podrán seleccionar con mejor criterio la opción que más se acerque al cumplimiento de sus objetivos y a la cobertura de sus necesidades.

De manera que el estudio busca constituirse en un elemento que sustente futuras decisiones de política comercial; intenta ser un medio para reclamar la adecuación normativa y procedimental; y también pretende constituirse en un insumo para la toma de decisiones de los actores vinculados a la temática.

1.5. Objetivos

El objetivo general de esta investigación consiste en analizar la conveniencia de la legislación argentina relacionada con la asociatividad exportadora, mediante la evaluación de la convergencia o divergencia existente entre la normativa para la conformación de tales entidades, y las reales necesidades y objetivos de las mismas:

Los objetivos específicos de la investigación son los siguientes:

- Detectar y reconocer las necesidades que normalmente pretenden satisfacer las empresas a través de la asociatividad exportadora
- Reconocer los objetivos que normalmente persiguen las empresas que se asocian para exportar
- Identificar las diferentes alternativas jurídicas disponibles para la conformación de asociaciones empresarias con fines exportadores, y explicar la afinidad evidenciada entre cada alternativa jurídica y los objetivos y necesidades de quienes se agrupan para exportar
- Identificar la necesidad de reformular las políticas comerciales de Argentina con el fin de subsanar los efectos nocivos de la problemática tratada, y potenciar el desarrollo exportador.

1.6. Hipótesis

La hipótesis de trabajo que guía la investigación es la siguiente:

“Existen en la República Argentina diversas alternativas jurídicas para la conformación de asociaciones empresarias, ninguna de las cuales satisface plenamente los objetivos ni las necesidades de quienes se agrupan para exportar”

2. Materiales y Métodos

2.1. Lugar y Tiempo del Trabajo de Investigación

El ámbito de la investigación es el correspondiente a toda la República Argentina, considerando el tratamiento particular que el tema pueda tener en función de la provincia que albergue a las entidades asociativas exportadoras. Esto obedece a que algunas provincias cuentan con normas que legislan sobre la materia, generando un marco adicional para el tratamiento de estas asociaciones.

La investigación se desarrolla en forma privada, por el autor, valiéndose en un todo de recursos propios.

La iniciación del trabajo ha sido en el mes de marzo de 2007, y su finalización en noviembre de 2008.

2.2. Objeto de Estudio

Las unidades de análisis del estudio se encuentran comprendidas por:

- Normativa nacional referente al tema (leyes, decretos, resoluciones y otras normas vinculadas)
- Bibliografía nacional e internacional referente a la asociatividad exportadora y su problemática
- Documentos e investigaciones vinculados a la temática
- Opiniones calificadas de integrantes de agrupaciones exportadoras (grupos, consorcios o cooperativas de exportación)

2.3. Muestreo

El procedimiento de muestreo ha sido aplicable para la selección de asociaciones empresarias, con el fin de designar un lote para el desarrollo de las encuestas. En virtud de la relativamente escasa existencia de asociaciones empresarias exportadoras, el relevamiento primario se realizó mediante encuestas a entidades seleccionadas a través de un muestreo aleatorio simple.

2.4. Métodos

Los métodos utilizados en esta investigación son tanto de tipo teórico y bibliográfico, como de tipo empírico.

Así, se obtuvieron datos a partir de la cobertura de las tres siguientes áreas de análisis: legislación argentina sobre la materia; recopilación bibliográfica y documental sobre la temática; y por último, realización de encuestas a informantes calificados. La metodología empleada se expone en los siguientes ítems.

2.4.1. Recopilación y análisis de la legislación argentina aplicada sobre la materia de estudio

Metodología: Relevamiento de la legislación vigente aplicable, en base a la "técnica legislativa" que implica cursar los siguientes pasos:

Revisión y fichaje de la documentación: se detectaron todos los actos legislativos vinculados con el objetivo planteado. Se individualizaron tanto las disposiciones específicas, que se refieren a un tema de manera directa, como las generales que se refieren al tema de manera indirecta. Se confeccionaron fichas en papel, y en soporte magnético, donde se volcaron los datos de la búsqueda en base a una clasificación previa que permitió a su vez, ordenar la búsqueda.

Análisis y selección del material legislativo fichado: Finalizado el proceso de revista de la legislación, se analizó en profundidad el material fichado, a los fines de seleccionar los actos legislativos que en definitiva forman parte de la recopilación. Luego de este análisis se desecharon todas aquellas normas derogadas expresamente, las no permanentes, y las que exceden el objetivo de utilidad perseguido por esta investigación. Se hizo hincapié en lo explícitamente vigente, detectando los estados de pérdida de vigencia y eficacia sutiles.

Obtención del material legislativo: Una vez efectuada la tarea de selección se accedió a todos los actos legislativos resultantes de ella, es decir, se los obtuvo en formato físico o digital.

Reducción del material legislativo: Se efectuó una conclusión general sobre las normas aplicables y el alcance de cada una de estas. Asimismo, se analizaron las implicancias de cada una de estas normas, tanto como del conjunto, sobre la materia de análisis.

2.4.2. Recopilación bibliográfica y documental sobre la temática tratada

Metodología: Se efectuó la referida recopilación bibliográfica a través de los siguientes pasos:

Revista y fichaje de la bibliografía y documentación: Se analizaron las fuentes bibliográficas y documentales vinculadas a la materia. Se hizo hincapié en publicaciones de autores o entidades nacionales. Solo se consideraron publicaciones extranjeras cuando fueron procedentes de países con una significativa experiencia en materia de asociatividad exportadora.

Análisis y selección del material: Se seleccionó el material que conformó la bibliografía general y específica del presente trabajo. Se prestó atención en seleccionar material de actualidad.

Obtención del material seleccionado: Se arbitraron los medios para acceder a la totalidad del material seleccionado.

Estudio del material y Análisis del mismo: Se estudió completamente el material aludido en el punto anterior. Se expusieron las consideraciones vertidas por los autores y se extrajo una conclusión general de cada material.

2.4.3. Encuestas a informantes calificados

Se plantearon entrevistas con las siguientes categorías de informantes calificados:

- a) Representantes de grupos exportadores (consorcios, cooperativas, agrupaciones informales y otras de la misma naturaleza)
- b) Tutores o consultores a cuyo cargo se encuentran agrupaciones de empresas con objetivos exportadores

Metodología e instrumentos:

Identificación de los potenciales informantes calificados: Se efectuó un relevamiento a nivel nacional sobre las entidades o individuos que se constituyen en informantes calificados para la presente investigación. Se confeccionó un listado de potenciales informantes por categoría.

Selección de los informantes a entrevistar: La selección de las entidades a entrevistar se realizó por muestreo (de acuerdo a lo expresado en 2.3). Sin embargo, debido a la lentitud de las respuestas y a la falta de voluntad de muchos de los seleccionados, se fue repitiendo el muestreo a fin de alcanzar el número mínimo de 25 encuestados.

Técnica de relevamiento: La técnica utilizada fueron las encuestas escritas. Se instrumentaron las mismas mediante la utilización de un cuestionario guía con una combinación de preguntas abiertas y cerradas, el cual se acompañó de una nota de presentación en la cual se explicó el objetivo del trabajo. El cuestionario fue editado tanto en formato impreso como en versión digital, permitiendo ser completado en forma manual o electrónica.

Cuestionario: Este documento comienza presentando la encuesta y solicitando los datos de identificación de los respondientes. La encuesta se encuentra expuesta en tres partes. La primera de ellas encuesta sobre las características de la agrupación exportadora; la segunda respecto de las motivaciones que llevaron a las empresas a asociarse para exportar; y la tercera indaga sobre la problemática que han visto evidenciada al llevar adelante su proyecto exportador de manera asociativa.

Este cuestionario se incluye en este documento como ANEXO II.

Utilización de una Escala tipo Likert: Algunas de las preguntas del cuestionario incluyen ítems sobre los cuales el encuestado puede optar, señalando el grado de acuerdo con las proposiciones señaladas. Estos juicios o proposiciones se presentan en un *continuum* que expone un escalonamiento iniciado en la des-favorabilidad plena con el enunciado, para llegar, en el otro extremo, a la favorabilidad plena con el mismo. Así, parte de ítems que implican desacuerdo con el juicio o la proposición, hasta llegar a la opción bajo la cual puede señalarse el pleno acuerdo con lo planteado. Es decir que están constituidas por una serie de ítems ante los cuales se solicita la reacción del sujeto encuestado, señalando éste su grado de acuerdo o desacuerdo. A cada respuesta se le da una puntuación favorable o desfavorable, siendo que la suma algebraica de las puntuaciones de las respuestas del encuestado a todos los ítems da su puntuación total, que se entiende como representativa de su posición favorable-desfavorable con respecto de las proposiciones efectuadas. En algún caso se utilizará el "método de los grupos extremos" para determinar la existencia de plenos acuerdos o desacuerdos con los juicios y proposiciones planteadas.

3. Resultados

La exposición de resultados se presenta en un orden lógico que facilita la comprensión de su contenido. De esta forma se comienzan destacando los hallazgos referidos a las restricciones que enfrentan las PyMEs argentinas en materia de desarrollo exportador, pasando luego a exponer las expectativas de solución de tales restricciones a través de la asociatividad exportadora.

Posteriormente se detallan los tipos de asociaciones exportadoras existentes sobre la base del relevamiento bibliográfico y documental realizado. Luego se analizan los objetivos perseguidos por quienes se asocian para exportar, y se detallan las características de las alternativas jurídicas para la conformación de estas entidades. Finalmente se exponen los resultados empíricos a los que se arribó gracias al desarrollo de una encuesta sobre 25 informantes calificados (pertenecientes cada uno a la coordinación o dirección de agrupaciones de empresas exportadoras).

3.1. Restricciones Enfrentadas por las PyMEs Exportadoras Argentinas

Las PyMEs argentinas se constituyen sin dudas en un sector reconocido por su contribución al crecimiento equitativo y a la generación de empleo, más aún cuando se ven insertas en el comercio internacional. Sin embargo, y a pesar de esta excelente reputación, debe reconocerse que las PyMEs se convierten también en los agentes económicos que sufren los mayores embates del entorno, y soportan las mayores vulnerabilidades endógenas. Por este motivo, es evidente la dependencia que tiene este sector de la definición y aplicación de estrategias y políticas –tanto privadas como públicas- que contribuyan al incremento de su competitividad.

Ante esta evidencia, el presente capítulo trata de reconocer estas restricciones y aportar una visión sobre la viabilidad de la asociatividad, como una forma de paliar tanto los efectos de las externalidades negativas, como las limitaciones endógenas que sufren estas empresas cuando el objetivo es la exportación.

Como se mencionó en forma introductoria, este sector empresario ha enfrentado históricamente una diversidad de dificultades, algunas de las cuales han sido propias de sus características, y otras han estado relacionadas con el entorno en el que las empresas se hallan inmersas (contexto económico, social, tecnológico, educativo, etcétera). Estas dificultades se han visto acrecentadas durante los años de apertura económica, y se agudizaron aún más en los momentos de crisis que atravesó el país. Esto es plenamente conocido, y de consenso general,

En línea con lo expresado, no se pueden soslayar al momento de analizar la problemática de las PyMEs, las denominadas "fallas de mercado". Estos acontecimientos son generadores de una situación desequilibrante, lo cual se suma a las debilidades estructurales propias de las PyMEs. Las fallas de mercado dificultan el acceso a la información, bloquean el alcance de nuevas tecnologías y limitan el financiamiento, siendo esto particularmente sensible cuando las empresas se encuentran en un ambiente competitivo en el que deben compulsar con grandes empresas. Asimismo, debe tenerse muy en cuenta que no es este solo un problema de Argentina, ni de América Latina, sino que también es observado en el mundo desarrollado. No obstante, es claramente cierto que en países menos desarrollados -como es el caso de Argentina-, estos problemas se acentúan y se hacen más evidentes, lesionando seriamente la competitividad de las PyMEs afectadas.

De la misma forma que se enuncian las fallas de mercado, a la hora de identificar las restricciones que soportan las PyMEs no se deben olvidar otras teorías que enuncian con propiedad su problemática. Así, son en este sentido válidos los análisis de Coase (1973) sobre la incidencia de las empresas con poder sobre el mercado y los "costos de transacción"; y las teorías de Williamson (1987) perfeccionando el análisis de tales "costos de transacción".

Según dicho análisis, y examinando la propuesta intelectual de Coase (1973) sobre los conceptos de empresa, se puede observar que en su definición de las "mega-empresas" supone la existencia de un ente que mediante el acceso a mayores escalas, se ve posibilitado de solucionar -u operar sobre- los problemas propios del mercado. Esto se observa actualmente en el caso de las grandes multinacionales, las cuales enfrentan un conjunto relativamente reducido de restricciones debido a su potencialidad para incidir sobre aspectos que para la generalidad de las PyMEs, son absolutamente exógenos e incontrolables. Así, se reconocen

las posibilidades que tienen las grandes empresas para explotar el poder del mercado (hipótesis de la colusión), o para lograr una mayor eficiencia (hipótesis de la eficiencia). Esto produce un entorno en el cual las pequeñas empresas encuentran una desventaja estructural que condiciona seriamente su competencia.

Profundizando sobre este aspecto, las nuevas ideas que surgieron de Williamson (1987) sobre la base de conceptos destacados en el párrafo anterior, postulan claramente la existencia —e incidencia— de los costos de transacción. Así, reconoció este autor como unidad de análisis a la “transacción”, y postuló la teoría de los “costos de transacción”, a través de la cual explica la forma en que se organizan las transacciones en un mercado, signando como extremos a la empresa y el mercado. Este autor plantea que, a fin de minimizar la incertidumbre y los riesgos del oportunismo, es conveniente internalizar los costos de transacción, indicando que esta internalización de costos fue la génesis de la empresa vertical a inicios del siglo XX.³

Por lo expuesto, se reconocen en las PyMEs las mayores dificultades para afrontar estos costos de transacción, particularmente cuando estas se vuelcan hacia la internacionalización. Es así debido a que el escenario de negocios que se le presenta a las PyMEs insertas en el comercio internacional, está en muchos casos signado por el grado de competitividad alcanzado por los líderes internacionales del sector, lo cual impone a la pequeña empresa local un marco competitivo muy difícil de acometer.

Siguiendo a Yoguel (1999), el entorno de negocios dentro del cual se desempeña una PyME “*está condicionado por un conjunto de factores entre los que se destacan los marcos regulatorios, las reglas y políticas macroeconómicas, la estrategia y política industrial, el acceso a los mercados, el grado de complejidad del tejido productivo y las características tecnológicas y organizativas de las principales empresas en los sectores líderes manufactureros*”. En ese contexto, la empresa dependerá significativamente del grado de evolución que haya alcanzado a través del avance en su sendero evolutivo, ya que de allí surge la obtención de las capacidades necesarias para salir airoso ante las restricciones o limitaciones que surjan.

³ Williamson subrayó que el hecho de que las transacciones se organicen dentro de una empresa, o como alternativa, entre empresas autónomas, es una variable de decisión, y que la forma seleccionada va a depender de los costos de transacción de cada alternativa. A su vez, este autor señaló que esta realidad implica tener en cuenta los atributos observables de la transacción, los factores de comportamiento causantes de la aparición de las fricciones transaccionales, y la incidencia de estas últimas en las estructuras organizacionales.

Sin embargo, mas allá de su buen desarrollo evolutivo, sabido es que las PyMEs se encuentran normalmente insertas en contextos sobre los cuales no pueden actuar favorablemente sobre la base de sus capacidades endógenas, lo que las hace dependientes de su entorno. Este entorno será más o menos operable en función de la rigurosidad –o severidad– con la que se presenten las barreras exógenas que normalmente dificultan el desarrollo de las PyMEs.

De acuerdo al estudio realizado por Yoguel (1999) el conjunto de restricciones exógenas que deben soportar las PyMEs está ubicado en distintos planos, y abarca aspectos tales como “*las condiciones de acceso al financiamiento, el grado de adecuación de los servicios de capacitación y consultoría a la problemática PyME, la calidad y precio de los servicios de infraestructura, el funcionamiento de los mercados, la seguridad jurídica, el impacto de las importaciones, el acceso a los servicios ofrecidos por instituciones públicas, la existencia de sobrepagos y corrupción en las tramitaciones con entidades públicas, el grado de adecuación de las entidades gremiales empresariales a las necesidades de las firmas, los trámites de comercio exterior, etc.*”.

A su vez, el relevamiento realizado por este autor también involucró el análisis de las restricciones exógenas que operan sobre la competitividad de las empresas, y que están relacionadas con las instituciones. Así, describe restricciones tales como “*el acceso al financiamiento, la estructura impositiva, el mercado laboral, la oferta de capacitación y asistencia técnica, el ámbito en el que se desenvuelven las firmas, la representación gremial empresaria, los aspectos legales y regulatorios, el apoyo estatal e institucional, el funcionamiento de los mercados y la infraestructura de servicios*”.⁴ Una mención particular la merecen los aspectos impositivos, debido a que el estudio referido en el párrafo anterior obtuvo como resultado en este sentido una uniformidad de opiniones entre las entidades encuestadas, las cuales reconocieron como una restricción importante para el desarrollo

⁴ De acuerdo al relevamiento realizado por Yoguel (1999) un 98 % de las instituciones públicas y privadas consultadas consideró que las condiciones de *acceso al financiamiento* limitan el desarrollo de las PyMEs; un 65 % responsabilizó al *funcionamiento de los mercados*; también un 65 % mencionó como restricciones las generadas por la *estructura impositiva*; un 60 % se pronunció en relación a las dificultades para el *acceso a tecnologías y asistencia técnica*; y finalmente, un 60 % interpretó que la *falta de apoyo estatal/institucional* a las PyMEs es uno de los límites al desarrollo.

exportador, a las trabas para las devoluciones y reintegros de impuestos, y en menor medida, a la falta de simplicidad en los mecanismos de liquidación de impuestos.

Prosiguiendo con el relevamiento de fuentes que han expuesto las restricciones del sector PyME, debe mencionarse el trabajo realizado por Milesi, Yoguel y Moori Koenig (2001). Del mismo surge que la mayor parte de las empresas PyMEs exportadoras manifiesta que los reintegros impositivos, la exención del IVA e ingresos brutos, y la admisión temporaria presentan deficiencias en su instrumentación, e incumplimientos y demoras que atentan contra su efectividad. Incluso, el estudio destaca que las propuestas de las empresas encuestadas sugieren la mejora en el sistema de instrumentos, particularmente en lo que respecta al aceleramiento de los reintegros y la devolución del IVA.⁵

En un mismo sentido, una serie de estudios referidos por Gutman (1999) justifican los problemas de inserción internacional de las PyMEs argentinas, como consecuencia de los siguientes obstáculos: *“escasez o ausencia de financiamiento a la actividad exportadora, más agudo en el caso de las PyMEs que inician esta actividad; elevados costos de transacción; dificultades en la adaptación tecnológica necesaria para alcanzar los requisitos de los mercados externos; presencia de distintos marcos regulatorios en los mercados de destino; dificultades para articular acuerdos de cooperación con firmas del exterior; y escaso conocimiento de nuevos mercados y de canales de comercialización”*.

Por otra parte, siguiendo la referencia sobre Noteboom hecha por Kantis (1996) se avala el hecho de que las PyMEs enfrentan mayores costos de transacción que las firmas grandes debido a su inferior escala operativa. Esto se identifica como producto de la carencia de determinadas áreas funcionales específicas, y por efecto de las limitaciones en la profesionalización, principalmente. Por este motivo, los costos vinculados al relevamiento de mercados, búsqueda de canales comerciales, desarrollo de negociaciones y operatividad de transacciones tienden a ser mayores en las PyMEs. En este mismo sentido, remarca Kantis (1996) que la falta de vínculos de colaboración atenta contra la potencialidad del desarrollo competitivo de estas empresas, y se espera -de acuerdo a esta teoría- que los vínculos de

⁵ En el marco del presente estudio esto es significativo, siendo que una lucha histórica de quienes abogan por la asociatividad exportadora, tiene que ver con la aplicación discriminada de impuestos a las operaciones que tienen por fin exportar bienes y servicios.

colaboración con otras entidades lleven a disminuir los "costos de transacción" que asumen las empresas como consecuencia de su falta de economía de escala.

Por lo enunciado parece evidente que las PyMEs exportadoras enfrentan un conjunto de restricciones para alcanzar la internacionalización. Sumando un nuevo aporte, vale mencionar que de acuerdo a Kantis (1996), dentro de la problemática que enfrentan las PyMEs se destacan *"las dificultades para identificar y evaluar modos de entrada y agentes de comercialización adecuados, para realizar actividades de promoción comercial en el exterior, identificar potenciales clientes, ofrecer servicios de post-venta, además de los obstáculos de tipo financiero"*. Asimismo, señala que *"otras restricciones se originan en el reducido tamaño de los lotes individuales enviados al exterior, que elevan la incidencia de los gastos indirectos de exportación sobre los márgenes de rentabilidad"*. El mismo autor indica también que las interrelaciones entre empresas intentan ampliar la posibilidad de acceso a información sobre nuevas oportunidades y amenazas, con lo que se evitan *"miradas encapsuladas tipo túnel"*. Agrega también que *"las relaciones entre homogéneos facilitan la socialización de dicha información y la generación de respuesta frente a cambios del contexto"*.

Reconociendo las limitaciones y restricciones apuntadas, existen estudios que determinan que las PyMEs deben desarrollar procesos de aprendizaje con el fin de mejorar su competitividad. Es claro que este aprendizaje generalmente no se concibe en el interior de las firmas, necesitando del apoyo de entidades externas (consultores, colegas, cámaras, etc.) que transfieran a la PyME nuevos conocimientos. De acuerdo a lo apuntado en Angelelli; Yoguel y Gatto (1999) las empresas necesitan actualizar el *stock* de sus capacidades y competencias a través de un doble proceso integrado de aprendizaje, interno y externo. El mismo estudio ratifica que *"en el contexto competitivo que se abre con el proceso de globalización, con el regionalismo abierto y con las nuevas tecnologías intensivas en información, las ventajas competitivas no se generan en firmas aisladas sino que son producto del sendero evolutivo microeconómico de los agentes y del tipo de interrelaciones que éstos entablan con otras firmas e instituciones"*.

Recapitulando, pueden resumirse las restricciones de las empresas PyMEs exportadoras argentinas en las siguientes:

Recuadro N° 1

Restricciones afrontadas por las PyMEs exportadoras argentinas

- i. Problemas para el acceso al financiamiento
- ii. Falta de capacitación y asistencia técnica
- iii. Deficiente calidad y elevado precio de los servicios de infraestructura
- iv. Inadecuado funcionamiento de los mercados
- v. Falta de seguridad jurídica
- vi. Impacto de las importaciones
- vii. Corrupción en los trámites involucrados en la operatoria
- viii. Estructura impositiva
- ix. Deficiencias en los regímenes de recupero de I.V.A. y otros impuestos
- x. Deficiencias en el cobro de reintegros
- xi. Problemas en el mercado laboral
- xii. Elevados costos de transacción
- xiii. Problemas de adaptación tecnológica
- xiv. Restricciones del marco regulatorio en destino
- xv. Dificultades para articular acciones de cooperación con empresas del exterior
- xvi. Escaso conocimiento de los mercados externos
- xvii. Desconocimiento de los canales de comercialización en el exterior
- xviii. Dificultades para la oferta de servicios de posventa
- xix. Reducido tamaño de los lotes individuales de exportación

Por lo expuesto, así como surgen conclusiones contundentes en cuanto a la batería de restricciones que afectan el desarrollo exportador de las PyMEs, también se evidencian algunos mecanismos de solución —o por lo menos de atenuación— de estas limitaciones. Las alternativas de cooperación o asociación empresaria parecerían surgir como una de las opciones para solucionar algunos de estos escollos al desarrollo exportador del sector PyME. El siguiente apartado tiene como fin estudiar tal posibilidad.

3.2. La Asociatividad como Mecanismo de Atenuación de las Restricciones para la Internacionalización de las PyMEs

Así como fueron señaladas las dificultades que afrontan las PyMEs en su actuación, y en particular respecto de su intento exportador, deben también destacarse las fortalezas que supieron conseguir aquellas empresas que se han desempeñado con éxito en la comercialización internacional.

En este sentido un estudio revelador ha sido el realizado por Milesi, Yoguel y Moori Koenig (2001), donde se describen las estrategias del sector PyME que resultó exitoso en la exportación. Así, en el estudio se destaca como de alto valor la identificación de estrategias ofensivas para el desarrollo de mercados. Esta mayor ofensiva estratégica se halló asociada a mayores niveles de competencias endógenas, tanto en lo tecnológico-productivo, como en la gestión y comercialización. De esta forma, el estudio detalla que las características tecnológicas que diferencian a estas empresas del común son : “i) *Un importante nivel de aseguramiento de la calidad;* ii) *una elevada proporción del personal involucrado en actividades de capacitación, y* iii) *una proporción relativamente significativa de trabajadores en célula con participación en las decisiones productivas*”. Asimismo, respecto de las estrategias de mayor ofensiva relacionadas con la gestión y comercialización, el estudio identificó las siguientes a: “i) *la existencia de una estructura de comercio exterior con diversos grados de formalización;* ii) *la realización de actividades complejas de promoción;* iii) *una elevada inteligencia de mercado, y* iv) *un amplio conocimiento de las políticas existentes*”.

No es de menor importancia lo revelado por el estudio de estos autores (Milesi, Yoguel y Moori Koenig; 2001) en relación a la asociación positiva que identificaron entre el desarrollo de una mejor gestión de la calidad y el periodo de aprendizaje exportador de las empresas. Asimismo, se revela que este aprendizaje exportador se encuentra también asociado al grado de ofensiva de las estrategias de las empresas. También es apropiado destacar lo que se enuncia respecto de la importante asociación existente entre las actividades de capacitación realizadas por las empresas, y el grado de desarrollo de sus competencias tecno-productivas y comerciales, siendo que estas competencias también se evidencian —en el mismo trabajo— como los factores diferenciadores de ventajas competitivas. Finalmente, es de singular

importancia para este análisis el reconocimiento que se hace sobre la vinculación entre el desarrollo de ventajas competitivas, y los procesos de aprendizaje derivados tanto de la capacitación, como del vínculo que las empresas exitosas han sabido generar con clientes, proveedores y colegas.

Siguiendo con los enunciados del estudio de Milesi, Yoguel y Moori Koenig (2001), deben mencionarse sus conclusiones en torno a la mención de que, si bien las PyMEs exportadoras enfrentan una serie de restricciones, las que logran superarlas lo hacen en muchos casos mediante sus vinculaciones con otros agentes, constituyendo redes principalmente informales que cooperan en un plano privado-privado. De manera que las interfases que las empresas generan con otros agentes, se constituyen en uno de los medios a través de los cuales estas logran sortear, aunque sea en parte, las restricciones propias tanto de su organización como de su entorno de negocios.

En otro orden, es de singular importancia lo enunciado por Kantis (2001) indicando que es el enfoque de redes el que reviste importancia para analizar la generación de competencias en estas empresas, y expone que una de las principales debilidades de las PyMEs para penetrar mercados externos se vincula con su dificultad para decodificar información y para ingresar en una red. Asimismo, expone que la participación en alianzas con otros agentes se puede considerar como un *"recurso estratégico"* que contribuye a sortear restricciones y obtener información relevante sobre oportunidades de negocio. En este sentido, se reconocen a estas alianzas como dotadoras de capacidades de comercialización internacional, y fieles acompañantes durante el proceso de aprendizaje exportador de los miembros. Por el contrario, los esfuerzos individuales pasarían a constituir alternativas sub-óptimas, en la medida que supondrían costos mayores, ya que las empresas deben invertir en recursos ajenos a su disponibilidad —o capacidad interna—, no contando con economías de escala. Incluso, el informe destaca que *"alianzas de productores de una misma nacionalidad, pueden potenciar el atractivo de mercado que detenta cada una de las firmas participantes a título individual, facilitando la penetración de redes externas y aumentando las escalas, ya sea en la faz productiva o comercial"*.

Kantis (2001) describe dentro de una clasificación de alianzas exportadoras posibles las siguientes: a) acuerdos entre empresas que realizan conjuntamente un función empresarial

exportadora debido a la conveniencia frente a la opción individual; y b) acuerdos entre empresas que acuerdan distribuirse roles diferenciados aprovechando sus ventajas relativas específicas para la explotación de un mercado externo. Estas categorías se observan muy emparentadas con las que en la práctica habitual de los negocios de las PyMEs suelen generarse. Las primeras, precisamente relacionadas con el objeto de estudio de este trabajo (es decir, agrupaciones entre empresas locales afines que tienden al desarrollo exportador), y las segundas normalmente producidas entre empresas locales y contrapartes del exterior. Vale aquí expresar que la existencia de asociaciones caracterizadas dentro del primer tipo, en muchos casos genera la aparición de asociaciones del segundo tipo, siendo que un conjunto de pequeñas empresas que se asocia para exportar, probablemente pueda generar a su vez, acuerdos de cooperación o integración con una contraparte extranjera que distribuya sus productos, etcétera.⁶

Referenciando a las empresas argentinas identificadas como exitosas, Kantis (2001) menciona que el 29,5 % de ellas manifestó contar con una alianza exportadora (con empresas locales así como con extranjeras). Esa cifra resultó superior a la detectada en investigaciones previas en las que había surgido que solo el 16 % de las PyMEs⁷ contaba con alianzas para exportar. De esta forma, el autor concluye que *“si bien las alianzas para desarrollar negocios de exportación distan de ser una modalidad organizacional predominante entre las PyMEs, su presencia relativa parecería ser superior entre los exportadores mas exitosos”*. Se encontró también en este estudio la evidencia de que las PyMEs exportadoras exitosas suelen tener una mayor propensión a la conformación de alianzas cuanto mas grandes son las mismas. Dicho de otra manera, se observa que los exportadores PyMEs con alianzas, suelen ser los de mayor tamaño relativo. Así, los resultados evidencian la importancia de las políticas tendientes al fomento exportador, ya que las empresas que más propensas son a las alianzas, son justamente aquellas que tienen una mayor experiencia exportadora. Por otra parte, se menciona en el estudio reseñado, que *“en el marco de los mayores costos de transacción que enfrentan las empresas de menor tamaño, las alianzas con otras PyMEs les permitirían eludir en cierta medida la lógica estrictamente transaccionalista”*.

⁶ Lo cual posiblemente sea difícil de producirse si las pequeñas empresas agrupadas se esforzaran individualmente, ya que es común que los problemas de escala limiten las posibilidades de generar buenos acuerdos de cooperación con empresas del exterior.

⁷ Se entiende por PyMEs a las pequeñas y medianas empresas exportadoras.

Siguiendo con el análisis del trabajo de Kantis, resulta interesante el relevamiento que se hizo sobre el grado en que las alianzas han colaborado con la disminución de restricciones sobre las empresas exportadoras. Así, destaca el mismo que la proporción de empresas con alianzas que menciona enfrentar restricciones a la exportación (tales como falta de información de mercados externos, entre otras) es inferior al 10 %. Asimismo, subraya que menos del 5 % de las empresas con alianzas mencionó sufrir restricciones relacionadas con el acceso a la información de mercado, contra un 20 % de las empresas que no mantienen alianzas. Concluyendo, el estudio señala que las alianzas entre PyMEs exportadoras se constituyen en opciones que permitirían a las empresas escapar de la lógica transaccionalista de los negocios, y privilegiar alternativamente la construcción mancomunada de un proyecto de alto potencial estratégico.

Kantis en el mismo trabajo, y mediante un análisis de literatura internacional, menciona que la cooperación es una vía para estimular el proceso de exportación de las PyMEs. Asimismo, enuncia que las restricciones que enfrentan las PyMEs podrían estimular el surgimiento de alianzas exportadoras que morigeren el impacto de tales restricciones.

Otro estudio realizado por Milesi y Yoguel (2001) indica que las empresas exportadoras exitosas encuestadas tienen en general importantes vínculos formales o informales con otros agentes, y eso les reporta beneficios en el desarrollo de competencias endógenas. Asimismo, destacan que las alianzas que mantienen son en general con colegas nacionales (en el caso de las localizadas en el conurbano bonaerense el 51 % de los que tienen alianzas las tienen con colegas nacionales, y en caso del interior del país el 76 %). En cuanto a los objetivos que las empresas han perseguido al asociarse, se encontraron con que buscaron *“la posibilidad de efectuar negocios conjuntos, el aseguramiento de la calidad y -cubriendo alrededor de la mitad de las firmas- otras cuestiones tales como la tecnología de producto y proceso, el acceso a información, y la gestión comercial”*. En referencia a los propósitos de las asociaciones, se mencionan en el estudio de las firmas del Conurbano Bonaerense que se enfocan hacia la complementación productiva y también -aunque en menor medida- hacia desarrollos conjuntos en el área productiva y tecnológica, tanto como en la comercialización externa (siendo así en casi la mitad de las firmas). En cuanto a los exportadores exitosos del interior del país, el principal propósito de la asociatividad es la comercialización externa (80%

de los casos), y en menor medida el resto de los aspectos destacados por las empresas del Conurbano Bonaerense.

Regresando al análisis de la teoría de los costos de transacción, y a la luz de lo enunciado en párrafos precedentes, puede observarse que la globalización logra favorecer la aparición de asociaciones, siendo que surgen como solución ante la intensidad de la competencia que ésta trae aparejada. En este sentido, la asociación se contempla como un instrumento de las empresas para desarrollar ventajas competitivas, siendo que producen un ahorro en los costos de transacción (Dominguez Ríos, 2003).

Por otra parte, la literatura que versa sobre el análisis de la asociatividad, ha incorporado también la teoría de juegos, y en particular lo referido al conocido dilema del prisionero⁸. En tal sentido, es interesante el trabajo de Equihua (1999) donde referencia los aspectos relacionados con la asociatividad empresaria. En su análisis expresa que mediante la cooperación las empresas mejoran la posición en el mercado y por ende, incrementan sus beneficios. Asimismo, menciona que se corre el riesgo que las empresas asociadas no presten debida cooperación (riesgo en casos maximizado cuando los asociados compiten en su mercado interno, por ejemplo), como resultado de lo cual los miembros asumirían una pérdida al participar de la asociatividad. Sin embargo, el autor no menciona solo ese riesgo, sino que también considera la posibilidad de que solo una de las empresas brinde colaboración en ese marco asociativo (información de mercado, disposición de sus enlaces externos, transferencia de conocimiento generado por vivencias exportadoras, etc.) y a cambio no reciba la esperada contraprestación por parte de los otros asociados. En tal caso, una empresa revelaría sus ventajas competitivas específicas, y las otras solo receptorían esta información sin realizar aportes. Tal situación, que a priori puede ser vista como una desventaja de la asociatividad, y se constituye sin dudas en uno de los motivos por los cuales muchos empresarios son

⁸ La teoría de juegos es un área de la matemática aplicada que utiliza modelos para estudiar interacciones en estructuras formalizadas mediante incentivos (los llamados *juegos*). La Teoría de Juegos se desarrolló con el fin de entender las interrelaciones de un individuo que se relacionara con otro u otros. El dilema del prisionero es un ejemplo claro, pero atípico de un problema de suma no nula. En este problema se supone que cada jugador, en forma independiente, trata de incrementar al máximo posible su propia ventaja sin importarle el resultado del contrincante. Así, cada jugador está incentivado individualmente para defraudar al otro. Éste es el punto clave del dilema. Asimismo, en el dilema del prisionero iterado –o repetido–, la cooperación puede obtenerse como un resultado de equilibrio. En este caso se juega repetidamente, por lo que, cuando se repite el juego, se ofrece a cada jugador la oportunidad de castigar al otro jugador por la no cooperación en juegos anteriores. Así, el incentivo para defraudar puede ser superado por la amenaza del castigo, lo que conduce a un resultado mejor, cooperativo.

reticentes a estas agrupaciones, fue sometido a consideración bajo la teoría del dilema del prisionero reiterado. Así, el autor descalifica lo enunciado al expresar una salvedad muy lógica ante este tipo de situaciones. Sostiene Equihua (1999) que debe reconocerse en el marco de la teoría de los juegos que este "juego" –interacción asociativa– se repite indefinidamente mientras dure la agrupación de las empresas, por lo cual es difícil que se mantenga la relación en el caso de que algún integrante no realice aportes en ninguna ocasión. Por este motivo, se asegurarían las ventajas de la cooperación al reconocerse que la interrelación se prolonga en el tiempo, y existen sucesivas oportunidades en las que cada miembro deberá participar, cooperar e interactuar. La situación eventual en la que solo uno realice aportes se vería revertida en las sucesivas reuniones, extinguiéndose la dificultad, o de lo contrario, dando por fin al marco asociativo.

Otro concepto relevante en cuanto a la importancia de la asociatividad está dado por el análisis desde la competitividad sistémica. Esta se produce mediante un profundo entrelazamiento de relaciones en el nivel micro, ya sean relaciones de cooperación formal o informal, entre empresas y el conjunto de las instituciones públicas y privadas vinculadas con la actividad empresarial. Según Domínguez Ríos (2003) *"la competencia internacional y las exigencias cada vez mayores de calidad y entrega a tiempo en los mercados internacionales, estimulan a las empresas a operar en forma conjunta, construyendo redes"*.

Según se expresa en esta teoría -y como ya fue mencionado en forma preliminar-, existen de acuerdo a lo considerado por Esser (1996) cuatro niveles en los que se determina la competitividad, a través de cuya cobertura se favorecerían la asociación y cooperación entre empresas. El primer y más genérico nivel es el meta. En este nivel se hallan los valores y principios de la sociedad que establecen el comportamiento de sus ciudadanos, particularmente en lo económico. El nivel siguiente es el macro, en cuyo seno se definen las condiciones económicas necesarias para llevar a cabo las actividades de transformación o productivas. El siguiente nivel es el denominado meso, en el cual se solucionan los aspectos regionales y sectoriales que dotan de capacidades específicas a las empresas. Aquí se incluyen los recursos humanos, la infraestructura, la educación, etcétera. Finalmente, se encuentra el nivel micro, en el cual se toman las decisiones tradicionales de la empresa, tanto para la producción como para la distribución, y es donde la empresa trata de mejorar en cuanto a sus procedimientos internos, optimizar su gestión organizacional, aplicar innovación

en tecnología, entre otros avances. En lo que respecta a este estudio en particular, se debe señalar la importancia del nivel micro, siendo que en el mismo las empresas deberán estar integradas en redes inter-empresariales que se complementen mutuamente.

De esta manera se van formando redes inter-empresariales cada vez más complejas y complementarias, que tienen la capacidad de apalancar el despegue exportador de las PyMEs.

Los mecanismos de asociatividad exportadora se evidencian entonces como paliativos a las restricciones mencionadas, y se alinean con los postulados de la teoría de la competitividad sistémica, prometiendo constituirse en una alternativa válida para la proyección exportadora de las PyMEs argentinas.

3.3. Tipos de Agrupaciones Exportadoras

La bibliografía hallada en el ámbito internacional presenta diferentes conceptos en cuanto a la tipología de agrupaciones de empresas exportadoras existentes en el mundo. Sin embargo, cuando se contrastan las diferentes opiniones y teorías al respecto, se llega a notorias coincidencias, lo que permite configurar claramente un detalle sobre los tipos de agrupaciones exportadoras susceptibles de conformarse.

Antes de ingresar a este análisis debe hacerse una mención sobre la terminología aplicada en la materia. Puede notarse que en este trabajo se hace referencia a las empresas que se asocian con fines exportadores, denominándolas "agrupaciones exportadoras", o "asociaciones para la exportación". Se denominan así con la intención de utilizar un término absolutamente genérico, que no caracterice a la entidad de acuerdo a su forma jurídica o marco asociativo. La salvedad se hace ya que suelen reconocerse habitualmente los términos "grupos de exportadores", o "consorcios exportadores", los cuales podrían entenderse como indicadores de la forma bajo la cual se resuelve el marco de asociatividad. En busca de evitar tal confusión, el trabajo versa sobre agrupaciones exportadoras cuyo marco jurídico o de asociatividad se expondrá en cada caso, prescindiendo de aproximaciones semánticas, o de los términos propios del uso y costumbre. Asimismo, podrá notarse en las siguientes líneas que

se hará referencia en varias ocasiones a los “consorcios de exportación” debido a que el rigor de la investigación obliga a seguir la terminología empleada por los autores citados. No obstante, debe aclararse que tales menciones no hacen referencia a la forma constitutiva ni al marco jurídico al que se sujeta el denominado consorcio.⁹

Aclarado este aspecto, corresponde enunciar que si bien existen antecedentes de importancia sobre la asociatividad empresarial que datan de muchos años, se encuentra pertinente nominar las obras de mayor contemporaneidad en el tratamiento del asunto. Así, corresponde citar en primera instancia lo enunciado por Lanzara (1991) tratando de explicar la existencia de la asociatividad exportadora denominándola bajo la figura de los “consorcios exportadores”¹⁰ en Italia. Adentrándose en el tema, reconoció la existencia de cuatro diferentes tipos de consorcio, los cuales presentan características diferentes en función de los distintos tipos de objetivos que persiguen. La clasificación que presentó Lanzara (1991) dividió a los consorcios exportadores en las siguientes cuatro categorías:

- Multisectorial Genérico
- Monosectorial Genérico
- Multisectorial Complementario
- Monosectorial Especializado

Según esta categorización, los consorcios multisectoriales genéricos presentan como característica el hecho de estar normalmente constituidos por empresas pertenecientes a una misma región geográfica, o bien por empresas que tienen algún tipo de afinidad no basada en la pertenencia a un mismo sector, ni en la complementariedad de sus productos. De esta forma, puede aseverarse que estos consorcios agrupan empresas que pertenecen a distintos sectores económico-productivos, las cuales elaboran productos no complementarios. Debido a esta característica, y a la consecuente heterogeneidad de las empresas integrantes, resulta que estos consorcios tienen normalmente dificultades en identificar canales de comercialización compartidos. Por esta razón, el objetivo general de estos consorcios suele

⁹ En Argentina suele denominarse “grupo exportador” a aquella agrupación de empresas exportadoras que no se encuentra sujeta a un marco jurídico preciso. Por otra parte suele denominarse “consorcio exportador” a las agrupaciones exportadoras que se encuentran conformadas jurídicamente bajo la figura de “Consorcio de Cooperación”.

¹⁰ En Italia estas asociaciones exportadoras se encuadran bajo los denominados consorcios de exportación.

consistir en la prestación de servicios de soporte a las actividades de internacionalización de las empresas.

Los consorcios monosectoriales genéricos son reconocidos por este autor como aquellos de los cuales participan empresas pertenecientes a un mismo sector económico-productivo, y que además ofrecen productos de una misma índole. Por esta característica, estos consorcios estarían dedicados principalmente a la prestación de servicios de soporte a la internacionalización, aunque además participarían en la gestión promocional hacia el exterior.

En el caso de los consorcios multisectoriales complementarios, se estaría ante entes que si bien se conforman por empresas de diferentes sectores, las mismas ofrecen productos complementarios, susceptibles de ingresar a un mercado externo a través de un mismo canal de distribución y/o comercialización. Por esta característica, estos consorcios suelen constituirse en un ente que, además de pugnar por los objetivos de los consorcios señalados anteriormente, adicionan la gestión de comercialización internacional. Al ser éste el motivo fundamental de la unión, buscando la posibilidad de complementar las líneas de producto con el fin de ingresar a nuevos canales de comercialización internacional, la gestión comercial termina siendo la esencia de este tipo de consorcio. Se trata entonces de consorcios eminentemente comerciales.

Finalmente, el cuarto tipo de consorcio –monosectorial especializado– se caracteriza por estar conformado por empresas pertenecientes a un mismo sector de actividad, pero oferentes de productos que aunque diferentes, son complementarios. Por este motivo, estos consorcios también se encuentran normalmente dirigidos hacia la prestación de servicios de comercialización internacional, siendo que el canal de comercialización y/o distribución en el exterior suele ser el mismo.

Encuadrando las categorías descriptas en una matriz de doble entrada, este autor se ocupó de conceptuar estos consorcios en función de dos variables, que son el grado de complementariedad de las firmas, versus el grado de diversificación del consorcio. De esta forma se presenta el siguiente cuadro enmarcando la relación.

Cuadro 1
Tipos de consorcio exportador según complementariedad y diversificación

		Grado de Complementariedad entre las firmas	
Grado de Diversificación del Consorcio	Multisectorial Genérico		Multisectorial Complementario
	Monosectorial Genérico		Monosectorial Especializado

Fuente: Lanzara (1991)

Resulta oportuno hacer mención sobre las apreciaciones que se evidencian sobre los tipos de agrupaciones exportadoras en Argentina. En tal sentido, y atendiendo la literatura nacional sobre la materia, se debe citar la enunciación de Romero Ullman (1989) quien encuentra que los consorcios pueden diferenciarse desde varios puntos de vista. En primer lugar distingue la diferencia entre consorcios generales y especializados. Agrega además que los consorcios especializados, por ser menos generales y diversificados, serían la alternativa asociativa que mejor resolvería los problemas de las empresas asociadas. Asimismo, establece una segunda distinción en función de las actividades que desarrolla el consorcio, mencionando así a los consorcios de promoción y los de comercialización. Agrega finalmente –y como emparentados a los consorcios de comercialización- la posibilidad de que existan consorcios de aval, los cuales se enfocarían en la negociación de líneas de crédito específicas para la exportación, valiéndose de una acción conjunta con el fin de asegurar y garantizar mancomunadamente.

Romero Ullman (1989) refuerza lo definido anteriormente, mencionando que los consorcios pueden adoptar de manera concurrente varias de estas tipologías, constituyéndose por ejemplo con el objetivo de cumplir acciones de promoción, comercialización y aval, lo cual –en palabras de este autor- los convertiría en el “consorcio ideal”. Asimismo, destaca la posibilidad de que se constituyan consorcios de exportación no solo entre productores, sino entre productores y prestadores de servicios –transportistas y aseguradoras, entre otros- o

proveedores de bienes anexos a los exportados –embalajes, accesorios, etcétera-. Menciona además que *“el consorcio no es función de productores, sino el hecho de integrar de manera independiente una entidad que aúne la potencialidad productora, y ponga a disposición de todos, con beneficio general, las cualidades individuales que distinguen a cada uno”*. Si bien esta categoría estaría relacionada con los consorcios multisectoriales genéricos definidos por Lanzara (1991), aquí se destaca la opción de que la asociación sea vertical, incluyendo no solo a los integrantes por una relación productiva –proveedores de insumos, o componentes, etc.-, sino también a proveedores de servicios.

Volviendo al análisis internacional, y siguiendo las apreciaciones de Castro Moneu (1993) sobre las alianzas empresarias, debe mencionarse su clasificación diferenciada en función del ámbito en que se desempeña el consorcio. De este análisis surgieron dos tipologías claramente diferenciadas: consorcios de origen y consorcios de destino. Los primeros – “consorcios de origen”-, son aquellos creados para actuar desde el ámbito de localización de sus miembros, dirigiendo desde allí la internacionalización de los negocios. Por oposición, los “consorcios de destino” son aquellos que se constituyen físicamente en un ámbito geográfico del exterior, debido a que esa plaza se constituye en destino de las exportaciones de las empresas agrupadas.

La ONUDI (2004) se suma al acervo literario sobre esta temática, editando un manual sobre consorcios de exportación en el cual hace referencia a los tipos de consorcios que se reconocen. Allí, se caracterizan los siguientes tipos de consorcios:

- Consorcios de Promoción
- Consorcios de ventas

Los consorcios de promoción son caracterizados como alianzas destinadas a la investigación de mercados externos, en las cuales los integrantes comparten los costos de promoción y logística. De esta forma, se entiende que estos consorcios limitan sus funciones a la promoción comercial, luego de lo cual liberan a cada integrante para que materialice las ventas en forma individual.

A diferencia, los consorcios de ventas los define como aquellos destinados a canalizar las operaciones de exportación de sus miembros. Así, estos consorcios tienen como fin llevar adelante la promoción comercial, y concretar negocios internacionales por cuenta de los miembros del agrupamiento exportador.

En cuanto a los consorcios de ventas también se distinguen dos subtipos según la modalidad de intervención del consorcio en las operaciones de venta. Concretamente, aparece una distinción entre “consorcios de comercio” y “consorcios agente” (Renart 1997). Los consorcios de comercio son aquellos en los cuales la entidad consorcial adquiere los bienes producidos por los miembros y luego los vende al exterior. A diferencia, los consorcios agente, son aquellos en los cuales la entidad consorcial actúa simplemente como intermediario, cerrando la venta y dejando libre al miembro para que realice la operación comercial con el cliente del exterior. El consorcio de comercio pasa a ser un intermediario en la operación, y en la mayoría de los casos asume el riesgo de cobro al exterior, debido a que su actuación es similar a una trading. En el caso de los consorcios agente, se trata de una intermediación similar a la de un agente de exportación, por lo cual el miembro que exporta es quien asume tanto el riesgo de cobro, como las responsabilidades de la relación con el cliente logrado.

Mencionando el marco básico dentro del cual se pueden categorizar los consorcios, corresponde incluir otras definiciones que detallan algunos aspectos de cada tipo tratado. Un ejemplo lo constituye el trabajo de Welch y Joynt (1987) el cual destacó que es natural que en los consorcios de venta se impongan restricciones respecto de las libertades de los miembros para comercializar de manera independiente en el ámbito internacional. Por este motivo se podrían realizar subdivisiones en los tipos de consorcios en función de las libertades que otorgan a sus miembros para mantener cierta independencia en la comercialización internacional. Este es un tema de importancia, debido a que es propio de los consorcios de venta el resguardo de su actividad y logros, en la medida en que sus ingresos dependen de las operaciones logradas. En algunos casos las restricciones están relacionadas solo con uno o más mercados, o bien con uno o más productos —y no con la totalidad—. No obstante, está claro que esto dependerá de las características, objetivos y estructuración de cada consorcio.

Siguiendo con la enunciación de otros tipos de consorcio, el trabajo de ONUDI (2004) destaca que dentro de las dos categorías ya mencionadas –de promoción y de ventas-, pueden observarse diferentes variedades de consorcio, las cuales se presentan en los siguientes pares de opuestos:

- Consorcios monosectoriales o multisectoriales
- Consorcios entre competidores o empresas complementarias
- Consorcios regionales o extraregionales
- Consorcios orientados hacia regiones o hacia el mundo

La primera variedad –mono o multi sectoriales- son correspondientes a las definiciones emanadas de Lanzara (1991), de acuerdo a lo citado en párrafos anteriores.

En cuanto a los consorcios entre competidores, debe destacarse que son aquellos en los que se suelen dar posibilidades de aprovechamiento de economías de escala, siendo que los productores producen lo mismo y pueden de esta forma disminuir el impacto de las restricciones vinculadas con la escasa escala individual. Asimismo, se prestan para la participación conjunta en proyectos de investigación y desarrollo (Renart, 1999).

Los consorcios entre no competidores brindan otras oportunidades, en la medida en que las empresas al no competir, son más abiertas a la cooperación. Sin embargo, los problemas de escala originados por el lote relativamente pequeño que podría estar ofreciendo un miembro en forma individual, sigue constituyéndose en una limitación de este tipo de agrupación.

Respecto de los consorcios regionales, se trata de aquellos que agrupan empresas de una sola región, los cuales en general se crean en base al incentivo y soporte de instituciones promotoras de la internacionalización. Estos consorcios suelen surgir de distritos industriales o *clusters* regionales, lo cual puede resultar en una sinergia interesante que se vuelca al desarrollo exportador. Por el contrario, los consorcios extraregionales tienen como característica el hecho de vincular empresas de diferentes ámbitos geográficos –

significativamente distantes-, lo cual genera aspectos tanto a favor como en contra. Una ventaja clara de estos consorcios surge de la posibilidad de integrar empresas elaboradoras de un mismo producto, pero que no compiten debido a su distante localización. Esto permite obtener los beneficios típicos de los consorcios entre competidores, sin contar con el perjuicio de la competencia entre ellos, debido a que actúan en diferentes ámbitos regionales (ONUDI 2004).

Respecto de los consorcios orientados a regiones, se trata de aquellos que destinan su actividad al impulso de la internacionalización enfocada hacia un ámbito espacial limitado (por ejemplo, un consorcio destinado a promover la inserción de sus miembros en África). Por el contrario, los consorcios de actuación global toman como mercado al mundo, y actúan en función de la conveniencia de la mayoría, enfocando su actuación hacia cualquier destino.

Continuando con las versiones emanadas del documento de la ONUDI (2004) se destaca la referencia que se hace sobre los consorcios duros y blandos. Considera duros a aquellos que se conforman orientados hacia el cumplimiento de determinados objetivos en el largo plazo. Por oposición, menciona como blandos a aquellos consorcios en los que se fijan objetivos determinados, pero que se disuelven una vez cumplidos tales objetivos, refiriéndose a una agrupación de empresas con características de mayor informalidad.

Por su parte, Renart (2004) reforzó las previas definiciones, señalando la existencia de consorcios de origen y destino (en el sentido que fueron descriptos); así como los de promoción comercial y los de ventas; los de productos complementarios o genéricos; los regionales (normalmente multisectoriales); y los orientados a una región o al mundo.

Sintetizando lo enunciado por la bibliografía en materia de categorización de consorcios, se presenta el siguiente cuadro, en el cual se señala por un lado el objetivo o la situación determinante de la creación del consorcio, y por otro la denominación con la que son normalmente tipificados.

Cuadro 2
Tipología de la Asociatividad Exportadora

Determinantes	Tipos de Agrupaciones exportadoras
Según su finalidad (u objetivos)	<ul style="list-style-type: none"> • de Promoción (Romero Ullman 1989; Lanzara 1991; Renart 1997 y 2004, ONUDI 2004) • de ventas (Romero Ullman 1989; Lanzara 1991; Renart 1997 y 2004, ONUDI 2004) <ul style="list-style-type: none"> ○ de comercio (Renart 1997 y 2004) ○ agentes (Renart 1997) ○ de aval (Romero Ullman 1989)
Según el perfil de los integrantes	<ul style="list-style-type: none"> • Monosectoriales (Lanzara 1991; ONUDI 2004) • Multisectoriales (Lanzara 1991; ONUDI; 2004) • De competidores (Lanzara 1991; Renart 1999; ONUDI 2004, Renart 2004) • De complementarios (Lanzara 1991; ONUDI 2004, Renart 2004)
Según la pertenencia geográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Regionales (ONUDI 2004) • Multi-regionales (ONUDI 2004)
Según su localización	<ul style="list-style-type: none"> • De origen (Castro Moneu 1993; Renart 2004) • De destino (Castro Moneu 1993; Renart 2004)
Según su alcance geográfico	<ul style="list-style-type: none"> • Regionales (ONUDI 2004, Renart 2004) • Globales (ONUDI 2004; Renart 2004)
Según su grado de formalidad	<ul style="list-style-type: none"> • Duros (ONUDI 2004) • Blandos (ONUDI 2004)

Elaboración propia

3.4. Objetivos perseguidos por quienes se agrupan para exportar

Al analizar la motivación que lleva a las empresas al camino asociativo deben destacarse algunos trabajos que han sido reveladores, exponiendo los elementos esenciales que impulsan a las empresas. En este sentido, se analizarán las apreciaciones de Hemosilla y Solá (1989) y Romero Ullman (1989), la teoría de Pérez López (1993), y el análisis realizado por Renart (1999).

Dentro de las motivaciones que impulsan la decisión de los empresarios hacia la asociatividad, debe destacarse el aporte realizado por Pérez López (1993), quien esbozando una teoría¹¹ reconoció la existencia de tres diferentes motivaciones empresarias de cara a la

¹¹ Que ha dado en llamar Teoría Antropológica de la Motivación.

asociatividad. Se trata de motivaciones divididas en tres categorías, a saber: motivaciones extrínsecas, intrínsecas, y trascendentes.

Las motivaciones extrínsecas fueron definidas por el autor como aquellas que se encuentran constituidas por las expectativas del empresario de obtener beneficios materiales, como resultado de sus acciones. Se trata entonces de la expectativa que el empresario puede tener, por ejemplo en cuanto a incrementar sus exportaciones, acceder a nuevos mercados, distribuir los costos de la promoción exportadora, o reducir sus costos. En este sentido, lo que verdaderamente persiguen los impulsores de la asociación es la recompensa, y no la realización de las actividades consorciales. Es decir que la ejecución de la acción que realizan las empresas agrupadas sería una condición externa que deben cumplir para alcanzar el objetivo real, que es obtener un beneficio comprobable.

Las motivaciones intrínsecas están relacionadas con lo que el empresario puede capitalizar mediante la acción asociativa mantenida con otras empresas, en términos de formación, capacitación y aprendizaje. Esto puede abarcar desde la satisfacción producida por la realización de algo que le agrada hacer, hasta la satisfacción ligada al logro de un aprendizaje determinado, para lo cual es necesaria la reiteración de la acción. Sería, visto de otro modo, la satisfacción que perciben los individuos por constituirse en agentes o realizadores de una determinada acción. En este sentido, Renart (1999) destaca la existencia de diferentes tipos de aprendizaje esperados: a) aprendizaje operativo sobre la exportación; b) aprendizaje operativo sobre cuestiones extra-exportación; c) aprendizaje sobre la participación en alianzas; y, d) aprendizaje sobre la calidad moral de otros empresarios.

Por último, las motivaciones trascendentales son aquellas que le permiten a los integrantes de una agrupación observar beneficios a favor de otras personas o entidades, derivados de su accionar. Son entonces aquellas motivaciones relacionadas con la satisfacción de servir a los demás. Así, este tipo de motivación es la que determina la adhesión y cooperación de las personas en la empresa, permitiendo que se identifiquen con el objeto final. Por esta razón, la motivación trascendente supera en calidad tanto a la motivación extrínseca como a la intrínseca.

Una visión diferente aunque también reveladora fue presentada por Hermosilla y Solá (1989), reconociendo que la voluntad de las empresas en llevar adelante procesos de cooperación se basan normalmente en tres diferentes razones, siendo estas: razones internas, razones competitivas y razones estratégicas.

Las razones internas que destacan estos autores se refieren a un intento de reducir las debilidades y la incertidumbre que la empresa enfrenta en su interacción con el contexto. La vía a través de la cual la empresa encuentra solución a tales dificultades se encuentra representada por la capitalización de las capacidades específicas que aportarían cada uno de los integrantes de una asociación. Por otra parte, la expectativa también incluye el acceso a economías externas. La cooperación funcional a la búsqueda de estas razones internas se da cuando existen acuerdos para desarrollos tecnológicos, cuando se comparten costos operativos y recursos físicos, o cuando se participa en forma conjunta en acciones de apertura de nuevos mercados, entre otras acciones.

Por su parte, las razones competitivas son aquellas que permiten el incremento de las oportunidades competitivas de las empresas agrupadas, mediante la complementación. Esto se daría por razón de la adición de las capacidades competitivas individuales, la integración de los procesos de producción, y la sinergia generada en el desenvolvimiento de las actividades.

Por último, según este autor las razones estratégicas son aquellas que buscan los integrantes de la agrupación exportadora para acceder a mejores posiciones estratégicas, a través de una actividad conjunta. Esto implica la transferencia de conocimientos técnicos entre los asociados, la acción conjunta para penetrar nuevos mercados, el desarrollo conjunto de nuevos productos, entre otras acciones de la misma índole.

Más allá de lo enunciado, no debe soslayarse lo referido por Romero Ullman (1989), quien señala que el énfasis motivacional para la conformación de consorcios exportadores reside en el otorgamiento de beneficios adecuados por parte de los gobiernos. Así, menciona que *“los incentivos económicos fueron la principal razón tomada en cuenta por la legislación de más de 30 países de todo orden, desde los mas desarrollados hasta los que se encuentran en las primeras etapas de su evolución, para asegurar el interés de productores, muy especialmente*

entre empresas pequeñas y medianas que jamás, de no mediar el esfuerzo conjunto, podrán acceder por sí a los mercados exteriores”.

En el un próximo apartado se exponen los resultados empíricos logrados a través de la encuesta realizada, lo cual permite contrastar estas motivaciones con la teoría expuesta, y llegar así a una conclusión sobre las motivaciones que impulsan la asociatividad para la exportación.

3.5. Alternativas Jurídicas para la Conformación de Asociaciones Empresarias con fines Exportadores

3.5.1. Introducción

Durante el siglo pasado las relaciones de organización empresaria se valieron del contrato de sociedad, como elemento idóneo para integrarse al sistema productivo y comercial bajo la atribución de personalidad que la legislación otorga a las sociedades. Así, la ley 19.550 representó en la Argentina la alternativa ideal para la integración empresaria tendiente al desarrollo de una determinada actividad productiva o comercial.

No obstante, en la economía moderna se ha visto como necesaria la disposición de nuevas alternativas de organización interempresarial, basadas en la cooperación, flexibilidad y personalización, por lo cual nuevas figuras jurídicas se han comenzado a demandar. Los grupos de empresas, tanto como las relaciones interempresarias de colaboración han constituido una nueva realidad en la que se precisa de mayores conceptos jurídicos para amparar y coordinar tales relaciones. Surgen así los conceptos de concentración empresaria, englobando las diversas medidas tendientes a constituir grupos de empresas, centralizando los poderes de decisión, siendo que la actividad empresaria ya no es realizada individualmente por una empresa, sino que da lugar a una nueva entidad representada por este “agrupamiento empresario”.

Asimismo, particularmente en el sector PyME comienza a notarse un interés por la generación de agrupaciones con el fin de complementarse y alcanzar objetivos comunes mediante la

sinergia grupal. Esta intención de aunar esfuerzos persiguiendo objetivos comunes ha tenido también como gran motivador al comercio exterior, lo cual se ha visto maximizado en los años posteriores a la crisis de 2001.

Reconociendo esta realidad, y prosiguiendo con lo pautado en los objetivos del presente trabajo, se relevó -mediante la técnica legislativa enunciada en el apartado 2.4.1.- la normativa nacional referente a la temática. Los próximos apartados enuncian los hallazgos generados a partir de la toma de revista, fichaje y análisis de la legislación relevada.

3.5.2. La existencia de Consorcios

Antes de señalar la normativa legal que específicamente es aplicable en la Argentina sobre las asociaciones empresarias tendientes a la exportación, debe considerarse el tratamiento que se da sobre la figura que normalmente representa a estas agrupaciones en el ámbito internacional, con el fin de favorecer el abordaje de esta temática dentro del marco del conocimiento universal del asunto.

Así, se reconoce que típicamente cuando se habla de una asociación de empresas destinada al desarrollo exportador, tanto a nivel local como internacional, el término que tal vez mejor define tal vínculo es el de "consorcio", independientemente de que tal término fuera técnicamente correcto. Por este motivo, tradicionalmente estas agrupaciones se suelen caracterizar por su denominación como consorcio, a nivel local, regional e internacional, lo cual no siempre se encuentra vinculado con el marco jurídico que ampara la constitución de tales entes.¹²

En tal sentido, en el ámbito internacional se reconocen estas agrupaciones desde hace tiempo, y el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT (CCI) se ha ocupado de definir estos consorcios como *"constituidos por empresas asociadas que son independientes, que conservan su personalidad propia como productores y que mantienen su estructura específica de administración; no hay fusión de compañías y estas simplemente participan en la formación de un nueva organización con la que concertan, en calidad de entidades independientes, un acuerdo comercial"*.

¹² Valga aquí lo enunciado en notas al pie 9 y 10, y lo referido en la introducción del acápite 3.3.

Asimismo, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), en el marco de su Programa de Desarrollo de Conglomerados y Redes de PyMEs, ha investigado sobre la realidad de los consorcios de exportación, y ha editado un manual destinado a fomentar la institucionalización de estos consorcios. En su texto define a los consorcios de exportación como *“una alianza voluntaria de empresas con el objetivo de promover los bienes o servicios de sus miembros en el extranjero y de facilitar la exportación de sus productos mediante acciones conjuntas”*.

En el mismo sentido, debe señalarse la importancia que reviste el término consorcio en Italia, país que constituye un ejemplo internacional en la instauración de agrupamientos empresarios destinados a la exportación. Federexport (Federación Italiana de Consorcios de Exportación) es la entidad que lleva adelante la gestión de esta práctica en Italia, quien adhiere también a la denominación de “consorcio” cuando define a estos grupos de empresas.

Más allá de lo enunciado, podrían señalarse varios otros países como adherentes a la denominación de consorcio para estas agrupaciones empresarias, siendo muchos los casos en los que se dispone de formas jurídicas tipificadas incluso bajo la denominación de consorcios, siendo absolutamente funcionales a los objetivos de estos grupos de empresas exportadoras.

Resaltado el reconocimiento internacional del término consorcio, corresponde ahora analizar cuál fue el tratamiento que ha tenido en Argentina este tipo de alternativa asociativa, y cuál ha sido la tipificación jurídica que asimiló las intenciones de esta práctica empresarial.

En la República Argentina durante muchos años no ha habido un reconocimiento jurídico de los grupos de empresas como tales, y por ende se ha demorado mucho la aparición de figuras jurídicas que contemplan una alternativa para la conformación de consorcios de empresas.

Revisando la literatura jurídica del país se encuentra que el término “consorcio” surge en el derecho administrativo, particularmente en lo atinente a licitaciones de obras públicas en donde el pliego requería la coordinación de trabajos entre más de una persona jurídica, dándose lugar a los grupos de empresas que se las reconocía como “consorcio” o “consorciadas”.

En lo que hace a la sistematización del consorcio se encuentra el trabajo del profesor Marienhoff (1990), quien enseña que actúan tanto en el campo del derecho público como en el del derecho privado, haciendo particular alusión a la figura del "consorcio" en el régimen de la propiedad horizontal. Así, Marienhoff entiende por consorcio *"una mera unión formada por la gestión o la defensa de intereses comunes"*, definiéndolo como *"la unión de personas jurídicas públicas entre sí, o de ellas con personas particulares entre sí para la gestión o defensa de un interés común a ellas, que tenga caracteres de interés general"*. Debe destacarse también la opinión de Dromi (1992) para quien los consorcios son *"entes públicos no estatales, asociativos, de gestión local o regional, que cumplen actividades de realización y/o prestación de obras y servicios"*, señalando además que *"se está en presencia de un sujeto de derecho, que tiene su patrimonio propio y a él se le imputarán los resultados de su gestión, y se caracteriza, pues, porque la actividad de varios queda sustituida por la actividad del ente que actúa en nombre de ellos"*.

Queda claro que los antecedentes jurídico-literarios sobre la temática, hacen una clara alusión a los consorcios destinados a la prestación de servicios públicos, y otros fines vinculados principalmente a la interrelación con el Estado.

De hecho, debe destacarse que el consorcio público aparece tipificado en el derecho positivo argentino a través de normas tales como el decreto 9.875 de 1956 referido a un "plan de caminos de fomento agrícola"; y el decreto 18.219 junto a la Resolución Ministerial (Ministerio de Obras Publicas) 2.300, ambos de 1956. Posteriormente, las alternativas consorciales también fueron sugeridas por la ley 16.727 (Art. 2, inciso f, modificada por ley 17.764) destinada a regular "la construcción o remodelación de edificios escolares nacionales"¹³.

En el plano provincial, los antecedentes sobre consorcios surgen a través del decreto 474 de 1968 de Catamarca sobre "consorcios para excavación de represas"; la ley 3.603 y el decreto 1.637/70 de Mendoza, sobre "consorcios vecinales"; la ley 721 de Misiones sobre "consorcios de obras públicas"; y las leyes 4.908 y 55.128 de Santa Fe en el mismo sentido.

¹³ Lo cual evidentemente dista mucho del objeto de estudio de este trabajo.

En síntesis, hasta aquí se han destacado menciones sobre aquellos consorcios cuyo impulso está destinado al cumplimiento de actividades que tienen un fin común o público.

No obstante, existen otras normas jurídicas que rescatan en Argentina el concepto de consorcio. Por ejemplo, la ley 22.428 de 1981, destinada a la conservación y protección de los suelos, impulsa la generación de consorcios de actores rurales, que se encuentren localizados en ámbitos declarados como de conservación de suelos. Esta ley determina un tratamiento particular para estas personas, aunque nada menciona sobre la forma jurídica bajo la cual se institucionalizaría la conformación de los mencionados consorcios. Otro caso lo constituyen las leyes provinciales que proponen la conformación de consorcios municipales para la persecución de objetivos comunes. Tal es el caso de la ley 12.288 (1999) de la Provincia de Buenos Aires, en la cual se instaura una práctica para la conformación de consorcios entre entidades municipales provinciales o nacionales, con el fin de cumplir objetivos comunes.

Tampoco debe olvidarse la mención sobre el reconocimiento de los consorcios de copropietarios, a través de la ley 13.512, la cual ampara la generación de una agrupación de personas con intereses y responsabilidades comunes respecto de la propiedad horizontal que poseen.

Por último, se debe destacar la existencia de la ley 22.460 (de contratación de servicios de consultoría), a través de la cual se incluye una definición de consorcio –artículo 2 inciso 4– que versa: *“Consortio: toda asociación accidental o en participación de firmas consultoras, o de firmas consultoras con consultores o de dos (2) o más consultores entre sí, para llevar a cabo tareas de consultoría”*.

Hasta aquí se han señalado normas que hacen referencia a los consorcios en Argentina, notándose que ninguna de ellas representa la alternativa de asociatividad empresarial con la finalidad de impulsar su propio desarrollo organizacional, ni mucho menos, exportador. Incluso, se observa una falta de delimitación conceptual del término, lo cual deriva en una vaga estructuración jurídica.

Sin embargo, a partir de 1984 comienzan a aparecer normas que refieren al consorcio entendiéndolo como una figura jurídica a través de la cual las empresas podrían asociarse con fines comerciales, lo cual echa luz sobre la problemática tratada en el presente trabajo. Estas normas se tratan con amplitud en el próximo apartado.

3.5.3. Alternativas Jurídicas para la Conformación de Agrupaciones Exportadoras

Debido a las características de los principios legislativos y jurídicos que han tenido vigencia en este país desde hace décadas, se considera apropiado incluir la cronología completa de normas que directa o indirectamente circunscriben la existencia de las agrupaciones empresarias tendientes a la exportación.

Se toma esta decisión en virtud de que—tal como se puede observar en líneas posteriores— es muy común la aparición, desaparición y reaparición de normas con un mismo contenido —conceptual y hasta textual— a lo largo de la historia legislativa que rige la materia. Esto hace suponer que una norma que carece de vigencia en un momento, pueda luego de un tiempo volver a tener vigencia. Incluso, actualmente se encuentran como proyectos de ley¹⁴, textos que replican normas anteriores ya derogadas, lo cual convalida este enunciado, y por ende la necesidad de analizar el compendio de normas vigente así como las que, aunque contemporáneas, han perdido vigencia.

También es necesario anticipar que el compendio de normas que se ha analizado, incluye algunas que se relacionan de manera indirecta con la temática tratada, pero que tienen particular significación respecto de la asociatividad exportadora. Un caso lo constituye la Ley de Sociedades (ley 19.550), la cual si bien no refiere a la creación de “consorcios”¹⁵, resultó ser durante muchos años la alternativa casi única —excepto por la opción de las cooperativas— para constituir agrupaciones o consorcios exportadores de acuerdo a lo establecido por las normas dictadas. Por tal motivo, se incluyeron en el análisis estas normas que han tenido o aún conservan una relación íntima con el objeto de estudio de este trabajo.

¹⁴ Son ejemplos de lo enunciado el Proyecto de Ley impulsado por Adriana Bortolozzi de Bogado, bajo el expediente 0390-D-05, el cual utiliza la estructura del derogado decreto 174/85; y el Proyecto de Ley impulsado por Blanca Ines Osuna, expediente 3082-D-2006, el cual también refiere y replica normas ya derogadas.

¹⁵ Excepto por la tangencial mención de las “actividades consorciadas” hecha en el artículo 368, donde refiere a las Agrupaciones en Colaboración.

Con el fin de anticipar las normas bajo análisis, el siguiente cuadro presenta el esquema legislativo argentino vinculado a la temática.

Cuadro 3

Legislación argentina vinculada a la asociatividad exportadora

Tipo de Norma	Número	Año	Dependencia	Fecha de Publicación
Ley	19.550	1972	Poder Ejecutivo Nacional	25/04/1972
Ley	20.337	1973	Honorable Congreso de la Nación	15/03/1973
Ley	22.903	1983	Honorable Congreso de la Nación	15/09/1983
Ley	23.101	1984	Honorable Congreso de la Nación	02/11/1984
Decreto	174	1985	Poder Ejecutivo Nacional	25/01/1985
Resolución	256	1985	Secretaría de Comercio Exterior	13/05/1985
Decreto	1.438	1985	Poder Ejecutivo Nacional	05/08/1985
Ley	23.349	1986	Honorable Congreso de la Nación	25/08/1986
Decreto	2407	1986	Poder Ejecutivo Nacional	12/02/1987
Decreto	2.032	1991	Poder Ejecutivo Nacional	04/10/1991
Decreto	2.586	1992	Poder Ejecutivo Nacional	07/01/1993
Resolución	33	1993	Secretaría de Industria y Comercio	02/03/1993
Resolución	126	1993	Secretaría de Industria y Comercio	02/03/1993
Resolución	158	1993	Secretaría de Industria y Comercio	18/05/1993
Resolución	577	1993	Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca	04/08/1993
Resolución	152	1994	Secretaría de Industria	22/06/1994
Ley	24.391	1994	Honorable Congreso de la Nación	30/11/1994
Ley	24.467	1995	Honorable Congreso de la Nación	28/03/1995
Decreto	256	1996	Poder Ejecutivo Nacional	18/03/1996
Disposición	16	1996	Subsecretaría de Comercio Exterior	10/05/1996
Resolución	429	1996	Secretaría de Industria, Comercio y Minería	02/01/1997
Decreto	692	1998	Poder Ejecutivo Nacional	17/06/1998
Ley	12.263	1999	Legislatura de la Provincia de Buenos Aires	09/02/1999
Decreto	290	2000	Poder Ejecutivo Nacional	03/04/2000
Ley	12.119	2003	Legislatura de la Provincia de Santa Fe	21/07/2003
Ley	26.005	2004	Honorable Congreso de la Nación	12/01/2005

Este cuadro muestra la evolución de toda la legislación argentina que se ha vinculado directa o indirectamente a la asociatividad exportadora. Nótese que en él se incluyen la Ley de Iva, Ley de Cooperativas, Ley de Sociedades, así como otras que si bien tienen una aplicación muy amplia, han sido expresamente vinculadas a la asociatividad exportadora, e incluso en la actualidad son materia de análisis al momento de definir la forma bajo la cual puede o debe constituirse una entidad de estas características.

En el Anexo I se ha incorporado el texto de cada una de las normas enunciadas¹⁶, con el fin de generar un compendio normativo específico sobre la temática, en vistas de que no existen precedentes de un material bibliográfico que las reúna.

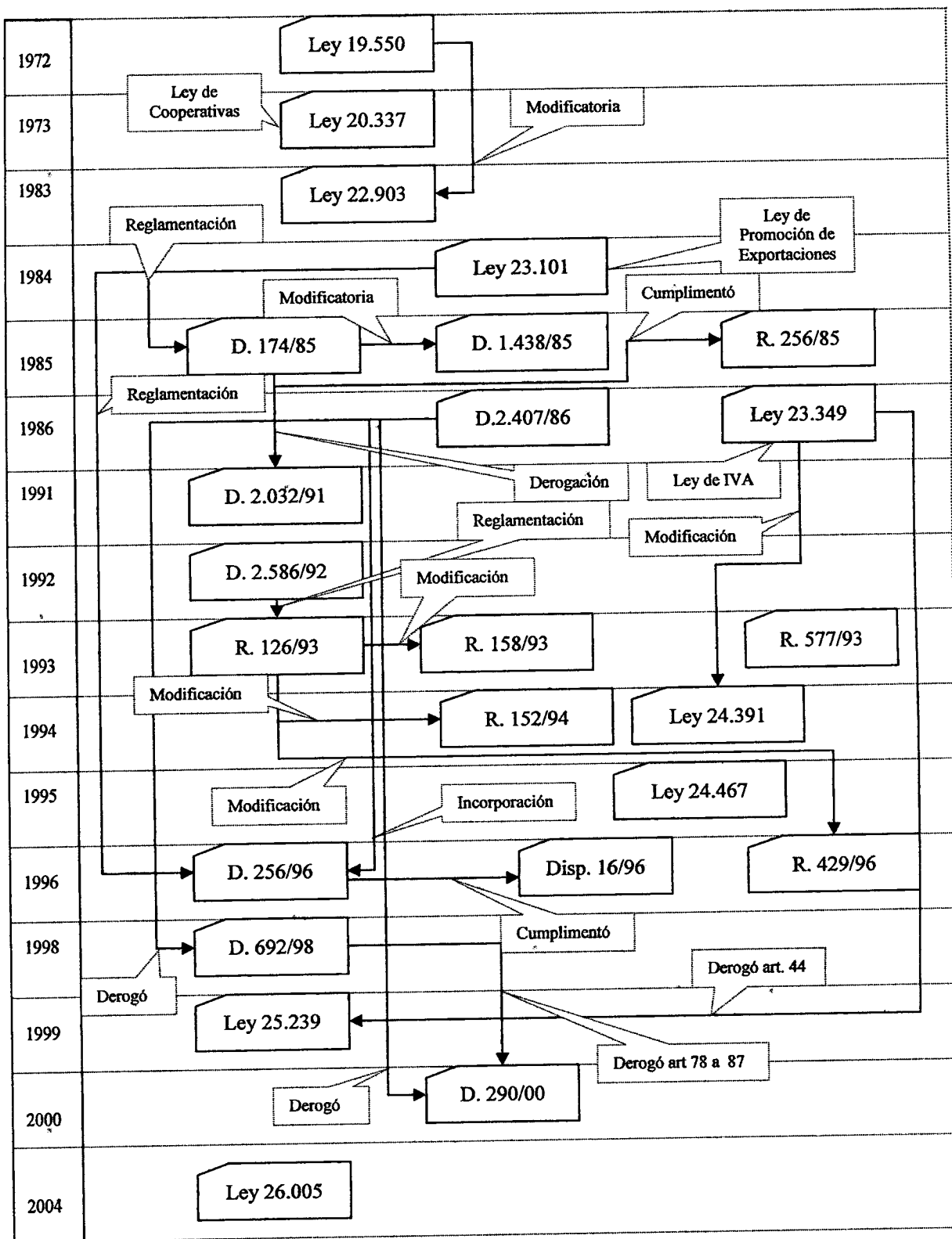
Luego de observar este entramado legislativo que enmarca desde hace años el accionar de la asociatividad exportadora, se ha notado la complejidad que representa esta cantidad de normas, así como las sucesivas modificaciones, derogaciones y rehabilitaciones de las mismas. Esto generó la necesidad de conformar un mapa legislativo a partir del cual se pueda observar fácilmente la interrelación existente entre cada norma que fuera dictada en Argentina.

El siguiente cuadro expone el mapa legislativo de los últimos 26 años en materia de asociatividad exportadora.

¹⁶ Se incluye el texto completo de las normas que se refieren de manera directa al tema tratado, y se han incluido versiones parciales de las normas que tienen un carácter general o indirecto.

Cuadro 4

Mapa legislativo en materia de asociatividad exportadora en Argentina



Corresponde entonces exponer una reseña sobre la significación de cada norma, su alcance y vigencia, para lo cual se opta por respetar el orden cronológico.

3.5.3.1. Ley de Sociedades (19.550)

En diciembre de 1971 se presentó el Proyecto de Ley General de Sociedades, destinado a reemplazar el Título II del Libro II del Código de Comercio. Este Proyecto fue sancionado y promulgado como ley el 3 de abril de 1972, dando lugar a la ley 19.550, conocida como la Ley de Sociedades Comerciales.¹⁷

Según versa su primer artículo, hay sociedad comercial cuando dos o más personas en forma organizada, conforme a uno de los tipos previstos en la misma, se obligan a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios, participando de los beneficios y soportando las pérdidas.

En forma seguida, su artículo segundo destaca que las sociedades son sujetos de derecho, de acuerdo al alcance que fije la misma ley. Así, se reconoce que del contrato social que se suscriba nace una nueva persona jurídica, que asume la titularidad de derechos y obligaciones, y es distinta de la persona de los socios.

Destaca también esta norma que la constitución de la sociedad se produce mediante un contrato firmado por los socios, en el que manifiestan su acuerdo y reglamentan sus derechos y obligaciones para con la sociedad. Se establece también que la sociedad comercial solo se considera regularmente constituida al ser inscripta en el Registro Público de Comercio, convirtiendo a la inscripción en un "acto constitutivo de derechos". Otro aspecto destacado está relacionado con la tipificación taxativa de las sociedades, señalando incluso, que aquellas que no se constituyan regularmente quedarán sujetas a las disposiciones de su Sección IV (Titulada "De la Sociedad no Constituida Regularmente"). Así es el caso de las Sociedades de hecho —por ejemplo—, o de las sociedades que si bien se constituyen de acuerdo a uno de los tipos normados, dejan pendiente —o incumplida— su obligación de registro. Particularmente la

¹⁷ Esta Ley es de particular importancia para este trabajo, debido a que varias normas que surgen con posterioridad a la misma determinan que una de las formas jurídicas aceptadas para constituir consorcios exportadores, serían las tipificadas en esta Ley de Sociedades.

Sociedad de Hecho se encuentra incluida dentro de esta descalificante categoría, debido a que se constituye con el simple acuerdo de los socios, y sin que se firme un contrato social de acuerdo a los requisitos establecidos por esta ley; por lo tanto, éstas no pueden inscribirse en el Registro Público de Comercio.

Debe señalarse también que este tipo de sociedad irregular –sociedad de hecho– ha tenido mayor aceptación en lo que atañe a las actividades comerciales o empresarias de menor envergadura, debido a que es más sencilla su constitución y operatividad; tiene bajos gastos de constitución; e impositivamente presenta ventajas respecto de los otros tipos societarios por la –normalmente– menor incidencia del impuesto a las ganancias.¹⁸ Destaca la norma que la administración de estas sociedades recae sobre los socios, de manera conjunta o separada.

Otro aspecto que debe resaltarse es que no existe un instrumento público, o contrato, que determine los porcentajes de participación, las responsabilidades, ni los cargos de los integrantes de estas sociedades. De manera que la responsabilidad por los actos realizados por cualquiera de los socios en nombre de la sociedad, recae sobre todos ellos de manera solidaria e ilimitada; es decir que cada integrante responde por las obligaciones con todo su patrimonio. La sociedad de hecho tampoco puede poseer bienes registrables, y la participación social se divide en partes (denominadas “partes de interés”) según el aporte de cada socio al negocio. Tampoco esta alternativa societaria cuenta con un plazo de vigencia, y cualquiera de los socios puede pedir la disolución de la misma cuando lo considere oportuno.

Destacada esta figura irregular, la ley se dedica en su capítulo II a detallar las características de cada tipo societario, siguiendo un orden que las clasifica en sociedades por partes de interés, por cuotas, y finalmente, por acciones. De esta manera, tipifica y regula las siguientes sociedades:¹⁹

¹⁸ Esta ventaja impositiva surge debido a que se distribuye el resultado entre los socios, determinando cada uno su impuesto, aplicándose éste mediante una escala y pudiendo efectuarse deducciones personales previstas en la Ley.

¹⁹ La Ley 22.903 de 1983 incorporó también los Contratos de Colaboración Empresaria, lo cual se menciona en apartados posteriores.

- Sociedad Colectiva
- Sociedad en Comandita Simple
- Sociedad de Capital e Industria
- Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Sociedad Anónima
- Sociedad Anónima con Participación Estatal Mayoritaria
- Sociedad en Comandita por Acciones

Con el fin de profundizar en el análisis básico de cada tipo societario se detallarán brevemente las determinaciones que respecto de los mismos prevé la ley, reconociendo que según normas que se enuncian posteriormente, estas alternativas societarias son las potencialmente aceptadas para la conformación de agrupaciones de empresas exportadoras.

Sociedad Colectiva

Esta sociedad se caracteriza por determinar que *“Los socios contraen responsabilidad subsidiaria, ilimitada y solidaria por las obligaciones sociales”*.²⁰ De manera que la ley reconoce en esta figura societaria el rasgo distintivo de una responsabilidad solidaria, ilimitada y subsidiaria, asumiendo todos los socios la responsabilidad por las obligaciones sociales. No obstante, esta asignación de responsabilidades puede ser modificada por acuerdo entre los socios, aunque tal acuerdo no podrá ser opuesto a terceros.

La participación social no se integra como en la sociedad accionaria a un título circulatorio y negociable, de manera que sólo puede ser transferida mediando acuerdo unánime de los socios (excepto en el caso de un acuerdo en contrario y por vía de cesión de derechos).

Se trata entonces de una sociedad normalmente clasificada como “personalista”, debido a que prepondera la importancia del elemento personal en su organización, diferenciándose de las sociedades que se organizan en torno a los capitales participantes.

²⁰ Según lo expone el artículo 125 de esta Ley.

Respecto de la administración, la ley prevé que estará a cargo de quien se designe en el contrato, o en su defecto, de cualquiera de los socios indistintamente, salvo que se establezca la actuación conjunta de los mismos -en cuyo caso no podrán actuar en forma separada-. Asimismo, debe notarse que en esta sociedad un socio no puede realizar por cuenta propia o ajena actos que comprometan a la misma, salvo consentimiento expreso y unánime del resto de los socios.

Sociedad en Comandita Simple

Se caracteriza esta forma societaria a través del artículo 134 de la Ley, el cual determina que *“El o los socios comanditados responden por las obligaciones sociales como los socios de la sociedad colectiva, y el o los socios comanditarios solo con el capital que se obliguen a aportar”*.

El carácter diferenciado de esta sociedad está dado por contar con dos grupos -o clases- de socios, con distinta responsabilidad. Se la reconoce como una sociedad por partes de interés. La existencia de las dos categorías de socios es requisito tipificante, siendo que la ausencia de uno de esos tipos de socios no permite la existencia de esta sociedad.

Es importante destacar que en estas sociedades la responsabilidad del comanditario se limita al capital aportado, a diferencia del comanditado, que responde solidaria e ilimitadamente por sus obligaciones sociales. El socio comanditario no puede participar en la administración, ya que si lo hiciera, de acuerdo al artículo 137 de esta norma se convertiría en responsable ilimitada y solidariamente. Esto es así, debido a que se prefiere dejar la gestión social en manos de quienes asumen responsabilidad ilimitada, y además se resguarda el interés de los terceros que contratan de buena fe, evitando confusiones sobre el carácter de la responsabilidad de quien contrata a nombre de la sociedad.

Los socios comanditarios podrán efectuar actos tales como *“examen, inspección, vigilancia, verificación, opinión o consejo”*, según el artículo 138. Así, la ley enumera qué puede hacer el comanditario, siendo que este es un verdadero socio, y no un simple proveedor de capital. Sin embargo, los actos autorizados a los socios comanditarios sólo son vinculantes entre los socios, no siendo oponibles a terceros.

Sociedad de Capital e Industria

La ley caracteriza a esta forma societaria mencionando en su artículo 141 que *“El o los socios capitalistas responden de los resultados de las obligaciones sociales como los socios de la sociedad colectiva; y quienes aportan exclusivamente su industria responden hasta la concurrencia de las ganancias no percibidas”*.

Se entiende que la finalidad de esta estructura es favorecer la integración a la actividad productiva y empresaria, de aquellos que solo poseen capacidad de trabajo, para los cuales se instaura un régimen que le permite asociarse, sin comprometer su patrimonio personal.

La representación y administración de la sociedad puede ejercerse por cualquiera de los socios. Como ocurre con la sociedad en comandita simple, aquí también la participación de las dos categorías de socios es indispensable para la existencia de la sociedad.

Sociedad de Responsabilidad Limitada

El artículo 146 de la ley expresa sobre estas sociedades que *“El capital se divide en cuotas; los socios limitan su responsabilidad de la integración de las que suscriban, adquieran, sin perjuicio de la garantía a que se refiere el artículo 150”*.

Tradicionalmente se le ha reconocido a este tipo societario un carácter mixto, situándose entre las sociedades de personas (o por parte de interés) y las sociedades de base accionaria. Así, si bien el elemento personal es parte de su concepción, el hecho de que los socios limiten su responsabilidad al capital que se comprometen a aportar le confiere un carácter distintivo propio de la sociedad de capitales. Por este motivo se suele reconocer a estas sociedades como “sociedades por cuotas”. En línea con lo enunciado, el capital en estas sociedades se divide en cuotas, y los socios limitan su responsabilidad a la integración de las cuotas que suscriben o adquieren.

La ley señala que estas sociedades cumplen con dos características centrales que le dan su carácter fundamental, siendo estas la división del capital en “cuotas” sociales -que no se

constituyen en títulos negociables-; y la limitación de la responsabilidad de los socios a la integración de las cuotas de capital. Por este motivo, el patrimonio social se constituye en la única garantía concreta de los acreedores.

Otras disposiciones de la norma establecen que el número de socios no puede exceder de 50 - según lo estipula el mismo artículo 146-, y que la constitución se debe realizar por instrumento público o privado, y con firma certificada, de acuerdo con las formalidades expresadas en la ley. La administración y representación de la sociedad corresponde a uno o más gerentes, socios o no, en forma conjunta o indistinta, con atribuciones específicas o generales. La gerencia es el órgano administrador de este tipo de sociedades, y es la esencia de la misma.

La ley 22.903 implantó importantes modificaciones al régimen de estas sociedades con la intención de mejorar la estructura de la misma, persiguiendo como fin la posibilidad de revertir la tendencia hacia la constitución de sociedades anónimas familiares.

Sociedad Anónima

Se caracteriza a esta sociedad mediante el artículo 163, el cual define que *“El capital está representado por acciones y los socios limitan su responsabilidad a la integración de las acciones suscriptas”*. De esta forma, queda claro que las Sociedades Anónimas son las sociedades accionarias por excelencia para la legislación argentina.

La constitución de estas debe realizarse por instrumento público y por acto único, o bien por suscripción pública, de acuerdo con las formalidades expresadas en esta ley en su artículo 165. La Administración de la sociedad es ejercida por el Directorio, siendo este nombrado por los socios en asamblea ordinaria. Los asuntos de interés social, según el orden del día, se resuelven mediante asamblea de accionistas, convocada de acuerdo a la ley y al estatuto, por el directorio y/o el síndico. Se reconoce a la *“asamblea de accionistas”* como un órgano corporativo, debido a que las resoluciones de los accionistas son entendidas como un modo de manifestación de la voluntad social. Su función no puede ser delegada, es decir, no se puede sustituir por ningún otro modo de deliberación.

Sociedad Anónima con Participación Estatal Mayoritaria

La caracterización que surge de esta ley, reconoce que se está ante este tipo societario siempre que *“se constituyan cuando el Estado nacional, los Estados provinciales, los Municipios, los organismos estatales legalmente autorizados al efecto, o las sociedades anónimas sujetas a este régimen sean propietarios en forma individual o conjunta de acciones que representen por lo menos el cincuenta y uno por ciento del capital social y que sean suficientes para prevalecer en las asambleas ordinarias y extraordinarias”*²¹.

La ley incorporó expresamente la regulación de este tipo de sociedad como variante de la sociedad anónima, con el fin de permitir una participación mixta entre el Estado y los particulares. De esta forma, se buscó garantizar el manejo de la voluntad social por parte del Estado (tanto en base al capital social, como a la seguridad de predominar en las asambleas).

Sociedad en Comandita por Acciones

De acuerdo al artículo 315 de esta ley, *“El o los socios comanditados responden por las obligaciones sociales como los socios de la sociedad colectiva; y el o los socios comanditarios limitan su responsabilidad al capital que suscriben. Sólo los aportes de los comanditarios se representan por acciones”*.

Tal como ocurre en el caso de la sociedad de capital e industria, la instauración de la sociedad en comandita por acciones tuvo como fin crear un marco para la concurrencia del capital y el trabajo en una única actividad integral, permitiendo en este caso un aporte puramente capitalista a un emprendimiento determinado. De esta forma, se admite que el socio capitalista (comanditario) pueda limitar su responsabilidad al capital suscripto y representar su participación en acciones, dejando como contrapartida la administración en manos de los socios comanditados (es decir, los que responden solidaria, ilimitada y subsidiariamente por las obligaciones sociales).

²¹ Artículo 308 de la Ley 19.550

Los socios comanditados responden por las obligaciones sociales como los socios de la sociedad colectiva, mientras que los socios comanditarios limitan su responsabilidad al capital que suscriben, siendo que sólo los aportes de los comanditarios se representan por acciones.

Debe notarse que esta figura societaria también requiere de dos elementos que hacen a su tipificación (comanditados y comanditarios) para permitir su existencia. Así, se cuenta con dos categorías de socios: los comanditados -que responden por las obligaciones sociales solidaria, ilimitada y subsidiariamente-; y los comanditarios que se obligan sólo por el aporte de capital.

El otro requisito importante es la representación del capital comanditario en acciones, lo cual genera una diferencia significativa con respecto a la sociedad en comandita simple. Asimismo, la cesión de la parte social del socio comanditado requiere la conformidad de la asamblea, lo cual constituye otra diferencia significativa respecto de la sociedad en comandita simple.

En estas sociedades la administración podrá ser unipersonal, y será ejercida por un socio comanditado o por un tercero. La asamblea se integra con socios de ambas categorías. En cuanto a su marco regulatorio, debe señalarse que están sujetas salvo disposición contraria a las normas de la sociedad anónima.

Sociedad Accidental o en Participación

De acuerdo al artículo 361 de esta ley, se caracteriza a esta sociedad expresando que *“Su objeto es la realización de una o más operaciones determinadas y transitorias, a cumplirse mediante aportaciones comunes y a nombre personal del socio gestor. No es sujeto de derecho y carece de denominación social; no está sometida a requisito de forma ni se inscribe en el Registro Público de Comercio. Su prueba se rige por las normas de prueba de los contratos”*.

Las características más relevantes de esta figura se resumen en que estas sociedades carecen de personalidad jurídica (y en consecuencia no poseen razón social ni se inscriben en el Registro Público de Comercio); son sociedades que no evidencian la asunción de

responsabilidades; y su objeto consiste en la ejecución de operaciones predefinidas y transitorias.

Los terceros adquieren derechos y asumen obligaciones sólo respecto del socio gestor, siendo ilimitada la responsabilidad de éste. Por otra parte, las pérdidas que puedan afectar al socio no gestor nunca podrán superar el monto de su aporte.

Según el artículo 366 de la ley, "*Esta sociedad funciona y se disuelve, a falta de disposiciones especiales, por las reglas de la sociedad colectiva*".

Finalizada la exposición del marco regulatorio que prevé esta ley sobre las figuras societarias inicialmente tipificadas, corresponde mencionar que esta ley, en su capítulo III, menciona los Contratos de Colaboración Empresaria, los cuales son tratados en las páginas siguientes debido a que surgieron a partir de la modificación realizada por la ley 22.903 en 1983.

3.5.3.2. Ley 20.337 (Ley de Cooperativas)²²

El fin de esta ley, dictada en 1973, fue legislar el tratamiento de las cooperativas, reglamentando desde su naturaleza hasta su fiscalización y liquidación. Debe notarse que también respecto de las cooperativas rigen en forma supletoria las disposiciones del Capítulo II, Sección V, de la Ley 19.550 de Sociedades Comerciales, aunque únicamente en el caso en que éstas se ajusten a la naturaleza de la ley y de las cooperativas.²³

Esta ley establece que las cooperativas "*son entidades fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua, para organizar y prestar servicios*". Surge de esta norma la aplicación del principio de "no persecución de lucro".

La norma explicita también lo que es acto cooperativo, entendiendo por tal el que realizan los asociados con las cooperativas; los que realizan las cooperativas entre sí; y los actos jurídicos

²² La mención de esta Ley también es de particular importancia para este trabajo, en la medida en que las normas reguladoras de los consorcios de exportación, han determinado la posibilidad de constituir tales agrupaciones exportadoras a través de la figura jurídica de las cooperativas.

²³ Recuérdese que el artículo 372 de la ley 19550 establece la aplicación supletoria de sus normas a las cooperativas.

que realicen las cooperativas con otras personas, en cumplimiento del objetivo social. Según esta ley, estas entidades pueden asociarse con entidades de otro carácter jurídico, siempre que el motivo se relacione con los objetivos de la cooperativa. También la norma señala que estas entidades no podrán convertirse en sociedades comerciales o civiles.

La constitución de las cooperativas es por acto único y tanto por instrumento público como privado. Se requieren por lo menos diez personas para la constitución, y debe elaborarse un estatuto e inscribirse.

Algunas de las características esenciales que determinó esta ley para las cooperativas fueron la facultad de libre ingreso; la variabilidad de su capital; la incorporación de aportes en dinero o en bienes; y la responsabilidad hasta el límite del capital suscrito. De acuerdo al artículo tercero, las cooperativas deberán incluir en su razón social la denominación "cooperativa" y "limitada".

Como exigencias contables y administrativas, la ley determinó que estas entidades deben llevar un registro de asociados, un libro de actas de asamblea y un libro de reuniones del Consejo de Administración. El gerenciamiento de estas entidades la tiene a su cargo la administración, y no puede estar integrada por menos de tres asociados.

Es también importante destacar que las cooperativas están sujetas a fiscalización, debiendo la misma estar a cargo de uno o más síndicos elegidos por asamblea entre los asociados. A su vez, existe la exigencia de una fiscalización pública que está a cargo de la Autoridad de Aplicación de esta ley. La finalidad es realizar un permanente control de la actividad y funcionamiento de las cooperativas, desde su creación y hasta su extinción o liquidación.

Un hecho notable relacionado con esta ley es que la misma creó el Instituto Nacional de Acción Cooperativa, con la categoría de Autoridad Nacional de Aplicación de la misma. Mediante los artículos 105 a 113 se estableció su organización y funciones.

Este Organismo tiene a su cargo el otorgamiento de las autorizaciones para el funcionamiento de las cooperativas en todo el país, y al mismo tiempo se constituye en autoridad para la

fiscalización y el control. Paralelamente, este Organismo asiste y asesora técnicamente a las cooperativas brindando en muchos casos un apoyo económico y financiero.

En síntesis, se puede caracterizar a las cooperativas como personas jurídicas destinadas al cumplimiento de principios cooperativos universales, aunque no son ni sociedades ni asociaciones civiles.

Finalmente, y siendo que la legislación sobre materia cooperativa no se volverá a desarrollar en este trabajo, es oportuno señalar que la legislación tributaria presenta beneficios sensibles para estas entidades. Particularmente, a través de la Ley 20.628 de Impuesto a las Ganancias, se establece –mediante su artículo 20- que *“Están exentos del gravamen: ...d) Las utilidades de las sociedades cooperativas de cualquier naturaleza y las que bajo cualquier denominación (retorno, interés accionario, etcétera), distribuyen las cooperativas de consumo entre sus socios”*.

3.5.3.3. Ley 22.903

En septiembre de 1983 se promulgó la ley 22.903, modificatoria de la ley 19.550 (de Sociedades Comerciales). Por medio de esta norma fueron adoptadas en Argentina dos nuevas formas de contractuales, las cuales, sin permitir la constitución de una persona jurídica, admiten la asociación de diferentes personas físicas y/o jurídicas para concretar determinados objetivos comerciales basados en contratos.

Esta norma ha determinado el agregado a la ley 19.550 del Capítulo III “De los Contratos de Colaboración Empresaria”, contando con dos secciones, a saber: Sección I “De las Agrupaciones de Colaboración”; y Sección II “De las Uniones Transitorias de Empresas”.

Estas formas de contratación se emparentan con el género en el que se encuadra el *joint venture* anglosajón, así como los grupos de interés económico en Francia, o los consorcios en otros países como Italia y Brasil; lo cual se resalta en los considerandos de la norma. Particularmente, uno de los considerandos menciona que la incorporación de formas contractuales de colaboración empresaria permitiría dotar a la legislación argentina de estructuras jurídicas aptas para propender a la satisfacción de una amplia gama de finalidades

económicas, aludiendo de inmediato al análisis comparado con la legislación de los países mencionados. Posteriormente, otro de los considerandos menciona que *“No ha escapado que desde el punto de vista puramente científico y técnico los contratos de agrupación encuadren en lo que la doctrina y legislación comparada se tipifican como consorcios; sin embargo la circunstancia que el uso de este vocablo tenga en nuestro medio ciertas particularidades que podrían llevar a confusión, ha decidido el uso de la denominación indicada...”*.

Estas figuras permitieron desde su aparición eludir la posibilidad de que ciertas asociaciones de diferentes entidades fueran caracterizadas como sociedades de hecho, lo que podría convertir a quienes participaran de ellas en responsables solidarios e ilimitados por las obligaciones que surgieran. Asimismo, estas alternativas contractuales permiten eludir la limitación que establece el artículo 30 de la ley 19.550, el cual determina que las sociedades de acciones únicamente pueden formar parte de sociedades por acciones. Según Coradini y otros (2003) desde el punto de vista de la actividad grupal, y considerando la clásica división entre “grupos de subordinación” y “grupos de colaboración”, estos contratos se encuadran dentro de los segundos, debido a que el agrupamiento tiene un fin cooperativo o mutualista, lo cual no representa una actividad común, sino que se trata de la organización de una estructura complementaria destinada a auxiliar a los resultados de las empresas coligadas, sin que estas pierdan su individualidad económica y jurídica. El autor (Coradini y otros, 2003) agrega que *“el beneficio, por ende, no consiste en el lucro partible en forma de utilidad para cada empresa interviniente, sino que se traduce en las ventajas que depara la coordinación y racionalización de tareas, equipos, personas, etc”*.

Así, el artículo 367 de la ley 19.550 caracteriza a las Asociaciones de Colaboración Empresaria (ACEs) mencionando que *“Las sociedades constituidas en la República y los empresarios individuales domiciliados en ella pueden, mediante un contrato de agrupación, establecer una organización común con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades”*. Asimismo, el artículo señala que tales entidades no constituyen sociedades ni son sujetos de derecho. Como puede observarse, se está ante una figura contractual tipificada que no requiere de la constitución de una nueva sociedad, y permite a las empresas agrupadas obtener seguridad jurídica.

Seguidamente, el artículo 368 dedicado a expresar la finalidad del contrato señala que *“La agrupación, en cuanto tal, no puede perseguir fines de lucro. Las ventajas económicas que genere su actividad deben recaer directamente en el patrimonio de las empresas agrupadas o consorciadas. La agrupación no puede ejercer funciones de dirección sobre la actividad de sus miembros”*. Debe destacarse también, que a través de su artículo 373 destaca la ley que los participantes de la asociación responden en forma ilimitada y solidaria frente a terceros, por las obligaciones que sus representantes asuman en nombre de la agrupación.

Por otra parte, el artículo 377 de la ley 19.550 caracteriza a las Uniones Transitorias de Empresas (UTEs) de la siguiente forma: *“Las sociedades constituidas en la República y los empresarios individuales domiciliados en ella podrán, mediante un contrato de unión transitoria, reunirse para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto, dentro o fuera del territorio de la República. Podrán desarrollar o ejecutar las obras y servicios complementarios y accesorios al objeto principal”*. Asimismo, declara que tales uniones no constituyen sociedades ni son sujetos de derecho. Respecto de la asunción de responsabilidades, el artículo 381 de la misma ley se ocupa de mencionar que *“Salvo disposición en contrario del contrato, no se presume la solidaridad de las empresas por los actos y operaciones que deban desarrollar o ejecutar, ni por las obligaciones contraídas frente a terceros”*.

Sintetizando, pueden destacarse tanto similitudes como diferencias entre estas dos modalidades contractuales. Las similitudes entre la UTE y la ACE consisten en que son contratos asociativos no societarios, por lo cual no son “sujetos de derecho”; de modo que no poseen aptitud para contraer obligaciones ni adquirir derechos. Ambas sociedades pueden ser formadas por personas físicas y/o jurídicas, y se crean por escrito, bajo instrumento público o privado, debiendo inscribirse en la Inspección General de Justicia, o Registro Público de Comercio. En cuanto al patrimonio de estas agrupaciones, se establece que los miembros aportan a un fondo cooperativo.

En lo atinente al aspecto fiscal, se reconoce que ambas agrupaciones se constituyen en sujetos de derecho fiscal, de manera que tributan los Impuestos al Valor Agregado, a los Ingresos Brutos y las Cargas Sociales. En cuanto al Impuesto a las Ganancias, tanto unas como otras tributan solo a través de las empresas que las constituyen.

Las diferencias principales entre estas agrupaciones son diversas y de distinta índole. En principio, la ACE persigue un fin mutualista y de cooperación; mientras que la UTE se crea como forma de coordinación empresaria. En cuanto a la duración de los contratos, en la UTE se depende del cumplimiento del objeto para el cual fueron creadas, dando fin al contrato una vez cumplido el mismo; a diferencia de lo que ocurre con la ACE, en la que se permiten contratos por un máximo de diez años, pudiendo prorrogarse antes de su vencimiento.

Respecto de los fines perseguidos, la UTE busca alcanzar un lucro en forma directa, el cual se repartirá entre sus miembros de acuerdo a lo pactado en el contrato asociativo. A diferencia, en la ACE no es aceptado el fin de lucro.

En cuanto a las responsabilidades, en la UTE no son solidarias, salvo ante la existencia de un acuerdo que estipule lo contrario; mientras que la responsabilidad de los miembros de la ACE es ilimitada y solidaria respecto a las obligaciones asumidas por el representante en nombre de la Agrupación.

3.5.3.4. Ley 23.101

La ley 23.101, promulgada en 1984 y conocida como "Ley de Promoción de Exportaciones", se constituyó en la base jurídica que amparó un conjunto de políticas destinadas a la promoción del comercio exportador de la Argentina. Debe destacarse que en la historia legislativa nacional no se cuenta con antecedentes de otra norma que contenga una batería de medidas destinadas a la promoción exportadora, lo cual realza la validez de esta. Así, esta ley innovó en materia de legislación por cuanto unificó el conjunto de mecanismos e instrumentos destinados a la promoción exportadora, los cuales hasta ese momento se encontraban dispersos y comprometían la aplicación práctica y la homogeneidad de criterios. En su artículo primero, inciso g, la norma enunció que la instrumentación y ejecución de la política comercial de exportación propenderá a: *"Promover y fomentar la creación de compañías para el comercio exterior, públicas, mixtas y privadas; y la formación de consorcios y cooperativas de exportación, con el objeto de incrementar, particularmente, la participación de las empresas de capital nacional en los mercados externos, sin perjuicio de afianzar las ya existentes"*.

Se trató de un objetivo general, pero a su vez preciso, que dependía de la reglamentación para que “cobrara vida” constituyéndose en la base sobre la cual se hubiera podido establecer una figura jurídica que contemple las necesidades de estas agrupaciones empresarias. Asimismo, el artículo segundo de esta norma cita que se faculta al Poder Ejecutivo Nacional para proceder a la instrumentación y aplicación de regímenes conforme a los objetivos enunciados en el primer artículo. De manera que la norma previó facultades amplias para que la reglamentación permitiera la instauración de un régimen destinado al fomento de la asociatividad exportadora –entre otros objetivos-.

Debe destacarse también lo señalado en el artículo octavo de esta norma, debido a que menciona cuales serían los bienes y servicios considerados como promocionados, siendo esto importante a la luz del artículo siguiente –artículo 9-, el cual determina que se aplicaría una serie de beneficios sobre tales productos y servicios.²⁴

Esta norma fue objeto de reiteradas modificaciones derivadas de normas posteriores que fueron limitando sus funciones, y restándole el carácter particular que su concepción original representó en favor de la promoción de exportaciones.

3.5.3.5. Decreto 174/85 (*Derogado por decreto 2.032/91*)

La primera reglamentación que surgió respecto de la ley 23.101 fue en enero de 1985, a través del decreto 174/85. Este decreto creó la figura de los Consorcios de Exportación y las Cooperativas de Exportación, constituyéndose en la primera norma determinante de un marco para la institucionalización de tales entidades –y también de las *trading*, o compañías de comercialización internacional-.

Estableció que las sociedades o cooperativas constituidas en Argentina y los empresarios individuales domiciliados en ella, que sean productores directos de bienes o prestadores de servicios podrán constituir consorcios de exportación o cooperativas de exportación. Se estableció también que el objeto social del consorcio debería estar referido a: a) exportar

²⁴ De manera que una parte de los beneficios promocionales se limitaban a la exportación de ciertos bienes y servicios promocionados, lo cual se haría posteriormente extensible a los consorcios exportadores en base al decreto 256 del mismo año.

conjuntamente los productos de las empresas miembros; b) coordinar las labores de producción de las empresas miembro; c) propender al avance tecnológico de sus miembros; y d) optimizar la calidad de los productos de exportación. Asimismo, el decreto expresó que para acogerse al régimen promocional de exportación, los miembros de la sociedad a formarse no podrían ser menos de cinco, y la cuota parte del capital no podría exceder del 20 %.

El decreto también permitía al consorcio la importación de mercadería destinada a la producción de bienes exportables por las empresas agrupadas.

Dentro de los beneficios que proponía el decreto para las pequeñas y medianas empresas nacionales que se agruparan, se encontraba un incentivo especial de hasta el 4 % del valor FOB de las exportaciones efectivamente realizadas, lo cual estaría destinado a solventar los gastos operativos del consorcio durante los primeros cinco años de su funcionamiento. El tope del beneficio estaba fijado en un 80 % de los gastos operativos totales del consorcio.

Además de tal incentivo especial, se estableció mediante este decreto un régimen de certificados que habilitaban para la obtención de financiación específica, con el objeto de financiar costos de constitución y puesta en marcha del consorcio; los costos de apertura de filiales y oficinas de venta en el exterior; y el costo de adquisición de patentes y nuevas tecnologías destinadas a mejorar los procesos productivos para la exportación.

No obstante, en lo que refiere a la forma jurídica que propiciaba el decreto, en su artículo quinto indicaba que *“los consorcios y cooperativas de exportación deberán constituirse conforme a la ley 19.550 de sociedades comerciales y sus modificatorias, o a la ley 20.337 de cooperativas, adoptando uno de los siguientes tipos: sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, o cooperativa”*.

El decreto también estableció el requisito de registro para las entidades constituidas al amparo del mismo. A tal efecto, mencionó la creación del Registro Nacional de Consorcios de Exportación y Cooperativas de Exportación de Bienes y Servicios.

3.5.3.6. Decreto 256/85 (derogado por decreto 2.032/91)

Seguidamente, el decreto 256/85, del 13 de mayo de 1985, se ocupó de instaurar el Registro de Consorcios y Cooperativas de Exportación. Tal registro se creó en el ámbito de la Secretaría de Comercio Exterior, con el fin de que se inscriban aquellas empresas que se constituyan de acuerdo a lo dispuesto por el decreto 174/85. Este decreto no abarcó a las compañías de comercialización internacional, a los comerciantes no productores, agentes, representantes, brokers, ni toda otra figura que fuera intermediaria y no productor directo.

Exigió este decreto que las entidades inscriptas se comprometieran a presentar un programa trimestral de exportaciones; un informe –también trimestral– de las exportaciones realizadas; una copia de sus balances; así como un detalle de su capacidad y programa de producción por producto, entre otros documentos. Aclaró también el decreto que solo gozarían de los beneficios establecidos por el decreto 174/85 aquellos consorcios que exporten únicamente bienes y servicios promocionados, de acuerdo a las normas que regulen lo establecido en el artículo octavo de la ley 23.101. Asimismo, este decreto instituía un mecanismo para la presentación del pedido de percepción de incentivos, y un método para el contralor de la cobertura de gastos operativos de los consorcios. Para este fin, el artículo veinticuatro del decreto precisó cuales son los conceptos reconocidos dentro de los gastos operativos de los consorcios.

3.5.3.7. Decreto 1.438/85 (derogado por decreto 2.032/91)

Posteriormente, el decreto 1438/85, del 5 de agosto de ese año, posibilitó que los consorcios y cooperativas preexistentes al dictado del decreto 174/85 puedan inscribirse en el registro mencionado, y gozar de los beneficios previstos por la ley. Para esto, se les exigió una antigüedad mínima de tres años, y el haber realizado previamente operaciones de exportación de bienes o servicios promocionados.

3.5.3.8. Ley 23.349 (Modificada por ley 24.391/ Art. 44 derogado por ley 25.239))

En 1986 se dictó la ley 23.349, conocida como la Ley de IVA. Esta ley, en su artículo 43 autorizaba al Poder Ejecutivo Nacional a establecer un régimen especial respecto del crédito

fiscal, para las compras de mercaderías efectuadas por consorcios o cooperativas de exportación –y por empresas de comercialización internacional- cuando estuvieran destinadas a la exportación por parte de estos. Mencionaba también que este tratamiento sería aplicable sobre aquellas entidades que se conformaran de acuerdo a lo establecido por las normas que instrumenten su creación.

Esta norma se convierte en importante, debido a que un reclamo habitual del sector exportador ha sido la solución de los problemas que genera la incidencia del Impuesto al Valor Agregado cuando se ejecutan operaciones de exportación a través de un grupo o consorcio exportador.

3.5.3.9. Decreto 2.407/86 (*Incorporado en decreto 256/96 y derogado por decretos 692/98 y 290/00*)

Con el fin de reglamentar la ley 23.349, se dictó en 1986 el decreto 2.407, el cual fue publicado en febrero de 1987. El mismo estableció en su capítulo VIII un régimen especial para las compras de bienes o servicios por parte de los consorcios, cooperativas de exportación y empresas de comercialización internacional. Se estableció para éstas un plazo de 180 días, durante el cual la entidad compradora no abonaba el IVA por esa operación, sustituyendo tal pago por un certificado de crédito fiscal que se entregaría al vendedor, el cual sería emitido por la entonces Dirección General Impositiva. Tal régimen estuvo destinado a superar un problema significativo de la actividad consorcial exportadora, en la medida en que el recupero del IVA por las operaciones representa muchas veces un costo conexo a su actividad. Sin embargo, debe destacarse que tal régimen nunca logró convertirse en operativo.

De acuerdo a versiones extraoficiales mencionadas en documentos sobre la temática (Fundación Bank Boston y Fundación Exportar, 2004), el régimen nunca ha sido reglamentado por la DGI-AFIP debido a la incapacidad de controlar los fraudes fiscales que podían producirse, por lo que el sistema resultó impracticable.

No puede dejar de hacerse un paréntesis en esta recopilación legislativa, para llamar la atención sobre la coyuntura económica que se hizo presente desde estos años en adelante, lo cual ha incidido en la carencia de normas referidas a la temática durante un lapso prolongado.

Debe recordarse la crisis económica de fines de los años '80, incluyendo la hiperinflación de 1989 y la crisis institucional que la prosiguió. Sin dudas, el marco normativo destinado a la promoción de exportaciones sufrió los embates de esta realidad económica y social de nuestro país, lo cual generó un aletargamiento en lo que a normas específicas se refiere.²⁵

3.5.3.10 Decreto 2.032/91

Este decreto tuvo por finalidad derogar –entre otros- al decreto 174/1985, derribando el andamiaje bajo el cual podría haberse implementado un sistema de apoyo a la operatividad de los consorcios de exportación. Debe destacarse que este decreto fue firmado en octubre de 1991, y formó parte del conjunto de normas que determinó la “desregulación” en Argentina.

3.5.3.11 Decreto 2.586/92

Este decreto, dictado en diciembre de 2002²⁶, se dirigió a brindar apoyo al sector de la pequeña y mediana empresa, estableciendo un programa trienal de fomento. Los considerandos del decreto mencionaron entre otros aspectos, que *“resulta necesario asegurar la continuidad del proceso de reconversión, reestructuración y crecimiento de este sector (pequeña y mediana empresa) del complejo empresario mas allá del tiempo de duración del Programa del Trabajo establecido en la presente norma, a través de la formación de Consorcios de Pequeña y Mediana Empresa”*. Así, el decreto instituye el Programa Trienal de Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, y determina dentro de otras medidas, un fondo de asistencia para la constitución de consorcios de PyMEs (capítulo III de la norma).

El artículo 23 dispone que el Fondo instituido de acuerdo al artículo 22 tendrá por finalidad complementar el 40%, los dos primeros años, y el 20% el tercero, de los gastos operativos de los consorcios que se formen al amparo de la norma. Seguidamente, el artículo 24 impone condiciones a este beneficio, determinando que las finalidades de estos consorcios podrán ser *“la incorporación de tecnología, la promoción del comercio exterior, el mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito, la negociación de condiciones de compra o venta, el*

²⁵ No se dictaron normas específicas desde 1987 hasta 1991, siendo que la falta de reglamentación de aspectos como los mencionados hubiera hecho necesario un tratamiento legislativo oportuno.

²⁶ Aunque se publicó el día 7 de enero de 2003.

mejoramiento de la calidad, la especialización productiva y toda otra actividad vinculada con el aumento de competitividad del sector”.

Asimismo, no se puede dejar de señalar la importancia de esta norma en lo relativo a sus capítulos I, y II, los cuales regularon respectivamente un régimen de equiparación de tasas, y un fondo de garantías suplementarias para las PyMEs.

Respecto de los consorcios, representó un marco a partir del cual pudiera reglamentarse un tratamiento beneficioso.

3.5.3.12 Resolución 126/93 (modificada por resoluciones 158/93; 152/94 y 429/96)

Mediante esta resolución se reglamentó el decreto 2.586/92 en lo que respecta a consorcios de pequeña y mediana empresa.²⁷ Con este fin, el artículo primero, haciendo énfasis en la caracterización de los beneficiarios del régimen, determina que *“Las sociedades de cualquier tipo constituidas en la República Argentina y los empresarios individuales domiciliados en ella, que sean productores directos de bienes o prestadores de servicios y estén comprendidos dentro de la definición de Pequeña y Mediana Empresa y su modificatoria la Resolución M.E. y O. y S.P. número 208/93 del 24 de febrero de 1993, podrán constituir Consorcios de Pequeña y Mediana Empresa para los fines establecidos en el Decreto número 2586/92”.*

Asimismo, agrega que los participes del consorcio no podrán ser menos de cinco, y que individualmente, ninguno de ellos podrá poseer más del 30 % del fondo operativo del mismo.

El artículo segundo de la resolución remarca la necesidad de que los consorcios se encuentren constituidos dentro de lo definido por las normas legales vigentes en el país (entiéndase Ley de sociedades 19.550, o Ley de Cooperativas 20.337).

Posteriormente, el artículo cuarto determina la creación de un registro de consorcios en el cual deberían habilitarse quienes pretendan trabajar al amparo de esta norma. Se definió asimismo

²⁷ La resolución 33/93 de la Secretaría de Industria y Comercio se ocupó de reglamentar el decreto 2.586/92 en lo atinente al régimen de equiparación de tasas y a las garantías suplementarias.

que se crearían registros en el ámbito de las Secretarías de Agricultura, Ganadería y Pesca; de Minería y de Transporte.

El artículo sexto de la resolución, haciendo alusión a los gastos operativos que se financiarían –de acuerdo a lo definido por el decreto 2.586/92- determina que serán considerados gastos operativos los siguientes: a) Locación de las oficinas del Consorcio; b) Sueldos y cargas sociales del personal en relación de dependencia y con carácter estable, necesario para el cumplimiento de la finalidad del Consorcio; c) Gastos de comunicaciones; d) Papelería y material promocional; y e) Mantenimiento de las instalaciones y equipos ubicados en la sede del Consorcio. Con el fin de presupuestar la financiación a otorgar, el artículo 10 de la resolución aclara que los consorcios, una vez inscriptos deberán presentar un plan de trabajo detallando objetivos, resultados esperados y el correspondiente presupuesto anual de gastos operativos para cada uno de los años del programa. Se determinó también –a través de su artículo 12- que las liquidaciones de los beneficios serían por trimestres vencidos, y que los montos máximos de beneficio no podrían superar los 60.000 dólares anuales durante los primeros dos años de vida del consorcio, ni los 30.000 dólares durante el tercer año.

3.5.3.13 Resolución 158/93

Esta resolución de mayo de 1993, se destinó a modificar la resolución 126 del mismo año –mencionada en líneas anteriores-. El objetivo fue modificar concretamente el artículo cuarto de la anterior, el cual versaba sobre el registro de los consorcios. Así, el artículo cuarto modificado expresa que: *“Para poder funcionar dentro del presente régimen los Consorcios deberán inscribirse, según su sector de actividad, en el respectivo Registro de Consorcios de Pequeña y Mediana Empresa que, a tal efecto, se habilitará en el ámbito de esta Secretaría de Industria y Comercio y en las Secretarías de Agricultura, Ganadería y Pesca; de Minería y de Transporte las que informarán a la Autoridad de Aplicación para que resuelva sobre la procedencia del otorgamiento del certificado correspondiente”*. Seguidamente, el artículo segundo de esta norma definió la creación en el ámbito de la Subsecretaría de Industria, Dirección Nacional de Industria, Dirección de la Pequeña y Mediana Empresa, el Registro de Consorcios de Pequeña y Mediana Empresa.

3.5.3.14 Resolución 577/93 S.A.G.P.

A través de esta resolución la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación creó el régimen de Consorcios de Pequeñas y Medianas Empresas Agropecuarias. Se definió que el funcionamiento de este régimen sería a través de FINAGRO²⁸, dependiente de las Subsecretarías de Producción Agropecuaria y Mercados y de Economía Agropecuaria. Así, esta entidad se sumó a la normativa de apoyo a las PyMEs, permitiendo que se creen consorcios en el ámbito de los sectores económicos de su competencia, definiendo en la mencionada norma un mecanismo para presentación de solicitudes de inscripción, evaluación, y selección de beneficiarios.

Hubo posteriormente dos resoluciones de Secretaría de Industria (61/95 y 66/95) a través de las cuales se registraron dos consorcios bajo las pautas de la citada resolución. No obstante, no existen posteriormente registros de que esta norma haya permitido el desarrollo de estas entidades, o de alguna otra agrupación.

3.5.3.15 Resolución 152/94

Esta norma incluyó cierta flexibilidad para la conformación de consorcios, atenuando las exigencias de la antecesora resolución 126/93. Así, modifica el artículo primero de la mencionada norma, definiendo que los Consorcios deberán estar constituidos por al menos tres miembros, y cada integrante del consorcio no podrá tener una participación en el fondo operativo del mismo que supere el 45%.

Por otra parte, sustituyó el artículo sexto de la mencionada resolución, incluyendo un nuevo alcance respecto de lo que se reconocerá en concepto de gastos operativos.

Finalmente, sustituyó el artículo doce, presentando una nueva metodología para la liquidación de los beneficios.

Esta búsqueda de flexibilidad estuvo motivada por la falta de convocatoria que tuvo este instrumento legal, ya que no generó avances sensibles en materia de impulso a la

²⁸ Unidad de Financiamiento Agropecuario (FINAGRO)

asociatividad exportadora. De hecho, ha sido muy notorio el desinterés en la utilización de los beneficios que dispuso la norma.

3.5.3.16 Ley 24.391

Esta ley tuvo por objeto modificar la Ley de IVA 23.349. Así, su artículo primero determinó la modificación del artículo 43 de la citada ley, quedando el mismo como sigue: *“Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 41, facúltase al Poder Ejecutivo para establecer un régimen especial respecto del crédito fiscal proveniente de las compras de bienes destinados a la exportación, efectuadas por consorcios de exportación o cooperativas de exportación de bienes y servicios o por compañías de comercialización internacional, que se constituyan con tal finalidad de acuerdo a los requisitos y condiciones que se establezcan en las normas que instrumenten su creación”*. Agrega además que: *“El incumplimiento del plazo para realizar la exportación que a tal efecto establezca la reglamentación, por parte de los sujetos acogidos al régimen especial a que alude el primer párrafo, hará surgir la responsabilidad personal y solidaria del proveedor respecto del monto del gravamen involucrado en las operaciones realizadas con dichos sujetos”*. De manera que esta ley consagró legalmente la exigencia de responsabilidad solidaria del proveedor individual –integrante del consorcio, por ejemplo- en caso de incumplimiento de los compromisos contraídos por el consorcio. Asimismo, se mantuvo la facultad del Poder Ejecutivo Nacional para dictar el régimen especial, aunque incorporando la cuestionada responsabilidad solidaria entre los requisitos que el PEN debía exigir.

3.5.3.17 Ley 24.467

En marzo de 1995 se promulgó esta ley conocida como Ley PyME. La misma presentó su objetivo fundamental en su artículo primero, determinando que: *“La presente ley tiene por objeto promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes”*. Con este fin central, la ley abundó en aspectos diversos que impulsan el desarrollo y la creación de empresas pequeñas y

medianas, conteniendo incluso aspectos que generaron un amplio debate en la sociedad argentina entera.²⁹

Yendo al análisis específico de la materia bajo estudio, debe señalarse que el artículo 19 de esta norma determinó la necesidad de apoyar la conformación de consorcios empresarios. Textualmente, el artículo 19 expresa: *"La autoridad de aplicación promoverá la formación de Consorcios de empresas PYMES con particular énfasis en aquellos vinculados con la exportación, de forma tal de orientarlos hacia el aprovechamiento de las ventajas de localización adecuada, economías de escala, masa crítica de oferta, etcétera, que caracteriza a este tipo de asociaciones. La erogación que demande el cumplimiento del presente artículo se atenderá con los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional"*. Incluso, los artículos 20 y 21 también se refieren al necesario impulso a la actividad exportadora de las PyMEs nacionales.

Esta norma constituyó un nuevo elemento para la revalorización de los consorcios destinados a la exportación, representando un aval importante para otras normas específicas y ejecutivas que pudieran alentar la conformación de tales entidades. No obstante, no hubo a partir de esta norma derivaciones legales que permitieran validar la importancia de la misma.

3.5.3.18 Decreto 256/96

Este decreto tuvo por fin reglamentar nuevamente la mencionada ley 23.101, en lo que respecta a su apoyo a la operatividad de los consorcios de exportación³⁰, permitiendo además incorporar lo emanado del decreto 2.407/86. El capítulo II del decreto, en su artículo tercero determina que: *"Las sociedades y cooperativas constituidas en la República Argentina y las personas domiciliadas en ella, que sean productores directos de bienes o prestadores de servicios, podrán constituir Consorcios de Exportación de Bienes y Servicios o Cooperativas de Exportación de Bienes y Servicios, que en adelante se denominarán Consorcios de Exportación o Cooperativas de Exportación, con el fin de: a) efectuar compras en el mercado*

²⁹ Particularmente en lo atinente a la flexibilización laboral que se permitió a las PyMEs, y las derivaciones que eso produjo en todo el entramado empresario nacional.

³⁰ Aunque también trata sobre las cooperativas de exportación y las empresas de comercialización internacional -tradings-.

interno destinadas a la exportación; b) efectuar importaciones de productos destinados a la exportación; y c) prestar todo tipo de servicios destinados al comercio internacional”.

El artículo cuatro se ocupa de definir las características de las entidades beneficiarias de la norma, expresando que las mismas deberán: *“a) constituirse conforme a la ley N° 19.550 de Sociedades Comerciales, y sus modificaciones, o a la ley N° 20.337 de Cooperativas y modificatoria; b) acreditar y mantener una responsabilidad patrimonial mínima de PESOS CIEN MIL (\$ 100.000.-); y c) inscribirse en el Registro Nacional de Consorcios de Exportación de Bienes y Servicios y de Cooperativas de Exportación de Bienes y Servicios, a que hace referencia el Artículo 6 del presente Decreto”.*

Si bien esta norma viabilizó la capitalización de beneficios derivados de la creación de consorcios exportadores, las dos primeras exigencias impusieron severas limitaciones a la conformación de estos entes. Quedó entonces en claro que los consorcios podrían constituirse como Sociedades Anónimas, Sociedades de Responsabilidad Limitada; bajo Contratos de Colaboración (ya sea bajo la forma de una Unión Transitoria de Empresas o de una Agrupación de Colaboración Empresaria) o bajo la forma de cooperativas.

Por otra parte, el artículo quinto del decreto incorporó un aspecto de suma importancia, referido al Impuesto al Valor Agregado. El beneficio consistió en la posibilidad de que los consorcios exportadores pudieran acogerse al régimen previsto en el Capítulo VIII del decreto 2.407/86, por las compras de bienes destinados a la exportación.³¹ Asimismo, dicho artículo estableció que la entonces Dirección General Impositiva establecería las formalidades y demás requisitos necesarios para aplicar este beneficio.

Finalmente, la norma exigió a la Subsecretaría de Comercio Exterior la creación de un Registro Nacional de Compañías de Comercialización Internacional, y uno de Consorcios de Exportación o Cooperativas de Exportación de Bienes y Servicios. En tales registros se deberían inscribir las empresas que desearan acogerse a lo dispuesto en dicha norma. A su vez, esta dependencia quedaba comprometida al dictado de normas complementarias que se requirieran para el funcionamiento del régimen.

³¹ Recuerdese que este régimen preveía un plazo de 180 días, durante el cual la entidad compradora no abonaría el IVA por esa operación, sustituyendo tal pago por un certificado de crédito fiscal que se entregaría al vendedor, el cual sería emitido por la D.G.I.

No se puede dejar de mencionar que este decreto necesitaba de la reglamentación por parte de la D.G.I. para que fueran aplicables los beneficios derivados del decreto 2407/86. El hecho fue que la DGI nunca reglamentó la aplicación de estos beneficios, por lo cual la norma fue inaplicable, a pesar de que nunca fue derogada y sigue vigente.

3.5.3.19 Disposición 16/96

Por medio de esta disposición la Subsecretaría de Comercio Exterior de la Nación, con antecedentes en el decreto 256/96 y Resolución 16 de la Secretaría de Industria y Comercio, habilitó un Registro Nacional de Consorcios de Exportación y Cooperativas de Exportación de bienes y servicios. Este registro pasó a funcionar en su ámbito, encontrándose a cargo del mismo la Dirección de Promoción de Exportaciones.

La norma determinó también que podrían inscribirse aquellas entidades constituidas conforme lo dispuesto en el decreto 256/96, y estableció los requisitos administrativos para presentarse a registro, para lo cual debería adjuntarse copia autenticada del estatuto o contrato social constitutivo del respectivo consorcio.

Asimismo, el artículo sexto estableció la exigencia de notificar cualquier modificación que se produzca en el consorcio registrado.

Esta norma siguió la misma suerte del decreto al que trató de cumplimentar.

3.5.3.20 Resolución 429/96

Esta norma tuvo por fin modificar la resolución 126/93, la cual reglamentaba el Capítulo III de decreto 2.586/92. Concretamente, la modificación principal estuvo relacionada al tratamiento en caso de incumplimientos, y a los efectos sancionatorios. Así, sustituyó el artículo quince de la referida resolución, el cual estaba relacionado al aspecto sancionatorio en caso de incumplimiento en el "Plan de Trabajo" aprobado. También se definió en el nuevo texto del artículo que en caso de incumplimiento suspendería preventivamente la liquidación de incentivos hasta que se cierre el ejercicio anual.

Se mencionó también en esta norma que los consorcios que sean dados de baja del Registro por causas de incumplimiento tales como falseamiento de las Declaraciones Juradas, de la documentación respaldatoria y otros de tal índole, deberían reintegrar las sumas que hubieren recibido como "complementación de gastos de su constitución" más intereses punitivos.

3.5.3.21 Decreto 692/98 (artículos 78 a 87 derogados por decreto 290/00)

Por medio de este decreto se determinó –a través de su artículo segundo- la derogación del decreto 2.407/86. Asimismo, su Capítulo VIII se dedicó al tratamiento de los Consorcios, Cooperativas de Exportación y Empresas de Comercialización Internacional en lo que respecta al Impuesto al Valor Agregado.

De esta forma, determinó en su artículo 78 que los sujetos comprendidos en el artículo 44 de la ley (consorcios o cooperativas de exportación de bienes y servicios; o bien compañías de comercialización internacional), podrán acogerse al régimen especial previsto en este decreto, por las compras de bienes que destinen efectivamente a la exportación. Determina asimismo que las destinaciones de exportación deberán cumplimentarse conforme a lo previsto en el artículo 41 de este reglamento (sobre efectivización de la exportación), en un plazo no mayor de 180 días, contados a partir de la fecha de la compra local.

Expresa la norma –en su artículo 79- que los sujetos que pretendan gozar del beneficio deberían inscribirse ante la AFIP de acuerdo a las normas que tal entidad establezca, a cambio de lo cual obtendrían un certificado de inscripción que permitiría operar bajo este mecanismo. Posteriormente, a través de sus artículos 80 a 84, la norma detalla características de la operatividad del régimen respecto de la intervención de proveedores de los consorcios, y las debidas tramitaciones con los certificados que se extenderían. El artículo 85 extiende la responsabilidad al proveedor del exportador –quien utiliza los certificados- , en forma solidaria, en caso de que se hubiera observado el incumplimiento del plazo señalado en el artículo 78 –plazo para realizar la exportación-.

De manera que, con limitaciones, este decreto mantuvo la posibilidad de aplicación de un mecanismo que permita a las asociaciones empresarias exportadoras, minimizar el impacto impositivo que la práctica comercial normalmente le genera.

No obstante, un hecho no menor es que la AFIP nunca reglamentó la aplicación de esta norma en lo que respecta a su Capítulo VIII, por lo cual ha sido impracticable el beneficio que para las asociaciones exportadoras se previó en la misma.

3.5.3.22 Ley 25.239

Hacia fines de diciembre de 1999 se dictó esta ley, conocida como de reforma tributaria. La misma, en su artículo segundo inciso "j" determinó la derogación de la facultad otorgada al PEN en la ley 23.349 (en su artículo 44) para dictar un régimen especial con relación al tratamiento fiscal derivado de la recuperación del IVA tributado en las etapas anteriores a la exportación, efectuada por consorcios y cooperativas de exportación, y por *tradings*.

Con esta norma, se echaron por tierra a las expectativas de solución de los problemas causados por el impacto del Impuesto al Valor Agregado en las exportaciones consorciadas.

3.5.3.23 Ley 12.263 (Provincia de Buenos Aires)

En enero de 1999 se publicó esta ley, cuyo objetivo fue promover la creación y el desarrollo de las asociaciones empresarias tendientes a la exportación, radicadas en la Provincia de Buenos Aires. El objetivo explícito de la misma fue expresado en el artículo primero, el cual versa lo siguiente: "*La presente ley tiene como objetivo promover y estimular la conformación, desarrollo y consolidación de Consorcios y Cooperativas de Exportación en el ámbito de la Provincia de Buenos Aires*". Reforzando esta orientación, el artículo segundo de la norma expresa que serán finalidades principales las siguientes:

- a) *Promover y estimular las PyMEs, incentivando el desarrollo de las economías regionales.*
- b) *Posibilitar e incrementar la actividad y la capacidad exportadora de las PyMEs a través de los consorcios y cooperativas de exportación.*

c) Promover y consolidar la adecuación de las PyMEs a las estructuras requeridas por los mercados internacionales a fin de que tengan mayor participación en la ayuda financiera.

d) Implementar a través del Banco de la Provincia de Buenos Aires mecanismos de asistencia crediticia para los consorcios y cooperativas que desarrollen actividades de exportación.

e) Promover la participación de otras instituciones crediticias instrumentando apoyos para los consorcios y/o cooperativas de exportación.

f) Promover la participación de los Municipios para colaborar en la aplicación de la presente ley.

g) Promover la asociación de las PyMEs implementando campañas de divulgación.

h) Promover la capacitación de los recursos humanos sobre la problemática de los consorcios y cooperativas de exportación.

i) Promover planes de incorporación de tecnologías.

Como puede observarse, el alcance de la norma es amplio, y promisorio para las empresas de la provincia que decidan asociarse con fines exportadores.

El artículo tercero destaca que los consorcios estarán integrados por sociedades, cooperativas o empresarios individuales, que se dediquen a la prestación de servicios o a la producción de bienes en la Provincia. Es importante destacar que el artículo contempla la posibilidad de que los integrantes tengan actividades parciales en la Provincia.³² No obstante, exige esta norma que dentro del objeto social de las entidades que pretendan gozar de estos beneficios, deben encontrarse los siguientes propósitos: a) Coordinar las labores de producciones de sus miembros; b) Exportar conjuntamente los bienes y/o servicios producidos o prestados por sus miembros; c) Propender al avance tecnológico de sus miembros; y d) Optimizar la calidad de los bienes y/o servicios de exportación.

El artículo cuarto de la norma establece requisitos respecto de la conformación de los consorcios, determinando como aceptables dos tipologías. La primera de ellas establece la posibilidad de que los consorcios se generen entre productores de un mismo bien o de un mismo grupo de bienes, o entre prestadores de un mismo tipo de servicios. La segunda, refiere a consorcios entre productores de bienes o grupo de productores, o entre prestadores de

³² Aunque a través del artículo 5, la norma establece que deberán producir en la Provincia de Buenos Aires no menos del 80 % del total.

servicio, que sean complementarios y cuya modalidad de comercialización conjunta fuera conveniente en el orden internacional.

El artículo quinto de esta ley establece que los consorcios o cooperativas deberán constituirse *"conforme a la Ley 19.550 de Sociedades Comerciales y sus modificatorias, o a la Ley 20.337 de Cooperativas respectivamente"*. Esto nuevamente demuestra la carencia de una figura jurídica que ampare de manera específica a los consorcios de esta índole, debiendo recurrirse a figuras legales alternativas que solamente se aproximen a la conveniencia de estas asociaciones exportadoras.

El artículo sexto determina la creación de un "Registro Provincial de Consorcios y Cooperativas de Exportación de la Pequeña y Mediana Empresa", en el cual deberían incorporarse todas las entidades que pretendan gozar de los beneficios de esta ley.

Los beneficios de los que gozarían estas entidades se expresan a partir del artículo séptimo, el cual determina que se podrá acceder al otorgamiento de créditos, garantías y avales; obtener asistencia técnica y científica; y, obtener capacitación por parte del Estado Provincial. También en los artículos siguientes se menciona el apoyo crediticio del Banco de la Provincia de Buenos Aires, el apoyo financiero para asistir a ferias internacionales, los programas de capacitación, y la posibilidad de aportar un asesor puesto a disposición de las agrupaciones exportadoras que carezcan de experiencia.

Debe señalarse que actualmente existe un proyecto de reforma de esta ley, por el cual se propone modificar el artículo tercero de la misma. El fin es definir que los consorcios o cooperativas de exportación estén conformados ya no por sociedades o cooperativas en los términos de las leyes que se mencionaron, sino que estos *"deberán constituirse conforme a la Ley 26.005 de Consorcios de Cooperación y sus modificatorias, o la Ley 20.337 de Cooperativas respectivamente"*.³³

³³ Según surge del texto de propuesta de reforma al que se tuvo acceso.

3.5.3.24 Decreto 290/00

Este decreto también se dedicó a incorporar una sensible reforma tributaria, abarcando diferentes tipos de impuestos. Resulta de interés específico para el presente análisis que a través de su artículo segundo, inciso “j”, este decreto determinó la derogación de los artículos 78 a 87 del mencionado decreto 692/98. Con esta norma, quedó eliminado el Capítulo VIII de tal decreto, desapareciendo definitivamente del cuerpo legal argentino el beneficio impositivo que desde hace décadas se estuvo tratando de aplicar sobre las operaciones realizadas por asociaciones tendientes a la exportación.

3.5.3.25 Ley 12.119 (Provincia de Santa Fe; reglamentada por decreto 2.815/06)

Esta ley publicada en julio de 2003, tuvo por fin manifiesto facilitar a las PyMEs la conformación, desarrollo y consolidación de Consorcios y Cooperativas de Exportación de bienes y servicios, en el ámbito de la Provincia de Santa Fe.

Su artículo primero determinó las finalidades de la norma, expresando los siguientes objetivos:

- a) Posibilitar e incrementar la actividad y la capacidad exportadora de las PyMEs, incentivando el desarrollo de las economías regionales.*
- b) Facilitar la adecuación de las pequeñas y medianas empresas a las estructuras requeridas por los mercados internacionales.*
- c) Implementar asistencia crediticia a los consorcios y cooperativas.*
- d) Suscribir convenios con organismos, entidades intermedias y Municipios para colaborar en la aplicación de la presente.*
- e) Implementar campañas de divulgación sobre los beneficios de los consorcios o cooperativas de exportación.*
- f) Promover la capacitación de recursos humanos sobre la problemática de los consorcios y cooperativas de exportación.*
- g) Promover la incorporación de tecnología.*

El artículo segundo de la norma se ocupó de definir la tipología de consorcios que se reconocerían, siendo estos los siguientes:

- a) *“entre productores de un mismo bien, o de un mismo grupo de bienes, o entre prestadores de un mismo tipo de servicios, preferentemente cuando posean tamaños y estructuras similares.*
- b) *Entre productores de bienes o grupos de productores, o entre prestadores de servicios, que sean complementarios y cuya modalidad de comercialización conjunta, fuera conveniente en el orden internacional”.*

Sobre la figura jurídica pretendida para estas agrupaciones, se expresa en el artículo tercero que tales entidades deberán constituirse *“como sociedades regulares, conforme a la ley Nacional N° 19.550, o como cooperativas, conforme a la ley Nacional N° 20.337”.* El mismo artículo agrega que los contratos sociales de estas entidades deberán contener dentro de sus objetivos los siguientes: *“a) Coordinar las labores de producción de sus miembros, mediante la redacción de un reglamento interno de funcionamiento; b) Exportar, conjuntamente, los bienes o servicios producidos o prestados por sus miembros; c) Propender al avance tecnológico de sus miembros, y d) Optimizar la calidad de los bienes o servicios a exportar”.*

El cuarto artículo expresa que tales agrupaciones exportadoras podrán estar constituidas por empresarios individuales, sociedades o cooperativas radicadas en Santa Fe, que produzcan —o presten servicios— total o parcialmente en la provincia. Para el caso de producción o prestación parcial, establece que no deberá ser inferior al 75 % del total nacional.

Ocupándose de los beneficios, el artículo quinto define que las entidades amparadas bajo esta norma gozarán de la exención del pago de todo impuesto, tasa o sellado de origen provincial que pudiera tributarse al momento de su constitución; accederá a créditos, garantías y avales; recibirá asistencia técnica y científica; y obtendrá capacitación específica sobre la materia.

También se menciona específicamente en el artículo séptimo de esta ley, que se otorgarán a las asociaciones exportadoras apoyos para la participación en ciertas ferias, exposiciones y misiones internacionales.

El artículo doce de la norma menciona la creación del Registro Provincial de Consorcios y Cooperativas de Exportación de la Pequeña y Mediana Empresa, en el ámbito del Ministerio

de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio de la provincia. Allí deberían inscribirse las entidades que pretendan gozar de los beneficios expuestos en esta ley.

3.5.3.26 Ley 26.005

Como resultado de una tenaz tarea llevada adelante por algunos especialistas en la materia, y luego de frustrados intentos para lograr el advenimiento de una normativa que cubra absolutamente las necesidades de las agrupaciones exportadoras, se logró la sanción de la ley que se menciona en estas líneas.³⁴

Así, en diciembre de 2004 fue sancionada esta ley que tiene por objeto tipificar a los Consorcios de Cooperación, enrolándose en los principios del Código Civil sobre la autonomía de la voluntad de las personas para celebrar contratos de colaboración empresaria con un fin común.³⁵ De esta forma, a través de su artículo primero dispone que *“las personas físicas o jurídicas, domiciliadas o constituidas en la República Argentina, podrán constituir por contrato “Consortios de Cooperación” estableciendo una organización común con la finalidad de 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”*.

Sin dudas, esta tipología contractual presenta similitudes con las figuras contempladas en la Ley de Sociedades (19.550) bajo los Contratos de Colaboración Empresaria, siendo que el objetivo de ambas alternativas consiste en facilitar o concretar el desarrollo de ciertas actividades que propenden a mejorar la *performance* del negocio de las empresas participantes. De esta forma, permite alcanzar una complementación de las actividades económicas de los firmantes del contrato, evitando que los mismos deban sujetarse a una figura societaria.

En relación con esta primer definición de la norma debe aclararse que pueden conformar estos consorcios no solo las sociedades anónimas, de responsabilidad limitada, colectiva, etcétera, sino también las cooperativas, fundaciones o asociaciones civiles –entre otras–; debido a que

³⁴ Deben destacarse las actuaciones llevadas adelante por funcionarios de la Fundación BankBoston y de la Fundación Exportar, así como de otras universidades e instituciones que hicieron su aporte.

³⁵ Principios que surgen de la interpretación de los artículos 1.197 y 1.199 de nuestro Código Civil.

la alusión que hace el artículo es simplemente respecto de personas jurídicas. Incluso, debe notarse que cuando la norma menciona como objetivo final el acrecentamiento de resultados, no se refiere necesariamente a la obtención de resultados económicos, sino que se trata de un término muy amplio y abarcativo de expectativas de muy diversa índole como podrían ser el desarrollo de actividades promocionales, la investigación tecnológica mancomunada, la inversión en misiones internacionales, etcétera.

El artículo segundo refuerza el reconocimiento de la característica meramente contractual de esta agrupación, determinando que *"los "Consortios de Cooperación" que se crean por la presente ley no son personas jurídicas, ni sociedades, ni sujetos de derecho. Tienen naturaleza contractual"*. Evidentemente, no siendo personas jurídicas, nunca podrían ser tampoco sociedades, ni sujetos de derecho, lo cual muestra cierto razonamiento circular del legislador -desde la mirada de los especialistas- (Molina Sandoval, 2005).

El artículo tercero explicita que estos consorcios no podrán cumplir funciones de dirección de las actividades desarrolladas por sus miembros; y el cuarto artículo se ocupa de definir como se realizará el reparto de los beneficios obtenidos, otorgando plena libertad en tal sentido.

La necesidad de registración del contrato queda definida en el artículo quinto de la norma, determinando que si bien estos contratos podrán celebrarse por instrumento público o privado, deberán -de acuerdo a lo estipulado en el artículo sexto- *"inscribirse en la Inspección General de Justicia de la Nación o por ante la autoridad de contralor que correspondiere, según la jurisdicción provincial que se tratare"*. El mismo artículo determina como penalidad ante la falta de inscripción, la consideración del mismo como si se tratara de una Sociedad de Hecho.

La norma también se ocupó de detallar los contenidos mínimos que deberían tener los contratos para que fueran considerados al amparo de la misma. Así, determinó que deberían incluirse en el contrato los siguientes datos:³⁶

- a) El nombre y datos personales de los miembros individuales
- b) El objeto del contrato.

³⁶ Se detallan los datos en forma resumida, pudiendo accederse a los anexos para observar el resto de los detalles exigidos por la norma.

- c) El término de duración del contrato.
- d) La denominación, integrada con la leyenda "Consortio de Cooperación".
- e) La constitución de un domicilio especial
- f) La determinación de la forma de constitución y monto del fondo común operativo, así como la participación que cada parte asumirá en el mismo
- g) Las obligaciones y derechos convenidos entre los integrantes.
- h) La participación de cada contratante en la inversión del proyecto consorcial si existiere y la proporción en que cada uno participará de los resultados.
- i) La proporción en que se responsabilizarán los participantes por las obligaciones que asumieren los representantes en su nombre.
- j) Las formas y ámbitos de adopción de decisiones para el cumplimiento del objeto.
- k) La determinación del número de representantes del Consortio, nombre, domicilio y demás datos personales, forma de elección y de sustitución, así como sus facultades, poderes y formas de actuación, en caso de que la representación sea plural.
- l) Las mayorías necesarias para la modificación del contrato constitutivo
- m) Las formas y mayorías de tratamiento de separación, exclusión y admisión de nuevos participantes.
- n) Las sanciones por incumplimientos de los miembros y representantes.
- o) Las causales de revocación o conclusión del contrato y formas de liquidación del consorcio.
- p) Las formas de confección y aprobación de los estados de situación patrimonial, atribución de resultados y rendición de cuentas.
- q) La obligación del representante de llevar los libros de comercio y confeccionar los estados de situación patrimonial

De manera que, según lo previsto en este artículo, los consorcios deberán definir claramente quiénes son los socios que participan del mismo; indicarán cuál es el objeto del mismo y por que término está prevista la relación; anexarán a su denominación la leyenda correspondiente (Consortio de Cooperación); integrarán un fondo operativo; adoptarán un sistema de toma de decisiones sociales; contarán con un órgano de representación, y llevarán estados contables (Molina Sandoval, 2005).

El artículo octavo se ocupa de establecer la inalterabilidad e indivisibilidad del fondo operativo, mientras tenga vigencia el contrato.

Por su parte, el artículo noveno determina la solidaridad de los miembros del consorcio en el caso que el contrato de constitución no fijare la proporción en que cada participante se hace

responsable de las obligaciones asumidas en nombre del mismo. Seguido a este, el artículo décimo señala las causales de disolución del consorcio –presentando otro término controvertido, al apreciarse que los contratos no se “disuelven” como las sociedades, sino que en todo caso se resuelven o extinguen, etcétera-.

Por último, el artículo 11 faculta al Poder Ejecutivo para actuar de acuerdo a lo establecido en la ley 24.467, en su artículo 19, otorgando *“beneficios que tiendan a promover la conformación de consorcios de cooperación especialmente destinados a la exportación, dentro de los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional”*. Recuérdese que el citado artículo 19 de la Ley PyME, estableció que la autoridad de aplicación debería fomentar la creación de consorcios de PyMEs, con particular énfasis en aquellos destinados a la exportación.

Un aspecto que no se puede soslayar, es la no inclusión en la norma de ciertos aspectos impositivos que se consideraron fundamentales por parte del sector interesado –e impulsor- de esta normativa. Así, los beneficios relacionados con la utilización de créditos fiscales, la exención del IVA ante operaciones entre los miembros –cuando el fin es la exportación por parte del consorcio-; tanto como el tratamiento de los reintegros aduaneros, han quedado al margen de esta ley.

En cuanto a la operatividad de la misma, se destaca que los consorcios tienen la posibilidad de registrarse ante la AFIP obteniendo un número de clave tributaria (CUIT), con el cual pueden gestionar el registro como importadores y exportadores ante la Dirección General de Aduanas. No obstante, en relación a lo que dispone el decreto 1.214/2005 sobre acreditación de solvencia económica como requisito para registrarse como importador y exportador ante la DGA, no se considera la capacidad económica de los miembros, sino que se evalúa al nuevo ente –el consorcio-. Siendo así, se dificulta el alcance de los montos mínimos de venta previstos en la ley debido a que los consorcios exportadores se crean para vender al exterior, por lo cual el registro para exportar es un trámite casi constitutivo. Así, los consorcios conformados se están viendo ante la necesidad de suplir la falta de capacidad económica, mediante el aporte de garantías.

Evidentemente, la falta de incentivos impositivos ha ralentizado la creación de consorcios bajo esta figura contractual. Desde la promulgación de la ley, se habían inscripto ante la Inspección General de Justicia -hasta principios de 2007- solo cuatro consorcios, todos ellos del interior del país (Baldinelli, 2007). Hacia el año 2008 se cuenta con datos de diez Consorcios de Cooperación.³⁷

3.5.3.27 Ley 12.228 (Provincia de santa Fe)

El 12 de enero de 2004 se publicó esta ley provincial que tuvo por objeto modificar la ley 12.119. La modificación de mayor significación tuvo que ver con la expresión de las formas jurídicas aceptadas para la conformación de las agrupaciones exportadoras. Así, el artículo segundo de esta norma sustituyó parcialmente el artículo tercero de la ley 12.119, reemplazando su primer párrafo el que quedó expresado como sigue: "*Los consorcios y cooperativas de exportación deben constituirse como sociedades regulares o agrupaciones de colaboración conforme a la Ley Nacional 19.550 de Sociedades Comerciales, o como cooperativas, conforme a la Ley Nacional 20.337, respectivamente*".

El resto de las modificaciones fueron de forma, y tuvieron que ver con la coordinación y competencias para el otorgamiento de los beneficios.

3.5.3.28 Decreto 2.815/06 (Provincia de Santa Fe)

Por medio de este decreto, de octubre de 2006, se reglamentó la ley 12.119 de la Provincia de Santa Fe. Así, el artículo primero consideró incluir la definición de PyME, expresando lo siguiente: "*a los efectos de la aplicación de la ley, son Pequeñas y Medianas Empresas las consideradas como tales por la reglamentación del artículo 1° de la Ley Nacional N° 25.300*". Asimismo, expresó las finalidades que deberían tener estos consorcios, mencionando: "*la incorporación de tecnología; la promoción del comercio exterior; el mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito; la negociación de las condiciones de compra o venta; el mejoramiento de la calidad, la especialización productiva y toda otra actividad vinculada con el aumento de competitividad del sector*".

³⁷ Según la nómina de Consorcios de Cooperación vigentes, publicada en la página Web de la Fundación Standard Bank.

Los artículos segundo a cuarto inclusive, no fueron reglamentados por el decreto. Debe recordarse que estos artículos versaban sobre la tipología de los consorcios, su figura jurídica, y las condiciones de radicación.

Reglamentando lo referente a los beneficios, el decreto establece que la asistencia técnica y la capacitación deberán obtenerla directamente en el marco del Programa de Reestructuración Empresarial y de Apoyo a la Exportación de las PyMEs. Establece también que los consorcios y cooperativas inscriptos en el Registro Provincial pertinente y que ingresen al Programa de Reestructuración Empresarial y de Apoyo a la Exportación de las PyMEs podrán acceder adicionalmente a los beneficios de reembolso parcial de los honorarios del Coordinador por un plazo máximo de un año y hasta un máximo del 50%; y al reintegro parcial o total de los gastos vinculados con la promoción de sus exportaciones (tales como la confección de catálogos, páginas Web, asistencia a ferias, misiones comerciales, entre otros) por un plazo máximo de tres años.

El artículo sexto del decreto determina que se faculta a la autoridad de aplicación para realizar gestiones con el fin de facilitar el acceso al crédito de los consorcios y cooperativas amparados por esta norma. Asimismo, el decreto se ocupa de prever el apoyo a los consorcios para la participación en eventos internacionales, y establece un mecanismo para brindar capacitación y asistencia técnica.

Respecto del registro, el decreto determina que la Subsecretaría de Comercio Exterior, dependiente del Ministerio de la Producción, habilitará este registro para los grupos, consorcios y cooperativas de exportación que se constituyan con el fin de aprovechar el Programa, y será responsable del control de los requisitos exigidos antes de la inscripción definitiva.

3.5.3.29 Asociaciones Civiles

Otra alternativa bajo la cual las agrupaciones exportadoras pueden nuclearse lo constituyen las Asociaciones Civiles. Estas representan la unión de un conjunto de individuos con la intención de desarrollar actividades sociales, comunitarias, culturales, o cualquier otra que

persiga el bien común, aunque sin perseguir fines económicos. No obstante, para cumplir acabadamente con lo que representa esta asociación, se requiere el establecimiento por escrito de los roles y funciones de los integrantes, se determinen obligaciones, y se solicite ante la Inspección General de Justicia su reconocimiento como entidad jurídica. Su característica distintiva consiste en el hecho de que no persiguen una ganancia comercial o económica, por lo cual se las suele conocer como "asociaciones sin fines de lucro".

Es importante destacar que en principio, las Asociaciones Civiles están exentas del impuesto a las ganancias, siempre que tales ganancias y su patrimonio social se destinen a los fines para los cuales fueron creadas y en ningún caso se distribuyan, directa o indirectamente, entre los socios. Están expresamente excluidas de dicha exención aquellas asociaciones que obtengan sus recursos, en todo o en parte, de la explotación de espectáculos públicos, juegos de azar y actividades similares. También, están exentos del Impuesto al Valor Agregado (IVA) los servicios prestados por la Asociación Civil en tanto y en cuanto se relacionen en forma directa con sus fines específicos. No obstante, para gozar de la exención es indispensable acudir a una dependencia de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y presentar el trámite respectivo, con copia de la Resolución de la Inspección General de Justicia que otorga la personería jurídica, y copia del estatuto aprobado, para que dicha dependencia fiscal dictamine sobre la procedencia de la exención.

Además, las asociaciones civiles suelen estar exentas del Impuesto a los Ingresos Brutos, lo cual resulta potestad de las administraciones provinciales que correspondan.

En cuanto al respaldo legal, las Asociaciones Civiles no cuentan con una ley propia, sino que están reguladas de acuerdo a disposiciones del Código Civil, en particular a través de su artículo 33.³⁸

Si bien no resultan ser una alternativa pensada para asociaciones empresarias que se agrupen con un fin exportador, pueden constituirse en una alternativa que resuelva parcialmente los intereses societarios de los miembros exportadores, aunque con evidentes limitaciones, propias de esta tipología societaria.

³⁸ Se encuentran en trámite proyectos de Ley, que pugnan por la creación de una norma específica que regule estas asociaciones.

3.5.3.30 Exportación por cuenta y orden de terceros

Escapando al estricto orden cronológico utilizado para detallar la historia legislativa relacionada con la materia de estudio del presente trabajo, se considera oportuno incluir la mención de ciertas normas que permiten, en ciertos casos, desarrollar operaciones de exportación en forma mancomunada. La decisión de separar estas normas del orden previo obedece a que las mismas no ofrecen una solución para la institucionalización o estructuración jurídica de los consorcios de exportación, sino que solo prevén un mecanismo administrativo para viabilizar el desarrollo de operaciones de exportación en forma conjunta. Se trata del régimen conocido como "exportación por cuenta y orden de terceros".

Con el fin de clarificar el marco normativo que regula este régimen, se partirá de una referencia cronológica de las normas que han regulado y regulan este mecanismo.

En octubre de 1980 se dictó la resolución 4.237/80 de la Administración Nacional de Aduanas. El objeto de esta norma fue regular las operaciones –tanto de importación como de exportación- por cuenta y orden de terceros, derogando una previa resolución que normaba parcialmente este tema (resolución 1.466/80 de la Administración Nacional de Aduanas).

Posteriormente, la resolución 370/86, de febrero de ese año, tuvo por fin reglamentar la operatividad importadora y exportadora por cuenta de terceros. Tal como surge de los considerandos de tal resolución, los objetivos fueron apalancar los contenidos de la ley 23.101 y los decretos 174/85 y 175/85 (ya mencionados en el presente trabajo, por estar directamente relacionados con la actividad de los consorcios, cooperativas de exportación y *tradings*). También la norma reconoció en sus considerandos que existían dificultades por parte de muchas empresas para gestionar en forma directa operaciones de comercio exterior, debido a debilidades en las estructuras administrativas y al desconocimiento de los mercados, razón por la cual propiciaban el lanzamiento de este régimen. Para esto, la norma determinó la derogación de la mencionada resolución 4.237/80.

Así, esta resolución permitió la presentación de solicitudes de destinación aduanera en las que el documentante, inscripto ante la aduana, actué por cuenta de un tercero inscripto o no inscripto ante el mencionado organismo. Esto agregó sin dudas una flexibilidad respecto de

su antecesora (1.466/80), ya que la misma solo permitía actuar bajo este régimen siempre que ambas partes se encontraran inscriptas.

Más allá de esta flexibilidad, la norma exigió que el documentante declare en el formulario aduanero la inexistencia de inhibiciones que impidan al tercero cursar el trámite, y además obligó a consignar los datos del tercero que participaba de la operación. Bajo este régimen, todos los actuantes asumían una responsabilidad solidaria por cualquier situación que se produjera en el marco de la operación.

Finalmente, se precisó en la norma que los beneficios a la exportación serían receptados por la firma exportadora (es decir el documentante ante la aduana).³⁹

Respecto de la forma de facturar la operación la norma no previó limitaciones, de manera que tanto el documentante como el productor –o tercero– podrían constituirse en emisores de la factura de venta al exterior.

En marzo de 1996 surgió una nueva norma reguladora de la materia, la cual produjo sensibles modificaciones en el régimen. Se trató de la resolución de la Administración Nacional de Aduanas N° 860/96, la cual modificando la norma anteriormente mencionada, determinó la prohibición de la importación por cuenta y orden de terceros, permaneciendo vigente la posibilidad del régimen solo para exportaciones. Los argumentos tuvieron que ver con supuestos fraudes impositivos que se estarían propiciando en vistas del doble control que debía realizarse (control sobre el importador –documentante– y también sobre el tercero –o consignatario de los bienes o servicios–).

Hacia fines de mayo del mismo año se dictó la resolución de la Administración Nacional de Aduanas número 1.696/96, por la cual se volvió a permitir la importación por cuenta y orden de terceros, aunque exigiendo que el tercero interviniente también cuente con su inscripción como importador y exportador ante la aduana. Asimismo, se hizo extensivo este requisito para las operaciones de exportación, de manera que tanto el documentante como el tercero –

³⁹ Recuérdese que de acuerdo a la normativa aduanera, el exportador es quien documenta ante la aduana la exportación, según surge del artículo 91 inciso 2 de la Ley 22.415 (*"Son exportadores las personas que en su nombre exportan mercadería, ya sea que la lleven consigo o que un tercero lleve la que ellos hubieran expedido"*).

proveedor- debían contar con registro ante dicho organismo. Otra incorporación importante de la norma exigir para las exportaciones que la factura de venta al exterior fuera emitida en todos los casos por el tercero interviniente –proveedor o productor de los bienes o servicios-.

Finalmente, debe destacarse que la norma también determinó la asunción de mayores responsabilidades impositivas para los terceros que actuaran en las operaciones de importación bajo este régimen.

Unos meses después, la Administración Nacional de Aduanas, a través de su Circular Telex 1.435/96 incorporó una nueva flexibilización, permitiendo que al exportarse pudiera ser emitida la factura por parte del exportador documentante.

Sin embargo, en noviembre de ese año (dos meses después de conocida la Circular mencionada) se publicó la resolución 4.031/96 de la Administración Nacional de Aduanas, por la cual directamente se derogó la resolución 1.696/96 con lo cual desapareció el régimen de importación y exportación por cuenta y orden de terceros. Los considerandos de la norma hicieron alusión nuevamente a los riesgos y las evidencias de fraudes fiscales, propiciados por las dificultades de control por parte del organismo, en vistas de la participación de más de un operador.

Se debió esperar hasta mayo de 1997 para que se publique una nueva norma relativa a la materia, por la cual volvió a tener vigencia el régimen tratado. Fue a través de la resolución 1.524/97 de la Administración Nacional de Aduanas. Los considerandos de la norma reconocieron que los problemas por los cuales se decidió la derogación de la norma anterior se relacionaban con operaciones de importación –y no de exportación-; y además, se manifestó en estos considerandos que el régimen constituiría un importante mecanismo para el desarrollo exportador de las PyMEs. Por lo enunciado, la resolución determinó la puesta en vigencia de un régimen de exportación por cuenta de terceros, manteniendo la prohibición para el caso de las importaciones. De esta forma, se determinó en el ítem 1.1 del Anexo I, que *“los exportadores inscriptos en el Registro de Importadores y Exportadores de esta Administración Nacional, podrán efectuar la presentación de solicitudes de destinación de exportación para consumo y/o temporaria por cuenta de un tercero inscripto en el referido registro”*. Asimismo, se dispuso que los documentantes deberían dejar constancia en el

documento de exportación del nombre o razón social del tercero interviniente, así como del domicilio de este, y sus números de registro de exportadores y clave tributaria (CUIT). También exigió la resolución que debía dejarse expresa constancia de que el tercero no tenga inhibición alguna para realizar ese trámite, debiendo este –el tercero- incorporar su firma en la declaración jurada. Respecto de la factura de venta al exterior, se determinó que la debía realizar siempre el tercero, excepto cuando este hubiera importado en forma temporal y el exportador hubiera realizado un proceso de transformación, situación en la cual el documentante sería quien tendría que emitir la factura de venta. Se mantuvieron los criterios respecto de conceder los beneficios promocionales que pudieran corresponder a quien documenta ante la aduana; así como lo relativo a la asunción de responsabilidades en forma solidaria –el documentante y el tercero- ante situaciones relacionadas con los beneficios percibidos o las obligaciones fiscales que deriven de la operación.

Posteriormente, a través de la Circular Telex 1.314/97 de la Dirección General de Aduanas se produjo una interpretación de la Resolución 1.524/97 respecto de la obligación de emisión de factura por parte del tercero. La norma determinó que la obligación de facturación por parte del tercero se produce en los casos en que éste pacta la venta al exterior, y se vale de un intermediario solo con el fin operativo de documentar aduaneramente el envío al exterior. No obstante, aclara la circular que en caso que la venta al exterior la pacte un intermediario (cooperativa de exportación, consorcio exportador, *trading*, u otro) siendo éste intermediario responsable ante el cliente del exterior, podían acceder a presentar ellos la factura de venta, en lugar del tercero. A su vez, se propuso que la relación comercial entre el tercero y el exportador se documente a través del formulario de “cuenta de venta y líquido producto”, recibiendo el productor –o proveedor de los bienes- el importe que le corresponda por la entrega de los productos.

Por resolución General de la AFIP número 150/98, a mediados de 1998 se aclararon algunas cuestiones relativas al régimen bajo estudio. A través de su artículo primero esta norma determinó que quienes exporten bajo el régimen quedarán sujetos a la misma. El artículo segundo se ocupó de definir la exportación por cuenta y orden de terceros, disponiendo que *“Se consideran operaciones de exportación por cuenta y orden de terceros aquellas encomendadas por el propietario de la mercadería a mandatarios, consignatarios u otros intermediarios para que efectúen la venta de los bienes al exterior por cuenta y orden del*

mencionado propietario. En consecuencia, deberá considerarse que reviste el carácter de intermediación -en tanto no exista transferencia de dominio de los bienes- la intervención de quien documenta aduaneramente, por cuenta del tercero exportador, las operaciones descriptas en el párrafo anterior y en el Anexo I "Aspectos Aduaneros".

La norma no presentó modificaciones en cuanto a la percepción de estímulos aduaneros, y mantiene la misma posición respecto de las responsabilidades solidarias que asumen los intervinientes.

El artículo cuarto reconoce para el recupero del IVA el concepto de exportador según surge de la Ley de IVA. Así, determina que *"se entiende por exportador al mandante o comitente de la operación, propietario de la mercadería y por lo tanto el titular de los créditos por el impuesto facturado"* obedeciendo a lo dispuesto por el artículo 62 del decreto 2.407/86.

La norma también estableció un régimen de información, obligando a los documentantes a notificar a la AFIP sobre las exportaciones realizadas por cuenta de terceros, instituyendo un sistema de soporte electrónico a tal fin.

Un aspecto importante de la norma fue la distinción entre dos tipos de operaciones. Estas fueron a) "operaciones de venta al exterior realizadas por el tercero en forma directa"; y b) "operaciones de venta al exterior realizadas por el documentante a su nombre".

En cuanto a las primeras -ventas realizadas directamente por el tercero- se determinó que los documentantes podrán gestionar aduaneramente las exportaciones con los documentos convencionales vigentes a tal fin. Asimismo, se dispuso que los documentantes deban dejar constancia en el documento de exportación del nombre o razón social del tercero interviniente, así como el domicilio de este, y sus números de registro de exportador y CUIT. Por último, determinó que la factura deberá ser emitida por el tercero.

Respecto de las segundas -ventas realizadas por el documentante a su nombre-, se dispuso que será el mismo documentante quien emitirá la factura de venta y asumirá el compromiso con el cliente del exterior. Asimismo, determinó que se utilizarán los formularios convencionales para la exportación, y que se deberá declarar en el documento el nombre o

razón social de los terceros, y su número de CUIT. Se estableció además, que la entrega de las mercaderías por parte del tercero se debería instrumentar a través del documento "cuenta de venta y líquido producto, o similar, a efectos de determinar la participación del tercero en esa venta.

Finalmente, corresponde destacar que la norma también se ocupó de derogar la resolución 1.524/97.

A mediados de 1999 se dictó la Resolución General de AFIP número 616/99. Por medio de esta extensa norma (que involucró una serie de temas), se reguló el régimen para el recuperativo de las exportaciones por cuenta y orden de terceros. Su artículo 53 expuso que quienes exporten al amparo de este régimen, quedaran sometidos a la misma para el trámite de los recuperos del IVA tanto como de los estímulos aduaneros. El artículo 54 definió a las exportaciones por cuenta y orden tal como se hizo en la Resolución General 150/98. De esta forma, se determinó respecto de los estímulos aduaneros que *"los créditos por estímulos aduaneros se abonarán al documentante quien, juntamente con el tercero, asume la responsabilidad solidaria en los aspectos promocionales, tributarios y/o sancionatorios de la operación"*. En cuanto al recuperativo del IVA, dispuso que *—en consonancia con la Ley de IVA— "se entiende por exportador al mandante o comitente de la operación, propietario de la mercadería y por lo tanto el titular de los créditos por el impuesto facturado"*.

Finalmente, instrumentó el régimen de información, y determinó ciertos requisitos generales para la percepción de los recuperos.

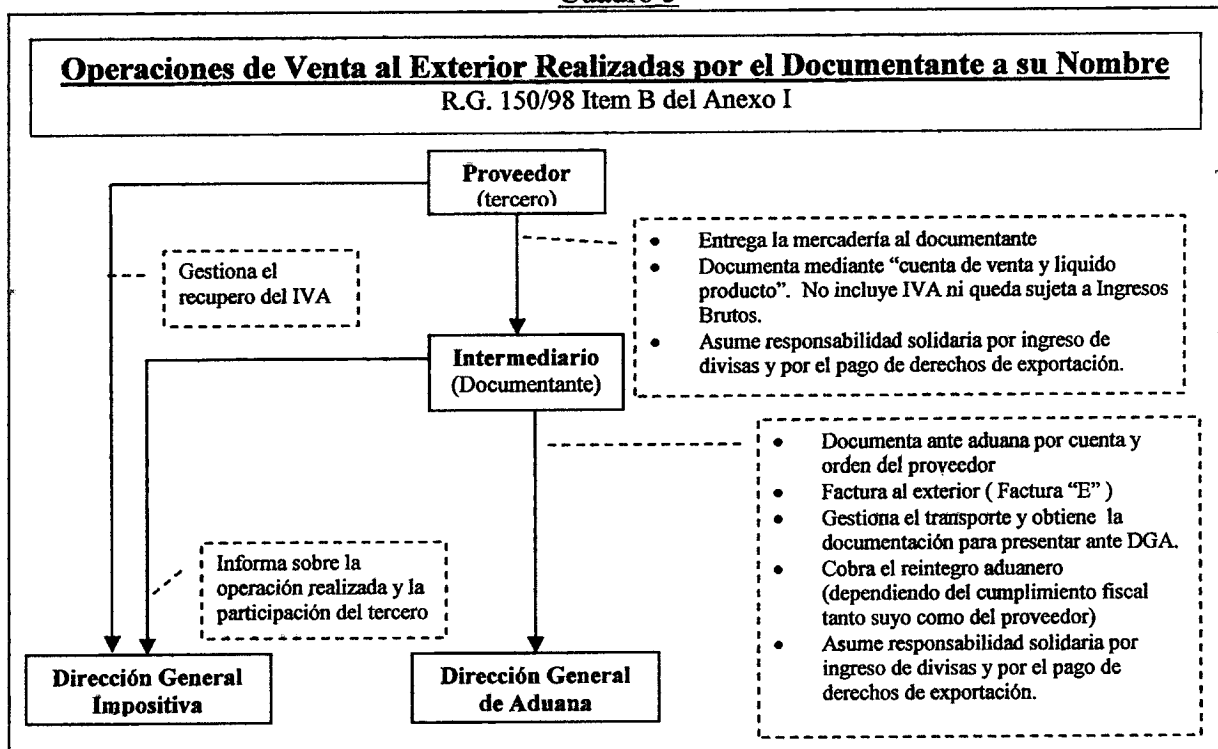
Posteriormente, la Resolución General 1.101/01 de la AFIP se ocupó mediante sus artículos 53 y siguientes de regular nuevamente el régimen de recuperativo del IVA y los estímulos aduaneros en caso de operaciones realizadas por cuenta y orden de terceros. La norma surgió en vistas de las modificaciones sufridas en ese tiempo sobre la Ley de IVA, aunque los cambios que incorporó no representaron alteraciones sustanciales al régimen. Asimismo, la Resolución General 1.351/02 de la AFIP volvió a incorporar modificaciones, motivadas por nuevos cambios en la Ley de IVA, no representando tampoco reformas sensibles para el régimen que se trata en estas líneas.

Debe mencionarse la Comunicación "A" 3818 del BCRA, fechada en octubre de 2002, por la cual se determinó que las operaciones de exportación por cuenta y orden de terceros responsabilizan del cumplimiento de la obligación de ingreso y liquidación de divisas tanto al documentante como a los propietarios de la mercadería. De manera que queda absolutamente clara la responsabilidad solidaria de las partes respecto de la obligación de ingreso de divisas, y lo mismo ocurre respecto de los derechos de exportación, siendo responsables del pago tanto el documentante como el tercero interviniente.

A través de la Resolución General 2.000/06 de la AFIP, se modificó nuevamente la regulación del tratamiento para el recupero del IVA y otros estímulos aduaneros aplicables a este régimen. No obstante, debe señalarse que no se produjeron cambios de fondo, y solo se modificó lo relativo al requisito de información a la AFIP, ya que se instrumentó un mecanismo aplicativo mediante la Web de este organismo.

Resumiendo lo mencionado hasta aquí, y con la intención de clarificar la operatividad del régimen de exportación por cuenta y orden de terceros de acuerdo a la normativa vigente, se incorporan los siguientes cuadros, donde se detalla la participación de las partes involucradas y su interrelación.

Cuadro 5

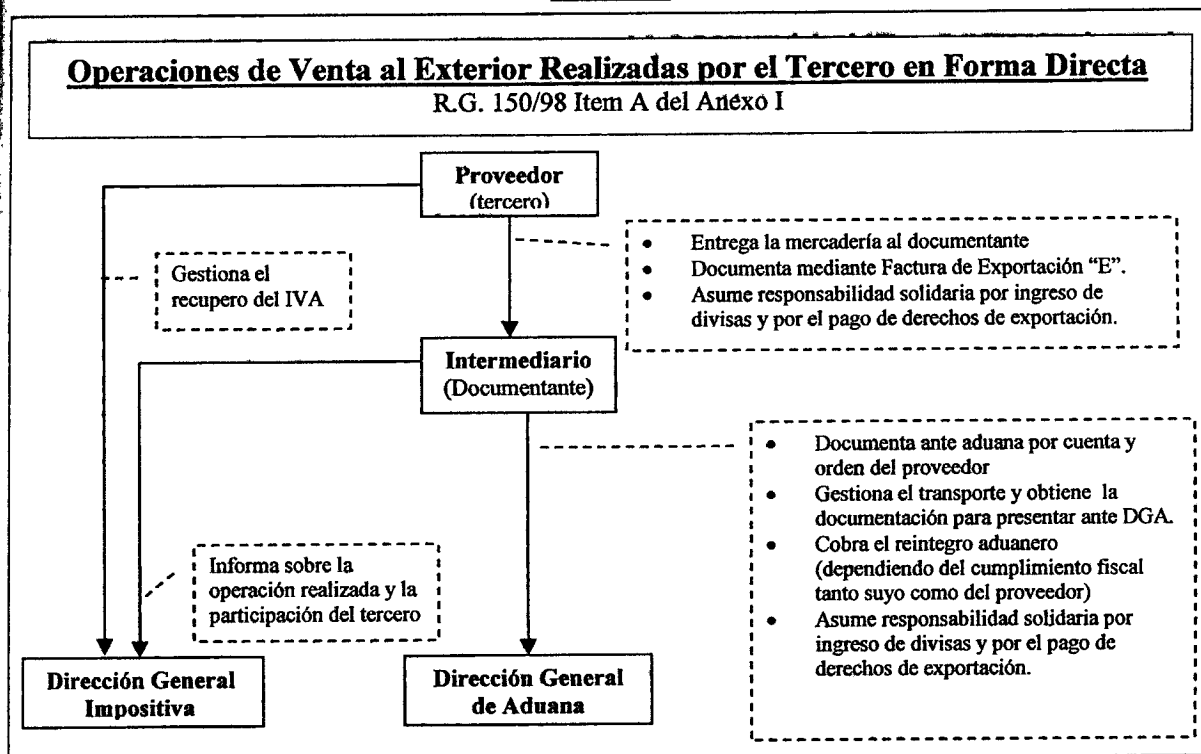


Fuente: Elaboración propia

Se destaca asimismo que cuando se señala al tercero bajo la condición de proveedor, puede tratarse tanto de alguien que provee un bien final destinado a la exportación en forma inmediata y directa, como también alguien que entrega un componente o un insumo que es luego procesado por un tercero, quien se ocupa de documentar la exportación ante la aduana. Esto es importante mencionarlo, habida cuenta de que en tal caso, la incidencia impositiva sobre el producto de exportación será inferior, en la medida en que el aprovisionamiento local no esté alcanzado en ningún caso por el impuesto sobre los ingresos brutos, y además, debido a que no se generarían inconvenientes por el IVA –ni costos financieros asociados al recupero- debido a que tal impuesto no se aplicaría a la operación (siendo que se documenta mediante la “cuenta de venta y liquido producto”). Sin embargo, no debe soslayarse el riesgo que conlleva esta operación, en la medida en que ambos son responsables del ingreso de divisas tanto como del pago de los derechos de exportación. El riesgo que se evidencia en este ejemplo recae particularmente en el tercero interviniente, ya que no es él quien recepcionará prima facie las divisas provenientes del exterior, siendo que el negocio lo gestiona el documentante. Lo mismo ocurre en relación a los derechos de exportación, los cuales en un esquema como el analizado, corresponderían naturalmente ser abonados por el documentante ante la aduana –exportador-.

El cuadro 6 expone la situación operativa cuando la venta al exterior la realiza el tercero en forma directa.

Cuadro 6



Fuente: Elaboración propia

En este caso, lo único que presenta diferencias respecto del esquema anterior es la facturación directa por parte del tercero, siendo el documentante ante la aduana un mero intermediario.

3.6. Resultados Empíricos

Con el fin de adicionar al relevamiento teórico una comprobación efectiva, se procedió a realizar una prueba empírica que sustente acabadamente los resultados del trabajo. Para esto se realizó una encuesta a coordinadores o directivos de las principales agrupaciones exportadoras de Argentina, procediendo tal como fue enunciado en el acápite 2.4.3.

Los siguientes párrafos presentan los resultados obtenidos, los cuales se ordenan en función de los tres apartados del formulario de encuesta, a saber: Características de la agrupación exportadora; motivaciones para la conformación de estas agrupaciones; y, problemática evidenciada por las mismas.⁴⁰

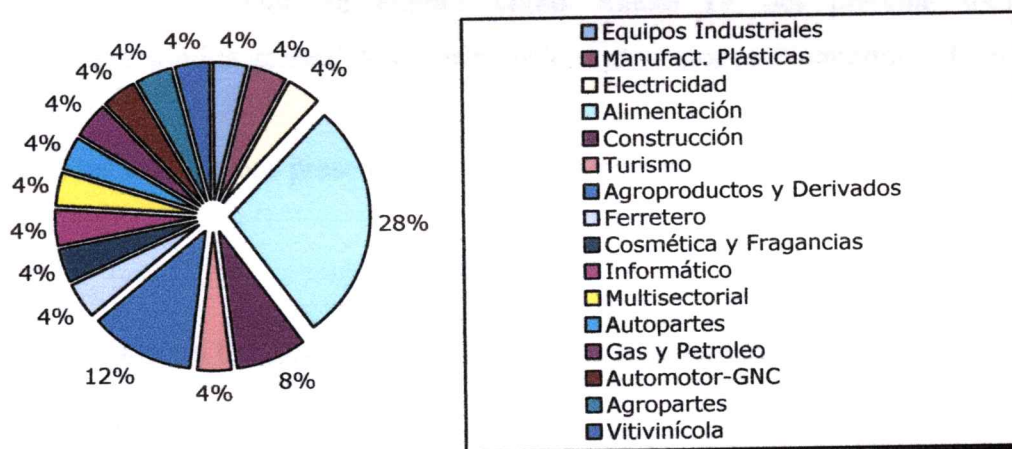
⁴⁰ Puede observarse en el Anexo II el formulario utilizado.

3.6.1. Caracterización de las agrupaciones exportadoras encuestadas

La encuesta realizada permitió obtener la opinión de 25 coordinadores o responsables principales de agrupaciones exportadoras radicadas en diferentes provincias del país, y pertenecientes a muy diversos sectores de la economía. Las agrupaciones de empresas exportadoras que se han encuestado representan en su totalidad un núcleo de 283 empresas, repartidas a razón de un promedio de 11 firmas por agrupación. En cuanto a los sectores a los que pertenecen los encuestados debe decirse que la encuesta se destaca por su heterogeneidad, notándose la siguiente distribución:

Gráfico 1

Sectores a los que Pertenecen las Agrupaciones Exportadoras Encuestadas



Como puede observarse la muestra es representativa de muy diversos sectores de la economía, existiendo una mayor participación de empresas del sector alimenticio (7 agrupaciones exportadoras) seguidas por el sector de agroproductos y derivados (3 agrupaciones exportadoras). En cuanto a los demás sectores, y con excepción del grupo exportador multisectorial, se ha contado con un solo grupo exportador representando a cada rubro, lo cual ha permitido a la encuesta relevar la opinión desde ópticas muy diversas, propias de cada sector. Nótese que son 15 los sectores de la economía representados en este relevamiento.

En relación a la conformación de las agrupaciones, debe igualmente destacarse que excepto en un caso, se trata de entidades monosectoriales.

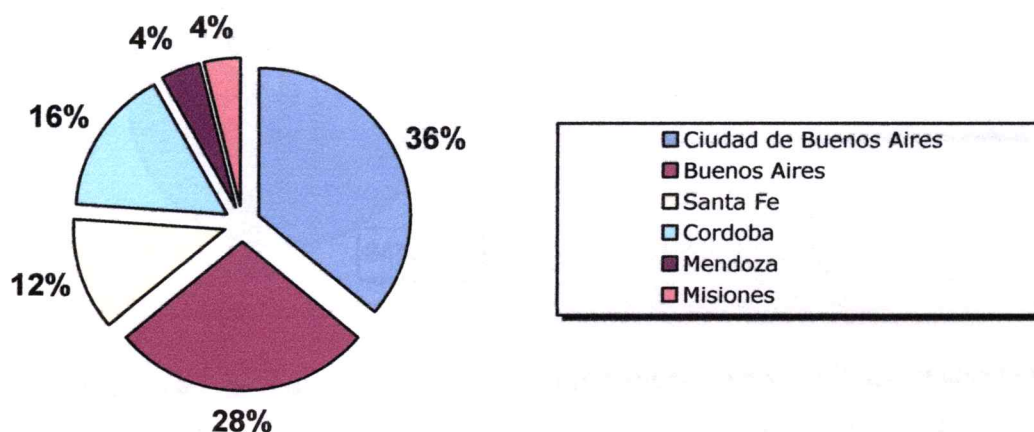
También es importante señalar que los resultados poseen una representatividad a nivel nacional, debido a la amplitud de la distribución geográfica del universo de encuestados. En tal sentido, se entiende que esta representatividad es importante ya que la encuesta ha incluido agrupaciones exportadoras de todas las provincias que han experimentado avances significativos en materia de asociatividad exportadora, siendo mayor el número de encuestados en aquellas provincias en las que el número de grupos exportadores también es mayor.

Por otra parte, teniendo en cuenta que se estima en 100 el número de agrupaciones exportadoras activas en la Argentina actualmente⁴¹, los 25 encuestados representan un 25 % del universo total de las entidades objeto de estudio, lo cual ratifica la representatividad de la muestra. En este sentido, se ha conformado un listado de Agrupaciones de Empresas Exportadoras argentinas, el cual se expone como Anexo IV del presente trabajo, constituyéndose en una nómina general de las principales agrupaciones exportadoras del país.

La localización de los encuestados presenta la siguiente distribución regional:

Gráfico 2

Localización de las Agrupaciones Exportadoras Encuestadas

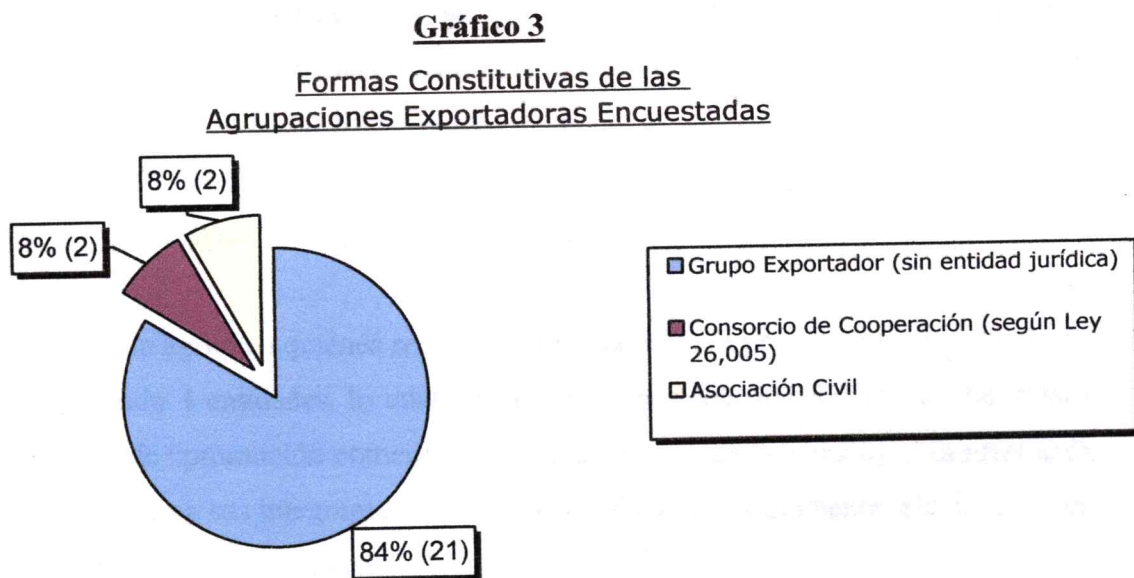


⁴¹ Según el Informe de Actividades 2007 del Programa para la Formación de Consorcios de Exportación, editado a principios de 2008 por la Fundación Standard Bank y la Fundación Exportar.

Adviértase que la cobertura nacional de la encuesta es lo que permite contar con referentes de tan diversos sectores económicos, tal como se ha enunciado anteriormente, lo cual aumenta el valor de los resultados obtenidos.

Con el fin de caracterizar y reconocer el perfil de las agrupaciones exportadoras, la encuesta incluyó en su primer parte un conjunto de preguntas que tuvieron por objetivo relevar las características generales de éstas, permitiendo tipificar a cada uno de los partícipes del relevamiento. Así, se encuestó en primer término sobre la forma en que estas entidades se encuentran constituidas, tratando de determinar si adoptan alguna forma jurídica aceptada legalmente, o si por el contrario, solo constituyen un grupo exportador sin entidad jurídica.

Habiendo recibido la respuesta de los 25 agrupamientos exportadores encuestados, los resultados demostraron la composición que se exhibe en el siguiente gráfico:



Como puede apreciarse, la mayor parte de las agrupaciones exportadoras encuestadas se encuentran asociadas bajo la forma de “grupo exportador”, lo cual implica no haber adoptado ninguna forma jurídica aceptada y tipificada por la legislación argentina. Esta situación abarca a 21 de las agrupaciones encuestadas, lo cual representa el 84 % del panel. Solo 2 agrupaciones se encuentran conformadas bajo el contrato de “Consorcio de Cooperación”

según lo reconocido por la ley 26.005. Las dos restantes se encuentran conformadas como "Asociaciones Civiles sin Fines de Lucro".

Otro de los aspectos indagados por la encuesta tuvo por fin identificar la categoría en la que se puede incluir a cada una de las agrupaciones exportadoras. Esto pretendió encuadrar a cada agrupación dentro de categorías enunciadas en apartados anteriores, dentro de las cuales suelen ubicarse las diferentes agrupaciones de esta naturaleza. Para llegar a tal resultado, se encuestó sobre los principales objetivos funcionales de las agrupaciones, ya que de estos se desprende -en principio- su forma de funcionamiento.

El resultado permitió observar que 11 entidades tienen como objetivo la promoción y comercialización internacional de los productos y servicios de sus miembros, representando con el 44 % la mayor participación en la muestra. Se trata entonces de grupos que pueden calificarse como de "promoción y comercialización".

En segundo lugar, la muestra ha incluido agrupaciones cuyo objetivo es prestar servicios y promocionar los productos y servicios de sus miembros, por lo cual se estaría hablando de quienes son susceptibles de encuadrarse dentro de los denominados grupos de "promoción comercial", aunque con un enfoque en la prestación de servicios -y no solo en la promoción hacia el exterior-. Esta segunda categoría ostenta el 32 % de la muestra.

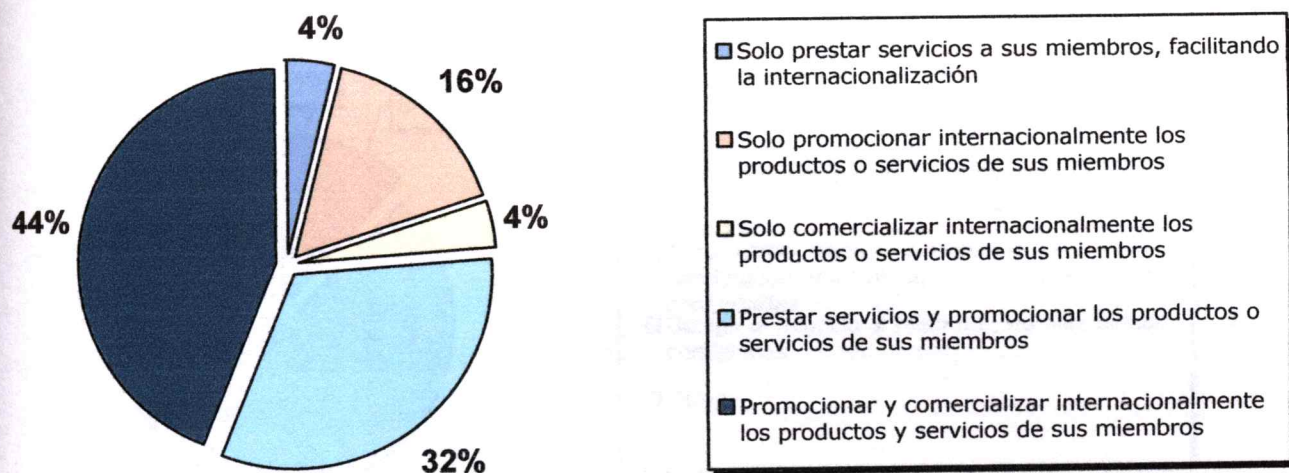
La siguiente categoría agrupa a quienes solo están enfocados en la promoción comercial hacia el exterior, incluyendo 4 entidades, lo cual genera una representación del 16 %. Se trataría entonces de grupos de "promoción comercial", aunque en este caso no incluyen la prestación de servicios adicionales a sus integrantes, dedicándose solo a lo estrictamente relacionado con la promoción comercial exportadora.

Por último se han encuestado también dos agrupaciones dedicadas, la primera a la prestación de servicios (sin intervenir en la faz de promoción comercial); y la segunda -con exclusividad- a la comercialización internacional.

El siguiente gráfico permite observar con mayor claridad lo expuesto.

Gráfico 4

**Principales Objetivos Funcionales
de las Agrupaciones Exportadoras Encuestadas**



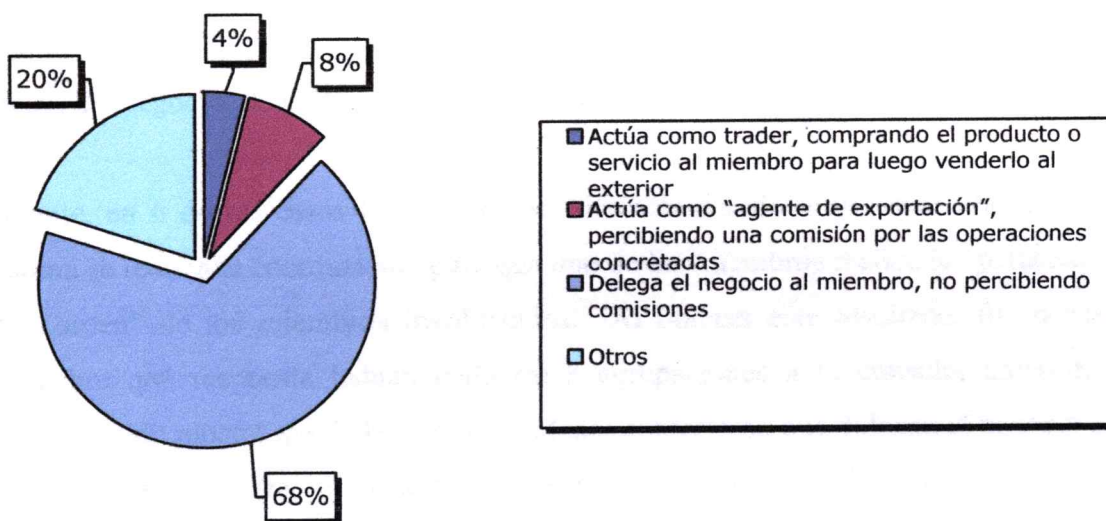
Debe notarse asimismo que ninguna de las agrupaciones encuestadas se incluyó en categorías diferentes de las especificadas, lo cual demuestra que las enunciaciones presentadas fueron representativas de los objetivos funcionales normalmente perseguidos.

Siguiendo con la tipificación de los encuestados se indagó sobre la actuación que realiza la agrupación exportadora al momento de generarse un negocio con el exterior. Esto tuvo por fin conocer si la agrupación, como organización independiente de las empresas miembro, juega o no un rol activo, o tiene participación en el negocio generado.

Los resultados obtenidos permitieron conocer lo siguiente: la mayor parte de las agrupaciones exportadoras delega el negocio generado en cada miembro, desentendiéndose de la situación, y sin obtener comisiones por su gestión. Debe aclararse que esto no significa que la remuneración total o parcial del coordinador no esté fijada como porcentajes de comisión, sino que la agrupación, como entidad independiente, no asume el rol de intermediario ni obtiene beneficios económicos por las operaciones generadas. El siguiente gráfico expone esta situación.

Gráfico 5

**Actuación de la Agrupación Exportadora
en el Negocio Exportador**



El gráfico anterior expone claramente lo explicado, siendo que 17 de las 25 agrupaciones encuestadas delegan el negocio generado a los miembros que correspondan. En segundo lugar, puede advertirse que 5 agrupaciones se han ubicado dentro de la opción "otros", siendo que sus funciones son individualmente las siguientes:

- i. actúan como agente de exportación, pero no cobran comisión;
- ii. combinan y ejecuta los aspectos comerciales y logísticos solamente
- iii. actúan como departamento de exportación de las empresas, percibiendo honorarios mas comisión
- iv. actúan de manera diferente según cada caso
- v. actúan como gestor comercial, operativo y aduanero de la exportación

Por último, debe destacarse que dos agrupaciones perciben comisiones sobre las operaciones generadas, y solo una actúa como trader (comprando la mercadería para luego venderla al exterior).

Por otra parte, se indagó sobre la participación que las agrupaciones tienen en la gestión operativa de la exportación. De esta forma se reconoció que 15 entidades no toman intervención alguna en la gestión de la exportación, dejando todo en manos del miembro exportador. Esto se condice con el análisis anterior, ya que al delegarse al miembro la concreción del negocio, la participación de la agrupación en esta gestión es muy eventual.

No obstante, en 6 de los casos la situación es diferente debido a que desde la agrupación exportadora se realiza la coordinación para que uno de los miembros realice la operación “por cuenta y orden” de los miembros involucrados. Al obtener este resultado, fue necesario indagar sobre qué respuesta habían dado estas agrupaciones a la consulta anterior. El resultado obtenido mostró que 3 de estas 6 entidades contestaron que delegan el negocio a sus miembros, aunque las otras 3 mencionaron tener participación en la gestión comercial y operativa de la exportación.

El gráfico 6 exhibe las respuestas obtenidas respecto de la intervención de las agrupaciones en la gestión de exportación.

Gráfico 6

Intervención de la Agrupación en la Gestión Exportadora



Finalmente, se observó que 2 agrupaciones exportadoras realizan la gestión a su nombre, tratándose de aquellas que se encuentran constituidas bajo la figura del “consorcio de cooperación”. La diferencia es que una la realiza “por cuenta y orden de terceros”, y la otra la realiza en forma directa, arbitrando los medios para viabilizar la operación.⁴²

3.6.2. Motivaciones de las Agrupaciones Exportadoras Encuestadas

El apartado “B” de la encuesta persiguió como objetivo la determinación de los elementos que actuaron como motivadores de la asociatividad. Este ítem resulta de importancia significativa debido a que permite trabajar sobre dos de los objetivos del presente trabajo, a saber: detectar y reconocer las necesidades que normalmente pretenden satisfacer las empresas a través de la asociatividad exportadora; y reconocer los objetivos que normalmente persiguen las empresas que se asocian para exportar.

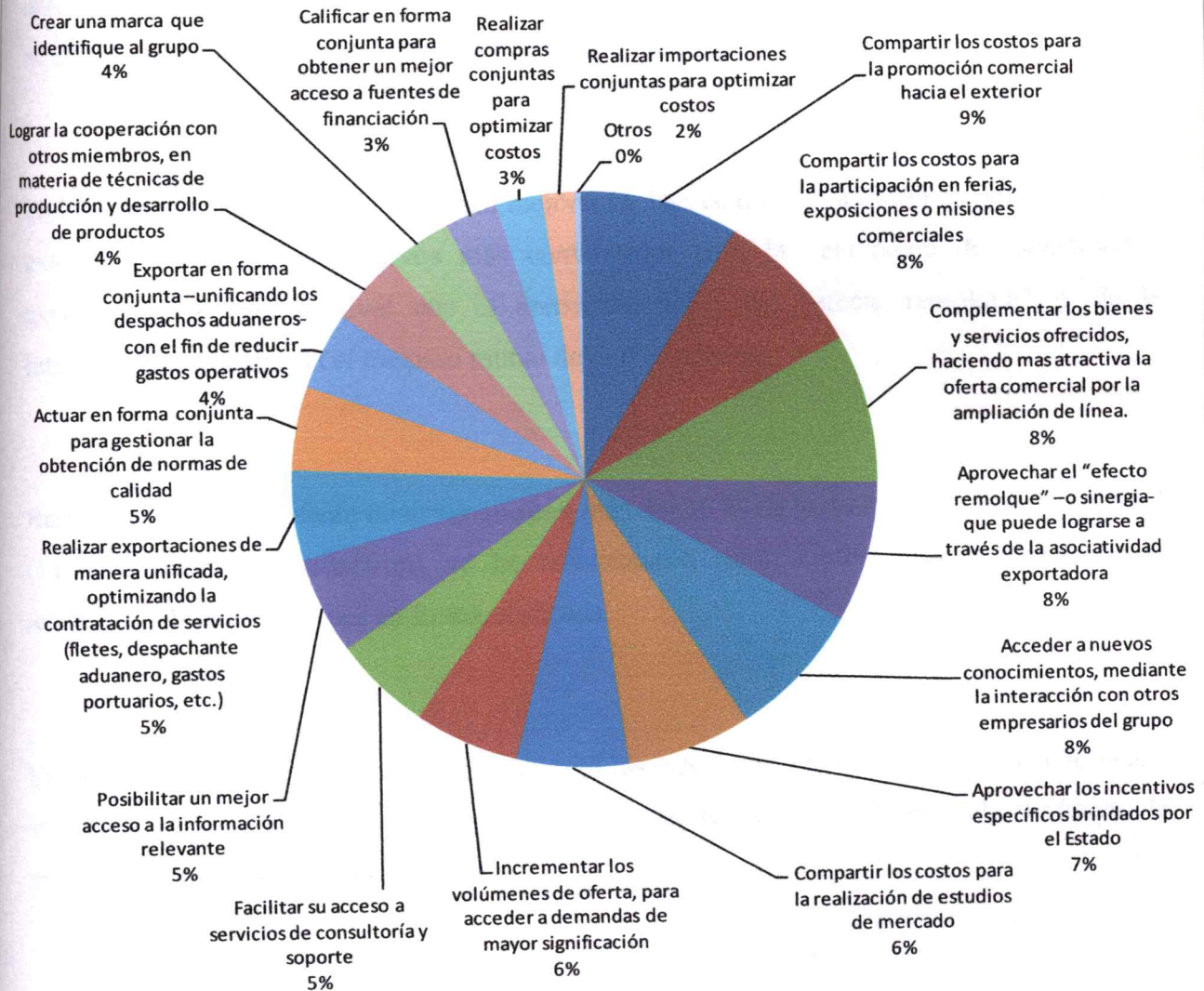
Se admite también que estos objetivos tienen por fin asistir al análisis de la hipótesis de trabajo enunciada, la cual postula la falta de cumplimiento en el alcance de los objetivos o la satisfacción de necesidades de las agrupaciones exportadoras. De manera que el conocimiento de las motivaciones que llevan a las empresas hacia la exportación se considera de sustantivo interés para emitir juicios respecto de lo estudiado.

En tal sentido, la encuesta incluyó una serie de ítems que surgieron del análisis teórico, los cuales se pusieron a consideración de los encuestados. Como resultado se halló que las agrupaciones exportadoras adhirieron a los ítems propuestos en la encuesta, señalándose en un solo caso una motivación adicional (ya que la pregunta incluyó un ítem abierto). Graficando estos resultados puede notarse en la siguiente figura la participación que cada una de las opciones ha tenido.

⁴² Sobre este último aspecto se profundiza en apartados posteriores, ya que la operatoria de estas entidades se sitúa sobre el núcleo de análisis principal del presente trabajo.

Gráfico 7

Motivaciones para la Creación de la Agrupación Exportadora



Nota: Los porcentajes enunciados en el gráfico surgen de la relación entre las elecciones totales de todos los ítems, y la elección que recibió cada alternativa. Así, el total de elecciones realizadas fue de 275, y por ejemplo, “compartir los costos para la promoción comercial hacia el exterior” fue seleccionado por 24 encuestados. De esta forma, $(24/275) * 100 = 8,72 = 9\%$, siendo este el valor señalado en el gráfico.

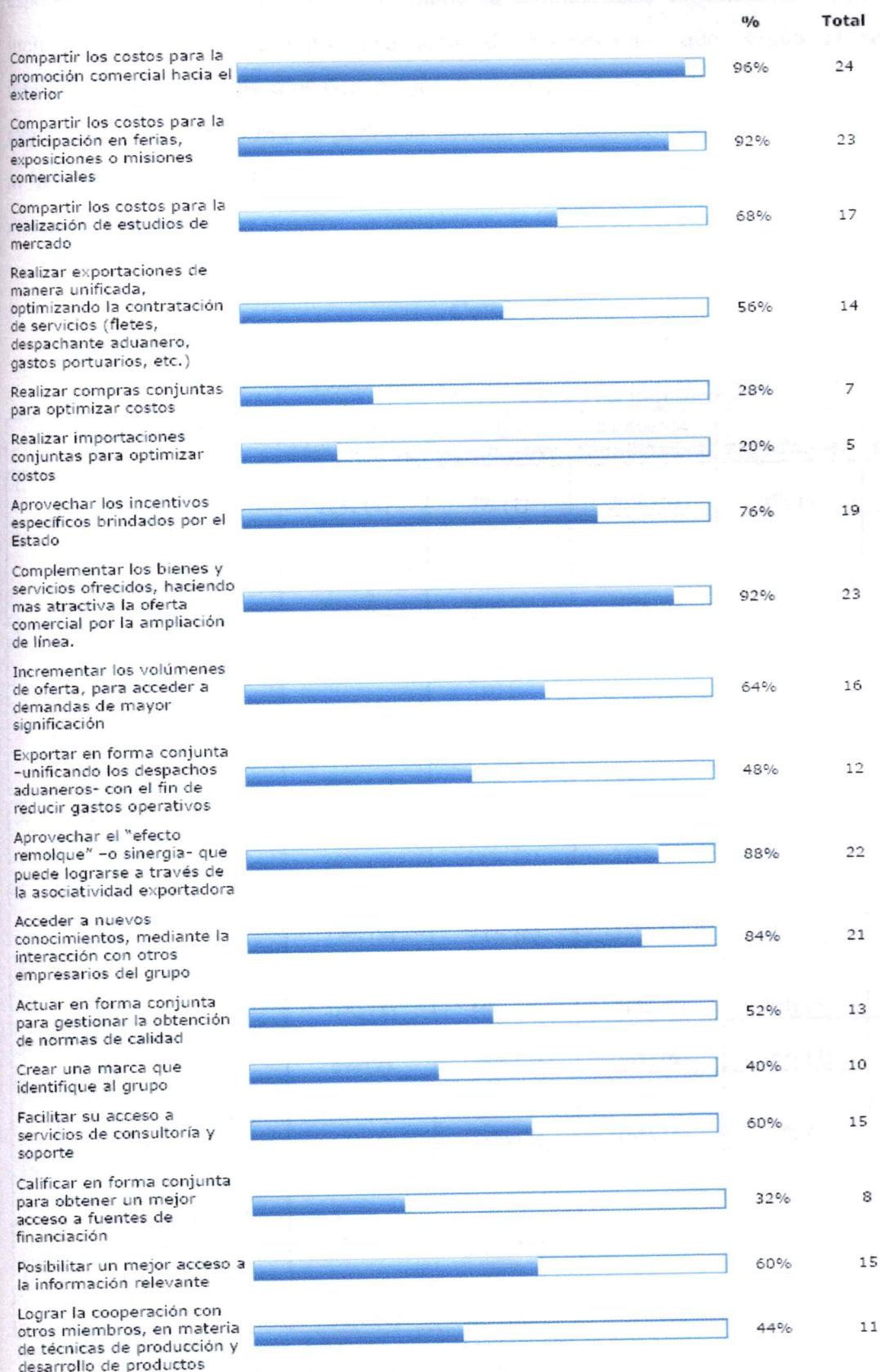
Puede observarse que la búsqueda de compartir los costos de la promoción comercial hacia el exterior, resultó ser la opción más seleccionada por los encuestados. Asimismo, compartir los costos para participar en ferias, exposiciones, misiones y complementar la oferta han sido las motivaciones que se posicionaron en segundo lugar. Esto se condice con lo analizado anteriormente, en el sentido de que la mayoría de las agrupaciones exportadoras encuestadas se ubican dentro de la categoría “grupos de promoción y comercialización”.

La búsqueda de complementación para mejorar la “atracción” de la oferta comercial hacia el exterior es otro de los motivos más convocantes para la generación de asociatividad exportadora, al mismo nivel que el aprovechamiento del “efecto remolque”, y de la interacción que posibilita el traspaso mutuo de conocimientos.

Resulta también importante observar que con más del 56 % de participación respecto del total (14 agrupaciones lo señalaron), se ha seleccionado como motivo la importancia de la realización de exportaciones en forma unificada.

El siguiente gráfico muestra desde otro ángulo las elecciones realizadas por los encuestados, señalando en la primer columna el porcentaje respecto del total, y en la segunda el número de encuestados que seleccionó cada opción.

Gráfico 8
Motivaciones para la Creación de la Agrupación Exportadora



Otro de los aspectos que se relevó fue el relacionado con las restricciones que las PyMEs esperaron superar –o morigerar- mediante la asociatividad exportadora. Con tal fin se incluyeron en el cuestionario una serie de restricciones que, según el relevamiento bibliográfico, serían las que con mayor frecuencia afectan a las PyMEs en su desarrollo exportador. De esta forma, se pudieron obtener los resultados expuestos en el Cuadro 7 ante la indicación “*marque las restricciones que afectan al negocio exportador de las empresas miembro, y que esperan superar –o morigerar- mediante la agrupación exportadora*”:

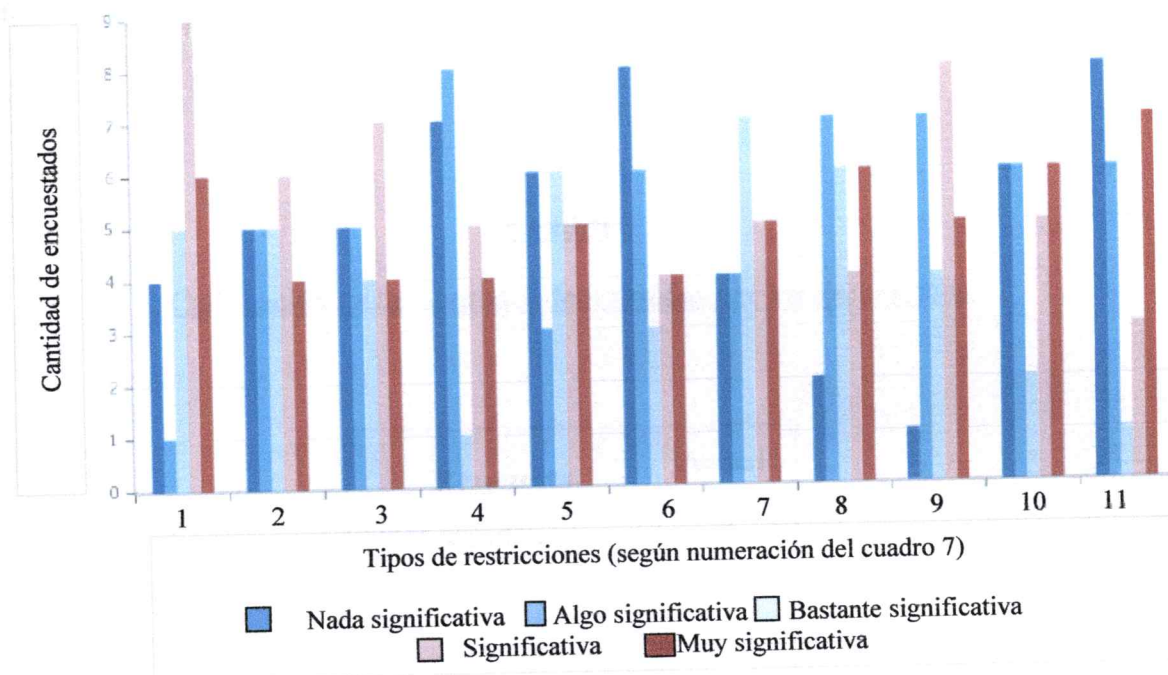
Cuadro 7
Ponderación de las restricciones observadas por los encuestados

Restricciones	Escala de Significación				
	Nada Significativa	Algo significativa	Bastante Significativa	Significativa	Muy Significativa
1. Problemas para obtener financiación	16% (4)	4% (1)	20% (5)	36% (9)	24% (6)
2. Dificultades para identificar canales de comercialización en el exterior	20% (5)	20% (5)	20% (5)	24% (6)	16% (4)
3. Dificultades para franquear barreras para-arancelarias en sus mercados meta	20% (5)	20% (5)	16% (4)	28% (7)	16% (4)
4. Dificultades para la negociación en otros idiomas	28% (7)	32% (8)	4% (1)	20% (5)	16% (4)
5. Falta de información sobre las oportunidades de negocio en el exterior	24% (6)	12% (3)	24% (6)	20% (5)	20% (5)
6. Desconocimiento de procedimientos para exportar	32% (8)	24% (6)	12% (3)	16% (4)	16% (4)
7. Falta de personal con experiencia en comercio internacional	16% (4)	16% (4)	28% (7)	20% (5)	20% (5)
8. Escasa dimensión de su empresa	8% (2)	28% (7)	24% (6)	16% (4)	24% (6)
9. Carencia de recursos para encarar el negocio exportador	4% (1)	28% (7)	16% (4)	32% (8)	20% (5)
10. Dificultades para amortizar el costo de la gestión exportadora de pequeños lotes	24% (6)	24% (6)	8% (2)	20% (5)	24% (6)
11. Problemas comerciales debido a la escasa amplitud de línea	32% (8)	24% (6)	4% (1)	12% (3)	28% (7)

Nota: El número ubicado entre paréntesis muestra la cantidad de elecciones que tuvo cada restricción, en cada nivel de significación. El porcentaje muestra la participación de cada opción, respecto del total de la fila.

Resulta adecuado incluir un gráfico de lo enunciado, con el fin de permitir una más rápida comprensión de los resultados. Las barras muestran los resultados de cada significación, y los números muestran las categorías enunciadas en el cuadro de la página anterior (Cuadro 7).

Gráfico 9
Ponderación de las restricciones señaladas por los encuestados



Puede notarse que cada una de las opciones propuestas ha sido considerada como “significativa” o “muy significativa” por lo menos por parte de 8 encuestados (lo que representa poco menos de la tercera parte de la muestra). Debe advertirse asimismo que las opciones menos seleccionadas por los encuestados representan una elevada significación para casi un tercio de estas agrupaciones. Por este motivo, se evidencia que desde un análisis general, los encuestados consideran de alto impacto la totalidad de las proposiciones realizadas.

Sin embargo, existen también restricciones que han sido reconocidas por algunos encuestados como de mucha significación, y por otros como de nula implicancia, lo cual presenta una contradicción que pondría en duda la validez de los resultados. No obstante, debe comprenderse que esto es propio de la heterogeneidad de las agrupaciones exportadoras

encuestadas, siendo que no todas pertenecen a un mismo sector, y por ende no todas tienen los mismos objetivos, ni operan de la misma forma.

Al aplicarse los métodos de análisis propios de la medición de actitudes a través de la Escala de Likert, pueden observarse claros resultados de la encuesta. Esta escala se utiliza valorando mediante los siguientes puntajes a cada una de las ponderaciones que los encuestados realizaron respecto de cada proposición.⁴³

Cuadro 8

Calificación de las actitudes demostradas por los encuestados

Respuesta	Puntaje
Nada significativa	0
Algo significativa	1
Bastante significativa	2
Significativa	3
Muy significativa	4

Así, los resultados obtenidos se muestran en el Cuadro 9.

⁴³ Es decir, a modo de ejemplo, que los encuestados que respondieron a una restricción como "nada significativa" recibieron un puntaje de cero. Asimismo, y en el otro extremo, quienes calificaron la restricción como "muy significativa", recibieron un 4 como puntaje.

Cuadro 9

Ponderación de las restricciones en base a la calificación resultante de la encuesta

Restricciones	Índice de elección ⁴⁴ (promedio de puntaje)
• Problemas para obtener financiación	2,48
• Dificultades para identificar canales de comercialización en el exterior	1,96
• Dificultades para franquear barreras para-arancelarias en sus mercados meta	2,00
• Dificultades para la negociación en otros idiomas	1,64
• Falta de información sobre las oportunidades de negocio en el exterior	2,00
• Desconocimiento de procedimientos para exportar	1,60
• Falta de personal con experiencia en comercio internacional	2,12
• Escasa dimensión de su empresa	2,20
• Carencia de recursos para encarar el negocio exportador	2,36
• Dificultades para amortizar el costo de la gestión exportadora de pequeños lotes	1,96
• Problemas comerciales debido a la escasa amplitud de línea	1,80

Nótese entonces que en todos los casos el índice de elección muestra que la proposición es considerada por los encuestados dentro del rango “bastante significativa”⁴⁵.

Interpretando los resultados desde otro ángulo, y considerando a quienes señalan cada restricción como “bastante significativa”, “significativa”, o “muy significativa” puede expresarse lo siguiente:

- i. 80 % de los encuestados consideran la asociación como una forma de evitar o morigerar el problema de acceso a la financiación;
- ii. 60 % de los encuestados considera que la asociatividad exportadora permitirá disminuir sus inconvenientes para identificar canales de comercialización en el exterior;

⁴⁴ El índice de elección se obtiene de la sumatoria de los resultados obtenidos (es decir, los obtenidos por la multiplicación del puntaje de cada respuesta, por el número de encuestados que la consideró) dividida por el número de encuestados que participó. Así por ejemplo, en el caso de los “problemas para la obtención de financiación” el cálculo fue $62/25 = 2,48$; siendo 62 la suma de las multiplicaciones, y 25 el número de encuestados.

⁴⁵ Siendo así por ubicarse siempre en el orden de los 2 puntos, lo cual atiende lo planteado en el Cuadro 8.

- iii. 60 % de estas agrupaciones entiende que la asociatividad exportadora podría permitirles franquear barreras para-arancelarias;
- iv. 40 % estima que al agruparse para exportar podrán disminuir las barreras para la comunicación en otros idiomas;
- v. 64 % considera que a través de la asociatividad podrá ver disminuida la falta de información sobre oportunidades de negocio internacional;
- vi. 44 % estima que asociándose podrá disminuir los inconvenientes derivados de la falta de conocimiento relativo a la exportación;
- vii. 68 % considera que podrá disminuir los problemas asociados a la falta de personal con experiencia en comercio exterior;
- viii. 64 % estima que al asociarse podrá disminuir el inconveniente generado por la escasa dimensión empresarial;
- ix. 68 % considera que la asociatividad disminuirá el efecto negativo de la falta de recursos para iniciar su proceso exportador;
- x. 52 % evalúa que la asociación exportadora le permitirá disminuir los problemas derivados del encarecimiento de la exportación individual, evitando el costo generado por los pequeños lotes de envíos individuales; y
- xi. 44 % de los entrevistados estima que a través de la asociatividad exportadora podrán mejorar los inconvenientes derivados de la escasa amplitud de la línea de bienes y servicios que individualmente ofrecen.

3.6.3. Convergencia entre las alternativas jurídicas para la constitución de asociaciones exportadoras, y los objetivos y necesidades de estas, según los resultados de la encuesta.

El tercer acápite de la encuesta se ocupó de indagar sobre la problemática evidenciada por las agrupaciones exportadoras, y la factibilidad de utilizar favorablemente las alternativas jurídicas para encuadrar la asociatividad. Esto tuvo por fin determinar con claridad si las mismas encontraron o no un marco jurídico adecuado para constituir formalmente las agrupaciones exportadoras, cumplir con sus objetivos y cubrir sus necesidades. Dicho de otra forma, se buscó determinar si...

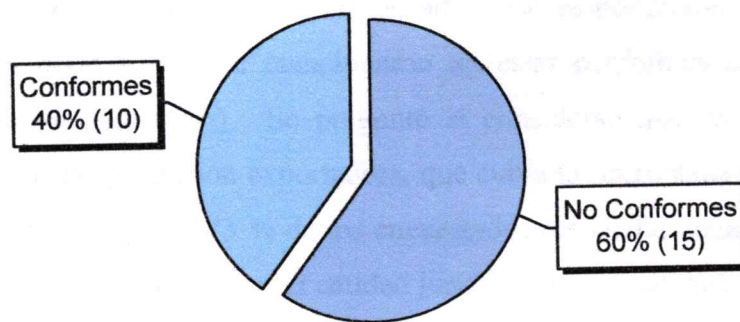
- i. Las agrupaciones exportadoras no constituidas bajo formas jurídicas aceptadas por la legislación actúan de esta forma debido a que no encuentran una alternativa válida o adecuada;
- ii. Las agrupaciones exportadoras que sí adoptaron una forma jurídica aceptada por la legislación, están o no están conformes con las facultades que les otorga tal opción;
- iii. Las agrupaciones exportadoras pueden o no cumplir con sus objetivos y cubrir sus necesidades bajo el marco asociativo –formal o informal- bajo el cual se encuentran actuando.

Así, resulta procedente revisar los resultados de estas preguntas a fin de echar luz sobre aspectos que tienen relación directa con la hipótesis de trabajo utilizada para el direccionamiento de este trabajo.

Un cuestionamiento interesante resultó ser aquel que indagó sobre la existencia de conformidad en las agrupaciones exportadoras, respecto de las facultades que la forma asociativa que están adoptando les otorga. Los resultados fueron concluyentes. Un 60 % de los encuestados (15 entidades) mencionó que las facultades otorgadas por la forma asociativa que están adoptando no los conforman. En contrario respondieron 10 entidades (el 40 % restante), quienes opinan que las facultades que les otorga el actual marco bajo el cual se encuentran constituidas son adecuadas. Ninguna agrupación evadió la pregunta, y el ítem que se encontró disponible en el formulario para expresar una respuesta alternativa y abierta no fue utilizado en ningún caso. El siguiente gráfico expone con más claridad la situación:

Gráfico 10

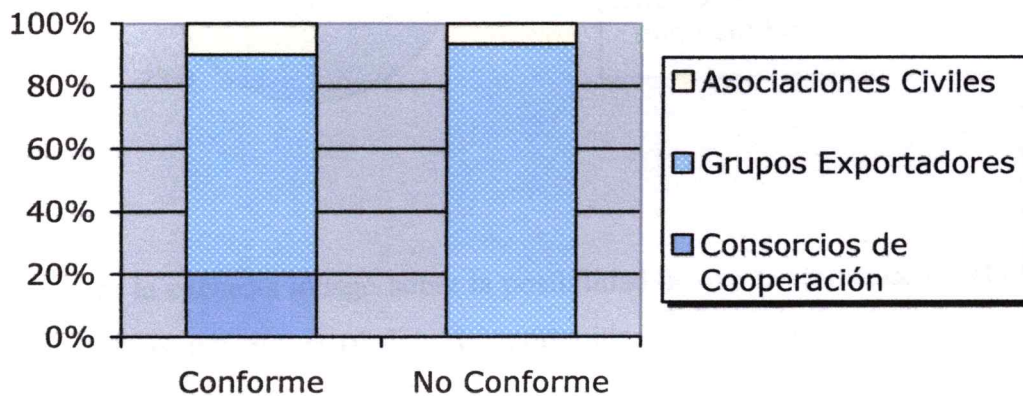
Conformidad de las Agrupaciones Exportadoras
con las Facultades de su Marco Asociativo



No obstante, debe mencionarse que entre las empresas que mencionaron estar de acuerdo con las facultades que les otorga el marco asociativo adoptado, se encuentran 2 Consorcios de Cooperación (según ley 26.005); 1 Asociación Civil; y 7 Grupos Exportadores. Por el contrario, quienes manifestaron no conformarse con las facultades conferidas por su marco asociativo fueron 1 Asociación Civil, y 14 grupos exportadores.

Gráfico 11

Relación entre el Tipo Asociativo
y la Conformidad con sus Facultades



Estos resultados implican preliminarmente que las agrupaciones congregadas bajo la figura del Consorcio de Cooperación se encuentran bajo un marco que les confiere facultades adecuadas, y cercanas a sus expectativas. No obstante, este resultado no puede ratificarse en base este análisis parcial, por lo que se retoma posteriormente para extraer conclusiones a la luz de los siguientes resultados.

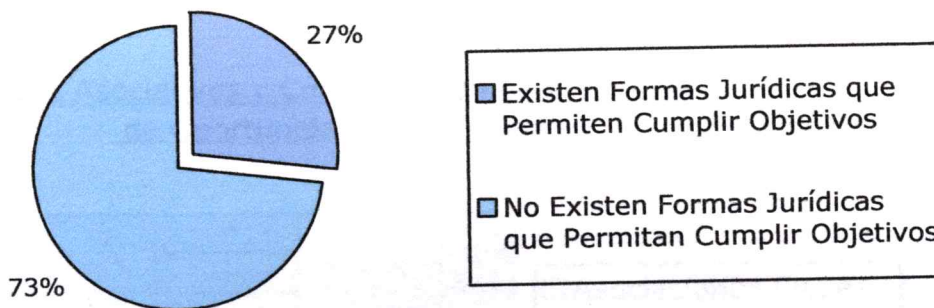
A continuación la encuesta indagó a los encuestados que respondieron negativamente la consulta anterior (es decir a los que mencionaron no estar conformes con las facultades brindadas por su marco asociativo). Se preguntó si consideran que existe alguna forma jurídica para conformar la agrupación exportadora, que cubra las expectativas y objetivos que persiguen. El resultado fue que el 73 % de los encuestados respondió negativamente, siendo los respondientes, grupos exportadores (sin entidad jurídica) en su totalidad.

Esto permite aseverar que más del 70 % de las agrupaciones exportadoras que no está conforme con las facultades que le confiere su actual marco asociativo (mayormente grupos

exportadores), considera que no existen formas jurídicas que puedan situarlos en una situación de conformidad. El resultado se aprecia con claridad en el siguiente gráfico.

Gráfico 12

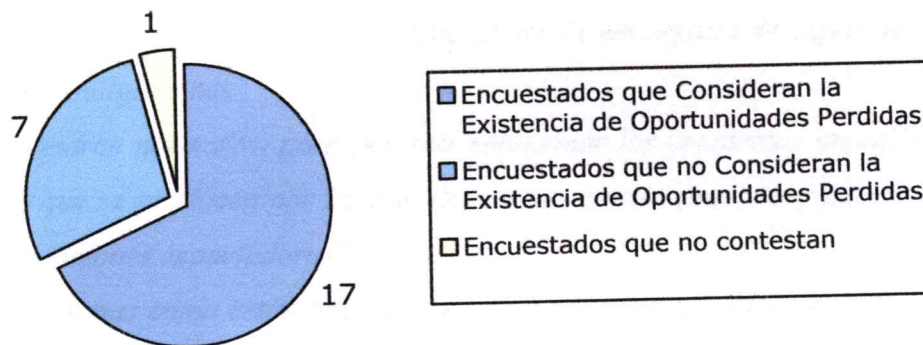
Consideración de las Agrupaciones Desconformes,
Respecto de otras Formas Jurídicas Suceptibles de Utilizarse



En forma posterior la encuesta indagó sobre la posibilidad de que las falencias o debilidades en el marco normativo generen la pérdida de oportunidades de negocio. En tal sentido, las respuestas fueron concluyentes. El 68 % de los encuestados (17 entidades) manifestó que existen oportunidades de negocio que se pierden debido a los problemas del marco normativo, ya que éste dificulta la conformación de agrupaciones exportadoras. Por el contrario, el 28 % (7 agrupaciones) respondieron negativamente, existiendo 1 solo entrevistado que dejó sin respuesta esta pregunta. El gráfico 13 es elocuente en tal sentido.

Gráfico 13

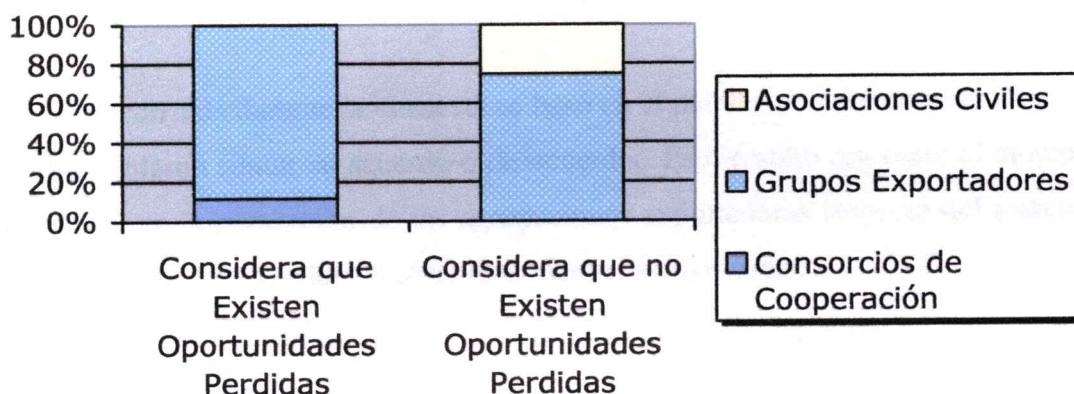
Consideración de la Existencia de Oportunidades Perdidas
Derivadas de las Falencias en el Marco Normativo



Debe mencionarse también que el conjunto de encuestados que respondió afirmando la pérdida de oportunidades derivada del marco normativo estuvo conformado por 15 Grupos Exportadores, y 2 Consorcios de Cooperación. Los consorcios de cooperación habían respondido favorablemente ante la consulta sobre las facultades que les confiere tal marco asociativo, aunque se nota ante esta respuesta cierta disconformidad.

Gráfico 14

Tipos Asociativos y Consideración de la Pérdida de Oportunidades de Negocio



Posteriormente a este interrogante la encuesta propuso a quienes manifestaron estar perdiendo oportunidades indicar, si es que las reconoce, las vías de solución para sobreponer las falencias del marco normativo. Ante este cuestionamiento, las respuestas que se han obtenido fueron las siguientes (se transcriben las opiniones de los encuestados):

- i. *“No encuentro vías de solución por el momento”*
- ii. *“La reglamentación debería fijar a qué figura societaria deberían pertenecer los grupos exportadores, y dicha sociedad debería ser la encargada de exportar con sus derechos y obligaciones”*
- iii. *“Adecuar el marco normativo para permitir solucionar los problemas impositivos y operativos que se producen por la falta de normas claras, precisas y adecuadas para las asociaciones exportadoras”*
- iv. *“No con las normas como están hoy. Son solo un puntapié inicial y necesitan ser ampliadas y puestas en marcha; deberían brindar mayores herramientas para las empresas”*
- v. *“Una normativa que le de verdadera identidad a estas asociaciones”*

- vi. "Se que se hicieron varias pruebas piloto para lograr una normativa válida, pero por el momento no hay vías de soluciones"
- vii. "Es difícil, pero creo que la decisión debe ser política y que los técnicos (economistas, contadores, abogados y especialistas en comercio exterior) busquen la forma de solucionarlo en la práctica"
- viii. "Liberar el precio de corte de las exportaciones sectoriales que se han impuesto"
- ix. "Modificar las normas"

Puede notarse en las respuestas una disconformidad con las normas que actualmente regulan el marco jurídico para la asociatividad exportadora.

Otra consulta realizada durante la encuesta se basó en el planteo de afirmaciones a las que los encuestados debieron sumar su acuerdo o desacuerdo. Esto resultó relevante al momento de considerar cuál es la percepción de las agrupaciones exportadoras respecto del marco de su acuerdo asociativo. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Cuadro 10
Restricciones vinculadas al marco asociativo bajo el cual se encuentran los encuestados

Restricciones <i>La forma en que actualmente está constituida nuestra agrupación (con o sin entidad jurídica), no nos permite acceder de manera conjunta a ...</i>	Escala de Significación				
	En Desacuerdo	Algo de Acuerdo	Bastante de Acuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
1. Financiación	20% (5)	0% (0)	16% (4)	20% (5)	44% (11)
2. Acreditaciones de calidad	36% (9)	16% (4)	4% (1)	24% (6)	20% (5)
3. Programas de investigación y desarrollo	40% (10)	16% (4)	20% (5)	20% (5)	4% (1)
4. La certificación de normas	24% (6)	20% (5)	16% (4)	24% (6)	8% (2)
5. La contratación de expertos	56% (14)	0% (0)	16% (4)	24% (6)	4% (1)
6. La compra o importación conjunta de insumos, componentes o equipos	24% (6)	16% (4)	16% (4)	28% (7)	16% (4)
7. La optimización de costos en la gestión aduanera de exportación	28% (7)	16% (4)	8% (2)	16% (4)	32% (8)
8. La exención o recupero de impuestos, propia de la actividad exportadora	12% (3)	4% (1)	12% (3)	16% (4)	36% (9)

Nota: El número ubicado entre paréntesis muestra la cantidad de elecciones que tuvo cada restricción, en cada nivel de significación. El porcentaje muestra la participación de cada opción, respecto del total de la fila.

Los resultados son claros, notándose las restricciones que afectan principalmente a las agrupaciones exportadoras bajo el marco en el que se encuentran. No obstante, exponiendo los resultados desde otra óptica puede notarse el grado de significación que le dio cada encuestado a las afirmaciones propuestas. A continuación se expone la pregunta realizada, y en el cuadro siguiente los resultados obtenidos incluyendo solo a quienes se expresaron con favorabilidad o desfavorabilidad plena.⁴⁶

Cuadro 11

Manifestación de acuerdo o desacuerdo de los encuestados respecto de afirmaciones relacionadas a las limitaciones del marco asociativo

Consigna: Indique su grado de acuerdo o desacuerdo con las siguientes afirmaciones:

La forma en que actualmente está constituida nuestra agrupación exportadora (con o sin entidad jurídica), no nos permite acceder de manera conjunta a ...	Encuestados que manifestaron desacuerdo pleno (en %)	Encuestados que manifestaron acuerdo pleno (en %)
Financiación	20	64
Acreditaciones de calidad	36	44
Programas de investigación y desarrollo	40	24
Certificación de normas	24	32
Contratación de expertos	56	28
Compra o Importación Conjunta de insumos, componentes o equipos	24	44
Optimización de costos en la gestión aduanera de exportación	28	48
Exención o recupero de impuestos, propia de la actividad exportadora	12	52

Estos resultados muestran con claridad que las agrupaciones exportadoras consideran no haber resuelto muchos de los problemas que pretenderían abordar desde la asociatividad, debido a que no han encontrado el marco normativo que les permita hacerlo. Es muy marcada la uniformidad de respuestas en el caso de las dificultades para el acceso a la

⁴⁶ Se incluyen dentro del porcentaje de los encuestados que manifestaron acuerdo aquellos que respondieron a la afirmación estando "de acuerdo", o "muy de acuerdo". Por el contrario, quienes manifestaron estar "en desacuerdo" forman parte de la otra columna, quedando excluidos del cuadro aquellos que manifestaron encontrarse "algo de acuerdo" o "bastante de acuerdo". El método se basa en la consideración de favorabilidad o desfavorabilidad plena de la escala de Likert, tomando los extremos como resultados concluyentes.

financiación, las limitaciones para realizar compras o importaciones conjuntas, las limitaciones para optimizar los costos de la gestión aduanera de exportación, y el problema de recuperado de impuestos ante la exportación conjunta. En un segundo plano también se han destacado los problemas relacionados con las dificultades para poner en práctica los servicios de asistencia conjunta que se dan en este tipo de asociaciones (acreditaciones de calidad; lanzamiento de programas de I+D; contratación de expertos y certificación de normas).

Respecto de quienes manifestaron estar en desacuerdo, debe rescatarse el 56 % que manifestó no tener inconvenientes para la contratación de expertos, el 40 % que manifestó la falta de limitaciones para encarar programas de I+D, y el 36 % que consideró no tener inconvenientes para acceder a acreditaciones de calidad.

Aplicando un análisis basado en la Escala de Likert se comprueba la claridad de los resultados. Para esto se consideraron las siguientes puntuaciones:

Cuadro 12

Calificación de las actitudes demostradas por los encuestados

Respuesta	Puntaje
En desacuerdo	0
Algo de acuerdo	1
Bastante de acuerdo	2
De acuerdo	3
Muy de acuerdo	4

Así, los resultados obtenidos son los expuestos en el cuadro 13.

Cuadro 13**Ponderación del acuerdo o desacuerdo de los encuestados respecto de afirmaciones relacionadas con las limitaciones del marco asociativo**

Restricciones <i>La forma en que actualmente está constituida nuestra agrupación (con o sin entidad jurídica), no nos permite acceder de manera conjunta a ...</i>	Índice de elección (promedio de puntaje)	Significación correspondiente ⁴⁷
1. Financiación	2,72	De acuerdo
2. Acreditaciones de calidad	1,76	Bastante de acuerdo
3. Programas de investigación y desarrollo	1,32	Algo de acuerdo
4. La certificación de normas	1,70	Bastante de acuerdo
5. La contratación de expertos	1,24	Algo de acuerdo
6. La compra o importación conjunta de insumos, componentes o equipos	1,96	Bastante de acuerdo
7. La optimización de costos en la gestión aduanera de exportación	2,08	Bastante de acuerdo
8. La exención o recupero de impuestos, propia de la actividad exportadora	2,75	De acuerdo

Nótese que en todas las opciones prevalece la aprobación de las proposiciones, ratificándose las conclusiones expuestas en párrafos anteriores. Así, resulta claro que los problemas financieros y las dificultades para gozar de la exención y el recupero de impuestos aparecen como los aspectos que generan mayor inquietud entre los encuestados, por el hecho de no poder resolverlos a través del esquema asociativo del que disponen en la actualidad. Por el contrario, el acceso a expertos tanto como a programas de investigación y desarrollo han sido los aspectos menos preocupantes, y respecto de los cuales los encuestados mostraron un acuerdo limitado (solo "algo de acuerdo").

Continuando con la exposición de resultados, corresponde analizar el ítem en el que se consultó a los encuestados sobre los obstáculos reales que enfrentan las asociaciones exportadoras, valorándolos como elementos limitantes -o no- para el desarrollo exportador de las empresas que conforman la misma. La pregunta realizada fue la siguiente:

¿Algunas de las siguientes menciones se constituyen en obstáculos reales para la agrupación, actuando como limitantes para el desarrollo exportador de las empresas que forman parte de la misma?

⁴⁷ Está basada esta columna en la aproximación a las calificaciones de actitudes expuestas en el Cuadro 12.

Los resultados obtenidos se exponen en el siguiente cuadro.

Cuadro 14
Consideración de los encuestados respecto de los obstáculos que limitan el desarrollo exportador mediante la asociatividad

Posibles Obstáculos que Actúan como Limitantes del Desarrollo Exportador de la Agrupación Exportadora	No es Obstáculo	Es parcialmente importante	Es bastante importante	Es importante	Es muy importante
a) Inconvenientes para la obtención del registro como exportador ante la aduana	32% (8)	24% (6)	20% (5)	0% (0)	24% (6)
b) Impacto negativo del IVA al exportar de manera unificada	24% (6)	12% (3)	12% (3)	8% (2)	44% (11)
c) Costo impositivo derivado de la consideración como "venta" a las transferencias de dominio producidas entre empresas de la agrupación	36% (9)	4% (1)	8% (2)	4% (1)	48% (12)
d) Dificultades por el impacto impositivo de las compras conjuntas de envases y otros insumos, destinados a la exportación	44% (11)	12% (3)	16% (4)	4% (1)	24% (6)
e) Dificultades en la utilización de la "exportación p/cuenta y orden de terceros"	40% (10)	12% (3)	4% (1)	16% (4)	28% (7)
f) Problemas contables e impositivos surgidos de la necesidad de que una empresa concentre exportaciones de varios miembros del grupo	28% (7)	12% (3)	8% (2)	20% (5)	32% (8)
g) Falta de normas adecuadas para facilitar la asociación de PyMEs exportadoras	8% (2)	4% (1)	12% (3)	20% (5)	56% (14)
h) Incertidumbre por inexistencia de una política de Estado respecto de la defensa de la asociatividad exportadora	4% (1)	8% (2)	8% (2)	36% (9)	44% (11)
i) Falta de incentivos económicos para coadyuvar a la consolidación del grupo	8% (2)	8% (2)	28% (7)	28% (7)	28% (7)
j) Dificultades para el acceso conjunto a servicios financieros	4% (1)	4% (1)	28% (7)	44% (11)	20% (5)

Nota: El número ubicado entre paréntesis muestra la cantidad de elecciones que tuvo cada restricción, en cada nivel de significación. El porcentaje muestra la participación de cada opción, respecto del total de la fila.

Estilizando los resultados ⁴⁸, puede observarse con mayor claridad la posición tomada por las agrupaciones encuestadas, quienes consideran como muy importantes algunos de los obstáculos mencionados. El siguiente gráfico aporta claridad al análisis de estos resultados.

⁴⁸ Tal como se hizo en el caso anterior, considerando solo favorabilidad y desfavorabilidad plena.

Cuadro 15
Manifestación de los encuestados respecto de los obstáculos
que limitan el desarrollo exportador mediante la asociatividad

Posibles Obstáculos que Actúan como Limitantes del Desarrollo Exportador de la Agrupación Exportadora	% de los Encuestados que manifestaron plenamente no encontrar este obstáculo	% de los Encuestados que consideraron plenamente a estos obstáculos como de importancia
a) Inconvenientes para la obtención del registro como exportador ante la aduana	32	24
b) Impacto negativo del IVA al exportar de manera unificada	24	52
c) Costo impositivo derivado de la consideración como "venta" a las transferencias de dominio producidas entre empresas de la agrupación	36	52
d) Dificultades por el impacto impositivo de las compras conjuntas de envases y otros insumos, destinados a la exportación	44	28
e) Dificultades en la utilización de la "exportación p/cuenta y orden de terceros"	40	44
f) Problemas contables e impositivos surgidos de la necesidad de que una empresa concentre exportaciones de varios miembros del grupo	28	52
g) Falta de normas adecuadas para facilitar la asociación de PyMEs exportadoras	8	76
h) Incertidumbre por inexistencia de una política de Estado respecto de la defensa de la asociatividad exportadora	4	80
i) Falta de incentivos económicos para coadyuvar a la consolidación del grupo	8	56
j) Dificultades para el acceso conjunto a servicios financieros	4	64

En particular, los encuestados observan como principales obstáculos la incertidumbre por la inexistencia de una política de Estado respecto de la defensa de la asociatividad exportadora; la falta de normas adecuadas para facilitar la asociación de PyMEs exportadoras; las dificultades para el acceso conjunto a financiación; la falta de incentivos económicos; y los problemas contables e impositivos (incluyendo principalmente el IVA). En el caso de la falta de normas adecuadas y la inexistencia de una política de Estado sobre la materia, la mayoría los consideró como obstáculos "muy importantes" (véase en el Anexo III el cuadro con los resultados completos).

Algunos de los resultados son reveladores por su utilidad hacia la comprobación de la hipótesis planteada en el presente trabajo. La falta de incentivos económicos para coadyuvar la consolidación del grupo fue considerado como de importancia por un 56 % del panel de encuestados. Resulta también un obstáculo señalado como de "significativa importancia" el impacto negativo que genera el Impuesto al Valor Agregado (IVA) al exportar de manera conjunta. Esto ha sido señalado como de importancia por un 52 % del panel, situándolo como uno de los aspectos de mayor relevancia. Asimismo, otro ítem que ha suscitado la consideración como obstáculo importante fue el relativo al costo impositivo que deriva de la consideración como "venta" de las transferencias de dominio producidas entre empresas de la agrupación. Un 52 % del panel lo consideró de esta forma.

Por otra parte, y también con una adhesión del 52 % del panel, fueron mencionados como obstáculos de importancia los problemas contables e impositivos surgidos de la necesidad de que una empresa concentre exportaciones de varios miembros del grupo. Esto se condice con los obstáculos señalados anteriormente, ya que los mismos apuntan a la necesidad de solución de algunos aspectos normativos que limitan la operatividad de las empresas que se asocian para exportar.

También en el mismo orden se encuentra la opinión del 44 % del panel, en el sentido de considerar como importante el obstáculo generado por las dificultades en la utilización de las "exportaciones por cuenta y orden de terceros".

Sin embargo, y más allá de lo expresado, en varios de los ítems se cuenta con una cantidad importante de opiniones en contrario. Esto resulta propio de la heterogeneidad de las

agrupaciones exportadoras encuestadas, y de los distintos marcos normativos a los que se encuentran sujetas. Recuérdese entonces que los encuestados pertenecen a muy diferentes sectores, no todos tienen similares objetivos, y el marco de asociatividad es también diferente.

Utilizando como herramienta la Escala de Likert se pusieron a prueba los resultados expresados en párrafos anteriores, consiguiéndose la ratificación de lo ya expuesto. Para este análisis se consideraron las siguientes puntuaciones:

Cuadro 16
Calificación de las actitudes demostradas por los encuestados

Respuesta	Puntaje
No es un obstáculo	0
Es un obstáculo parcialmente importante	1
Es un obstáculo bastante importante	2
Es un obstáculo importante	3
Es un obstáculo muy importante	4

Así, los resultados obtenidos pueden verse sintetizados en el siguiente cuadro.

Cuadro 17
Ponderación de las respuestas de los encuestados respecto de los obstáculos que limitan el desarrollo exportador mediante la asociatividad

Restricciones <i>Posibles Obstáculos que Actúan como Limitantes para el Desarrollo Exportador de la Agrupación Exportadora</i>	Índice de elección (promedio de puntaje)	Significación de mayor favorabilidad
a) Inconvenientes para la obtención del registro como exportador ante la aduana	1,72	Es un obstáculo bastante importante
b) Impacto negativo del IVA al exportar de manera unificada	2,36	Es un obstáculo bastante importante
c) Costo impositivo derivado de la consideración como "venta" a las transferencias de dominio producidas entre empresas de la agrupación	2,24	Es un obstáculo bastante importante
d) Dificultades por el impacto impositivo de las compras conjuntas de envases y otros insumos, destinados a la exportación	1,52	Es un obstáculo bastante importante

e) Dificultades en la utilización de la "exportación p/cuenta y orden de terceros"	1,84	Es un obstáculo bastante importante
f) Problemas contables e impositivos surgidos de la necesidad de que una empresa concentre exportaciones de varios miembros del grupo	2,16	Es un obstáculo bastante importante
g) Falta de normas adecuadas para facilitar la asociación de PyMEs exportadoras	3,16	Es un obstáculo importante
h) Incertidumbre por inexistencia de una política de Estado respecto de la defensa de la asociatividad exportadora	3,08	Es un obstáculo importante
i) Falta de incentivos económicos para coadyuvar a la consolidación del grupo	2,60	Es un obstáculo importante
j) Dificultades para el acceso conjunto a servicios financieros	2,72	Es un obstáculo importante

Se comprueba así que la falta de normas para la asociatividad; la poca sensibilidad de la política de Estado al respecto; la falta de incentivos; y las dificultades para el acceso a recursos financieros se constituyen como los principales limitantes para el desarrollo exportador dentro del marco de asociatividad que actualmente utilizan estas agrupaciones, considerándose como "obstáculos importantes". Asimismo, se consideran obstáculos "bastante importantes" los demás, destacándose entre estos el impacto negativo del IVA al exportar; los costos de las transferencias de dominio previas a la exportación; y los problemas contables e impositivos generados al momento de exportar conjuntamente.

Al mismo tiempo, otros ítems de la encuesta echan luz sobre la problemática. Ejemplo de esto son los resultados obtenidos al momento de consultar al panel sobre los principales problemas exógenos⁴⁹ -derivados del marco jurídico normativo-, que actualmente estuvieran asumiendo en las agrupaciones exportadoras de las que forman parte. Se trató de una pregunta abierta, que permitió recabar los siguientes resultados (se transcriben las respuestas de los encuestados)⁵⁰ :

- i. *Los temas impositivos y la falta de incentivos para el desarrollo de consorcios y la exportación conjunta.*

⁴⁹ Los problemas exógenos se refieren a aquellos no generados en el seno de la agrupación (es decir que no son aquellos vinculados con la competitividad interna del grupo tales como la coordinación de actividades, los acuerdos entre asociados, la toma de decisiones, etc.). Así, se entiende por exógenos a todos los inconvenientes que genera el contexto derivado del marco jurídico en el que se encuentra inmersa la asociación exportadora.

⁵⁰ La pregunta fue ¿Cuáles son los principales problemas exógenos derivados del marco jurídico normativo, que actualmente está asumiendo la agrupación exportadora a la que pertenece? Ante esta pregunta respondieron 12 de los 25 encuestados.

- ii. *Inoperancia de opciones para realizar operaciones de exportación en forma unificada, y falta de normas que regulen jurídicamente a los grupos exportadores. Problemas particulares con el IVA.*
- iii. *Recupero del IVA.*
- iv. *No posee incentivos concretos que faciliten o ayuden al grupo.*
- v. *El Grupo no está encasillado en un marco jurídico, al no existir una ley que nos regule. Los principales problemas derivan de: financiación, exención y recupero de impuestos.*
- vi. *La falta de claridad normativa para realizar exportaciones conjuntas en un marco de seguridad jurídica y adecuación impositiva.*
- vii. *La falta de financiamiento conjunto para actividades de promoción en mercados internacionales y para la competitividad conjunta del grupo.*
- viii. *Impositivos y falta de previsión en medidas económicas que son contrarias al fomento exportador.*
- ix. *La política de comercio exterior del gobierno con respecto al sector.*
- x. *No poder exportar en forma conjunta.*
- xi. *Las leyes disponibles son limitadas y tienen "grises" sin sentido.*
- xii. *La legislación es limitada, en particular para los productos que necesitan ser exportados en forma integral (complementaria entre los asociados) y no individualmente por partes.*

Al repasar los resultados obtenidos, resulta sencillo realizar un resumen o síntesis, en vistas de la relativa comunión entre las diferentes respuestas. De esta forma, los problemas que mayor preocupación suscitan entre el panel son los siguientes:

Recuadro 2

Principales problemas exógenos -derivados del marco jurídico normativo- que actualmente asumen las agrupaciones exportadoras encuestadas

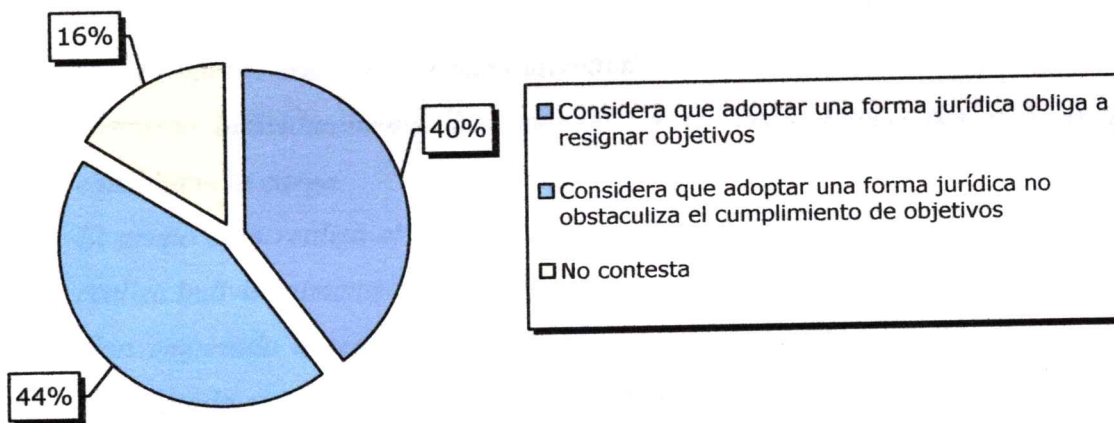
- i. Falta de normas apropiadas
- ii. Problemas impositivos (en particular por el Impuesto al Valor Agregado)
- iii. Problemas operativos e impositivos al exportar en forma conjunta
- iv. Falta de incentivos
- v. Problemas financieros

Este resultado muestra una fuerte coincidencia con lo anteriormente expuesto, notándose gran coherencia entre las respuestas.

Seguido a esta pregunta la encuesta incluyó el interrogante sobre si consideran los encuestados que las agrupaciones exportadoras como la suya, para adoptar una forma jurídicamente aceptada en la legislación argentina deben resignar el cumplimiento de algunos de sus objetivos. La respuesta fue dada por 21 de los 25 encuestados, y el resultado obtenido reveló lo siguiente:

Gráfico 15

Consideración sobre la Limitación en los Objetivos del Grupo Derivada de la Adecuación a una Forma Jurídica Vigente



Puede verse entonces que no es tan marcada la opinión sobre la falta de cumplimiento de objetivos. Profundizando en el análisis de la respuesta, se identificó que el conjunto de encuestados que respondió negativamente (es decir, que no consideraron resignar objetivos) estuvo conformado por 8 grupos exportadores, 1 Consorcio de Cooperación, y 1 Asociación Civil. Del lado de los respondientes en forma afirmativa, se encontraron 1 Consorcio de Cooperación, 9 Grupos Exportadores y 1 Asociación Civil. Resulta así que la distribución de los encuestados según su tipología de asociatividad es perfectamente equilibrada, lo cual impide relacionar la conformidad o disconformidad en función de la figura bajo la cual actualmente se congregan.

Volviendo sobre el aspecto de los obstáculos encontrados, se encuestó asimismo sobre la existencia de problemas aduaneros al exportar en forma conjunta. El resultado arrojó un 36 % del panel respondiendo afirmativamente, denotando que han tenido inconvenientes para realizar las exportaciones en forma conjunta. Por el contrario, el 48 % opinó lo contrario, absteniéndose el 16 %. Nótese entonces que esta problemática afecta a quienes sienten la necesidad de realizar las exportaciones conjuntas debido a la índole de su actividad, al rubro en el que se encuentran, o a las condiciones impuestas por su mercado de demanda. En efecto, no a todos preocupa de la misma manera, ya que la problemática individual no es homogénea dentro del panel de encuestados.

En el mismo sentido se consultó sobre el esquema bajo el cual las empresas resuelven la operatoria exportadora conjunta. Como consecuencia se hallaron las siguientes apreciaciones (se transcriben las opiniones de los encuestados)⁵¹ :

- i. *Cada empresa exporta en forma individual*
- ii. *Exportan individualmente. En caso de ser un único importador a lo sumo consolidan la carga.*
- iii. *El grupo solo realiza el aspecto comercial en conjunto; las exportaciones las realiza individualmente cada empresa.*
- iv. *Han empezado a realizar algunas exportaciones esporádicas. Cada empresa involucrada se encarga operativamente de su producto.*
- v. *Consortio exportador.*
- vi. *La operatoria exportadora de las empresas que conforman el grupo se resuelve de manera individual, cada una trabaja en forma separada. Esto se debe a que como no hay leyes que regulan este tipo de asociaciones a veces es complicado llevarla adelante.*
- vii. *Por cuenta y orden de terceros*
- viii. *Individualmente, generalmente con alianzas estratégicas en los mercados de destino.*
- ix. *Exporta una empresa, y las otras le venden internamente a la exportadora el valor de su operación.*

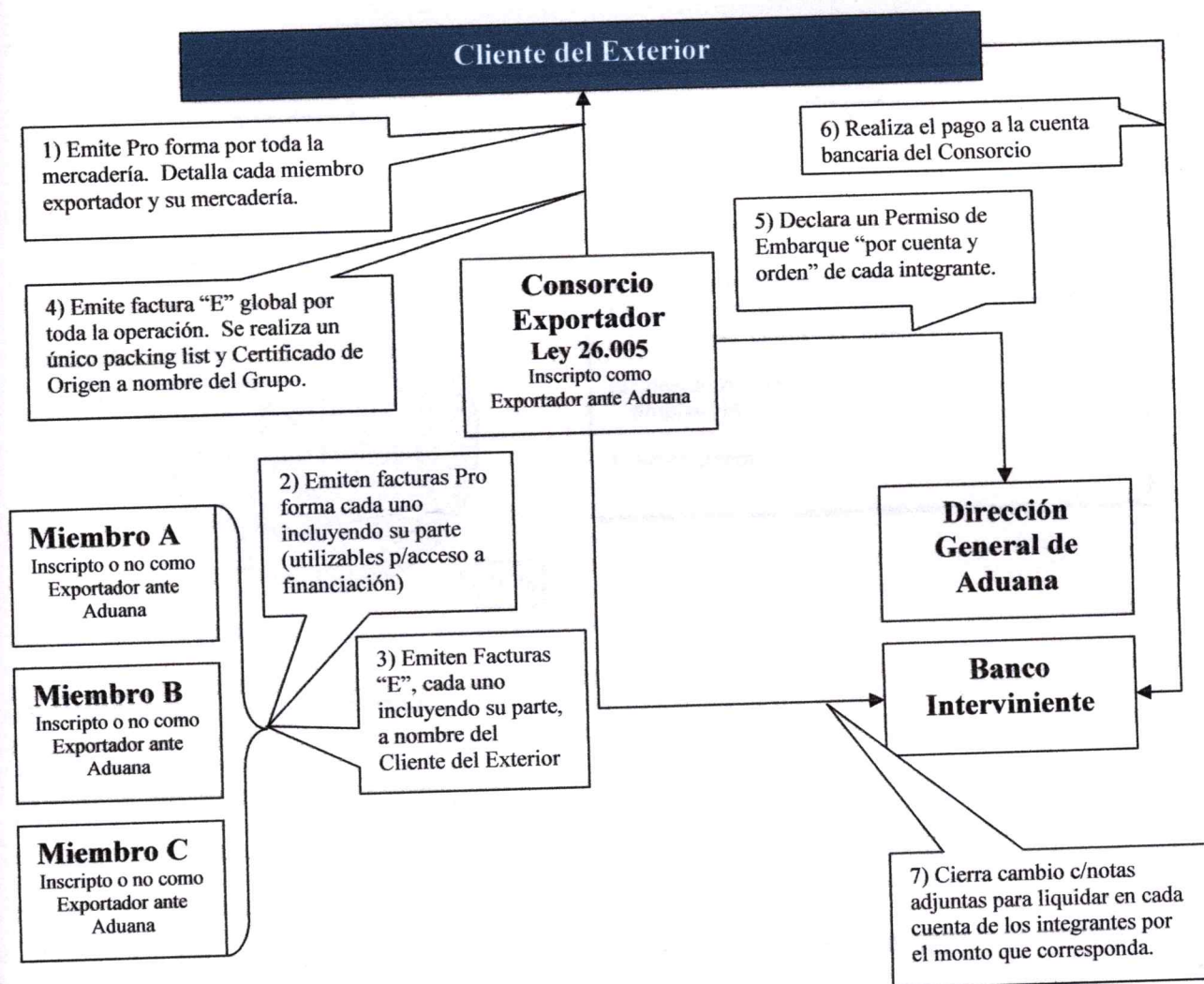
⁵¹ Respondieron 16 de los 25 encuestados.

- x. *La política comercial de cada empresa está a su cargo y desempeño. El grupo ofrece apoyo y un ámbito donde pueda desarrollar u organizar sus actividades promocionales, y en caso que lo necesite apoyo en materia de asesoría para llevar adelante sus operaciones. Pero cada empresa maneja sus exportaciones en forma individual e independiente.*
- xi. *Integración Industrial interna*
- xii. *Exportación por cuenta y orden de terceros*
- xiii. *Bajo ningún esquema especial*
- xiv. *Exportar individualmente*
- xv. *Exporta cada una por su cuenta*
- xvi. *Ejemplo: si la venta la realizan A, B y C. Realiza la operación el de mayor valor. Ejemplo A. B y C le venden internamente a A el valor exportado mas el IVA. A cobra la exportación y le devuelve a B y C el valor exportado mas el IVA menos los gastos. El IVA es devuelto porque A va a tener un crédito fiscal y los gastos son prorrateados según lo valores exportados por cada uno. El derecho de exportación no se tiene en cuenta como un gasto por A, cuando se devuelve los valores a B y C. El reintegro no es devuelto por A a las otras empresas. También tratamos en algunos casos donde ya se han realizado mas de dos exportaciones de una misma empresa, que en la próxima sea otra la que exporte, sin tener en cuenta el valor exportado. La exportación por cuenta y orden de terceros nos presenta inconvenientes por lo cual no podemos utilizarla.*

Adicionalmente, un Consorcio de Cooperación encuestado respondió indicando que la exportación conjunta la resuelven de una manera particular, señalando una publicación que han realizado sobre la forma en que lo hacen. Analizando esta metodología se realizó un esquema que grafica el proceso señalado.⁵²

⁵² Realizado a partir del documento titulado "Procedimiento para exportación por cuenta y orden de terceros Grupo UNESA", publicado en la página Web de Fundación Standard Bank (www.fstandardbank.edu.ar/inst/sec-idsea/esp/docs-mlegal/04.doc).

Gráfico 16
Esquema de exportación conjunta a través de la utilización de la "Exportación por cuenta y orden de terceros"

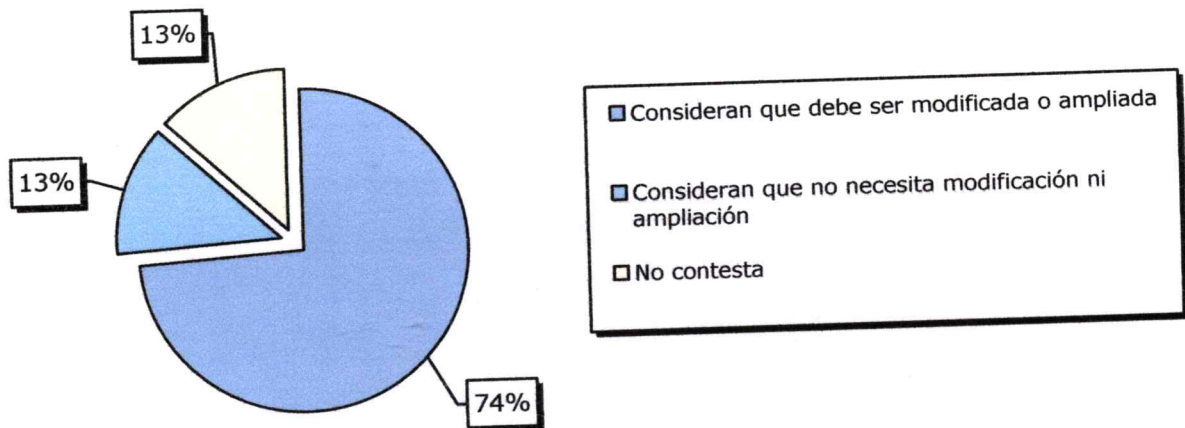


Como puede observarse, y con la excepción de este último caso, la mayoría de los entrevistados muestra no tener acceso a una alternativa favorable para realizar exportaciones en forma conjunta. Obsérvese que en casi todos los casos se terminan realizando exportaciones individuales, o se utilizan alternativas informales con el fin de obtener solución a la problemática, lo cual evidencia limitaciones en la operatividad permitida por el marco normativo.

Finalmente, la encuesta tuvo por fin consultar al panel sobre la necesidad de modificación o ampliación de la Ley 26.005 de Consorcios de Cooperación. Ante esta consulta, los encuestados pusieron de relieve lo siguiente:

Gráfico 17

Consideraciones sobre la Necesidad de Modificación o Ampliación de la Ley 26,005



De esta forma, 17 de los 25 encuestados estiman que la ley 26.005 debería modificarse con el fin de que se convierta en funcional a las necesidades y objetivos de las agrupaciones exportadoras. Dentro de las menciones que agregaron quienes se pronunciaron en este sentido se encuentran las siguientes (se transcriben las opiniones de ellos encuestados)⁵³ :

- i. *El sistema impositivo no se encuentra adecuadamente definido*
- ii. *Al grupo le gustaría estar constituido como Consorcio según lo propuesto en la ley 23.101*
- iii. *Se necesita la figura del consorcio con la posibilidad que no se pague el IVA para las ventas que los integrantes le hacen al propio consorcio.*
- iv. *Es muy limitada*
- v. *Existen diversos aspectos que no son considerados en la misma*
- vi. *Es limitada y cuenta con zonas "grises"*
- vii. *Debería permitir que los consorcios cuenten con personería jurídica*

⁵³ Respondieron con ampliaciones solo 8 de los 25 encuestados.

- viii. Presenta falencias en la resolución del problema impositivo. El IVA complica la operatoria de exportación conjunta y la ley no lo resuelve.*

Se observa así un amplio consenso en la necesidad de mejorar las condiciones de esta ley, encontrándose argumentos ya esbozados en páginas anteriores, los cuales se convierten en motivadores del reclamo del sector. Aspectos jurídicos, impositivos y operativos participan en la argumentación de los encuestados.

4. Discusión

La discusión se aborda respetando el orden de los objetivos de este trabajo, con el fin de exponer las consideraciones a las que se arribó luego de analizados los resultados obtenidos.

De esta forma, la primer parte de la discusión tiene por fin emitir consideraciones sobre las necesidades y objetivos de las empresas que se asocian para exportar; la segunda busca explicar la convergencia entre las alternativas jurídicas disponibles y los objetivos y necesidades de estas agrupaciones; y la tercera se explaya sobre la necesidad de reformulación de la política comercial argentina sobre la materia.

4.1. Necesidades y objetivos de las asociaciones exportadoras.

Expuestos los resultados puede encontrarse que las agrupaciones exportadoras argentinas adhieren a la mayor parte de los objetivos que se plantearon desde el abordaje teórico. En acápites anteriores se demostró la amplia aceptación de las proposiciones efectuadas. De esta forma se reconoce que varios de los objetivos dependen absolutamente de la forma jurídica bajo la cual está constituido el grupo exportador, mientras que otros son independientes de esto, y se relacionan con el tipo de objetivos perseguidos.

Debe destacarse que las preguntas y proposiciones incluidas en la encuesta estuvieron basadas en el relevamiento y análisis bibliográfico. De esta forma, la aceptación o el rechazo de tales proposiciones significa a su vez aceptar o rechazar las consideraciones teóricas vertidas en el análisis teórico de este trabajo. Siendo así, los resultados de la encuesta se toman como concluyentes debido a que no necesitan un contraste teórico, justamente por haber partido desde la teoría.

En tal sentido, un primer aspecto a remarcar es la gran aceptación por parte de los encuestados de las proposiciones referidas a las motivaciones que generan la asociatividad exportadora. Puede decirse entonces que el orden de motivos que justifican la asociatividad exportadora en Argentina es el siguiente:

Cuadro 18

Motivaciones de la asociatividad exportadora en orden de importancia

Motivaciones	Porcentaje de los encuestados que lo consideraron
1. Compartir los costos para la promoción comercial hacia el exterior	96
2. Compartir los costos para la participación en ferias, exposiciones o misiones comerciales	92
3. Complementar los bienes o servicios ofrecidos haciendo mas atractiva la oferta comercial por la ampliación de línea	92
4. Aprovechar el "efecto remolque" -o sinergia- que puede lograrse a través de la asociatividad exportadora	88
5. Acceder a nuevos conocimientos mediante la interacción con otros empresarios del grupo	84
6. Aprovechar los incentivos específicos brindados por el Estado	76
7. Compartir los costos para la realización de estudios de mercado	68
8. Incrementar los volúmenes de oferta, para acceder a demandas de mayor significación	64
9. Facilitar el acceso a servicios de consultoría y soporte	60
10. Posibilitar un mejor acceso a la información relevante	60
11. Realizar exportaciones de manera unificada, optimizando la contratación de servicios (fletes, despachante aduanero, gastos portuarios, etc).	56
12. Actuar en forma conjunta para gestionar normas de calidad	52
13. Exportar en forma conjunta -unificando los despachos aduaneros- con el fin de reducir gastos operativos	48
14. Lograr la cooperación con otros miembros, en materia de técnica de producción y desarrollo de productos	44
15. Crear una marca que identifique al grupo	40
16. Calificar en forma conjunta para obtener un mejor acceso a fuentes de financiación	32
17. Realizar compras conjuntas para optimizar costos	28
18. Realizar importaciones conjuntas para optimizar costos	20

Puede notarse que algunas de estas motivaciones hacen necesario contar con un marco jurídico que ampare a la agrupación, debido a la índole de las actividades que conducen a la satisfacción de las mismas. Ejemplos de esto son la exportación unificada, la

complementación productiva exportando en forma conjunta, el acceso conjunto a la financiación, entre otras.

Por el contrario, otras motivaciones susceptibles de calificarse como de menor envergadura o menos profundas —aunque no por esto menos importantes— tales como aprovechar sinergias, compartir conocimientos e información, etcétera, parecerían no justificar la adopción de un marco jurídico complejo o debidamente ajustado, en vista de que las acciones que conducen a la satisfacción de tales motivaciones no denotan complejidad, ni presentan en principio implicancias patrimoniales, legales o impositivas.

Así, las motivaciones que más convocatoria denotan como compartir costos promocionales, o participar conjuntamente en eventos en el exterior, parecen a priori no requerir de formas organizacionales amparadas por un marco jurídico preciso. Es decir que, si bien la asociatividad debería desarrollarse bajo un marco ordenado y con pautas debidamente definidas, no se requeriría en tal caso de un ámbito organizacional jurídicamente estructurado debido a la simplicidad de las actividades que se llevarían adelante por parte de estos asociados. Lo mismo puede decirse respecto de las motivaciones relacionadas con el acceso a nuevos conocimientos; el aprovechamiento de los estímulos del Estado; la realización conjunta de estudios de mercado; el acceso a la información y los servicios de consultoría; la gestión conjunta de normas de calidad; la cooperación en técnicas y desarrollos, y la creación de una marca que identifique al grupo. No obstante, esto no será así cuando las actividades desarrolladas, por más que fueran sencillas y limitadas, generen implicancias patrimoniales, económicas, impositivas o legales para los asociados, en cuyo caso se estaría ante una misma situación que en los casos de mayor complejidad.

Por otra parte, otros de los motivos generadores de la asociatividad —que aparecen como muy habituales— dependerían para su satisfacción de un marco jurídico apropiado bajo el cual pueda configurarse la entidad. Motivos como la complementación productiva para la ampliación de la línea de productos; el incremento de los volúmenes de oferta; la exportación unificada; el acceso conjunto a la financiación; y la realización de compras e importaciones de manera conjunta evidentemente requieren de un marco que ampare jurídicamente las relaciones entre las partes, y su relación con terceros. Dentro de las razones que justifican la necesidad de un sólido marco normativo se encuentran las impositivas, la necesidad de

delimitación en la asunción de riesgos, la delimitación del compromiso patrimonial de cada asociado, el ajuste a las normas aduaneras para la exportación conjunta, etcétera.

Por estas razones, debe destacarse que la motivación por la cual se crean las agrupaciones exportadoras configura un primer determinante de la necesidad de una mayor o menor rigurosidad del marco jurídico que se utilice para la regulación de las actividades de la entidad.

Se identifican entonces dos categorías de motivaciones hacia la asociatividad exportadora; por un lado se encuentran aquellos motivos organizacionales exigentes de un marco jurídico que los soporte, y por el contrario, se encuentran los motivos que no exigen la sujeción a un marco jurídico particular.

Este último caso, es decir el de la entidad que podría no requerir un marco jurídico particular, no implica la intención de trabajar al margen de la ley, sino que consta en valerse de alternativas rudimentarias que sirvan y alcancen para el cumplimiento de sus objetivos. Un ejemplo de esto lo constituye la figura conocida como "Grupo Exportador" en su forma básica; es decir, una agrupación de empresas con intereses en la exportación que no se conforma mediante una sociedad comercial, una cooperativa ni ninguna otra alternativa jurídica aceptada por la normativa de Argentina. Sin embargo, y más allá de que se pudiera prescindir de una forma jurídica adecuada, debe recordarse el riesgo que implica la posible consideración de tal grupo como una sociedad irregular —en los términos de la ley 19.550—, lo cual implica riesgos para los partícipes. Se concluye en este sentido que si bien la entidad creada puede prescindir de un marco jurídico para la satisfacción de sus motivaciones, esto no obsta la asunción de riesgos derivados de tal limitación.

Debe decirse asimismo que el hecho de que la agrupación cuente con solo una de las motivaciones que hacen necesario un marco jurídico debidamente ajustado, hace que esta entidad deba ser muy cuidadosa en la forma jurídica que adopta, valiéndose de una alternativa que formalice las relaciones entre los asociados, y ampare adecuadamente el vínculo de estos con terceros.

Como corolario de lo anterior, es apropiado señalar que todos los encuestados marcaron como motivación al menos una de las alternativas referidas como demandantes de un marco jurídico debidamente ajustado. Es decir que al menos una de las motivaciones que pretenden satisfacer las agrupaciones se encuentra dentro de aquellas que precisan de un marco jurídico que ampare a los asociados, debido a las implicancias patrimoniales, económicas y legales que las actividades conducentes incluyen.

La conclusión de esta apreciación es que las agrupaciones exportadoras encuentran normalmente alguna motivación que los lleva a determinar con precisión el marco jurídico para el cumplimiento de sus objetivos, tanto como para el resguardo de sus intereses particulares.

Otro aspecto de importancia surge del reconocimiento de las restricciones que afectan a las PyMEs exportadoras, las cuales pretenden ser paliadas mediante la asociatividad exportadora. A través del relevamiento realizado se concluye que existen 11 principales restricciones que las PyMEs esperan superar mediante la asociatividad. En el siguiente recuadro se pueden observar estas restricciones, ordenadas según la frecuencia con la que suelen constituirse en motivos de la asociatividad.

Recuadro 3

Orden de importancia de las Restricciones que se esperan superar mediante la asociatividad exportadora

- Problemas para obtener financiación
- Carencia de recursos para encarar el negocio exportador
- Escasa dimensión de la empresa
- Falta de personal con experiencia en comercio internacional
- Dificultades para franquear barreras para-arancelarias en los mercados meta
- Falta de información sobre las oportunidades de negocio en el exterior
- Dificultades para amortizar el costo de la gestión exportadora de pequeños lotes
- Dificultades para identificar canales de comercialización en el exterior
- Problemas comerciales debido a la escasa amplitud de línea
- Dificultades para la negociación en otros idiomas
- Desconocimiento de procedimientos para exportar

Por lo expuesto en un acápite anterior, se está ante la evidencia de que las restricciones que afectan a las agrupaciones exportadoras, varían en función de la diferente tipología de éstas. Diferentes tipos de entidades, enfrentan distinta clase de restricciones. Asimismo, se reconoce que todas las restricciones propuestas como posibles han sido consideradas como válidas por los encuestados, ponderándolas como de regular o alta significación, lo cual refrenda las apreciaciones que desde el relevamiento teórico se han expresado en apartados anteriores de este trabajo.

Debe también destacarse que el resultado obtenido permitió reconocer la existencia de motivaciones de tipo tanto intrínsecas como extrínsecas, coincidentemente con las categorías expresadas por Pérez López (1993). Se reconoce así que en Argentina las agrupaciones exportadoras buscan el alcance de objetivos materiales, o recompensas derivadas de la asociatividad (motivaciones extrínsecas); y persiguen asimismo el aprendizaje, la formación y capacitación mediante la interrelación con su grupo (motivaciones intrínsecas). En el caso de las motivaciones intrínsecas, se observa también la búsqueda de los diferentes tipos de aprendizaje enunciados por Renart (1999), sobre lo cual se aludió en acápite 3.4.

Asimismo, y concordando con lo enunciado por Hermosilla y Solá (1989) se evidencia en Argentina la existencia de razones internas, razones estratégicas y razones competitivas como motivadores de la asociatividad exportadora. Esto corrobora lo expresado por estos autores, validándolo para el caso Argentino.

De esta forma, y sobre la base de los resultados del análisis del primer apartado de la encuesta se consideran válidas las motivaciones enunciadas como determinantes de la búsqueda de asociatividad exportadora, y se validan asimismo las enunciaciones respecto de las restricciones que buscan superar las empresas mediante la asociatividad exportadora. El reconocimiento de estos aspectos permite identificar el parámetro a través del cual se aborda el siguiente apartado de este trabajo.

4.2. Convergencia entre las alternativas jurídicas para la asociatividad, y los objetivos y necesidades de las agrupaciones exportadoras

Luego de exponer las conclusiones preliminares respecto de las restricciones de las PyMEs y sus consecuentes objetivos para la asociatividad, resulta necesario estudiar la convergencia o divergencia existente entre tales objetivos, y las facultades que otorgan las alternativas jurídicas para la conformación de las mismas. El fin de esta primer parte del acápite será entonces determinar, por ejemplo, en qué medida una ACE, una Sociedad Anónima o un Consorcio de Cooperación, le permiten a las agrupaciones exportadoras cumplir sus objetivos y satisfacer sus necesidades; y a su vez, identificar los motivos —si los hubiera— por los cuales existe incompatibilidad entre el marco que cada alternativa provee, y las necesidades de las entidades objeto del presente trabajo.

Con este fin corresponde en principio rever las opciones que, según el análisis legislativo, se han identificado como marcos jurídicos alternativos para el abordaje de la asociatividad exportadora. Para comenzar se analizan las figuras derivadas de la Ley de Sociedades (ley 19.550), debido a que sendas normas han indicado oportunamente que de esta ley deberían surgir los tipos asociativos aplicables a las agrupaciones exportadoras.

Sociedades Irregulares, o de Hecho

No puede soslayarse lo resuelto por la Ley de Sociedades respecto de las sociedades de hecho, ya que en principio estas podrían ser también una alternativa para la asociatividad exportadora. Debe remarcarse que estas sociedades son consideradas como “no constituidas regularmente”, en la medida en que se constituyen sobre la base del acuerdo de los socios, aunque sin firmar un contrato social acorde a los requisitos establecidos por la ley. Esto hace que tales “sociedades” no puedan inscribirse en el Registro Público de Comercio, incumpliendo así un requisito indispensable para su consideración como sociedades regularmente constituidas. Esta situación implica que la administración de tales sociedades recaiga sobre los socios, de manera conjunta o separada, no existiendo un instrumento público, o contrato que determine los porcentajes de participación, las responsabilidades, ni los cargos de los integrantes de las mismas. De esta forma, la responsabilidad por los actos realizados por cualquiera de los socios en nombre de la sociedad, recae sobre todos ellos de

manera solidaria e ilimitada. Así, cada integrante responde por las obligaciones con la totalidad de su patrimonio. Por otra parte corresponde aclarar que en esta sociedad la participación social se divide en partes (denominadas "partes de interés") según el aporte de cada socio al negocio, y no se les permite poseer bienes registrables. Tampoco esta alternativa societaria cuenta con un plazo de vigencia, y cualquiera de los socios puede solicitar la disolución de la misma cuando lo considere oportuno. Téngase en cuenta que aunque solo un socio se retire, o uno nuevo se incorpore, debe rehacerse la sociedad, lo cual implica una nueva figura y el consecuente reempadronamiento ante los organismos fiscales (nuevo número de Clave de Identificación Tributaria, etcétera). Adicionalmente a lo enunciado, esta sociedad no resuelve la problemática de la exportación conjunta, lo cual ha sido mencionado por un alto porcentaje de los encuestados como uno de los objetivos por el cual constituyen la agrupación exportadora (56 % del panel mencionó que un objetivo de la agrupación es el de exportar de manera unificada, reduciendo costos operativos). Sin embargo, sí resolvería esta situación en caso de adoptarse alguna opción como por ejemplo la exportación por cuenta y orden de terceros, lo cual es motivo de controversias y puede verse tratado en apartados posteriores.

En cuanto a las ventajas de esta forma asociativa irregular, debe decirse que es más sencilla su constitución y operatividad; los gastos para la constitución son inferiores a otras alternativas; e impositivamente presenta ventajas respecto de los otros tipos societarios por la — normalmente— menor incidencia del impuesto a las ganancias. La ventaja impositiva surge debido a la distribución del resultado económico entre los socios, y la determinación individual del impuesto, aplicándose éste mediante una escala, y pudiendo efectuarse deducciones personales previstas en la ley.

Como puede observarse, esta alternativa societaria irregular no resulta apropiada debido al marco endeble, riesgoso y poco apropiado que ofrece, mas allá de las ventajas en costos y simplificación operativa que permite. Asimismo, cualquier cambio en la nómina de miembros implica reempadronar la sociedad, lo cual acarrea serios problemas para la operatividad.⁵⁴

⁵⁴ Por ejemplo, si la entidad estuviera inscripta como exportadora, un cambio de CUIT obligaría a un nuevo registro como exportador ante la Dirección General de Aduanas, implicando seguramente la constitución de una nueva garantía para acreditación de solvencia, siendo que al tratarse de una nueva entidad, no cumpliría con los requisitos mínimos de facturación que la exceptuarían de tal obligación. La única excepción sería que el

Otra consideración importante es que en caso de que la agrupación se conforme mediante un acuerdo informal, podría darse lugar a la consideración de la misma como una sociedad de hecho, aplicándose en tal caso las previsiones de la ley para esta situación irregular. De esta forma, algunas de las agrupaciones exportadoras que no se encuentran enmarcadas bajo una figura jurídica aceptada por la legislación, podrían verse consideradas como una sociedad de hecho, lo cual aparejaría riesgos para sus integrantes.⁵⁵

Sociedades Colectivas

Ingresando en el análisis de las sociedades tipificadas por la ley 19.550, una opción es la sociedad colectiva. Estas son sociedades de personas en las cuales los socios tienen una responsabilidad personal y solidaria, pero a diferencia de la sociedad de hecho, dicha responsabilidad es subsidiaria; es decir que primero se exponen los bienes que integran el patrimonio de la sociedad, y terminada esta etapa, recién se puede avanzar sobre los bienes personales. Respecto del tratamiento impositivo no se observan muchas diferencias respecto de la sociedad de hecho, tratándose de otra de las sociedades que permiten afrontar un relativamente bajo costo impositivo.

No obstante, esta figura societaria tampoco resuelve la operatoria para la exportación conjunta, ni el consecuente impacto impositivo que sufrirían los miembros ante la opción de exportar conjuntamente. En conclusión, se está ante una figura sencilla y económica, pero que no aporta beneficios relacionados con las necesidades y objetivos perseguidos por quienes se asocian para exportar.

requisito lo cumpla con un patrimonio cuantioso, lo cual es improbable para el común de las agrupaciones exportadoras, siendo que bajo este marco de asociación no existe fomento ni cobertura de riesgos como para que se exponga capital a nombre de esta sociedad irregular.

⁵⁵ Téngase en cuenta que en la práctica, y como fue expresado, muchas agrupaciones exportadoras configuradas como "grupos exportadores" sin adecuación jurídica actúan sin el amparo de la normativa. De esta forma, por ejemplo cobran subsidios del Estado los cuales ingresan a la cuenta bancaria de uno de los asociados (ya que no encuentran otras opciones), y luego este afronta los gastos o inversiones, debiendo rendir cuenta de su utilización. Este asociado asume la totalidad de los riesgos y consecuencias de lo que ocurra con el uso y administración de estos fondos. Asimismo, esta dificulta la transparencia de los regímenes y se constituye en motivador de controversias, siendo que en caso de algún litigio entre partes o respecto de terceros no se cuenta con un marco normativo que ampare a las partes.

Sociedades en Comandita

Siguiendo con los tipos societarios previstos por la ley 19.550, existe la posibilidad de considerar las sociedades en comandita. Estas sociedades presentan como característica la existencia de dos tipos de socios; unos que responden en forma ilimitada con sus bienes; y otros que lo hacen solo por el capital aportado a la sociedad. Este tipo societario no muestra ventajas particulares por sobre otras alternativas, siendo adecuado para ciertos fines, aunque no se adapta apropiadamente para la agrupación de empresas que tienen como destino la exportación conjunta.

Sociedades de Responsabilidad Limitada

Ingresando dentro de las alternativas comúnmente utilizadas para la constitución de empresas se llega a las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL). Estas presentan como ventaja particular el hecho de que los asociados limitan su responsabilidad al capital aportado, con lo cual se diferencia de las alternativas jurídicas enunciadas hasta el momento.

Sin embargo, estas sociedades implican un costo relativamente mayor para su mantenimiento por su estructura administrativa y contable, y no resuelven las particularidades de la operatividad exportadora conjunta. Se nota asimismo que las empresas pierden su individualidad empresaria en manos de la sociedad, lo cual presenta implicancias de índole jurídica, administrativa y patrimonial. En cuanto a lo impositivo, esta sociedad es sujeto pasivo de todos los impuestos existentes y susceptibles de aplicarse. Así, no se hallan motivos concretos por los cuales esta alternativa societaria pueda cubrir necesidades o facilitar el logro de objetivos en la asociatividad exportadora.

Sociedades Anónimas

Las sociedades anónimas son otra alternativa posible, contando con la ventaja de limitar la responsabilidad de los socios a la integración de las acciones que haya suscripto. Se trata de un tipo societario por acciones, lo cual no se emparenta necesariamente con las expectativas de las empresas que deciden asociarse para exportar, en virtud de la índole de objetivos que persiguen.

Algunas de las desventajas de esta asociación son el costo relativamente alto para la constitución y el mantenimiento, y el hecho de ser sujeto pasivo de todos los impuestos aplicables, en una escala significativa. Particularmente el caso del Impuesto a las Ganancias del 35 %, y el hecho de no poder resolver –al igual que en el caso de las alternativas aludidas anteriormente- el problema generado por el Impuesto al Valor Agregado (IVA) en las operaciones de exportación conjunta. Adicionalmente se nota la pérdida de individualidad empresaria de los asociados, con las consecuencias que ello trae aparejado, y se evidencia la asunción de una rigidez operativa derivada del hecho de mantener esta estructura independiente. Más allá de lo expresado, lo positivo de esta forma asociativa es la limitación de las responsabilidades al capital aportado.

Cooperativas

Saliendo del análisis de las formas societarias derivadas de la ley 19.550 queda por analizar la alternativa cooperativa. Pude decirse que *las cooperativas de exportación son asociaciones permanentes de productores, cuyo objetivo principal es generar ofertas y llevar a cabo acciones promocionales correspondientes para desarrollar mercados externos o concentrar las compras de materias primas del exterior para sus socios*, según la opinión de Romero Ullman (1989). Puede notarse que esta figura es utilizada para la exportación, aunque se encuentra generalmente vinculada con las actividades generadas por empresas dedicadas a la explotación de recursos primarios. Por esto, se suele ver a la cooperativa exportadora como una entidad dedicada a concentrar la oferta que cada productor provee, lo cual aporta ventajas por el hecho de permitir el alcance de un lote mínimo de mercadería exportable. Una particularidad que hace interesante a estas cooperativas es que las inversiones colectivas son propiedad de los asociados, quienes son los que dirigen los destinos de la entidad de acuerdo a la utilización de órganos internos muy bien definidos. Por sus características, la asociación bajo la figura de las cooperativas persigue siempre un fin social y no de lucro. La posibilidad de utilizar la cooperativa como catalizador para la integración de la oferta de diferentes productores es lo que la ha caracterizado en materia exportadora, siendo por tal motivo más afines con el sector primario de la economía. De acuerdo a lo relevado por Romero Ullman (Romero Ullman, 1989), “... *las cooperativas parecen actuar mejor en el sector primario, especialmente agrícola, correspondiendo la exportación de manufacturas mas a*

organizaciones de tipo consorcio". El mismo autor hace referencia a la identificación de cooperativas dedicadas a i) concentrar oferta exportable; ii) la comercialización sumada a la coordinación productiva y la asistencia técnica; y iii) las que actúan como centros de acopio de productos elaborados por empresas localizadas a importantes distancias. Estas últimas serían las que se dedican a fijar estándares de calidad, plazos de entrega, y formas de embalaje; y las que coordinarían la gestión operativa de la exportación.

En este marco, surge como principal ventaja de la cooperativa el hecho de permitir la comercialización internacional de productos procedentes de empresas localizadas a mucha distancia, o cuyos productores son individualmente muy pequeños, permitiéndoles la cooperativa aglutinar la oferta y calificar para la exportación de volúmenes tales como los que pretenden los demandantes internacionales.

Si bien el hecho de que las cooperativas solo permitan actividades sin fines de lucro se convierte en una limitante para la asociatividad, deben considerarse las ventajas impositivas que de ello derivan. Así, las utilidades de las cooperativas, e incluso lo que estas redistribuyen a sus socios se encuentran exentas de la aplicación del Impuesto a las Ganancias.

Dentro de las desventajas, cabe mencionar que a excepción de lo relacionado con la agroindustria, no se han visto demasiados casos de cooperativas que logren penetrar adecuadamente los mercados externos (Romero Ullman, 1989). Asimismo, no se cuenta con un régimen legal que facilite la exportación conjunta, ni que resuelva el problema que suscita la incidencia del Impuesto al Valor agregado.

Contratos de Colaboración Empresaria

Otra de las opciones derivadas de la normativa son las Agrupaciones de Colaboración Empresaria (ACE). Esta alternativa permite asociar personas físicas o jurídicas para cumplir con objetivos fijados en contratos, sin que se constituya una personería jurídica independiente. Así, estas agrupaciones no constituyen sociedades, ni son sujetos de derecho, aunque otorgan seguridad jurídica a las relaciones entre empresas asociadas. También es destacable que estas agrupaciones no pueden perseguir fines de lucro, lo cual genera una distancia respecto de los

objetivos de las agrupaciones de empresas exportadoras. Por otra parte, la responsabilidad de los integrantes es solidaria e ilimitada ante terceros, con lo cual se nota la alta exposición que sufren sus participantes. Asimismo debe notarse que una parte de la doctrina jurídica considera que las ACEs deben limitar sus acciones al interior de las empresas, estando prohibida su vinculación con el mercado (Fundación Bank Boston/Fundación Exportar, 2004). Esto sin dudas limita la capacidad contractual de la agrupación, restringiendo la acción de quienes se agrupan para exportar en virtud de que éstos pretenden desarrollar el comercio en mercados externos.

Por otra parte, y dentro de los Contratos de Colaboración Empresaria, surge la alternativa de la Unión Transitoria de Empresas (UTE). Estas permiten que mediante un contrato, particulares o empresas se asocien para ejecutar una obra, prestar un servicio o realizar una actividad concreta, incluso cuando este emprendimiento se oriente a la búsqueda de lucro. Desde esta sola definición surge un obstáculo para la asociatividad exportadora, siendo que esta forma societaria implica una actividad concreta limitada en el tiempo, cuando las agrupaciones exportadoras persiguen objetivos que se fortalecen con el tiempo, buscando metas definidas, pero sin una delimitación temporal específica. Por otra parte debe señalarse que al igual que las ACEs, las UTEs no constituyen una persona jurídica ni son sujeto de derecho, aunque sí otorgan seguridad jurídica a la asociación de empresas. Respecto del aspecto impositivo, no existen exenciones en particular, con la salvedad de que el Impuesto a las Ganancias se paga en cabeza de cada sociedad integrante, en forma individual. Respecto de las responsabilidades de los integrantes, en las UTEs no existe solidaridad entre éstos, lo cual muestra una limitación de riesgos para sus miembros (a diferencia de lo que se observa en las ACEs).

Lo expuesto reduce a mínimas situaciones la conveniencia de agruparse a través de estos contratos con el fin de desarrollar mercado externos, por lo cual no deben considerarse como alternativas apropiadas, por lo menos a la luz de los objetivos perseguidos por las agrupaciones que se han encuestado.

Asociaciones Civiles

Otra opción que se rescató como posible, y a la cual se han sumado dos agrupaciones exportadoras del panel de entrevistados, es la Asociación Civil sin Fines de Lucro. Esta modalidad asociativa presenta como aspecto desfavorable para la asociatividad exportadora el hecho de no permitir la persecución de fines de lucro, cosa que sí está en el ánimo de quienes se agrupan para exportar. Esto hace que difícilmente se pueda coordinar la exportación conjunta en cabeza de esta institución. Por otro lado, esta alternativa presenta como ventaja su flexibilidad constitutiva y su bajo costo de mantenimiento. Otra ventaja está dada por la exención del Impuesto a las Ganancias, siempre que tales ganancias y su patrimonio social se destinen a los fines para los cuales fueron creadas, y en ningún caso se distribuyan, directa o indirectamente, entre los socios. Adicionalmente, estas asociaciones se encuentran exentas del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en cuanto a los servicios prestados en tanto y en cuanto se relacionen en forma directa con sus fines específicos. No obstante, esta figura societaria no resuelve la problemática de los exportadores en cuanto a su situación impositiva, y —como ya se manifestó en otros casos—, resulta inútil al momento de coordinar exportaciones conjuntas.

Consortios de Cooperación

Por último, debe analizarse la posibilidad de conformación de consortios bajo lo determinado por la ley 26.005 de Consortios de Cooperación. Recuérdese que ésta permite a las personas físicas o jurídicas constituir por contrato Consortios de Cooperación, con el fin de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, buscando acrecentar sus resultados. Resulta de lo mencionado que la ley no se está refiriendo a la creación de personas jurídicas, en la medida en que se conforman solo en base a un contrato entre privados. Esta opción permite un marco asociativo que prescinde de la creación de una nueva sociedad, lo cual arroja ventajas por reducción de costos y por evitar la rigidez operativa de una nueva estructura societaria. Asimismo evita la pérdida de individualidad de cada empresa asociada, reservando cada uno su potestad patrimonial. Por otra parte debe rescatarse que esta opción brinda seguridad jurídica al marco asociativo en la medida que se vale de un contrato amparado por la legislación, evitándose la posible

consideración de sus actividades bajo el parámetro de una sociedad irregular (o sociedad de hecho) siempre que el contrato fuera debidamente inscripto.

Debe mencionarse asimismo que el artículo 11 de la ley 26.005 faculta al Poder Ejecutivo para actuar de acuerdo a lo establecido en la ley 24.467, en su artículo 19, otorgando *“beneficios que tiendan a promover la conformación de consorcios de cooperación especialmente destinados a la exportación, dentro de los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional”*. Esto es importante, observándose que esta ley reservó, aunque tíbiamente, un tratamiento particular para quienes se asocian para exportar. No obstante, los beneficios relacionados con la utilización de créditos fiscales, la exención del IVA ante operaciones entre los miembros -cuando el fin es la exportación por parte del consorcio-; tanto como el tratamiento de los reintegros aduaneros, han quedado al margen de esta ley. Esto hace que cualquier crédito por IVA no pueda compensarse con débitos, debido a que el Consorcio de Cooperación no es sujeto pasivo del impuesto, por lo cual se dificulta el normal recupero impositivo que correspondería por la exportación. En el mismo sentido, el hecho de que la transferencia de dominio de los consorcistas al consorcio constituya una venta de acuerdo a la consideración de la AFIP, es una limitante muy significativa cuando la intención es exportar en forma conjunta. Esto hace que hayan sido muy pocas las agrupaciones exportadoras que decidieron sumarse a la figura de los Consorcios de Cooperación hasta la actualidad. En conclusión, si bien otorga un marco relativamente sencillo y económico, sigue -prima facie- sin resolver aspectos principales de la problemática de la exportación conjunta.

Una vez expuesto este análisis basado principalmente en información de tipo secundaria, resulta adecuado valerse de lo enunciado por el panel de agrupaciones exportadoras.

Puede notarse así que el 60 % de los encuestados manifestó no estar conforme con las facultades que les otorga el marco asociativo bajo el cual actúan, lo cual califica en principio una opción que ellos han elegido, y no necesariamente todas las opciones que tienen a disposición. Sin embargo, quienes manifestaron no estar conformes con las facultades de las que gozan a través de su marco asociativo mencionaron en un 73 % que no existen alternativas que les permitan cubrir sus expectativas y alcanzar sus objetivos. Esto denota el descontento de gran parte del panel de entrevistados (un 40 %), quienes estiman que no

existen alternativas jurídicas que los satisfagan frente a su deseo de alcanzar los plenos beneficios de la asociatividad exportadora.

En forma adicional, el 68 % de los encuestados mencionó que esta problemática genera la pérdida de oportunidades de negocio, encontrándose dentro de este grupo 15 Grupos Exportadores y dos consorcios de cooperación. Esto resulta importante, ya que los encuestados que se encuentran asociados bajo la figura de consorcio de cooperación habían respondido favorablemente ante la consulta sobre las facultades que les confiere tal marco asociativo. Resulta ser entonces, que si bien el marco les confiere las facultades que ellos esperan, las mismas no alcanzan a cubrir el espectro de necesidades que tienen estas agrupaciones.

Los encuestados también manifestaron mayoritariamente estar perdiendo oportunidades, y no demostraron el reconocimiento de vías de solución para sobreponer las falencias del marco normativo. En síntesis, la mayoría considera la necesidad de modificar las normas que regulan o atañen a la asociatividad exportadora. Se nota entonces una marcada disconformidad con las normas que actualmente representan el marco jurídico bajo el cual deben desempeñarse las agrupaciones de exportadores.

Por otra parte debe rescatarse lo opinado por los encuestados en cuanto a las limitaciones que soportan debido a la forma bajo la cual se desempeñan actualmente. Puede decirse que el orden de importancia de las dificultades soportadas es el siguiente:

Recuadro 4

Orden de importancia de las dificultades soportadas bajo el marco asociativo que ampara a cada agrupación

Dificultades para:

1. Gozar de la exención y lograr el recupero de impuestos
2. Acceder en forma conjunta a la financiación
3. Optimizar los costos de la gestión aduanera de exportación
4. Comprar o importar en forma conjunta insumos, componentes o equipos
5. Acreditar calidad de manera conjunta
6. Certificar normas

Es reveladora también la respuesta obtenida del panel de encuestados cuando se pronuncian sobre los obstáculos que limitan su desarrollo exportador.

El obstáculo mencionado con mayor fuerza fue el que culpabiliza a la “falta de normas adecuadas para facilitar la asociación de PyMEs exportadoras”, lo cual es contundente y arroja claridad en la búsqueda de conclusiones para el presente trabajo. El 56 % de los entrevistados consideró este aspecto como “muy importante”, y un 36 % lo consideró importante pero con una menor significación.

Mas allá de esto, también los encuestados mencionaron como obstáculos importantes “la inexistencia de una política de Estado respecto de la defensa de la asociatividad exportadora”, la “dificultad para acceder a servicios financieros en forma conjunta”, y “la falta de incentivos económicos para coadyuvar a la consolidación del grupo”. Asimismo, fueron considerados como “obstáculos bastante importantes” los siguientes (en orden de favorabilidad):

Recuadro 5

Ponderación de los obstáculos calificados por los encuestados

Obstáculos calificados como “muy importantes”

- Falta de normas adecuadas para facilitar la asociación de PyMEs exportadoras

Obstáculos calificados como “importantes”

- Inexistencia de una política de Estado respecto de la defensa de la asociatividad exportadora”;
- Dificultad para acceder a servicios financieros en forma conjunta, y
- Falta de incentivos económicos para coadyuvar a la consolidación del grupo

Obstáculos calificados como “bastante importantes”

- Impacto negativo del IVA al exportar en forma conjunta;
- Costo impositivo derivado de la consideración como *venta* a las transferencias de dominio producidas entre empresas de la misma agrupación;
- Problemas contables e impositivos surgidos en la necesidad de que una empresa concentre las exportaciones de varios miembros del grupo;
- Dificultades en la utilización de la exportación por cuenta y orden de terceros;
- Inconvenientes para la obtención del registro como exportadores ante la aduana; y
- Dificultades por el impacto impositivo de las compras conjuntas de envases y otros insumos destinados a la exportación.

Puede notarse que las agrupaciones exportadoras argentinas reconocen una serie de elementos que obstaculizan su accionar de una manera "importante" o "bastante importante", siendo que la mayoría de estos aspectos se encuentran relacionados con el marco jurídico bajo el cual se constituyen las mismas. El impacto negativo de los impuestos —particularmente el IVA—, junto con las restricciones operativas aparecen como los dos elementos que caracterizan las dificultades observadas, lo cual se condice con lo expuesto en líneas anteriores cuando se apreció la incompatibilidad del marco jurídico con las necesidades y objetivos de estas agrupaciones exportadoras.

Por lo expuesto, se evidencia claramente que el marco legislativo nacional carece de los elementos necesarios que permitan sortear los obstáculos que limitan el desempeño exportador de estas asociaciones empresarias.

En el mismo sentido se hallan los resultados expuestos ante la consulta sobre los principales problemas derivados del marco jurídico normativo.

La falta de normas apropiadas, los problemas impositivos, las dificultades operativas al exportar en forma conjunta, la falta de incentivos y los problemas financieros sintetizan los principales problemas evidenciados por estos actores del comercio exterior argentino.

Adicionalmente, también es concluyente la opinión de los encuestados respecto de las limitaciones del grupo relacionadas con la forma jurídica que adoptan en la actualidad, siendo que el 40 % del panel respondió que adoptar una forma jurídica obliga a resignar el cumplimiento de objetivos. Sin embargo, hubo un 16 % de encuestados que no respondió, y un 44 % que respondió indicando que no encuentra obstáculos para el cumplimiento de objetivos, sin que pueda esto relacionarse con alguna figura en particular, ya que los respondientes que contestaron afirmativamente se encontraban compuestos por idéntico perfil de respondientes que contestaron negativamente. Así, no se puede atribuir la conformidad o disconformidad con alguna tipología organizacional.

Otro problema significativo es el relacionado a la forma en que las agrupaciones resuelven la exportación conjunta. Evidentemente se han pronunciado indicando que es muy dificultosa

esta operatoria, mencionando problemas tanto operativos como de incidencia impositiva. Un 36 % del panel menciona estar afectado por esta situación. Por este motivo, se encontraron respuestas contundentes al momento de mencionar los problemas para la exportación conjunta. Estas respuestas incluyen prácticas poco convencionales que tienen por fin encontrar esquemas que viabilicen la exportación conjunta. Esto incluye la exportación en cabeza de una sola empresa, repartiendo costos y recuperos de una forma no ortodoxa y poco recomendable; la exportación por cuenta y orden de terceros –a pesar de las mencionadas complicaciones que esto apareja-; o simplemente la resignación, exportando individualmente y perdiendo los beneficios de una operación única y mancomunada. Hubo un solo caso en el que se mencionó no tener inconvenientes con la exportación, siendo este el mencionado en acápite 3.6.3. Se trata de una exportación por cuenta y orden de terceros.

Sin embargo, la solución que aporta este último consorcio resultaría favorable al momento de realizar exportaciones conjuntas, no generando en apariencia problemas de índole operativa, ni impactos negativos desde lo impositivo (en vista de que el IVA no es aplicable a estas operaciones). No obstante, queda por resolver lo que ocurre con el reintegro a la exportación, que de acuerdo a la legislación aduanera lo percibe el declarante (en este caso el Consorcio Exportador); la incidencia del derecho de exportación; la implicancia de la obligación del ingreso de divisas; y la posibilidad que tienen los miembros para el recupero del IVA generado en la etapa de producción de los bienes destinados a la exportación. Como respuesta a esto último, y de acuerdo a lo expuesto en páginas anteriores, surge que, tratándose de una exportación por cuenta y orden de terceros, el derecho de exportación resulta exigible tanto al Consorcio –exportador-, como a los miembros –terceros-involucrados. De manera que cada uno afrontaría el pago del derecho de exportación que le corresponda, o bien, podría establecerse un mecanismo de compensación que considere el hecho de que el Consorcio, al recibir los reintegros, podría establecer compensaciones –entre derechos de exportación y reintegros- que se liquidarían luego de períodos determinados. Es decir, que podría administrarse sencillamente el aspecto relacionado con el pago de derechos de exportación. Por otra parte, y también por el hecho de tratarse de exportaciones por cuenta y orden de terceros, cada uno de los participantes deberá ocuparse por si mismo de tramitar el recupero del IVA que pudiera corresponder, presentándose ante AFIP a tal fin. Sin embargo, deberá ser obligación del Consorcio informar a este organismo fiscal la realización de una operación de exportación en la que participaron terceros.

Otro motivo por el cual la exportación por cuenta y orden de terceros no permite satisfacer las necesidades de los asociados bajo el esquema de consorcio de cooperación se produce en los casos en los que tal entidad pretende mantener reserva sobre los clientes del exterior, lo cual suele ocurrir cuando los asociados son numerosos, y cuando la entidad percibe comisiones por su gestión y actuación comercial. En tal caso, el hecho de que cada partícipe de la exportación deba facturar la operación al cliente del exterior, transparenta una relación comercial que el consorcio posiblemente pretenda reservar (con el fin de evitar posibles deslealtades comerciales en futuras operaciones).

Por último, y como un indicador adicional de la opinión de los encuestados respecto de la normativa relacionada con la asociatividad exportadora, se recabó el dato de que el 74 % de las entidades reconoce que la ley 26.005 (de Consorcios de Cooperación) debe ser modificada o ampliada. Como puede verse, existe una marcada disconformidad con los resultados de esta ley, la cual no ha logrado aun generar el marco adecuado para que las agrupaciones de empresas exportadoras logren desarrollarse favorablemente. La baja aceptación que ha tenido luego de más de 4 años de promulgación constituye un indicador en este sentido.

4.3. Necesidad de reformulación de la política comercial argentina sobre la materia

Esta parte de la discusión tiene por fin aportar respuestas en relación al último de los objetivos planteados para el presente trabajo. En tal sentido, lo expuesto en los dos apartados anteriores se constituye en un importante insumo para discutir con mayor claridad y profundidad sobre la necesidad de que el Estado argentino reformule su política comercial, aportando soluciones que permitan un desarrollo favorable de las agrupaciones de empresas exportadoras.

Este trabajo mostró en su desarrollo las alternativas jurídicas disponibles en Argentina para la conformación de agrupaciones de empresas exportadoras, notándose lo complejo del entramado de normas, así como las sucesivas modificaciones, limitaciones, restricciones y demás alteraciones que se produjeron al respecto durante los últimos 40 años en el país. El mapa legislativo que se construyó muestra a las claras que excepto en cortos períodos, la

asociatividad exportadora no ha sido una política respaldada por el Estado, en términos del aporte de una solución jurídica que otorgue seguridad, dote de operatividad y elimine los riesgos de quienes se agrupan para exportar. La prioridad sobre el resguardo del ingreso impositivo, la demora en la puesta en práctica de algunas normas, la falta de reglamentación de otras, y la constante limitación ha sido moneda corriente en la historia legislativa vinculada a la materia. Sin embargo, y marcando un contraste de difícil explicación, mientras no se avanzó desde el Estado en términos de adecuación legislativa, la política de comercio exterior llevada adelante por diversos organismos del mismo Estado⁵⁶ ha promocionado fuertemente la asociatividad exportadora.

Como ya fue expuesto, los objetivos que pretenden alcanzar estas agrupaciones exportadoras no pueden ser logrados bajo el marco jurídico que presenta la actual legislación. Las incompatibilidades son muy claras.

Esta situación enmarcada en un análisis de competitividad sistémica (tal como se expresó al inicio de este trabajo) muestra una clara limitación en el nivel meta, siendo que el entorno normativo y jurídico dentro del cual se desenvuelven las agrupaciones de empresas exportadoras argentinas es deficiente, impidiendo el desarrollo de las potencialidades empresarias.

Vale aquí mencionar el acuerdo con lo expresado por Romero Ullman (1989)⁵⁷ en cuanto a que la iniciativa privada requiere de un decidido apoyo del gobierno, y que se debe crear un marco legal adecuado que permita a estas asociaciones operar libremente. Los resultados obtenidos en este trabajo ratifican esto en la medida en que se nota el reclamo sostenido de un marco legal adecuado por parte de una gran parte de los encuestados.

Otro elemento adicional que reclama la atención sobre la materia, es que la falta de un marco propicio para la asociatividad exportadora podría también constituirse en una limitación para la afluencia de inversiones por parte de empresas interesadas en actuar bajo acuerdos asociativos junto a empresas nacionales. La profundización de la integración regional, y el proceso de globalización se constituyen en dinamizadores de estas prácticas empresarias, por

⁵⁶ Aunque también esto se ha llevado adelante por parte de entidades privadas, lo cual no se trae a colación debido a que no forma parte de la contradicción que se está resaltando.

⁵⁷ De acuerdo al párrafo citado en el acápite 1.2 de este trabajo.

lo cual no debería carecerse de un marco apropiado para contener este tipo de inversiones. Debería considerarse esta situación en el marco de la política de captación de inversiones del país.

Siendo así, se evidencia la necesidad de reformular la política de Estado sobre la materia, poniendo a disposición de la PyMEs exportadoras argentinas un marco normativo que otorgue seguridad jurídica y factibilidad operativa para el desarrollo exportador mediante la asociatividad.

5. Conclusiones

Las conclusiones del trabajo se exponen en primer lugar atendiendo a los objetivos señalados, para finalmente comprobar la hipótesis de trabajo utilizada.

Necesidades que buscan satisfacer las empresas a través de la asociatividad exportadora

Las empresas que se agrupan con fines exportadores buscan escapar a los desequilibrios provocados por las fallas de mercado, y a su vez zanjarse las diferencias con el entorno que le deparan sus debilidades estructurales propias. Asimismo, estas empresas buscan incrementar su escala con el fin de disminuir los costos de transacción, logrando asemejarse a las empresas de mayor envergadura, aprovechando incluso el poder de mercado generado por la agrupación, y la mayor eficiencia lograda por la escala que esta asociación produce. Esto se alinea con las hipótesis de colusión e hipótesis de eficiencia derivadas de la teoría de los costos de transacción.

Por otra parte, la capacidad de las PyMEs para desarrollarse internacionalmente dentro de un entorno que presenta restricciones suele depender de su grado de evolución en el sendero madurativo, siendo la asociatividad una forma de acelerar el proceso de maduración en base a la interacción con otras empresas. Tratan entonces las PyMEs de desarrollarse en lo endógeno, y adoptar formas que le otorguen mayor poder para enfrentar el contexto. De manera que la asociatividad permite trabajar hacia adentro, sobre las variables controlables de la empresa, y afrontar mejor el entorno constituido por un conjunto de variables exógenas y no controlables por la empresa. Así, la asociatividad permite abordar y trabajar estos dos frentes –interno y externo- que hacen a la competitividad de la empresa, siendo viable el desarrollo mediante la generación de interfaces con otros agentes que persiguen similares objetivos.

Así, a nivel micro las empresas entrelazan relaciones de cooperación formal e informal, tanto entre ellas como con el entorno inmediato que las circunda, a partir de lo cual buscan generar competitividad sistémica. Se puede notar asimismo y en este sentido la validez del concepto de redes aplicado a la asociatividad exportadora. Esto es así mientras todas las empresas buscan adecuarse a las fallas de mercado, disminuir los costos de transacción, incrementar su

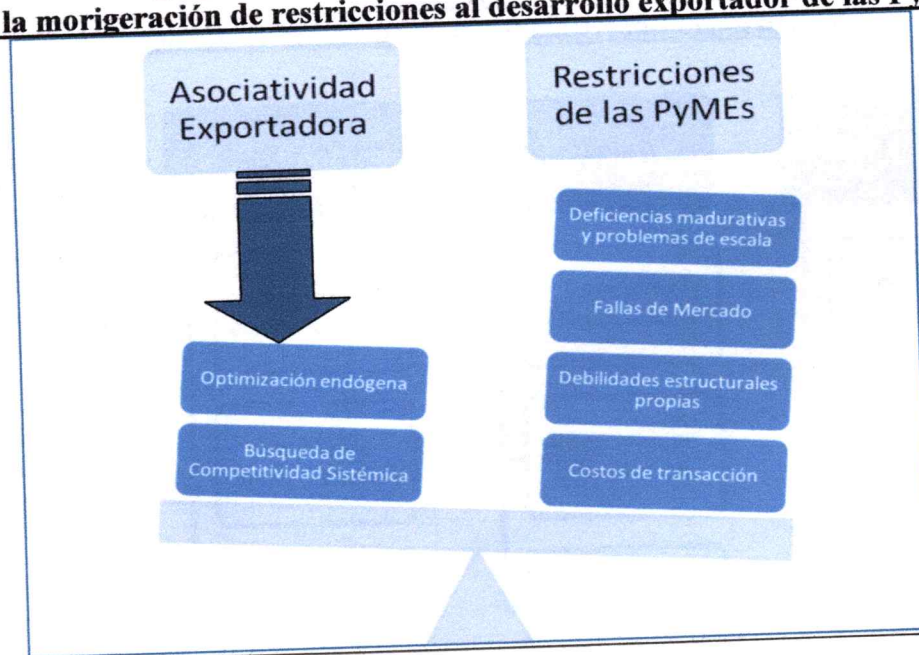
escala de negocio, incrementar su competitividad endógena, y obtener los beneficios de competitividad sistémica a través de su relación con el entorno.

Sin embargo, y sin salir de estas características generales, la gama de necesidades que se pretenden cubrir es muy amplia, lo que da lugar a la existencia de agrupaciones de muy diversa índole.

Las restricciones que buscan afrontar las empresas a través de esta asociatividad se encuentran claramente expresadas en el recuadro N° 3 de este trabajo (Restricciones que se esperan superar mediante la asociatividad exportadora), las cuales pueden categorizarse por su relación con los costos de transacción, las debilidades estructurales propias de la empresa, las derivaciones de las fallas de mercado, o las deficiencias madurativas junto a los problemas de escala.

A modo de síntesis, el gráfico siguiente expone las restricciones principales y la opción de la asociatividad exportadora como paliativo para superarlas.

Gráfico 18
La asociatividad exportadora como sustento
para la morigeración de restricciones al desarrollo exportador de las PyMEs



La asociatividad exportadora permite el alcance de niveles superiores de competitividad empresarial, tanto mediante una relación con el entorno (competitividad sistémica) que permite afrontar las restricciones típicas de las PyMEs argentinas; como a través de las mejoras producidas en las prácticas organizacionales internas de la empresa.

Así, la asociatividad exportadora persigue como fin la adecuación interna de las PyMES, tanto como su ajuste a las exigencias del entorno, buscando desequilibrar las restricciones que soporta el sector.

Objetivos de las empresas que se asocian para exportar

Los objetivos de estas empresas evidentemente se encuentran relacionados con la cobertura de sus necesidades y el cumplimiento de sus expectativas y objetivos empresarios.

De esta forma, en algunos casos las empresas buscan impulsar la promoción internacional de sus actividades en forma conjunta, y en otros casos pretenden concretar operaciones de exportación en forma colaborativa. Estos objetivos se caracterizan de la siguiente forma:

Gráfico 19
Categorías de objetivos de la asociatividad exportadora



Se encuentran en primer lugar empresas que buscan compartir los costos de su proceso de internacionalización, estando interesadas en asumir conjuntamente la inversión para promocionar su negocio en el exterior. Esto incluye la participación en ferias y exposiciones, o la realización de misiones comerciales, entre otras actividades. Asimismo, la amortización mancomunada de los costos aduaneros y de distribución física también suelen aparecer como objetivos en el mismo sentido. Se busca así compartir los costos al momento de exportar conjuntamente, así como también los costos para acceder a los servicios anexos y conexos a las operaciones de comercio exterior. Por último, muchas entidades buscan compartir los costos accediendo en forma conjunta a servicios de consultoría o asistencia técnica, servicios de soporte comercial y de aseguramiento de la calidad. En estos casos, la asociatividad tiene como fin morigerar el impacto económico del desarrollo exportador, y atiende al cumplimiento de motivaciones extrínsecas de la asociatividad.

En segundo lugar se identifica que el objetivo de la asociatividad exportadora también puede residir en la búsqueda de la complementación entre pares. Este grupo de objetivos tiene vínculo con el anterior, en la medida que la complementación optimiza costos. Sin embargo, existen aspectos adicionales de importancia, lo cual motiva su inclusión en una categoría independiente. En primer lugar la complementación persigue el fin de exportar en forma conjunta, aprovechando las ventajas de unificar los despachos aduaneros. Esto va de la mano con el segundo aspecto que consiste en mejorar la oferta comercial, lo que implica ofrecer un mix de productos más amplio, completar una línea, ganar complementariedad de productos, y otros aspectos relacionados con la mejora en la oferta comercial derivada de un surtido más adecuado a lo que pretende el cliente objetivo. Se trata asimismo de presentar una oferta completa para el cliente del exterior, lo cual muchas veces es determinante debido a la necesidad de justificar la conveniencia de la operación desde el punto de vista logístico y comercial. Finalmente, el incremento de la escala también se encuentra asociado a la complementariedad, en la medida en que en ocasiones el lote mínimo para la exportación (medido en términos económicos o comerciales) hace que deban integrarse provisiones de más de una empresa. Así, la complementariedad permite alcanzar una escala operativa que viabilice la operación de exportación. Por otra parte, la complementariedad para alcanzar una mayor escala también retroalimenta los objetivos de reducción de costos, siendo que una mayor escala reduce los costos operativos de la exportación.

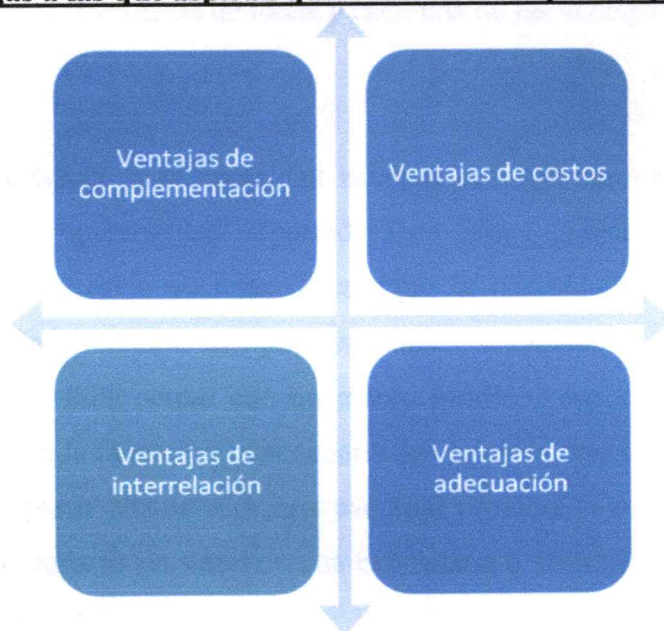
En tercer lugar las empresas buscan aprovechar la sinergia que se genera en el seno de la asociatividad, en particular en cuanto a compartir conocimientos, información y experiencias. Las vivencias de cada empresario, el "efecto remolque" producido por las empresas con mayor experiencia y mas claros objetivos, y las "mejores prácticas" evidenciadas por algunos de los integrantes del grupo son algunos de los valores de la asociatividad que ponderan quienes encuentran de esta forma el motivo de la agrupación. Se trata de satisfacer principalmente motivaciones de tipo intrínsecas.

Asimismo, la búsqueda de un estadio que permita alcanzar determinados beneficios es otra de las categorías bajo las cuales se deben concentrar los motivos de la asociatividad exportadora. Se trata de "calificar" para alcanzar determinados fines. Las empresas buscan escapar de la individualidad debido al bajo poder que esta les otorga, y así lograr, mediante la asociación, un tamaño que les permita explotar su poder en el mercado, ganar eficiencia y acceder a beneficios específicos. Se busca así calificar para alcanzar determinados objetivos, dentro de los cuales se encuentra el acceso al financiamiento como uno de los principales ítems.⁵⁸ Adicionalmente, se busca de la misma forma alcanzar una escala que "califique" al conjunto de empresas para la oferta internacional. Esto suele estar relacionado con los volúmenes mínimos, aspecto ya mencionado en párrafos anteriores. Finalmente, el acceso a los estímulos que instaura el Estado para el impulso de la asociatividad exportadora también aparece como una motivación importante, más allá de que luego aparezcan reclamos en cuanto a la falta de cumplimiento de esta expectativa.

Por lo expuesto, y en línea con las categorías de objetivos enunciadas se afirma que la asociatividad exportadora obedece a la búsqueda de las siguientes ventajas:

⁵⁸ Se nota esto en el reclamo de las entidades relevadas, siendo que si bien el acceso conjunto a la financiación es un objetivo, no se evidencia regularmente la consecución del mismo.

Gráfico 20
Ventajas a las que aspiran quienes se asocian para exportar⁵⁹



Surge entonces que en función de los objetivos de cada asociación podrían pretenderse o necesitarse marcos normativos diferentes, o incluso, puede sostenerse que un determinado marco jurídico podría ser adecuado para ciertas agrupaciones aunque no para otras.

Se origina así la siguiente pregunta: ¿Las agrupaciones exportadoras argentinas suelen buscar solo el acceso a algunas de estas ventajas? La respuesta es negativa, y el relevamiento presentado en este trabajo es revelador al respecto. Podrá notarse que independientemente de las características de la agrupación exportadora y de su forma de actuación, los objetivos enunciados han estado relacionados en todos los casos con aspectos susceptibles de encuadrarse dentro de todas y cada una de las cuatro ventajas enunciadas en el gráfico 20. No se han relevado agrupaciones que mencionen la búsqueda de objetivos que no puedan encuadrarse en las cuatro ventajas a la vez. Esto marca que independientemente de su caracterización, es común la búsqueda de uno o más aspectos encuadrados dentro de estas categorías de ventajas pretendidas. Sin embargo, no todos los grupos pretenden cubrir la totalidad de los aspectos incluidos en las ventajas enunciadas.⁶⁰ De manera que las

⁵⁹ Las ventajas de adecuación hacen referencia a los objetivos categorizados como “calificar para...” en el gráfico 19.

⁶⁰ Por ejemplo, hay quienes buscan optimizar costos promocionales, pero no costos operativos por la exportación conjunta, etc. O bien existen otros que pretenden complementarse para mejorar el surtido de la oferta comercial pero no exportar conjuntamente ni incrementar la escala.

agrupaciones exportadoras encuentran dentro de sus objetivos asociativos por lo menos algún aspecto que los lleva a la búsqueda de todas y cada una de las ventajas que se han expuesto en el gráfico 20.

Otro aspecto de relevancia es la necesidad habitual de estas agrupaciones de encontrar un marco que permita la operatividad exportadora en forma conjunta. En tal sentido cabe preguntarse: ¿Cuáles de estas ventajas determinan la necesidad de contar con un marco jurídico adecuado? Podría decirse que para asociarse e intercambiar experiencias o compartir conocimientos no hace falta contar con un marco jurídico específicamente adecuado. Lo mismo podría decirse si la intención es acceder a servicios de consultoría o asistencia técnica, o en el caso de compartir costos para una eventual promoción comercial hacia el exterior (como por ejemplo compartir un stand en una exposición o afrontar conjuntamente los costos de una publicidad, etcétera.).

Sin embargo, debe decirse que para acceder a estas ventajas normalmente se hace necesaria la adopción de un marco jurídico debidamente adecuado cuando se pretende:

- compartir los costos operativos de la exportación (compartir gastos aduaneros, fletes, etcétera.);
- realizar las exportaciones de manera conjunta (unificando despachos aduaneros);
- mejorar la oferta comercial mediante la complementación productiva (exportando bienes procedentes de más de una empresa en conjunto);
- incrementar la escala mediante la producción conjunta para atender a un mismo cliente del exterior;
- aprovechar los incentivos del Estado; y
- acceder en forma conjunta a la financiación.

Todas estas opciones implican incidencias económicas, impositivas, aduaneras o legales que ameritan la sujeción a un marco normativo que otorgue seguridad a las partes intervinientes, y garantice el ajuste legal de las acciones que se lleven adelante.

Nótese entonces que excepto en los casos en que las ventajas esperadas por los asociados fueran las denominadas “de interrelación”, todas las demás opciones hacen necesaria la adecuación a un marco normativo adecuado.

¿Por qué en el relevamiento realizado se encontraron opiniones acerca de la necesidad de modificación del marco normativo, independientemente de los objetivos de las agrupaciones y de su forma constitutiva actual? Esto es así porque dentro de los objetivos enunciados, todas las agrupaciones manifestaron la búsqueda de algunas de las ventajas de costos, adecuación o complementación. Ninguna agrupación manifestó perseguir objetivos susceptibles de ser categorizados solo como pertenecientes a las "ventajas de interrelación". Ciertamente, todos incorporaron algunas de las opciones para las cuales se hace necesario contar con un marco normativo adecuado. Así, las agrupaciones exportadoras mientras no tengan como único objetivo la obtención de "ventajas de interrelación", necesitan de un marco jurídico que dote de seguridad a sus integrantes, independientemente de que desarrollen o no actividades aduaneras o comerciales en forma unificada. El solo hecho, de que compartan costos, complementen oferta, adicionen capacidad productiva o contraten en forma conjunta algunos servicios hace necesaria su adecuación jurídica. Los motivos surgen de las respuestas de los encuestados: impacto impositivo, en particular del IVA; problemas aduaneros; etcétera.

Alternativas jurídicas para la asociatividad exportadora

Si bien en Argentina se cuenta con diversas alternativas para dar forma jurídica a la asociatividad exportadora, del análisis realizado surge que ninguna de ellas permite cubrir acabadamente los objetivos fijados por quienes se asocian para exportar. Esto se asevera sobre la consideración de que:

- No se resuelven los aspectos impositivos que impactan sobre las agrupaciones exportadoras, particularmente en lo relativo al Impuesto al Valor Agregado;
- Se encuentran limitaciones prácticas para la utilización del régimen de exportación por cuenta y orden de terceros;
- Se hallan limitaciones para afrontar la exportación en forma conjunta;
- No se encuentran soluciones para resolver la importación conjunta de materiales, envases o embalajes para la adecuación de productos de exportación;
- Falta un marco adecuado para facilitar el acceso conjunto a soluciones financieras

- Se fomenta el desarrollo de operaciones irregulares, en la medida en que se impulsa la asociatividad, y no se otorga un marco jurídico adecuado⁶¹
- No se cumple con disposiciones normativas vigentes que determinan la asignación de fondos presupuestarios para atender a los grupos asociativos destinados a la exportación⁶²

No obstante, debe reconocerse que existen alternativas que se aproximan a la cobertura de necesidades y objetivos de algunas agrupaciones exportadoras. Así, en el caso de los grupos exportadores que no tienen por fin operar en forma conjunta resulta adecuada la opción del contrato de "Consortio de Cooperación" en base a lo instaurado por ley 26.005.

Asimismo, la cooperativa es una opción válida en los casos en que se trate de entidades productoras de bienes primarios y deban realizar ciertas actividades conexas al comercio exterior que deriven en el bien común de los asociados, y no puedan realizarse en forma independiente. Se trata del almacenamiento de mercadería con el fin de mantener inventarios, o bien generar un *stock* con el fin de esperar el momento adecuado para la venta, e incluso demorar la operación hasta alcanzar la cantidad mínima para la exportación, entre otras acciones. No obstante, esta opción presenta impedimentos al momento de la redistribución de beneficios.

Por otra parte, las asociaciones civiles sin fines de lucro, las ACEs y las mismas sociedades comerciales presentan opciones válidas aunque con marcadas limitaciones. No obstante, no quita que en algún caso particular se constituyan en alternativas viables, aunque se encuentran lejos de mostrarse como opciones optimizadas.

Con todo, al buscar una opción abarcativa de las expectativas del completo abanico de agrupaciones exportadoras existentes en Argentina, debe decirse que no se cuenta con una alternativa válida.

⁶¹ Se hace referencia a que se estimula a las empresas hacia la asociatividad y se fomenta el desarrollo de exportaciones conjuntas, pero por otro lado se impide el acceso al marco jurídico que ampare estas operaciones. Esto lleva a algunas agrupaciones a buscar soluciones que si bien no se encuentran al margen de la Ley, tampoco permiten una sana operatividad. Un ejemplo de esto son las exportaciones que varias empresas de un grupo exportador realizan en cabeza de una sola de las empresas del grupo. La percepción y reasignación de estímulos a la exportación, la forma bajo la cual se transfiere el dominio previo a la exportación, la obligación de ingreso de divisas, así como otros aspectos no quedan suficientemente resueltos ante este tipo de operaciones, lo que pone en riesgo a los asociados.

⁶² Ley PyME N° 24.467

Por lo expuesto, corresponde someter a consideración la hipótesis formulada como guía de este trabajo, con el fin de verificarla o refutarla.

Lo enunciado en estas conclusiones pone de relieve que evidentemente existen en Argentina una variedad importante de alternativas jurídicas bajo las cuales se pueden amparar las agrupaciones de empresas exportadoras que lo deseen, conformando asociaciones empresarias. Huelga hacer mención de estas alternativas, habida cuenta de su amplia consideración a lo largo de todo el trabajo. Así, el primer enunciado de la hipótesis resulta fácil de comprobar.

Por su parte, la hipótesis enuncia que ninguna de estas alternativas satisface plenamente los objetivos ni las necesidades de quienes se agrupan para exportar, lo cual lejos de permitir una rápida comprobación, hace necesarias algunas consideraciones.

Por un lado, se enunció claramente que las alternativas jurídicas vigentes no satisfacen las necesidades y objetivos de quienes buscan tres categorías de ventajas perseguidas por la asociatividad exportadora, a saber: ventajas de costos, ventajas de complementariedad, y ventajas de adecuación. Solo queda la salvedad de expresar que alguna de estas alternativas podría ser válida para agrupaciones que solo pretendan obtener ventajas de interrelación, tal como se mencionó en líneas anteriores. Sin embargo, también se expresó que en ninguno de los casos encuestados se presentaron agrupaciones que opten solo por cubrir objetivos relacionados con la obtención de ventajas de interrelación, sino que muy por el contrario, en todos los casos estuvieron presentes la búsqueda de opciones que persiguen ventajas más sólidas, las cuales requieren de una viabilidad operativa y de un marco adecuado que la soporte. Por este motivo, se considera marginal la posibilidad de que existan alternativas de asociatividad exportadora que persigan solamente como fin la captación de ventajas de interrelación.

Siendo así, y bajo la consideración de que el enunciado de la hipótesis implica que esta solo podría refutarse en caso de que exista una alternativa que sea válida para cubrir los objetivos de toda aquella asociación de empresas con fines exportadores, debe decirse que el enunciado es correcto y esta frase de la hipótesis también se corrobora. Solo podría decirse en contrario,

que algunas alternativas jurídicas son válidas para determinado tipo de asociación exportadora, aunque con las limitaciones que ya han sido enunciadas.

De esta forma se considera verificada la hipótesis, enunciándose que si bien Argentina cuenta con diversas alternativas jurídicas que permiten conformar asociaciones empresarias con fines exportadores, ninguna de estas satisface en su totalidad las necesidades, ni permite el completo cumplimiento de los objetivos de aquellas empresas que se asocian con fines exportadores.

ANEXO I

Normativa

Este Anexo incorpora el texto de toda la legislación argentina relacionada con la asociatividad exportadora, persiguiendo como objetivo la generación de un compendio normativo específico sobre la materia. Se incluye el texto completo de las normas que se refieren de manera directa al tema tratado, así como versiones parciales de las normas que tienen un carácter general o indirecto.

Debido a la extensión del contenido, el material se presenta en forma adjunta, en soporte electrónico. Las normas incluidas son las siguientes:

Normas Incluidas en Anexo I (Soporte electrónico)

Ley 19.550
Ley 20.337
Ley 22.903
Ley 23.101
Decreto 174/85
Decreto 256/85
Decreto 1.438/85
Ley 23.349
Decreto 2.407/86
Decreto 2.032/91
Decreto 2.586/92
Resolución 126/93
Resolución 158/93
Resolución 577/93
Resolución 152/94
Ley 24.391
Ley 24.467
Decreto 256/96
Disposición 16/96
Resolución 429/96
Decreto 692/98
Ley 25.239
Ley 12.263
Decreto 290/00
Ley 12.119
Ley 26.005
Ley 12.228
Decreto 2.815/06

Anexo II

Formulario Utilizado para la Encuesta

**ENCUESTA SOBRE ALTERNATIVAS CONSTITUTIVAS
DE LA ASOCIATIVIDAD EXPORTADORA**

Nombre de la Entidad

Domicilio:

Fecha de Constitución:

Cantidad de Empresas que Agrupa:

Sector al que pertenece:

Institución Patrocinante de la Agrupación:

Nombre del Encuestado:

Cargo:

A) Características de la Agrupación Exportadora

B)

1) ¿Bajo qué forma se encuentra constituida la agrupación exportadora a la que pertenece?	
a	Sociedad Anónima, o de Responsabilidad Limitada
b	Unión Transitoria de Empresas (UTE)
c	Asociación de Colaboración Empresaria (ACE)
d	Consortio de Cooperación (Según Ley 26.005)
e	Cooperativa

f	Grupo Exportador (sin entidad jurídica)
g	Otro (Por favor especifique)

2) ¿Cuál es el principal objetivo funcional de la agrupación exportadora a la que pertenece?

a	Solo prestar servicios a sus miembros, facilitando la internacionalización
b	Solo promocionar internacionalmente los productos o servicios de sus miembros
c	Solo comercializar internacionalmente los productos o servicios de sus miembros
d	Prestar servicios y promocionar los productos o servicios de sus miembros
e	Promocionar y comercializar internacionalmente los productos y servicios de sus miembros
f	Otro (Por favor especifique)

3) ¿Cuál es la actuación que cumple la agrupación exportadora una vez identificado el negocio?

a	Actúa como trader, comprando el producto o servicio al miembro para luego venderlo al exterior
b	Actúa como "agente de exportación", percibiendo una comisión por las operaciones concretadas
c	Delega el negocio al miembro, no percibiendo comisiones
d	Otro (Por favor especifique)

4) ¿Cuál es la participación de la agrupación exportadora en la gestión aduanera de la exportación?

a	Realiza la exportación a su nombre
b	No interviene, dejando la gestión aduanera de la exportación en manos del miembro vendedor
c	Realiza la exportación a su nombre, pero por cuenta y orden del miembro vendedor
d	Coordina para que una de las empresas miembro gestione la exportación por cuenta y orden de otros miembros
e	Otro (Por favor especifique)

5) De acuerdo a los sectores de la economía a los que pertenecen los miembros, la agrupación puede catalogarse como...

a	Monosectorial
b	Multisectorial
c	Otro (Por favor especifique)

B) Motivaciones de la Agrupación Exportadora

6) ¿Cuáles fueron las razones que motivaron a las empresas miembro, hacia la creación de la agrupación exportadora? (puede marcar más de una opción)

La intención de...

<input type="checkbox"/>	Compartir los costos para la promoción comercial hacia el exterior
<input type="checkbox"/>	Compartir los costos para la participación en ferias, exposiciones o misiones comerciales
<input type="checkbox"/>	Compartir los costos para la realización de estudios de mercado
<input type="checkbox"/>	Realizar exportaciones de manera unificada, optimizando la contratación de servicios (fletes, despachante aduanero, gastos portuarios, etc.)
<input type="checkbox"/>	Realizar compras conjuntas para optimizar costos
<input type="checkbox"/>	Realizar importaciones conjuntas para optimizar costos
<input type="checkbox"/>	Aprovechar los incentivos específicos brindados por el Estado
<input type="checkbox"/>	Complementar los bienes y servicios ofrecidos, haciendo mas atractiva la oferta comercial por la ampliación de línea.
<input type="checkbox"/>	Incrementar los volúmenes de oferta, para acceder a demandas de mayor significación
<input type="checkbox"/>	Exportar en forma conjunta –unificando los despachos aduaneros- con el fin de reducir gastos operativos
<input type="checkbox"/>	Aprovechar el “efecto remolque” –o sinergia- que puede lograrse a través de la asociatividad exportadora

	Acceder a nuevos conocimientos, mediante la interacción con otros empresarios del grupo
	Actuar en forma conjunta para gestionar la obtención de normas de calidad
	Crear una marca que identifique al grupo
	Facilitar su acceso a servicios de consultoría y soporte
	Calificar en forma conjunta para obtener un mejor acceso a fuentes de financiación
	Posibilitar un mejor acceso a la información relevante
	Lograr la cooperación con otros miembros, en materia de técnicas de producción y desarrollo de productos
	Otro (Por favor especifique)

7) Marque las restricciones que afectan al negocio exportador de las empresas miembro, y que esperaron superar –o morigerar– mediante la agrupación exportadora
 (“nada significativa” se asimilará a inexistencia de la restricción)

	Nada Significativa	Algo Significativa	Bastante Significativa	Significativa	Muy Significativa
a) Problemas para obtener financiación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b) Dificultades para identificar canales de comercialización en el exterior	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c) Dificultades para franquear barreras para-arancelarias en sus mercados meta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
d) Dificultades para la negociación en otros idiomas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
e) Falta de información sobre las oportunidades de negocio en el	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

exterior					
f) Desconocimiento de procedimientos para exportar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
g) Falta de personal con experiencia en comercio internacional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
h) Escasa dimensión de su empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
i) Carencia de recursos para encarar el negocio exportador	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
j) Dificultades para amortizar el costo de la gestión exportadora de pequeños lotes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
k) Problemas comerciales debido a la escasa amplitud de línea	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
l) Otros (especificar)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
m) Otros (especificar)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

8) ¿Algunas de las siguientes menciones se constituyen en obstáculos reales para la agrupación, actuando como limitantes para el desarrollo exportador de las empresas que forman parte de la misma?

	No es un Obstáculo	Es parcialmente Importante	Es Bastante Importante	Es Importante	Es Muy Importante
a) Inconvenientes para la obtención del registro como exportador ante la aduana	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b) Impacto negativo del IVA al exportar de manera unificada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c) Costo impositivo derivado de la consideración como "venta" a las transferencias de dominio producidas entre empresas de la agrupación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
d) Dificultades por el impacto impositivo de las compras conjuntas de envases y otros insumos, destinados a la exportación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

e) Dificultades en la utilización de la "exportación p/cuenta y orden de terceros"	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
f) Problemas contables e impositivos surgidos de la necesidad de que una empresa concentre exportaciones de varios miembros del grupo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
g) Falta de normas adecuadas para facilitar la asociación de PyMEs exportadoras	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
h) Incertidumbre por inexistencia de una política de Estado respecto de la defensa de la asociatividad exportadora	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
i) Falta de incentivos económicos para coadyuvar a la consolidación del grupo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
j) Dificultades para el acceso conjunto a servicios financieros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
k) Otro (especifique)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

9) Independientemente de los obstáculos que haya mencionado en la pregunta anterior, ¿bajo qué esquema resuelven la operatoria exportadora las empresas miembro de su agrupación? (si es que están exportando actualmente)

--

10) Retomando lo consultado en la pregunta 1, sobre la forma de constitución de su agrupación exportadora, ¿Existe conformidad con las facultades que esta forma asociativa les otorga?

a	Si (pase a la pregunta 12)
b	No
c	NS/NC

11) Si la respuesta anterior fue negativa, ¿considera que existe alguna forma jurídica para conformar la agrupación exportadora, que cubra las expectativas y objetivos que persigue su agrupación exportadora?

a	Si
b	No
c	NS/NC

12) Considera que existen oportunidades de negocio perdidas por la agrupación exportadora, debido a las falencias que presenta el marco normativo en Argentina

a	Si
b	No (pase a la pregunta 14)
c	NS/NC

13) En caso de haber contestado afirmativamente la pregunta anterior, mencione por favor si encuentra vías de solución para las falencias evidenciadas en el marco normativo

--

14) ¿Considera que la Ley 26.005 (Consortios de Cooperación) necesita ser modificada o ampliada para convertirse en funcional a las necesidades y objetivos de las agrupaciones exportadoras como la suya?

a	Si
b	No
c	NS/NC

15) Indique su grado de acuerdo o desacuerdo con las siguientes afirmaciones.

La forma en que actualmente está constituida nuestra agrupación (con o sin entidad jurídica), no nos permite acceder de manera conjunta a...

	En Desacuerdo	Parcialmente en Desacuerdo	Bastante de Acuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
a) Financiación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b) Acreditaciones de calidad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c) Programas de investigación y desarrollo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
d) La certificación de normas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
e) La contratación de expertos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

f) La compra o importación conjunta de insumos, componentes o equipos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
g) La optimización de costos en la gestión aduanera de exportación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
h) La exención o recupero de impuestos, propia de la actividad exportadora	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

16) ¿Su agrupación exportadora ha encontrado problemas para la gestión aduanera de las operaciones generadas en forma conjunta?

a	Si (Por favor, incluya una breve justificación)
b	No (Por favor, incluya una breve justificación)
c	NS/NC

17) ¿Cuáles son los principales problemas exógenos derivados del marco jurídico normativo, que actualmente está asumiendo la agrupación exportadora a la que pertenece?

--

18) ¿Considera usted que las agrupaciones exportadoras como la suya, para adoptar una forma jurídicamente aceptada en nuestra legislación deben resignar el cumplimiento de algunos de sus objetivos?

a	Si (Por favor, incluya una breve justificación)
b	No
c	NS/NC

Anexo III

Resultados de la encuesta

El contenido del presente anexo se ha incorporado, debido a su extensión, al soporte electrónico que acompaña esta obra.

Puede verse en las 100 páginas de este anexo, un detalle de las respuestas obtenidas en cada una de las veinticinco entrevistas realizadas.

Anexo IV

Listado de Agrupaciones de Empresas Exportadoras en Argentina

1	Agrupación Confeccionista de Pergamino
2	Agrupación Consur - Santa Fe
3	Agrupación de Colaboración Empresaria "Polo Grafico Argentino" – Buenos Aires
4	Apicultores Unidos Limitada -APIUNI
5	ARGNC
6	Asociación Civil Grupo Argentino de Proveedores Petroleros
7	BAIREXPORT Red de Exportadores de Buenos Aires
8	Cluster Córdoba Technology
9	Conjunto Argentino Exportador – CAEX – Buenos Aires
10	Consortio Apícola de Entre Ríos
11	Consortio de Cooperación de Empresas de la Madera - COSEMA - Berazategui - Buenos Aires
12	Consortio de Cooperación Productores de Especies - Salta
13	Consortio de Dulces y Conservas Artesanales – Santiago del Estero
14	Consortio de Empresas Textiles de Argentina -CETAR
15	Consortio de Energías Renovables de la Patagonia - Puerto Madryn
16	Consortio de Exportación FRUTAS ALTO VALLE - Rosario
17	Consortio Distrito Industrial Patagonia - San Martín - Buenos Aires
18	Consortio Exportador de Agropartes - CEAP - Las Varillas - Córdoba
19	Consortio Exportador de Fabricantes de Autopartes - CEFABA - Buenos Aires
20	Consortio Exportador de Lácteos del Centro Argentino -CELCA-
21	Consortio Exportador de Muebles de Córdoba
22	Consortio Exportador de Vinos - Mendoza
23	Consortio Naval de Río Santiago - CONARS - Buenos Aires
24	Consortio Vitivinícola Amullen
25	Cooperativa de Productores de Berries Limitada -COPROBE
26	Corporación Argentina de Leches Finas - Buenos Aires
27	Delsur Grupo Exportador
28	Grupo "Argentina Sporting Goods" - Buenos Aires
29	Grupo Alimentango
30	Grupo Argentina Industrial Eléctrica Exportadora ARIEX- Buenos Aires
31	Grupo Asociativo de Productores de Maquinaria Agrícola -GAPMA-
32	Grupo bienes de capital equipos médicos y hospitalarios - Buenos Aires
33	Grupo Carcarañá SRL
34	Grupo Celulosa Moldeada
35	Grupo Chaco Tecnoforestal
36	Grupo de Empresas de Equipamiento Médico PROMEX
37	Grupo de Fabricantes Rosarinos de Equipos Médicos – FREM – Rosario
38	Grupo Energético Andino

39	Grupo Exportador "Iluminar Group" – Buenos Aires
40	Grupo exportador argentino de alimentos naturales & gourmet - GEAN - Buenos Aires
41	Grupo Exportador Argentino de Lácteos – ARGENDAIRY – Buenos Aires
42	Grupo Exportador Armat
43	Grupo Exportador de Aceite de Oliva - Catamarca
44	Grupo Exportador de Ajos y Cebollas - San Juan
45	Grupo Exportador de Alimentos Delicatessen – FOOD CONCEPT – Buenos Aires
46	Grupo Exportador de Alimentos Envasados – "Del Paraná" - Rosario
47	Grupo Exportador de Alimentos Gourmet Food And Taste
48	Grupo Exportador de Arándanos - Azul del Sur - Buenos Aires
49	Grupo Exportador de Artículos de Deporte
50	Grupo Exportador de Autopartes – AUTOPAR – Buenos Aires
51	Grupo Exportador de Autopartes para Competición - UALÉN - Santa Fe
52	Grupo Exportador de Caracoles de Tierra Argentina
53	Grupo Exportador de Caza, Pesca y Náutica - Buenos Aires/Córdoba
54	Grupo Exportador de Cosmética y Perfumería Bellicos
55	Grupo Exportador de Cosméticos "Austral Beauty Care Group" - Buenos Aires
56	Grupo Exportador de Elementos para Deportes no tradicionales – Mar del Plata
57	Grupo Exportador de Equipamiento Alimenticio – GEEA – Rosario
58	Grupo Exportador de Ferretería Industrial- UNESA – San Francisco - Córdoba
59	Grupo Exportador de Fruta Fresca – SJFRUITS – San Juan
60	Grupo Exportador de Frutas Secas y Desecadas Mendoza
61	Grupo Exportador de Insumos, Productos y Equipos del Sector Plástico - Buenos Aires
62	Grupo Exportador de la Patagonia Andina - Bariloche
63	Grupo Exportador de Manufacturas de Acrílico - TRANSCRYL - Buenos Aires
64	Grupo Exportador de Manufacturas de Cuero – Buenos Aires
65	Grupo Exportador de Máquinas para la Industria Aceitera - PRISMA - Santa Fe
66	Grupo Exportador de Máquinas y Equipos para la Industria Alimenticia - GEMEIA
67	Grupo Exportador de Muebles – Buenos Aires
68	Grupo Exportador de Pasas de Uva - San Juan
69	Grupo Exportador de Repuestos Agrícolas - Las Parejas - Santa Fe
70	Grupo Exportador de Salud y Cosmética - Buenos Aires
71	Grupo Exportador de Servicios y Sistemas Informáticos I - Córdoba
72	Grupo Exportador de Servicios y Sistemas Informáticos II - Córdoba
73	Grupo Exportador de Tapicería y Decoración – DECOEXPORT – Buenos Aires
74	Grupo Exportador de Tecnologías de Información Rosario (GETIR)
75	Grupo Exportador de Turismo - Santa Fe
76	Grupo Exportador de Turismo AL SUR DEL NAHUEL - Río Negro
77	Grupo Exportador de Ventilación, Pulverización y Recolección de Polvo - Buenos Aires
78	Grupo Exportador de Vinagre y Aceto Balsámico - San Juan

79	Grupo Exportador de Vinos - San Juan
80	Grupo Exportador de vinos "Valle del Aconcagua" - Mendoza
81	Grupo Exportador Empresas Proveedoras de la Industria Alimenticia
82	Grupo Exportador Indumentaria Niños - GEIAN - Santa Fe
83	Grupo Exportador Juguetes Didácticos - Toc Toc - Buenos Aires
84	Grupo Exportador Máquinas Agrícolas - Rosario - Santa Fe
85	Grupo Exportador Mar Argentino -GEMA- Mar del Plata
86	Grupo exportador Mercosur de Electrónica - GEME - Buenos Aires
87	Grupo Exportador Orgánico – CONEXPORT – San Juan
88	Grupo Exportador para la Construcción y la Vivienda –GECON- Rosario
89	Grupo Exportador Proveedor de la Industria Cárnica y Alimentaria - Buenos Aires
90	Grupo Exportador Sol y Vinos - Mendoza
91	Grupo Exportador Tecnologías Información y Comunicación - Buenos Aires
92	Grupo GASI Grupo Argentino de Soluciones Industriales
93	Grupo Industrial Argentino de productos Eléctricos - GIAPE - Buenos Aires
94	Grupo Med&Lab – Buenos Aires
95	Grupo Textil Aconcagua -GTA- Buenos Aires
96	Le Gourmet Kosher Group - Buenos Aires
97	Misiones Tourism Group
98	Organic Hooney Bee Group - OHBG
99	Rafaela Furniture
100	Red de la Industria Hípica – RIHA – Buenos Aires

Anexo V

Agrupaciones de Empresas Exportadoras Encuestadas

1	Alimentango
2	ARGNC
3	Asociación Civil Grupo Argentino de Proveedores Petroleros
4	CEFABA: Consorcio Exportador de Fabricantes de Autopartes de Buenos Aires
5	Cluster Córdoba Technology
6	Consorcio Exportador de Agropartes - CEAP - Las Varillas - Córdoba
7	Consorcio Exportador de Lácteos del Centro Argentino -CELCA-
8	Consorcio Vitivinícola Amullen
9	Delsur Grupo Exportador
10	Gourmet Kosher Group
11	Grupo de Empresas de Equipamiento Médico
12	Grupo de Productores de Maquinaria Agrícola
13	Grupo del Paraná - Exportador de Alimentos
14	Grupo Exportador Argentino de Lácteos
15	Grupo Exportador ARMAT
16	Grupo Exportador de Alimentos envasados del Paraná
17	Grupo Exportador de Cosmética y Perfumería Bellcos
18	Grupo Exportador de Ferretería Industrial UNESA
19	Grupo Exportador de Juguetes Toc Toc
20	Grupo Exportador de Manufacturas de Acrílico "TRANSCRYL"
21	Grupo Exportador de Muebles
22	Grupo Industrial Argentino de Productos Eléctricos (GIAPE)
23	Grupo Unesa Consorcio de Cooperación
24	Misiones Tourism Group
25	PROMEX Grupo Exportador.

Bibliografía

Alonso, J.A. (1991): "La empresa española y los mercados internacionales". Revista de Economía, Nro 11.

Angelelli P.; Yoguel G.; y Gatto F. (1999) "Consultoría y Capacitación", en Gabriel Yoguel y Virginia Moorí-Koenig (coords.): "Los Problemas del Entorno de Negocios; Desarrollo Competitivo de las PyMEs Argentinas"; Ed. Miño y Dávila (Coedición con la Universidad Nacional de General Sarmiento, FUNDES Argentina y CIEPP); Buenos Aires.

Aoki M. (1990): "Toward an Economic Model of the Japanese Firm". *Journal of Economic Literature*, Vol.28, Tokio.

Baldinelli, Elvio, "Los Consorcios ante el Registro de Operadores"; en Suplemento de Comercio Exterior; Diario La Nación, del martes 9 de enero de 2007.

Bertalanfy L.V. (1962): Teoría General de los Sistemas, FCE 2ª Edición, México

Bueno Campos, E. (1992): "La globalización de la actividad empresarial: de la internacionalización a la globalización de las actividades económicas". Documento IADE, Universidad Autónoma de Madrid, Nro. 23, Junio.

Castro, M. y Moneu, I. (1993); "Los consorcios de exportación", en: "*Información Comercial Española*", número 718, España.

Coase, R (1937); "La Naturaleza de la Empresa", En la Naturaleza de la Empresa: Orígenes, Evolución y Desarrollo. Williamson, O; Winter, S. (Compiladores). Ed. FCE México

Coase, R.(1937); "*Naturaleza de la Firma*", en Cuervo et alter.

Coradini, M.A., y Vera, L.M. (2003) La microempresa en la producción apícola; en Alurralde, A, Coradini, M, Vera, L y Eisenchlas P, La microempresa en Argentina: Tres perspectivas de análisis, Buenos Aires, Foncap S.A.

Domínguez Ríos M. del C. (2003); "*Perspectivas teóricas de la cooperación y asociación para la competitividad empresarial en México*"; en Aporte: Revista de la Facultad de Economía-BUAP. Año VIII número 22; México.

Dromi, "Derecho Administrativo", Tomo I, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1992.

Equihua Zamora A. (1999) "El Dilema de la Asociación de la Empresa Media" en Isabel Rueda Peiro (coörd.) "*Asociación y Cooperación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: México, Brasil, Italia y España*". México, IIEC-FCAUNAM. Miguel Angel Porrúa Editores.

Esser, Hillebrand, Messner Y Meyer-Stamer (1996): Competitividad sistémica: Nuevo Desafío para las Empresas y la Política. Revista CEPAL Nro. 59

Esser, K., Hillebrand, D. Messner y J. Meyer Stamer (1996), "*Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío para las Empresas y la Política*"; Revista de la CEPAL Número 59;

Fundación Bank Boston; Fundación Exportar (2004), Los consorcios de exportación: La asociación de pequeñas y medianas empresas como medio para lograr el aumento de las exportaciones argentinas; Buenos Aires, disponible en Internet a través de www.fstandardbank.edu.ar/inst/sec-idsea/esp/docs-informes/cons-exp.doc

Fundación Standard Bank (2008) Informe de actividades año 2007, Programa para la formación de consorcios de exportación, Buenos Aires, disponible en Internet a través de www.fstandardbank.edu.ar/inst/sec-idsea/esp/docs-informes/informe-2007.pdf

Green, R. (1992) "Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario"; Revista Desarrollo Económico, Vol 32, Nro 126, Buenos Aires.

Green. y Rocha Dos Santos R. (1992): Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. N° 162 Oct.-Dic.

Guillén, M. (2001): "International business". En *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. Oxford: Elsevier Publishers

Guillén, M. (2004): "La internacionalización de las empresas españolas", *Historia Empresarial ICE*, n° 812, pp. 211-224.

Gutman G. (1999) "Mercados Internos e Internacionales", en Gabriel Yoguel y Virginia Moori-Koenig (coords.): "*Los Problemas del Entorno de Negocios; Desarrollo Competitivo de las PyMEs Argentinas*"; Ed. Miño y Dávila (Coedición con la Universidad Nacional de General Sarmiento, FUNDES Argentina y CIEPP); Buenos Aires.

Hermosilla Perez A. y Solá J. (1989); "Cooperación entre Empresas", Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, Madrid.

Kantis H. (1996) "Inercia e Innovación en las Conductas Estratégicas de las PyMEs Argentinas: Elementos Conceptuales y Evidencias Empíricas"; Documento de Trabajo Nro. 73; CEPAL; Oficina de Buenos Aires.

Kantis H. (2001) "Alianzas Exportadoras de las PyMEs Argentinas" en: Moori Koenig V.; Milesi D.; y Yoguel G. (coord.); "*Las Pymes Argentinas Exportadoras Exitosas: Hacia la Construcción de Ventajas Competitivas*"; Ed. Miño y Dávila, Buenos Aires.

Kosacoff B. (1993): "El Desafío de la Competitividad: La Industria Argentina en Transformación", Ed. Alianza, Buenos Aires

Laguna Sorozábal, M. (1997): "La disyuntiva de la internacionalización". *Harvard Deusto Business Review*, Nro 81 Nov-Dic.

Lanzara R., Varaldo R. y Zagnoli P. (1991): "Public Support to Export Consortia: The Italian case"; "*Export Development and Promotion: The Role of Public Organizations*". Kluwer Academic Publishers,

Lauret F. y Perez R. (1992): "Meso-analyse et economia agroalimentaire". *Economie et Sociétés*. N° AG/21, Lion.

Ledesma Carlos (2004); "Consortios de Exportación: El despegue regional"; Ed. Buyatti, Buenos Aires.

Levitt, T. (1983): "La globalización de los mercados". *Harvard-Deusto Business Review*. Vol. 16. cuarto trimestre, pp 49-64

Maletta H. (1998): "La Política Agrícola en Transición", Universidad del Salvador, Ed. Mimeo, Buenos Aires

Marienhoff, Miguel, "Tratado de Derecho Administrativo", cuarta edición, Tomo I, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1990.

Milesi D. y Yoguel G. (2001); "Comparación de las Características de las PyMEs Exportadoras Exitosas de la Región Metropolitana (RMBA) y el Interior del país"; CEPAL, Oficina de Buenos Aires.

Milesi D.; Yoguel G. y Moori Koenig V. (2001); en "Competencias Endógenas y Estrategia de Exportación de las PyMEs Exportadoras Exitosas" en: Moori Koenig V.; Milesi D.; y Yoguel G. (coord.); "Las Pymes Argentinas Exportadoras Exitosas: Hacia la Construcción de Ventajas Competitivas"; Ed. Miño y Dávila, Buenos Aires.

Molina Sandoval, Carlos; "Consortios de Cooperación: Análisis de la Ley 26.005 y de su normativa complementaria"; Ed. Lexis Nexis, Buenos Aires, 2005.

Nieto, M.J. (2001): "Tipos de propiedad y comportamiento estratégico de la empresa". Tesis no publicada, Dpto. de Economía De Empresa, Universidad Carlos III de Madrid.

ONUDI (2004), "Guía de los Consortios de Exportación", Subdivisión de Pequeñas y Medianas Empresas, Viena, Austria.

Pérez López, J.A.(1993; "Fundamentos de la Dirección de Empresas", Ediciones Rialp, Madrid.

Porter M.E. (1997): *Ventaja Competitiva: Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*. 14 ed. Compañía Editorial Continental. Version original: *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*; Ed. The Free Press

Renart Ll. (1995): "Consortios de Exportación Enfocados: El Diseño y puesta en práctica", *Documento de Investigación* número 289, del IESE; Barcelona.

Renart, Ll. (1997); *Consortios para la exportación: en busca del mejor aliado*, volumen 16 de la IESE Business Management Library, Ediciones Folio, Barcelona.

Renart, Ll. (1999), "Consortios de exportación y otros tipos de alianzas estratégicas entre empresas", *Boletín Económico del ICE* Número 2.627, sección "Aula de Formación", Ministerio de Economía y Finanzas, Madrid.

Renart Ll. (2004); en "Consortios de Exportación", ponencia representando al IESE Business School, Universidad de Navarra, Ecuador.

Romero Ullman, R; (1989) "Estructuras Empresarias para el Comercio Internacional", 2da. Edición; Ed. Depalma, Buenos Aires.

Segura S. J. (1992): "La Industria Española y la Competitividad", Ed. Espasa Calpe, Madrid

Simon, A (1976)"From Substantive to Procedural Rationality," en: S.J.Latsis, ed., *Methods and Appraisal in Economics*; Cambridge Univ.Press

Welch L. y Joynt P. (1987): "Grouping for Export: an Effective Solution?", en S. REID y P. J. ROSSON (editores): *Managing Export Entry and Expansion*, Praeger, Nueva York.

Williamson O. (1987) "*The Economic Institutions of Capitalism*"; Free Press, Nueva York.

Yoguel, G. (1999) "Las Restricciones Exógenas: La Visión de las Firmas", en Gabriel Yoguel y Virginia Moor-Koenig (coords.): "Los Problemas del Entorno de Negocios; Desarrollo Competitivo de las PyMEs Argentinas"; Ed. Miño y Dávila (Coedición con la Universidad Nacional de General Sarmiento, FUNDES Argentina y CIEPP); Buenos Aires.

Zurla P. (1991): "Nuevas Tecnologías, Estrategias de Redes y Economías Locales", en *Sociología del Trabajo, Nueva Época*. Num. Extraordinario; Buenos Aires.