

Alberto García Müller
Profesor de la Universidad de los Andes

ARTICULACION DE EMPRESAS DE ECONOMIA SOLIDARIA
(Integración Horizontal)

Mérida/Venezuela - 1.995

INTRODUCCION

El presente artículo es una primera aproximación a un trabajo más elaborado cuyo objetivo es analizar las posibles formas y mecanismos de alianza, colaboración, coordinación, agrupación, asociación o cooperación entre empresas de economía social o solidaria, y de éstas con otras empresas afines o de naturaleza mercantil. Ello, como estrategia para la construcción y consolidación integrada del Sector de Economía Solidaria, y como alternativa para la sobrevivencia y desarrollo del Sector en el mundo contemporáneo, caracterizado por la globalización de las economías, los grandes mercados, los monopolios y las empresas transnacionales.

Se trata de estudiar las modernas formas mercantiles de concentración y colaboración de empresas que indudablemente han tenido notable éxito en el mundo económico contemporáneo, para deducir la manera de emplearlas en el Sector solidario de la Economía, sin que por ello se pierdan o desvirtúen los principios que le son propios y que animan a la multiplicidad de empresas que lo constituyen.

El empleo de formas jurídicas mercantiles en el Sector Social o Solidario no debería extrañar, por dos razones. La primera, que modernamente se tiende a entender el Derecho Mercantil, más como el régimen jurídico de la Empresa (sin importar la naturaleza jurídica de la misma) que como el tradicional derecho del lucro y de la intermediación. Y segundo, las empresas lucrativas han venido utilizando formas netamente cooperativas para sus integraciones empresariales.

De manera que, en definitiva, las relaciones que establecen las empresas entre sí -sean éstas lucrativas o solidarias- para la consecución de objetivos comunes, pueden revestir la forma mercantil o cooperativa-solidaria. A nuestra manera de ver, ello es indiferente. Lo que importa es que, en el caso de las empresas solidarias, dichas relaciones no hagan perder sus objetivos, ni se pongan en entredicho los principios que las sustentan.

No estudiamos las formas ordinarias de integración vertical tradicionalmente empleadas por las cooperativas, mutuales y demás formas empresariales de propiedad y gestión de los trabajadores, ya que han sido objeto de numerosos trabajos e investigaciones (Althus, 1976; Esteller, 1969; Martínez Charterina, 1990; Parra de Mas, 1974; Basagoti, 1989; Briganti, 1993; Colantonio, 1990; Embrid, 1959; Rosembuj, 1986).

1. ARTICULACION EMPRESARIAL

1.1. *Conceptuación:*

En la materia no existe aún una terminología decantada, sino en proceso de elaboración, ya que se utilizan indistintamente diversas palabras para definir conceptos semejantes, tales como grupos, consorcios, conciertos, holding , concentración, asociación o agrupación empresarial, todo lo que conduce a confusión terminológica.

En el presente trabajo entendemos por articulación cualquier tipo de asociación, alianza, agrupación, unión, colaboración o cooperación estable o permanente entre empresas, para la consecución de objetivos comunes, fundamentalmente de orden económico y social. La articulación puede darse por concentración o por colaboración.

La articulación puede alterar la estructura de las empresas, como cuando se acude a las figuras de la fusión, la escisión o la transformación, produciéndose una sustancial modificación en la organización interna. Puede no producir mutación en la estructura jurídica interna, como cuando se establece una relación de subordinación, donde las empresas controladas o subordinadas mantienen su individualidad jurídica. También, se presentan relaciones contractuales entre empresas que sin afectar la identidad jurídica ni económica de la sociedad, determinan vinculaciones que se establecen en diferentes niveles de colaboración, cooperación o coordinación (Arrubla,1992:246).

1.2. *Formas de Articulación: Colaboración/Concentración:*

La articulación de empresas se realiza mediante:

a) **Concentración empresarial:** se trata de un mecanismo de reorganización interempresarial, como forma de mejorar la posición y potencialidad de las empresas en el mercado ampliado. "Se trata que dos o más empresas cumplan de la mejor manera posible el objeto o actividad para los cuales fueron creadas, a través de una coordinación o dirección única y común" (Rippe,1993:4).

b) **Colaboración empresarial:** de forma que no se altere la independencia económica o autonomía jurídica de las empresas que cooperan. Por vía contractual las empresas ponen en común ciertas vertientes de su actividad económica, pero nunca hay subordinación jurídica y económica entre una y otra de las sociedades que colaboran.

1.3. Objeto de la articulación:

a) **Razones internas:** compartir riesgos, reducir incertidumbre, conjuntar capacidades específicas o conseguir economías de escala; necesidad de crecimiento y expansión de las unidades productivas, búsqueda de mayores utilidades, etc. "En todos estos casos la cooperación permite aumentar las fortalezas internas de las empresas mediante el incremento de los recursos existentes o el mejoramiento de su utilización" (Salazar,1993:62);

b) **Razones competitivas:** obedecen al objetivo de reforzar las oportunidades y posiciones competitivas de las empresas que participan: entre otras, expansión de negocios, racionalizar industrias maduras, integración de procesos productivos, cambios tecnológicos, descubrimiento de innovaciones que requieren grandes recursos;

c) **Razones estratégicas:** para facilitar o aportar nuevas posiciones estratégicas a las empresas cooperantes: explotar nuevos negocios, transferir tecnología, diversificar productos o actividades económicas, penetración de nuevos mercados o búsqueda de mejores posiciones, etc. (Rippe,1993:4).

2. LA CONCENTRACION DE EMPRESAS

2.1. Concepto:

En general, la concentración consiste en la unión permanente de dos o más empresas. Normalmente incluye todas las operaciones que tienen por fin aumentar el tamaño y poderío económico de las empresas, aumentando sus dimensiones y disminuyendo su número.

Por concentración "... puede entenderse una institución duradera de relaciones privilegiadas entre empresas, fundadas sobre la reciprocidad de ventajas, la concertación sistemática, y la búsqueda en común de todos los progresos y avances que puedan contribuir a conseguir un objetivo conjunto, de carácter general o específico. La cooperación revela, por lo tanto, una asociación de fuerzas, que permite compartir recursos, evitar riesgos, y facilitar la realización de proyectos comunes, con el fin de alcanzar un objetivo preestablecido, o de realizar una acción determinada. También revela, y más bien tiene como requisito fundamental, la existencia de una estrategia competitiva clara por parte de las empresas que participan, así como una estrategia competitiva para el proyecto de cooperación en si mismo" (Salazar,1993:62).

Puede, también, darse un fenómeno inverso, en el cual la empresa crece *formando enjambres*, funda filiales, obtiene el control de empresas pertenecientes a terceros o celebra convenciones con sus concurrentes. Las empresas de base se mantienen en sus mismas dimensiones, se mantiene igual número de empresas, pero quedan integradas a una unidad más vasta, con una dirección económica unitaria" (Marzorati,1992:127).

Puede darse con pérdida de personalidad jurídica, o sin pérdida de personería. En éste caso, las empresas pueden establecer relaciones de coordinación o de subordinación entre sí (Morales,1993:2).

2.2. *Clasificaciones*: la concentración de empresas puede clasificarse de distintas maneras, en el entendido que una forma concreta de concentración puede ser ubicada en diversos sistemas clasificatorios:

a) por la forma jurídica de las empresas que participan, la concentración puede ser: **Libre**, cuando las empresas que colaboran son de cualquier naturaleza jurídica, por ejemplo, cooperativas con empresas lucrativas; y **Sectorial**, cuando se unen empresas pertenecientes al mismo sector, por ejemplo, cooperativas entre sí, o entre empresas de similar naturaleza, por ejemplo, empresas sin fines lucrativos, como una asociación entre mutuales y cooperativas.

b) según el tiempo durante el cual se unen las empresas, se puede tratar: de una **unión temporal** para llevar a cabo la explotación de un determinado bien (por ejemplo, un consorcio para construcción de una autopista). La unión temporal puede ser a corto, mediano y largo plazo; la unión con **carácter indefinido** con la intención de mantener una única estructura de negocio y, ante todo, de dirección (Rojo,1993:254).

c) según la estructura empresarial causada con la unión, puede tratarse de: **Agrupación horizontal**, en donde las empresas que se unen pertenecen a un mismo sector de la actividad, o de otra forma, las empresas unidas eran competidoras entre sí; **Agrupación vertical**, donde las empresas que se unen pertenecen a sectores diferentes, pero relacionados, siendo unos de otros proveedores o clientes; **Agrupación conglomerada**, donde las empresas que se unen pertenecen a sectores que guardan poca o ninguna relación entre sí (Rojo,1993:254).

d) por las relaciones de control o dominación que se establecen entre las empresas, puede ser: **Promovible**, cuando se concreta en acuerdos de cooperación empresarial que no supongan el control o dominio de una empresa sobre otra u otras; **Inhibible**, en tanto produzca la concentración del poder económico en una o más empresas, cuando perjudique el libre desarrollo de la competencia en el mercado, control que puede ser ejercido por una empresa sobre otra u otras, tanto bajo la forma de participación en el capital (Sociedad de sociedades) como bajo la forma de especiales vínculos contractuales (contratos de empresa), de modo tal que aquella tenga el ejercicio del poder de centralizado o mando unificado de su coordinación o dirección, constituyendo un grupo de empresas; **Permisible o tolerable**, cuando se funda en motivos de

política pública, económica o social, como la promoción de exportaciones, la supervivencia de las PYMES, o la atención de áreas deprimidas o grupos carenciados" (Rippe,1993:4).

e) por el resultado empresario obtenido, la concentración da lugar a la formación de una nueva empresa resultado de la agrupación de sociedades (Embrid,1989:43). Puede, también, no dar lugar a una nueva persona jurídica ni a un patrimonio separado, sino que una empresa obtiene el control de otras empresas pertenecientes a terceros, o celebra convenciones con sus concurrentes. Cada empresa mantiene su individualidad, sus mismas dimensiones, pero todas quedan integradas a una unidad más vasta, con una empresa que ejerce la dirección económica unitaria.

2.3. Tipos de Concentración:

Una vez que se ha decidido proceder a la concentración empresarial, es necesario proceder al diseño de la forma legal concreta a adoptar. Para ello es menester tomar en cuenta tanto la estrategia que impulsó la concentración como la estructura específica a adoptar para hacerla compatible con la racionalidad legal.

A continuación describimos los rasgos esenciales de las principales formas jurídicas que puede adoptar la concentración de empresas, de manera de contar con elementos de orden legal que permitan seleccionar la que mejor se corresponda con las particularidades del caso concreto.

Los principales tipos jurídicos que puede adoptar la concentración de empresas, que -inclusive- presentan infinidad de variantes o combinaciones de acuerdo a las estrategias particulares de las empresas- son:

a) *Operaciones en común*: se trata de la forma más sencilla, pero no por ello menos útil, de concentración. Consiste en convenir (vía contractual) la realización de una o más operaciones en forma conjunta.

En tal caso, se debe determinar la duración, el objeto, el reparto de responsabilidades entre las partes y la forma de distribución de las utilidades o pérdidas obtenidas. También, puede establecerse cual de las unidades asume la gestión y la responsabilidad ante terceros.

b) *Agrupaciones de Colaboración Empresaria*: se trata de un contrato de coordinación entre empresas que tiene por finalidad la de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades, sin que se dé nacimiento a una persona jurídica ni a un patrimonio propio, aunque da lugar a una organización común de orden administrativo-económico y las prestaciones de las partes se destinan a un fondo común operativo (Arrubla,1992:268).

Da lugar a una estructura a la que se atribuye la satisfacción de intereses de los participantes individualmente considerados: su función es prestar un servicio a los miembros del que se desprenda la posibilidad de obtener una ventaja económica para los mismos. Se trata de una

actividad mutualista o cooperativista entre empresas orientada a crear condiciones que permitan a sus miembros obtener ventajas económicas (Fusaro,1987:15).

c) *Grupos*: consisten esencialmente en un conjunto de empresas controladas por un grupo de accionistas, generalmente vinculados entre sí (Francés-Dávalos,1992:15). Las empresas mantienen su independencia jurídica, económica y operativa. Lo que las caracteriza como pertenecientes a un grupo es el vínculo de su pertenencia patrimonial, sin que sea necesaria una dirección unificada, ni que actúen en la misma rama de actividad.

Los grupos actúan bajo relaciones de dominación no formales, dados por unión personal: identidad de dirigentes de las empresas agrupadas; aceptación de un dirigente de confianza de todas las empresas o contactos frecuentes para una operación acorde, de los dirigentes de las diversas empresas (Barbero,1967:IV-455).

d) *Consortio*: es un contrato de colaboración entre dos o más empresas, con la finalidad de unir esfuerzos para lograr un determinado objetivo o actividad determinada, sin que necesariamente se establezca una sociedad entre ellos (Arrubla,1992:284), con la finalidad de ampliar su capacidad operativa o mejorar su participación en el mercado.

Las empresas consorciadas constituyen un fondo consorcial formado por sus contribuciones comunes y un oficio destinado a desplegar su actividad con los terceros. Cada empresa despliega una parte de las actividades, bajo la coordinación del oficio.

e) *Corporaciones*: es una agrupación de empresas productivas potencialmente autónomas, que dependen de un centro de decisión común. El elemento distintivo de la corporación es el centro de control gerencial, el cual posee completa autoridad sobre las empresas que la conforman. (Francés-Dávalos,1992:1). La corporación define las políticas empresariales, su control, la planificación estratégica de la actividad de sus socios y la gestión de los recursos y actividades comunes.

La propiedad accionaria es el fundamento de jerarquía de autoridad que vincula a las empresas. La corporación, desde el punto de vista legal, está constituida por grupos de empresas relacionadas por vínculos de propiedad.

La corporación puede estar constituida por empresas operadoras que realizan la actividad social, pero no son propietarias de acciones; tenedoras, que son propietarias de acciones y no realizan actividad mercantil y operadoras-tenedoras, que son propietarias de acciones y realizan actividad mercantil (Francés-Dávalos,1992:310).

Las características básicas de la corporación son: 1. Autonomía jurídica aparente o externa de las empresas dominadas, aunque internamente no lo sean; 2. dominación y dependencia de una empresa sobre otras (vía control accionario, gerencial o bancario; 3. dirección unificada: posibilidad de la empresa dominante de guardar para sí una gestión absoluta o flexible, como elemento cohesionador del grupo; 4. interés grupal de la empresa dominante, distinto del particular

de cada entidad, que puede dar lugar a decisiones extremas: como apoyar la supervivencia de una empresa en crisis o promover la disolución de una empresa solvente (Morales,1993:6-14)

f) *Holding*: es aquella forma jurídica por la cual una empresa Matriz detenta el control accionario de otras empresas llamadas operadoras o filiales, que por tal hecho le están subordinadas. Estas pueden haber sido constituídas por la empresa matriz, o ser el resultado de un contrato de dominación que establece los mecanismos de control. El holding se orienta hacia la autonomización de la gestión de ciertas actividades especializadas.

La empresa matriz ejerce poder sobre las filiales: detenta el total o la mayoría de sus recursos, controla la gestión de ellas y decide sobre el empleo de los resultados económicos. Las filiales trasladan a la matriz las facultades decisorias y reducen su marco de competencia interna, la que se limita al cumplimiento de las tareas específicas que les asigna la matriz.

g) *Joint-Venture*: es una unión o agrupación temporal de dos o más empresas, combinando sus respectivos recursos, con o sin la formación de una sociedad, para realizar una operación concreta o proyecto común -normalmente de alta rentabilidad y riesgo-, con el fin de obtener una utilidad y asumiendo los riesgos que le son propios. Por ello se les denomina sociedades de riesgo compartido. Su duración puede ser fijada de antemano o estar supeditada a la consecución del objetivo específico para el que se creó.

h) *Conciertos*: denominados por la doctrina italiana concentración de Haciendas, consiste en la aportación de activo de una sociedad a otra (existente o a constituir), recibiendo a cambio acciones o cuotas de la segunda, pero con la consecuencia de que la sociedad aportante sobrevive, si bien su objeto queda limitado y modificado por sustracción, por el hecho de que el ejercicio del ramo de actividad a que el mismo se refiere, queda, en todo o en parte, transferido a la otra sociedad (Barbero,1967:IV-452 y Messineo,1955:V-564). Hay una delegación de poderes de la empresa aportante a la aportada.

i) *Conglomerados*: es una forma de concentración de empresas dedicadas a actividades sin relación entre sí en la vertiente industrial o comercial, realizada por compra de otras empresas o por procesos de fusión y no por procesos de desarrollo interno. Con el conglomerado se persigue compartir los servicios centrales de administración, investigación, ingeniería, producción contabilidad, control, desarrollo ejecutivo y dirección general de actividades de empresas cuyas actividades no coinciden en absoluto. Se pretende una mayor rentabilidad de los capitales en la medida en que éstos se ven menos afectados por los azares de la coyuntura de una rama dada (Bernard-Coll,1980:296).

j) *Sociedad de Cartera*: es una sociedad anónima creada por una empresa individual o concentrada que tiene por objetivo adquirir, detentar y administrar participaciones estratégicas en sociedades de capitales y acceder al mercado de capitales con el fin de incrementar la capacidad de captación de recursos. Ha sido utilizada por Mondragón Corporación Cooperativa (Celaya,1992:127 y Mongelos,1990:166).

k) *Asociación en Participación*: se trata de un contrato por el cual una de las partes, llamada asociante atribuye a la otra, llamada asociado, contra la retribución de una determinada aportación, una participación en las utilidades de su empresa o de uno o más negocios.

El aportante comparte los riesgos de la gestión de la empresa: de haber utilidades, las comparte; si pérdidas, también, generalmente en igual proporción. El asociante mantiene la gestión y dirección de la empresa y el asociado puede tener un control determinado en el contrato y tiene derecho a la rendición de cuentas (Barbero,1967:449).

l) *Formas financieras*: además de estas formas principales podemos mencionar algunos mecanismos de articulación financiera: anticipación de fondos propios, pool bancario de cofinanciamiento, fondos mutuales de garantía, sociedades de garantía recíproca, fondos de compensación, empresas de administración de participaciones, etc.

2.4. *Mecanismos para la concentración de Empresas*:

En este apartado se describen las principales caminos o vías más frecuentemente utilizados para llegar a conformar algunos de los tipos de concentración empresarial. Entre ellos, podemos señalar:

a) *la asociación a una empresa*: consiste en la posibilidad de que una empresa pueda asociarse o hacerse socia de otra empresa de igual o diferente naturaleza. De esa manera puede realizar con ella operaciones de su objeto social, participar en la dirección y gestión de la misma en condiciones de igualdad o de preferencia con los demás miembros, y participar en las utilidades o pérdidas que obtuviere.

Por ésta vía podría detentar una parte sustancial de su capital al adquirir un número importante de participaciones, títulos o acciones de la misma, con lo que asumiría -de hecho o de derecho- parte del control de la empresa.

c) *Fundación de empresas*: consiste en la constitución de una empresa con capital proveniente de otra empresa o de sus miembros individuales, la que por tal hecho detenta el control de la misma por poseer el total o una parte de su paquete accionario que, a la vez, le permite ejercer influencia determinante sobre la misma;

d) *Adquisición de empresas*: consiste en la compra de una empresa objetivo por parte de un comprador, que puede ser: los trabajadores, los directivos o los socios de la misma; otra empresa u otros inversionistas externos. Se realiza por:

1. *Adquisición de acciones o participaciones*: el comprador se hace con las acciones de la empresa objetivo pagando con dinero, acciones u otros títulos emitidos por el comprador, adquiriéndolas directamente a los accionistas;

2. Oferta pública de acciones (OPA): "oferta de comprar acciones de otra sociedad, a un precio fijo por acción, a los propietarios de las mismas que lo deseen, a cambio de dinero líquido o de las propias acciones de la adquirente" (Mascareñas,1993:13). Se acostumbra otorgar a los accionistas una prima (alrededor del 20%) sobre el precio de mercado existente de la acción;

3. Adquisición de activos: por este medio se compran los activos de la empresa objetivo, pagando directamente a ella y no a los accionistas, en forma de dinero, acciones de la empresa compradora o de otros títulos emitidos por éste.

4. Apalancamiento financiero (LBO): es un mecanismo de compra de empresas que consiste en financiar una parte importante del precio de adquisición mediante el uso de deuda. Esta última está asegurada, no sólo por la capacidad crediticia del comprador, sino por los activos de la empresa adquirida y por los flujos de caja esperados (Mascareñas,1993:137).

e) *Compra de la empresa por los trabajadores*: consiste en la compra de los activos de una empresa por parte bien sea de los directivos de la misma, por los trabajadores de ella o por una combinación de ambos. También, puede ser hecha por directivos de otra empresa que acceden a la titularidad de una empresa de la que no forman parte.

La razón de ello puede ser lograr la continuidad de una empresa en peligro de cierre, para evitar la pérdida del empleo o en caso de privatización de empresas públicas en que son preferidos los trabajadores para la adquisición de las mismas.

f) *Transformación-conversión*: se trata de modificar la forma jurídica de una empresa, transformándola en otra forma jurídica cónsona con otra y que, por tal razón, pueda legalmente establecer vínculos asociativos o contractuales con otras empresas relacionadas.

La transformación de la forma jurídica puede ser impuesta legalmente cuando se permite a una empresa adquirir otra, con la obligación de transformarla a su misma forma jurídica.

g) *Fusión*: la fusión consiste en el acuerdo de unión de dos o más empresas, subsistiendo una sola que asume todos los derechos y obligaciones de las fusionadas. Puede darse por incorporación o por unión.

La fusión por **incorporación** se produce cuando una empresa, llamada incorporante absorbe los activos y pasivos de otra u otras, llamadas incorporadas, las que desaparecen por este hecho, subsistiendo la incorporante. La fusión por **unión** se da cuando dos o más empresas acuerdan disolverse para constituir una empresa que asume todos los derechos y obligaciones de aquellas.

h) *Escisión*: consiste en un mecanismo similar pero contrario al anterior, por el cual una empresa decide dividirse en dos o más empresas que asumen, cada una, una parte proporcional de los derechos y obligaciones, activos y pasivos de aquella.

Las empresas escindidas, a su vez, pueden fusionarse a otra empresa vía unión, o permanecer jurídicamente independientes, las que pueden establecer vínculos contractuales o asociativos o una estrategia común.

Existen, también, las fusiones triangular normal y triangular opuesta como mecanismos diseñados para la adquisición de empresas, mediante la constitución temporal de otra empresa que actúa como vehículo de transferencia de financiamiento externo (Mascareñas,1993:160).

i) *Disolución*: es el mecanismo por el cual se extingue legalmente una empresa, bien sea por razones estratégicas, económicas o técnicas. Al disolverse se puede acordar el traspaso del total o parte importante de los activos de una empresa a otra, o la cesión de títulos a otros accionistas, sin necesidad de proceder a la liquidación formal.

3. COLABORACION EMPRESARIAL

La colaboración empresarial puede darse en forma **vertical**, al establecerse por vía contractual relaciones de colaboración entre pequeñas y grandes empresas; y **horizontal**, mediante relaciones de colaboración entre empresas dedicadas a la misma actividad. En este caso, "... se basan en un principio asociativo, sin que esta asociación conlleve pérdida de autonomía jurídica o económica para las empresas asociadas" (Monge,1993:26).

Se trata de contratos de duración más o menos prolongada, que establece un sistema coordinado entre empresas independientes que, sin embargo, transfiere parte de la autoridad de decisión de la empresa al control de otra empresa, lo que permite a la red así creada operar de manera coordinada incrementando eficiencia y ganancias (Marzorati,1992:3).

En ciertos casos hay leyes que definen los rasgos fundamentales de estas formas, y se determinan los caracteres específicos en los contratos particulares. Las principales formas son:

3.1. *Impartición y Subcontratación*: la primera consiste en procurarse fuera de la empresa bienes y servicios, en lugar de lograrlos por sí misma, pero dentro de un contexto superior a la simple relación comercial. La segunda, es una relación que se establece cuando una empresa encarga a otra la fabricación de piezas, componentes y subconjuntos, que aquellas incorpora luego a sus propios productos (Rippe,1993:6).

3.2. *Leasing*: "... es un convenio atípico, de colaboración entre empresas, por el cual una parte denominada la sociedad leasing, concede a otra parte llamada el tomador el uso y goce de un bien, el cual fue adquirido por la primera a instancias de la segunda y para efecto de un posterior

acuerdo, recibiendo como contraprestación un precio y otorgando a la tomadora la posibilidad de adquirir el bien una vez terminado el plazo o de continuar en el uso y goce" (Arrubla,1992:141).

La operación normal de leasing se desarrolla de la siguiente manera: a) un empresario necesitado de determinados bienes materiales de producción que integran el equipamiento de la empresa, o de inmuebles para su actividad, se presenta a la sociedad leasing y plantea sus necesidades; b) la dadora estudia la actividad del empresario y decide darle apoyo financiero; c) con la promesa del empresario que tomará los bienes en arrendamiento, la dadora los adquiere para sí misma; d) siendo la titular de dichos bienes, la sociedad cede su uso al empresario a título de arrendamiento contra el precio y le otorga una opción de compra o de continuar en el arriendo al vencimiento del plazo, el que se aproxima a la vida útil estimada del bien.

Dos formas particulares son el **leasing-back** según la cual la dadora compra al empresario sus equipos o parte de ellos -mediante el pago de una suma que permite a éste tener liquidez con la que pagar a sus acreedores y contar con capital de trabajo para sus operaciones- y de inmediato celebra con el mismo un contrato de leasing y le cede el uso de ellos. Y el **leasing en sindicación**, según el cual varias sociedades leasing se unen para la adquisición conjunta en común y proindiviso de la propiedad de uno o más equipos, que serían arrendados con opción de compra a uno o más arrendatarios para llevar a cabo un proyecto determinado (Arrubla,1992:140).

Entre las ventajas del leasing está que permite una financiación simple y rápida de las inversiones; da cierta garantía contra la obsolescencia de los equipos al existir la posibilidad de no renovar el contrato original o de hacer uno nuevo que incluya equipos tecnológicamente actualizados y permite incluir entre los gastos generales el coste del arrendamiento. Como desventajas se señala que tiene un coste elevado, muy superior al del crédito bancario a medio plazo, lo que puede limitar su utilización en sectores que no tienen un crecimiento rápido. Igualmente, en el apego que siente el empresario por la propiedad de sus medios de producción (Bernard-Colli,1980:350).

3.3. *Factoring*: es un contrato mediante el cual una empresa especializada se obliga a adquirir durante un plazo, todos los créditos provenientes de las ventas normales y constantes de su empresa cliente hasta una suma determinada, asumiendo el riesgo de su cobro, así como darle asistencia técnica y administrativa, contra la prestación por parte del cliente de una comisión proporcional a las sumas que le anticipa (Arrubla,1992:195).

Este contrato proporciona a las empresas que lo utilizan la posibilidad de aumentar su tesorería al recibir como financiamiento a corto plazo las cuentas por cobrar de sus clientes, así como reduce y racionaliza sus gastos administrativos pues se desprende de la gestión de los créditos por cobrar.

3.4. *Agencia*: es un contrato estable por medio del cual una parte denominada comitente encarga a otra llamada agente la promoción de negocios por su cuenta y orden, mediante una

compensación (remuneración) proporcional a la importancia de los negocios efectuados (Marzorati,1992:9), en un territorio exclusivo.

El agente, de manera independiente y normalmente exclusiva, promueve, por cuenta propia, los negocios de la empresa comitente, la que se desprende de la comercialización de su producción o de los servicios que presta, encargándose los a aquél.

3.5. *Distribución*: es el contrato por el cual el productor o fabricante conviene el suministro de un bien final -producto terminado- al distribuidor, quien adquiere el producto para proceder a su colocación masiva por medio de su propia organización en una zona determinada. A cambio de ello, el distribuidor recibe del productor un porcentaje -que puede ser un descuento- sobre el precio de venta del producto (Marzorati,1992:53).

La empresa fabricante minimiza sus riesgos y reduce la utilización de capital en stocks, ya que vende la totalidad de sus productos a los distribuidores a un precio determinado y traslada la venta al detal a éste.

3.6. *Concesión*: es un contrato por el cual una empresa concesionaria pone su organización y recursos al servicio de una empresa concedente, para asegurar en forma exclusiva, sobre una zona determinada, por un tiempo limitado y bajo la vigilancia de éste, la distribución de productos de los que se le ha concedido el monopolio de reventa (Marzorati,1992:113).

La empresa concesionaria mantiene su autonomía jurídica, pero está, en concreto, subordinada técnica y económicamente al concedente, quien decide sobre todos los elementos de la distribución. El concesionario obtiene el control de empresas independientes que forman una red integrada y sometida a su dirección.

3.7. *Franquicia*: es el contrato por el cual el otorgante ofrece individualmente a muchos tomadores, que forman un sistema de distribución de producción, vender o distribuir bienes o prestar servicios en forma exclusiva, creando una relación de asistencia del otorgante con carácter permanente, bajo el control de éste, al amparo de una marca, nombre comercial o enseña, propiedad del otorgante y de conformidad con un método, sistema o plan preestablecido por éste contra el pago de un cánón y otras prestaciones adicionales (Marzorati,1992:194).

El otorgante otorga al franquiciado, que es una empresa jurídicamente independiente, la licencia de uso exclusivo de una marca en una zona determinada y por cierto tiempo, le transfiere un know-how y métodos de operación específicos, a cambio de una retribución consistente en una suma inicial y regalías o pagos periódicos por los servicios prestados.

4. LA ARTICULACION DE EMPRESAS DEL SECTOR SOLIDARIO O SOCIAL)

4.1. El Sector Solidario:

Por Sector de la Economía del Trabajo (Social o Solidaria) se entiende el conjunto integrado e interactuante de organizaciones económicas y sociales de propiedad y gestión de los trabajadores que actúan en un país determinado, o, incluso, en una región de un país.

La base social del Sector de la Economía del Trabajo lo constituyen todos los productores nacionales y, en general, los trabajadores asociados en organizaciones económico-sociales, tales como las cooperativas, las mutualidades, las empresas comunitarias o solidarias, las asociaciones de trabajo, las Cajas de Ahorro Popular, Fondos de Empleados, Ejidos, empresas de propiedad social y demás formas de economía social o autogestionaria existentes en los países, y todas las que se creen por impulso del mismo sector (García,1994:13).

El Sector Solidario tiene una fuerza cuantitativa considerable en América Latina. Según ciertas estimaciones, comprende más de 60.000 organizaciones de base, con cerca de 75 millones de personas económicamente activas que reciben servicios o se benefician de él.

La Economía Solidaria como sistema económico, social, político y cultural se sustenta en cinco principios fundamentales que la definen y caracterizan, y que son los siguientes:

a) La Solidaridad, la Cooperación y la Democracia como forma de vida y de convivencia humana; b) la supremacía del trabajo sobre el capital, en especial, del trabajo asociado; c) La propiedad social de los medios de producción, donde los trabajadores como productores directos son los propietarios y gestores de la empresa y beneficiarios plenos de los resultados económicos; d) La Autogestión como forma superior de participación de los trabajadores en la gestión de la empresa, la economía y en la conducción de la sociedad y el Estado (Verano,1995:8).

En América Latina se han empleado formas tradicionales de integración vertical, fundamentalmente de orden representativo, gremial y de educación (Federaciones, Uniones, Asociaciones, etc.) cuyos objetivos son de cubrir necesidades del mismo tipo, pero que ho han tenido -salvo notables excepciones- notable éxito en el campo económico.

Sin embargo, la Integración sectorial, funcional y operativa a todos los niveles y actividades, y su asociación estratégica creciente con las demás formas organizativas de los trabajadores es un requisito indispensable para poder hablar de un Sector Social o Solidario (García, 1994:15).

Estas organizaciones requieren integrarse al interior de cada rama y esfera de la producción y de los servicios, mediante su articulación vertical, y entre las diferentes ramas económicas y fases de producción y de los servicios, a través de una articulación horizontal intra e intersectorial, engendrando un verdadero circuito económico.

La Estrategia del Sector radica, básicamente, en la articulación del máximo de unidades productivas de diferente función y actividad económicas en las transferencias insumo-prодукto conformando circuitos económicos cada vez más amplios y de mayor incidencia en la economía global. Las reales ventajas comparativas de la economía social resultaría de la cadena de

transferencias insumo-producto de los circuitos económicos así articulados, por el hecho de generar precios más bajos o competitivos de los insumos o de los productos finales a su interior y en los intercambios de este sector con los otros dos sectores y con la economía global (Bernal,1993:20).

Así, el Sector de la Economía del Trabajo, sustentado sobre su propia base económico-social, podrá surgir y consolidarse como un nuevo sector dinámico en la economía nacional; autónomo frente al sector de economía de lucro y al sector de la economía pública (García,1994:13-15).

Para ello, se hace necesaria la efectiva aplicación de instrumentos de integración del sector y, cuando ello fuere necesario, con los sectores público y privado, bien sean acuerdos puramente contractuales como los contratos de colaboración empresarial, contratos asociativos entre unidades o formas jurídicas más intensas e, incluso, empresas conjuntas de exportación.

4.2. La articulación de empresas de economía solidaria en el derecho comparado de iberoamérica:

El exámen comparativo de la Legislación de cooperativas de Iberoamérica sobre la materia, efectuado con el auxilio del Sistema Automatizado de Legislación Comparada (García,1995) arroja los siguientes resultados:

a) **Las operaciones en común entre cooperativases** autorizada expresamente en las leyes de cooperativas de Colombia (1988: 95), Navarra (1989:78) y México (1994 :88);

b) **La asociación a cooperativas de personas jurídicas que no persigan fines lucrativoses** permitida por las leyes de cooperativas de Argentina (1973:17), Bolivia (1958:6), Colombia (1988:21), Costa Rica (1987:56), Ecuador (1966:11), El Salvador (1979:18), Honduras (1987:72) Nicaragua (1971:29), República Dominicana (1964:11) y Venezuela (1975:6). La ley de Chile (1978:17) acepta la asociación de cualquier persona jurídica de derecho público y de derecho privado y la colombiana (1988:132) de las mutuales, fondos de empleados y Administraciones Públicas Cooperativas.

c) **Asociación entre cooperativas:** en la Ley Marco para Cooperativas de América Latina (OCA, 1987:81) se preve que las cooperativas podrán asociarse entre sí para intercambiar servicios, celebrar contratos de participación, complementar actividades, cumplir en forma más adecuada el objeto social, y en fin para llevar a la práctica el principio de integración cooperativa. Ello fue incorporado al ante-proyecto de ley cooperativa de Uruguay y plasmado casi textualmente en la Ley de Cooperativas de Paraguay (1994:78). De igual forma, la Ley de Euskady (1993:135) define expresamente las corporaciones cooperativas. Las cooperativas Binacionales o Multinacionales son admitidas expresamente por la ley cooperativa de Paraguay (1994:23).

d) **Asociación extra-sector:** la Ley Marco (1987:12) y las leyes de cooperativas de Argentina (1973:5), Colombia (1988:11), Honduras (1987:15), España (1987:149), México (1994:13 y 74), Navarra (1989:78) y Portugal (1995:2) permiten a éstas celebrar actos y contratos y asociarse libremente con cualquier figura asociativa si es necesario para la consecución de su objeto social, sus fines y no se desvirtúa su propósito de servicio. La ley de Bolivia (1958:88) la acepta con carácter excepcional, para realizar actividades accesorias o complementarias, la de Perú (1981:41) exige autorización administrativa previa y la de Puerto Rico (1994:3.9) si las otras entidades le permiten ejercer todo derecho de socio o accionista.

e) **Inversiones:** La Ley de Puerto Rico (1994:19.9) plantea que las inversiones externas de las cooperativas deberán hacerse preferentemente en otros organismos cooperativos, y también, en acciones y valores de cualquier organización cuyas actividades estén en armonía con las operaciones de la cooperativa.

f) **Transformaciones:** la Ley Marco (13) prohíbe a las cooperativas transformarse en entidades de otra naturaleza jurídica, criterio seguido por las leyes de cooperativas de Colombia (1987:6) y Paraguay (1994:13). Sin embargo, las Leyes de cooperativas de Honduras (1987:17) y Puerto Rico (1994:3.8) aceptan la transformación de empresas de otra naturaleza en cooperativas, con los mismos derechos de las cooperativas en formación.

4.3. *Condiciones para la articulación de empresas de Economía solidaria:*

No cabe duda alguna que las cooperativas y demás formas de economía social pueden constituir entre si agrupaciones de colaboración, ni existe impedimento para que lo hagan con otros empresarios, individuales o colectivos (Zaldivar,1989:132), así como apelar a contratos de colaboración empresarial, de acuerdo a los siguientes elementos:

a) la posibilidad de asociarse con terceros, que pueden ser tanto del sector público como privado y social de la economía, sin limitaciones de forma jurídica, para procurarse bienes y servicios que no pueden ser logrados por sí mismos, que pueden ser: capital y créditos, materias primas, insumos y bienes de capital, concesiones, transferencias y licencias de tecnología, estudios de mercado, servicios administrativos y de gestión. También, realizar operaciones que tampoco puede hacer por sí misma, como pueden ser: trabajos determinados dentro de un proceso productivo, producción de piezas y elementos conjuntos, comercialización interna y externa de bienes y servicios (Rippe,1993:5);

b) la constitución de empresas individuales o concentraciones de empresas especializadas en la prestación de servicios de colaboración empresarial para otras empresas de economía social, de tal manera que las mismas se liberen de actividades colaterales y se concentren en las que les son propias de producción de bienes y servicios;

c) la articulación debe ser necesaria, útil o conveniente para el cumplimiento del objeto social y fines de las empresas, bien sea para el mantenimiento de sus actividades, su expansión o consolidación y en tanto preserve, contribuya y no desvirtúe sus principios rectores, el propósito de servicio o la realización de su objeto social. La concentración o colaboración tiene por finalidad potencializar las empresas solidarias en un mundo altamente competitivo, para poder cumplir a cabalidad los servicios a sus integrantes y la comunidad;

d) como en muchos casos la articulación requiere de pérdida de autonomía de gestión (en diversos grados) de las empresas concentradas, es necesario que se mantenga -siempre- el control político final por parte de los miembros de base de las empresas articuladas: que, en todo caso, los miembros de las empresas tengan la posibilidad de decidir sobre las particularidades y los extremos de la colaboración, su continuidad o terminación, dejando la parte operativa al personal ejecutivo especializado;

d) una empresa solidaria no podría ceder a otra el control por vía de capital puesto que es de base personal. Sólo podría hacerlo mediante una asociación libre en pie de igualdad con otras empresas. Puede ceder competencia al grupo mediante la creación de órganos que trasciendan la propia empresa, "... pero que no se convierten en un tercero para ella, sino es la que participa democráticamente" (Mongelos,1990:211). Se trataría de una especie de empresa federal, constituida por vínculos formalizados por las empresas en los estatutos de aquella;

e) la articulación no tiene finalidad de lucro: los resultados económicos obtenidos por tales formas de articulación no se deben distribuir individualmente entre los miembros de las empresas asociadas, sino deben destinarse a reinversión o capitalización, a fondos colectivos irrepartibles o emplearse en más o mejores servicios para los miembros o la comunidad;

f) las empresas participantes deben mantener el ejercicio pleno de los derechos que les corresponden como accionistas o participantes de las formas de articulación de las que forman parte;

g) que no haya traspaso de los beneficios fiscales que tienen las empresas de economía solidaria a las empresas lucrativas con las que actúan concentradamente.

En conclusión, se requiere que la legislación permita la existencia de otros tipos empresariales de economía social, configurados a partir de la asociación entre éstas y otro tipo de personas jurídicas de similar o parecida naturaleza, bien sea como empresas de grado superior, anexas, adscritas, auxiliares y si es el caso, y los objetivos y actividades de la empresa lo justifican, entrar a asociarse con otras formas jurídicas de naturaleza lucrativa o conformar entre sí sociedades comerciales, para poder aprovechar todas las condiciones que éstas modalidades empresariales permiten y por supuesto cuidándose de darle una adecuada aplicación al uso de estas formas y a las utilidades que surjan de ellas (Guarin,1993:83).

REFERENCIAS BIBLIOHEMEROGRAFICAS

- ARRUBLA, J. (1992). **Contratos Mercantiles. Tomo II. Contratos Atípicos.** Bogotá. Dike
- BARBERO, D. (1967). **Sistema del Derecho Privado.** Tomo IV. Buenos Aires. EJEA
- BERNAL, A. (1993). **Interrogantes y consideraciones sobre un orden económico alternativo y el sistema de Economía Autogestionaria.** Bogotá. DIEO-CGTD.
- BERNARD-COLLI (1980). **Diccionario Económico y Financiero.** Madrid, Asociación para el Progreso de la Dirección.
- CELAYA, A. (1992). **Estructura y Problemática jurídica de la Corporación MCC.** Anuario de Estudios Cooperativos. Bilbao. Deusto.
- EMBRID, J. (1989). **Modelos de Integración.** Integración Societaria: Europa 1993. Bilbao. Gobierno Vasco.
- FRANCES, A. y DAVALOS, L. **La Corporación en 4 dimensiones.** Caracas. IESA.
- FUSARO, B. (1987). **Los Contratos de Colaboración Empresarial.** Buenos Aires. Depalma.
- GARCIA, A. (1989). **Marco Jurídico del Sector de la Economía del Trabajo.** La Economía del Trabajo. Bogotá. Colacot.
- GARCIA, A. (1994) **La Economía del Trabajo (Social o Solidaria) en las Constituciones de América Latina.** Bogotá. Cupocrédito.
- GARCIA, A. (1995). **Centro de Documentación sobre Derecho Cooperativo y de la Economía Social en América Latina.** Mérida. Universidad de los Andes.
- GUARIN, B. (1993). **Marcos Legales y Competitividad Cooperativa.** Reconversión y Competitividad Cooperativa. San José. ACI.
- MASCAREÑAS, J. (1993). **Manual de Fusiones y Adquisiciones de Empresas.** Madrid. Mc Graw-Hill.

- MARZORATI, O. (1992). **Sistemas de Distribución Comercial**. Buenos Aires. Astrea.
- MESSINEO, F. (1955). **Manual de Derecho Civil y Comercial**. Tomo V. Buenos Aires, EJEA.
- MONGE, A. (1993). **Las Agrupaciones de Interés Económico**. Madrid. Tecnos.
- MONGELOS, F. (1990). **El Grupo Cooperativo Mondragón**. Anuario de Estudios Cooperativos. Bilbao. Deusto.
- MORALES, A. (1993). **Los Grupos de Sociedades**. Lima. Universidad de Lima.
- RIPPE, S. (1993). **Desarrollo de la Integración dentro del Proceso de Globalización de la Economía**. San José. Universidad de Costa Rica.
- ROJO, A. (1993). **Agrupaciones Empresariales: métodos de Registro Contable**. Manual de Fusiones y Adquisiciones de Empresas. Madrid. Mc Graw-Hill.
- SALAZAR, J. (1993). **Alianzas Estratégicas y Estrategia Competitiva**. Reconversión y Competitividad Cooperativa. San José. ACI.
- VERANO, L. (1995). **La Economía Solidaria una Alternativa frente al Neoliberalismo**. Bogotá. Colacot.
- ZALDIVAR, E. (1989). **Contratos de Colaboración Empresarial**. Buenos Aires. Abeledo-Perrot.