

**CONTRATO DE ADHESION Y COLABORACION
EMPRESARIAL**

ANA URIBE GARCIA

LUIS MATTOS VASQUEZ

**Trabajo presentado como requisito
parcial para optar el Título de
ABOGADO**

Asesor: RAUL DIAZ CARDENAS

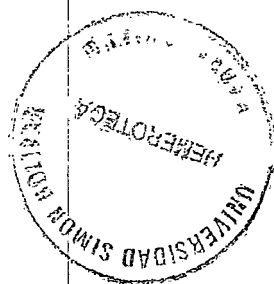
BARRANQUILLA

CORPORACION EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO SIMON BOLIVAR

U.S.B.

FACULTAD DE DERECHO

1992



DR 0267

Barranquilla, Septiembre 18 de 1992.

Doctor
CARLOS LLANOS S.
Decano
Facultad de Derecho
U. S. B.

Apreciado Doctor:

Atentamente me permito emitir concepto sobre el trabajo que para optar el título de Abogado han presentado los egresados ANA I. URIBE GARCIA y LUIS A. MATTOS VASQUEZ, La cual lleva por título "Contrato de Adhesión y Colaboración Empresarial".

Examinado dicho trabajo de tesis considero que reúne los requisitos necesarios para su cometido, no sólo por su contenido legal sino por su aspecto crítico.

Atentamente,

RAUL DIAZ CARDENAS

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado.

Jurado.

Jurado.

Barranquilla, 1992

DIRECTIVA

RECTOR

DOCTOR JOSE CONSUEGRA

SECRETARIO GENERAL

DOCTOR RAFAEL BOLAÑOS

DECANO

DOCTOR CARLOS LLANOS S.

BARRANQUILLA

CORPORACION EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO SIMON BOLIVAR

FACULTAD DE DERECHO

1992

TABLA DE CONTENIDO

	Pág
INTRODUCCION	
1. CONTRATOS DE ADHESION	1
1.1 INTRODUCCION	1
1.2 EL INDIVIDUALISMO	1
1.3 EL CODIGO NAPOLEONICO	3
1.4 EL CONTRATO EN EL CODIGO NAPOLEONICO	4
1.5 DE LA CRISIS DEL LIBERALISMO A LA PRBLEMÁTICA ACTUAL	6
1.6 LA DOCTRINA DE LEON DUGUIT Y LA FUNCION SOCIAL DEL DERECHO.	8
1.7 LA EPOCA DEL DERECHO SOCIAL Y SUS REPERCUSIONES EN EL CONTRATO.	10
2. LA PROBLEMÁTICA ACTUAL EN LA CONTRATACION	12
2.1 LAS NUEVAS FORMAS DE CONTRATACION	15
2.1.1 Contrato por adhesión a condiciones generales	15
2.1.2 En busca de un concepto sobre los contratos de adhesión.	16

	Pág
2.2 PROBLEMAS Y VENTAJAS DE LA CONTRATACION STANDAR	18
2.3 EN BUSCA DE SOLUCIONES	19
3. LOS CONTRATOS DE COLABORACION EMPRESARIA	23
3.1 INTRODUCCION	23
3.2 ANTECEDENTES	25
3.2.1 En la jurisprudencia norteamericana	25
3.2.2 En el derecho español	25
3.2.3 En Francia	25
3.2.4 En la legislación Italiana	26
3.2.5 En Argentina	26
3.3 ALGUNAS MODALIDADES DE LA PARTICIPACION EMPRE- SARIA	27
3.3.1 Origen	27
3.3.2 Concepto	27
3.3.3 Función económica	28
3.3.4 Naturaleza jurídica	28
3.3.5 Obligaciones de las partes.	29
3.3.6 Responsabilidad	30
3.3.6.1 Responsabilidad interna	31
3.3.6.2 La responsabilidad frente a terceros.	31
3.3.7 Terminación	32
4. LAS AGRUPACIONES DE COLABORACION	33

	Pág
4.1 INTRODUCCION	33
4.2 FUNCION ECONOMICA	33
4.3 CONCEPTO	36
4.4 CARACTERISTICAS	36
4.5 NATURALEZA JURIDICA	38
4.6 EFECTOS DEL CONTRATO	40
4.7 TERMINACION DEL CONTRATO	41
5. UNION TRANSITORIA DE EMPRESAS	42
5.1 INTRODUCCION	42
5.2 FUNCION ECONOMICA	42
5.3 CONCEPTO	43
5.4 NATURALEZA JURIDICA	44
5.5 CARACTERISTICAS	45
5.6 EFECTOS DEL CONTRATO	47
5.6.1 Obligaciones asumidas	47
5.6.2 Contribuciones debidas al fondo común operativo.	47
5.6.3 Modos de financiar o sufragar las actividades comunes	48
5.7 TERMINACION DEL CONTRATO	48
6. LOS GRUPOS DE INTERES ECONOMICO	49

	Pág
6.1 INTRODUCCION	49
6.2 FUNCION ECONOMICA	49
6.3 CONCEPTO	51
6.4 NATURALEZA JURIDICA	51
6.5- CARACTERISTICAS	54
CONCLUSION	
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

Todo el derecho es objeto de importantes transformaciones, a fin de adecuarse a las exigencias de la vida actual. En cuanto a sus fines, viene cumpliendo la premonición de Josseland, de hacer de la defensa del débil una de sus constantes preocupaciones y su fin predilecto. Para llegar a tales propósitos ha sido necesaria la desmitificación de los viejos postulados donde encontraba su justificación. Tal vez, en el área de derecho privado, concretamente en los contratos, es donde más se ha urgido la transformación y donde más resistencia ha tenido.

Mucho se habla de la crisis del contrato. de su falta de vigencia, de su decadencia, pero los postulados de la vieja escuela aún continúan soberbios. Observemos brevemente de donde venimos y hacia donde vamos en la teoría del contrato.

El contrato obviamente no escapa a las influencias del liberalismo, por el contrario, se convierte en la pieza fundamental, alrededor de la cual gira todo el derecho.

viduo.

En síntesis el querer individual se convierte en el principio fundamental, de la vida social y económica, trascendiendo al plano político, reduciendo la función del estado a la protección de las voluntades y además, postergando su acción frente a la concepción de una voluntad superior y anterior a él.

El contrato obviamente no escapa a las influencias del liberalismo, por el contrario, se convierte en la pieza fundamental, alrededor de la cual gira todo el derecho.

Es la construcción suprema del juego de las voluntades. La tesis liberal se basa en la idea de que toda situación jurídica debe nacer necesariamente de un contrato, solo por vía de excepción podrá surgir de la sola fuerza de la ley.

El contrato pasa a ser la base y justificación del ordenamiento jurídico; ya no obliga el contrato porque lo dispone el derecho, sino que el derecho vale en cuanto procede de un contrato.

La instauración del sistema liberal acompañado de un sistema filosófico acorde a él, hizo abandonar todas las estructuras clásicas contractuales, incluso la ética, en favor

de la autonomía de la voluntad.

1.3 EL CODIGO NAPOLEONICO

El afán reorganizador de la vida social que propugnaba la ilustración es puesto en práctica por las monarquías europeas más sencibles a las nuevas tendencias del pensamiento. Las llamadas monarquías ilustradas, preocupadas por el fortalecimiento del estado veían en la racionalización de la vida social propuesta por la ilustración, un magnífico medio- que aplicado al derecho, garantizara la seguridad del tráfico jurídico y la efectividad de las decisiones estatales. Por tales motivos serán estas monarquías ilustradas los primeros regímenes que apoyarán la codificación del derecho y bajo los cuales se producen los primeros pasos codificadores.

Los conceptos de separación de poderes, democratización del poder legislativo y primacía de éste sobre el ejecutivo, defensa de los derechos del hombre, y en general, todo el contenido político de la revolución francesa que sigue las huellas de la ilustración liberal, se reflejan en el Código Napoleónico de 1804 y abren una evidente brecha en los demás códigos de las monarquías ilustradas.

No obstante, la pretensión reformista es moderada en ciertas materias, ingresando elementos y conceptos romanistas y de la tradición jurídica francesa como la influencia del pensamiento de Jean Domat y la célebre Construcción de Robert Joseph Pothier sobre el derecho de obligaciones y de los contratos.

1.4 EL CONTRATO EN EL CODIGO NAPOLEONICO.

En esta materia, el código de Napoleón encumbró a la libertad humana, considerando el acuerdo de voluntades como una ley para los contratantes. Esta concepción, según Vallespinos llevó a la máxima expresión el principio del consentimiento contractual como base de todo el sistema establecido para los contratos.

Observemos sus aspectos más sobresalientes:

1.- El principio de la autonomía de la voluntad es la pieza fundamental de toda la vida social; los individuos, son los dueños de sus actos, de tal manera, que solamente ellos intervienen en sus decisiones.

2.- El contrato es acto jurídico generador de obligaciones donde la regla es el consensualismo y el formalismo la excepción.

3.- Sólo se pone límites a la autonomía de la voluntad, en cuanto se pone en juego el orden público o las buenas costumbres.

4.- El consentimiento será válido únicamente cuando esté libre de error, violencia o dolo (art. 1109). Solo cuando el error se refiere a la sustancia de la cosa afectará la validez de la convención (art. 1110). La violencia determinará la nulidad si se ejercita en contra de quién se obliga, aunque provenga de un tercero (art. 1111). El dolo provocará la nulidad cuando las circunstancias hagan evidente que sin las maniobras realizadas por una de las partes, la otra no habría contratado (art. 1116). El error, la violencia y el dolo producirán únicamente la nulidad relativa.

5.- La lesión no vicia el consentimiento, salvo en ciertos contratos y respecto de ciertas personas (art. 1.118).

6.- El artículo 1.101 señala que el contrato es una convención por la cual una o más personas se obligan, hacia otra o varias más a dar, hacer o no hacer, alguna cosa. Sigue así las clásicas enseñanzas de Domat y Pothier. Como consecuencia de este principio el artículo 1.134 estableció como fuente de derecho, las convenciones legalmente formadas.

sin duda alguna a la historia de la libertad. Pero sin duda esa libertad convertida en dogma en el Código Napoleónico, muy pronto se convierte en el pretexto para que los hombres exploten a los demás hombres.

Muchos son los hechos que acentúan la crisis del sistema liberal. La revolución industrial inglesa y la misma revolución francesa, desencadenaron una serie de conflictos que el sistema liberal instaurado no supo resolver; el paso de economía agraria a la industrial desencadenó desórdenes fundamentales en la organización social.

La sociedad se masifica y como consecuencia aparecen nuevas características para la contratación: el anonimato de los sujetos que intervienen y la mecanización de sus actos. Con esto se hace más notoria la diferencia de fuerzas entre los intervinientes en las actividades negociables, en el campo civil se observa el contratante fuerte y el débil; en el contrato laboral, patrón y obrero; y en el comercial empresario y consumidor o usuario.

También aparecen técnicas de mercadeo no muy ortodoxas, que condicionan al consumidor, le crean necesidades artificiales y por medios publicitarios se influye en su psiquis para aumentar su propensión hacia la adquisición.

Se establecen mecanismos de financiación, a altos costos, que determinan al ciudadano al consumo sin capacidad, y colocándolo en un endeudamiento irreversible.

El capitalismo liberal, como sistema económico-político no puede dar solución a toda la problemática que se desencadenó a partir de su implantación. Por ello se desencadenan nuevas corrientes de pensamiento, las que, en algunos casos se han impuesto, más que por su idoneidad para resolver los conflictos, por la impotencia del régimen liberal para atender a todos los defectos y desviaciones del sistema.

De allí en adelante, las nuevas formas de pensamiento se fundamentarán sin lugar a dudas en lo social.

1.6 LA DOCTRINA DE LEON DUGUIT Y LA FUNCION SOCIAL DEL DERECHO

Un aporte decisivo para la concepción de un derecho social lo entrega León Duguit. Durante los meses de septiembre y octubre de 1911, dicta una serie de conferencias en Buenos Aires que denomina "Las transformaciones generales del derecho privado desde el código de napoleón".

Para el profesor Duguit la idea del hombre natural, aisla-

do, independiente , que tiene en su calidad de hombre derechos anteriores a la sociedad y que aporta estos derechos a la sociedad, es una idea extraña por completo a la realidad. Esa idea del hombre aportada por el individualismo tampoco es correcta, el hombre es un ser social, vive en sociedad y siempre lo ha hecho. El individuo no puede tener derechos, mas que cuando vive en sociedad y porque vive en sociedad,

Explica además el profesor, que avanza la elaboración de un sistema nuevo, que lentamente, bajo la presión de los hechos, viene a reemplazar al antiguo sistema, todo a pesar de la no intervención del legislador y en algunas ocasiones de su intervención en contra.

La autonomía de la voluntad concebida como un elemento de la libertad en general, un elemento de la libertad jurídica y como el poder del hombre de crear por un acto de voluntad una situación de un derecho, cuando este acto tiene un objeto lícito; también está destruída por los hechos y el derecho moderno la debe edificar sobre el fundamento de la función social. Como consecuencia, las nociones de acto y de situación jurídicas deben transformarse.

Mucho se puede discrepar de las tesis del profesor de la Facultad de Burdeos, pero hay que reconocerle el mérito de ha

cer enfrentado abiertamente el sistema liberal y de dar pasos fundamentales para lograr la solidaridad y la justicia social como finalidades del derecho.

1.7 LA EPOCA DEL DERECHO SOCIAL Y SUS REPERCUSIONES EN EL CONTRATO

A fines del siglo XIX y principios del siglo XX, surge todo un movimiento tendiente a desmontar del sistema jurídico, tanto público como privado, aquellas instituciones que servían para sustentar los desmanes que facilitaba el liberalismo.

Toda doctrina se vuelca hacia distintos postulados socializantes que empiezan a consagrarse en leyes y en los nuevos códigos como el italiano de 1942.

La aparición del derecho social, en la creciente intervención del Estado en la actividad económica fué debilitando paulitamente la vigencia de los postulados fundamentales del liberalismo: La libertad contractual y la fuerza obligatoria.

El contrato pasa de ser un asunto de interés particular, a ser un asunto de interés social que el Estado no puede descuidar.

La teoría de la libertad contractual y de la autonomía de la voluntad implantada por el liberalismo en casi todos los códigos del siglo XIX quedan obsoletas ante el avance de la concepción social.

La nueva concepción de la función del derecho, opone a la teoría liberal del contrato varias cortapisas: "El contrato sólo puede obligar en lo que alcanza la confianza de la otra parte en la declaración (teoría de la declaración), y los contratos no son absolutamente obligatorios en todo aquellos a lo que la voluntad contractual se extiende sino que, por varias razones, puede ser no obligatorios.

En adelante el contrato deberá atender todos los intereses sociales en juego, por ser precisamente el instrumento fundamental que tienen los individuos para atender a sus diferentes requerimientos y necesidades.

2. LA PROBLEMÁTICA ACTUAL EN LA CONTRATACION

Lo que debe pretenderse en todo estudio sobre la transformación del derecho en definitiva, para utilizar la expresión de Garrigues, es poner en armonía la ley y la vida; es decir se debe tratar de solucionar esa antinomia de que hablara Ascarelli, cuando se refería a la tipología jurídica y la tipología de la realidad; en el fondo toda reforma debe consistir en tratar de armonizar estas dos cosas.

Por ello, propongo observar ambas cosas separadamente, la realidad y la regulación legal, para que concluyamos en cuanto se alejan o aproximan.

Observando la sociedad actual podemos apreciar claramente las notas que caracterizan las relaciones negociales de los diferentes sujetos:

a) El escenario es una sociedad de consumo, caracterizada por la masificación de los negocios y del obrar humano. Todo producto de la formación de los grandes centros urbanos. El dere-

cho que se aplicaba en el siglo pasado, además de estar inspirado por finalidades y objetivos muy diferentes a los que ahora deben moverlo, estaba elaborado para una sociedad muy distinta, donde se observaba una acción jurídica mucho más lenta y más meditada. El fenómeno de la producción industrial en masa, posiblemente, como lo señalara Jaspers, es el dato más característico de nuestra época.

b.- Existen grandes fuerzas económicas que son las grandes productoras de los bienes y servicios que se imponen como necesidades primordiales para el individuo moderno. Las grandes empresas, por sus mismas necesidades de circulación económica y además por la constante demanda que supone la sociedad, mecanizan su actividad, fabrican en serie y en gran escala.

c.- La tecnología se impone en todos los sistemas de producción y de circulación económica y se renueva a una velocidad exagerada. Muchos productos llegan al consumo, cuando las empresas están disponiendo su reemplazo por obsolescencia.

d.- La circulación de los productos y servicios tiene que efectuarse también en forma masiva y acelerada. Aparece la mecanización de los negocios jurídicos y el anonimato en las personas intervinientes. El ambiente en que vive el hombre, podrían denominarse "ambiente típico", al cual se adecúa en forma vertiginosa. También las manifestaciones contractuales se impreg

nan de la colectivización y aparecen los contratos tipo o contratos de masas.

e.- Artificialmente se crean necesidades masivas, generalizadas mediante la acción de la publicidad. La gilización y generalización de los grandes medios de comunicación contri-
buye a influir al consumidor psicológicamente para hacerlo propenso al determinismo de la propaganda.

f.- Se observa un necesario y marcado intervencionismo esta-
tal en todas las actividades productivas y económicas. El es-
tado acoge como cometido la tutela del interés general. Se
acentúa la presencia del Estado en las tareas de organización
de la vida colectiva y singularmente, en la ordenación de las
rela-ciones sociales enmarcadas en los ciclos de producción
de las relaciones sociales enmarcadas en los ciclos de produc-
ción, distribución y consumo de bienes y servicios.

g.- Toda la transformación que ha experimentado la vida en
sociedad, introduce modificaciones en la forma de relación
negocial.

Se presenta también un vacío legal en cuanto a la regulación
de una serie de figuras contractuales nuevas, que ha impues-
to la realidad del comercio, por tanto gozan de tipicidad so

cial, tales como el leasing, factoring engineering, franchising, para citar algunas.

h.- Cada día se aumenta la situación de inferioridad de la persona frente a las grandes concentraciones de capital que han acaparado el mercado de la oferta de contrato. Pero se agrava aún más con el hecho, de que los empresarios no han alternado en el sistema de la libre competencia, sino que realizan concertaciones y se agrupan alrededor de determinadas pautas de contratación, de tal manera que las condiciones de la oferta aparecen estandarizadas frente al consumidor.

2.1 LAS NUEVAS FORMAS DE CONTRATACION

Como un hecho indiscutible se presentan en el tráfico económico contemporáneo unas claras transformaciones en la contratación civil y mercantil.

2.1.1 Contrato por adhesión a condiciones generales. Esta modalidad contractual se encuentra indiscutiblemente vinculada a la sociedad de consumo, y ésta a su vez, se encuentra relacionada de manera semejante a la gran empresa y a la tendencia contemporánea de producir en serie bienes y servicios.

Esta forma de contratar impone al consumidor o usuario a tomar o dejar el contrato sin que pueda discutir sus motivos. En muchas ocasiones tendrá que aceptar aún contra su voluntad, porque la empresa es monopolista o porque la competencia tiene exactamente las mismas formas contractuales.

En este tipo de contrato no podemos apreciar la libertad contractual, que según Larnz, supone para el individuo la posibilidad de reglamentar por sí mismo sus cuestiones personales, y en tanto con ello queda afectada otra persona, pueda reglamentar sus relaciones con ella con carácter jurídicamente obligatorio mediante un concierto libremente establecido. No observamos esta libertad, pues una voluntad depende del arbitrio de la otra.

Esta clase de contratación se impone en la vida moderna y a pesar de lo mucho que se viene escribiendo en este siglo sobre su desarrollo y perfil legislativo, la realidad es que es un tema en evolución que es preciso delimitar para dar soluciones jurídicas a los desequilibrios que plantea.

2.1.2 En busca de un concepto sobre los contratos de adhesión a condiciones generales. La realidad es que, con este tipo de contratos queremos hacer clara diferencia de aquellos preestipulados, en los cuales participan ambas partes

en su elaboración y discusión o al menos pueden hacerlo en pleno ejercicio de su libertad contractual.

Observemos algunos de esos enfoques y encontraremos en todos ellos la idea común que venimos planteando.

1.- Saleilles decía a principios del siglo: "Indudablemente hay contratos de contratos. Existen unos pretendidos contratos que no tienen de tales más que el nombre y cuya construcción jurídica aún esta por hacer, se les podría llamar, a falta de otra denominación más adecuada, contratos de adhesión, en los cuales se da un predominio exclusivo de la voluntad de una de las partes contratantes actuante como voluntad unilateral, la cual dicta su ley no ya solo a un individuo sino a una colectividad determinada, y que se vincula por anticipado, unilateralmente, salvo la adhesión de quienes deseen aceptar su Lex Contractus y entrar a formar parte de este acuerdo ya creado por si mismo.

2.- En opinión de la Pera. En sentido estricto contrato de adhesión, parece implicar la idea de un convenio entre una parte que, por una razón jurídica o de hecho, posee una posición de clara superioridad respecto de la otra.

3. Messineo, define el contrato por adhesión, como aquel en que las cláusulas son dispuestas por uno de los futuros contratantes de manera que el otro no puede modificarlas ni pue

de hacer otra que aceptarlas o rechazarlas.

Algunos autores parten para sus estudios, mas bien del concepto de condiciones generales, estrechamente vinculado al de esta clase de contratos.

2.2 PROBLEMAS Y VENTAJAS DE LA CONTRATACION STANDAR.

Los principales problemas que plantean los contratos homogéneos son afrontados con un sistema jurídico tradicional que no fué establecido para ellos.

Observemos algunos de los problemas e inconvenientes que se presentan con este tipo de pactos:

* Como una de las partes redacta y la otra adhiere, ¿podrá decirse que el segundo actúa con libertad contractual? ¿Podrá afirmarse que el adherente dió su voluntad al contrato estandar? se encuentran las partes en una posición de igualdad contractual?.

* Como la parte que detenta la fuerza económica redacta y tiene por su actividad de empresa, generalmente, una adecuada asesoría técnica y jurídica, aprovecha el vehículo de las condiciones generales para reforzar su lugar en el contrato y debilitar el adherente, siendo este punto el

mayor de los peligros que presenta el contrato de adhesión.

* En la práctica las condiciones generales, contienen reglas tan laberínticas y oscuras que ni siquiera un buen conocedor del derecho logra entenderlas. Muchas cláusulas además de estar redactadas ambiguamente o de forma ininteligible, aparecen en letra menuda que no lee el adherente o que llega a conocer después de firmado el contrato o no se conoce de su existencia.

* Muchas cláusulas también las redacta el contratante prevalente pensando en supuestos excepcionales de modo que, no siempre el resultado encaja en ellas y por el contrario se presenta desmesurado y ajeno al propósito del redactor.

* Sucede a veces, la concertación de empresas para redactar las condiciones generales, y de esta manera, unificar sus esquemas contractuales frente al usuario en general.

* También ocurre la presencia de cláusulas técnicas-, establecidas por el estipulante, quien conoce perfectamente su oficio y que son una desventaja para el adherente, quien es un hombre medio, y quien no las entiende.

2.3 EN BUSCA DE SOLUCIONES

Es evidente que los estudiosos del derecho deben procurar

soluciones para la realidad que se impone en la contratación moderna, Pero como advierte Weill, el deber del jurista es estudiar el derecho pero no como fin en si mismo si no como medio de adaptación a las exigencias de la vida.

Pero antes de sentar posibles soluciones a la problemática debemos atender algunos presupuestos:

a) Los derechos del consumidor. En cuanto a la configuración interna del contrato, el Estado interviene para fijar precios, proteger al consumidor, defender el interés público. Se puede manifestar en la necesidad de aprobar un contrato por una entidad estatal, imposición de contratos tipo y formularios aprobados por el Estado prohibición del contrato cuando éste se halla sometido a autorización, corrección de contratos para impedir la nulidad. Con relación a la libertad de contratos, se impone a ciertas empresas la obligación de hacerlo, cuando son monopolios o prestan servicios públicos.

También se interviene rompiendo la competencia desleal. Se facilitan además, las condiciones para la creación de asociaciones y agrupaciones de consumidores, etc.

b) Los derechos fundamentales de los consumidores. Se organi

zan las pretensiones a que tienen derecho los consumidores en la sociedad moderna, en los siguientes derechos.

1.- Derechos de la educación y organización. Consisten en enseñanzas que deben brindarse a la población de manera tal en el nivel y en la estructura, que pueda contrarrestar la agresión que soporta inconscientemente de la empresa.

2.- Derecho a la información: ya no en la esfera general del consumo , se dice que el consumidor tiene derecho a un adecuado conocimiento de las condiciones de la negociación y a las características de los productos o servicios que adquiere.

3.- Derechos de expresión (Consulta y Participación). Las organizaciones de los consumidores tienen derecho a que se les consulte sobre situaciones conflictivas que pueda presentar el mercado, por parte de las autoridades gubernamentales.

4.- Derechos de asesoramiento y asistencia: Las asociaciones de consumidores tienen derecho a que el poder público les brinde un adecuado asesoramiento y una asistencia para que puedan cumplir a cabalidad su finalidad.

5.- Derecho de representación y acceso a la justicia. Se

trata de poder representar los intereses de los consumidores ante- autoridades administrativas y judiciales.

c) El interés del consumidor como un interés colectivo o difuso. No puede observarse el interés del consumidor como un interés de carácter personal. El interés del consumidor no encaja en el plano exclusivamente individual, este interés tiene una dimensión social y así debe encuadrarse en los ordenamientos jurídicos.

3. LOS CONTRATOS DE COLABORACION EMPRESARIA .

3.1 INTRODUCCION

El siglo XX ha sido escenario de las grandes transformaciones en la economía, que han determinado la necesidad para que las empresas se preparen y adapten con el objeto de atender adecuadamente las crecientes de los mercados.

Para poder hacer frente a una economía, internacional cada vez más exigente, también en la búsqueda de una mayor eficiencia, actuando en el plano de la libre competencia, se impone a las empresas , en determinadas ocasiones, la necesidad de vincularse entre ellas, dando lugar al fenómeno moderno conocido como la integración o concentración empresaria. Las duras exigencias del acontecer económico no les permite la elección entre vivir agrupadas o mantener su existencia al igual que el hombre, las empresas se debaten entre el instinto gregario y el deseo de inde

pendencia.

Además no siempre las empresas producen por sí y para sí sino que requieren de bienes y servicios de otras empresas, antes que sus productos lleguen al consumidor.

Debido a esta gama de modalidades negociales que ofrece el mundo jurídico, algunos doctrinantes sugieren diferentes formas de clasificar la colaboración empresarial: unas que alteran la estructura de las sociedades, como cuando es necesario acudir a las figuras de la fusión o escisión e incluso la transformación de sociedades, produciéndose una sustancial modificación en la organización interna; otras que no producen mutación en la estructura jurídica intrínseca, 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.

Nuestro propósito es observar esos fenómenos económicos de la colaboración empresarial, tanto en la realidad colombiana como en la universal, para que luego de un examen de tallado de la legislación extranjera y nacional, podamos

establecer si se encuentran debidamente regulados y por tanto, son suficientes los instrumentos clásicos existentes; o si por el contrario se precisa de un tratamiento especial, como contratos atípicos, por no adecuarse a las figuras tradicionales.

3.2 ANTECEDENTES

3.2.1 En la jurisprudencia norteamericana. Se observan los antecedentes del Joint Venture en la jurisprudencia norteamericana, de finales del siglo pasado. Observamos un caso clásico sobre el tema.

3.2.2 En el derecho español. El 28 de Diciembre de 1963 se dictó la ley 196, completamentada por la ordenanza del 25 de enero de 1964; el Decreto de 25 de Noviembre de 1971 sobre "asociaciones y uniones de empresas" y la reforma que introduce la ley 18 de 15 de mayo de 1982.

3.3.3 En Francia. La ordenanza 67-821 del 28 de septiembre de 1967, reformada y complementada por los decretos del 2 de febrero y 9 de julio de 1968, entre otros, creó la Agrupación de interés económico.

Las agrupaciones de interés económico se caracterizan por ser entidades constituidas por una o más personas físicas o morales, por tiempo determinado con el objeto de poner en ejecución todos los medios necesarios para facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros, mejorar o acrecentar los resultados de esa actividad.

3.2.4 En la Legislación Italiana. El Código Civil Italiano de 1942, reformando por la ley 377 del 10 de mayo de 1976, los consorcios y la ley No. 374 del 30 de Abril del mismo año establece un régimen especial para los consorcios entre las pequeñas y medianas empresas, facilitando de esta manera el instrumento jurídico para superar problemas de su limitada dimensión y bajo poder competitivo

3.2.5 En Argentina. La ley 22.903, reforma la ley 19.550 agregando dos tipificaciones, no de sociedades sino de contratos.

1.- El de agrupamiento de colaboración

2.- La unión transitoria de empresas. Antes de la reforma no existía contratos similares y las empresas recurrían

a regulaciones un tanto-restringidas o inadecuadas a las pretensiones o necesidades de los interesados.

3.3 ALGUNAS MODALIDADES DE LA PARTICIPACION EMPRESARIA

3.3.1 Origen. La expresión joint venture se remonta a la época de la formación del imperio británico cuando la colonización de territorios en ultramar, pequeños grupos de personas decidían asociarse con el fin de hacerse a la mar en busca de una aventura.

La expresión tiene su origen en el derecho norteamericano. En este sistema, al lado de la coporación, se presenta la partnership, es decir, todas las relaciones existentes entre dos o más personas, que aportan esfuerzos en un negocio o actividad común, sobre la base de una repartición de los resultados obtenidos.

3.3.2 Concepto. Atendiendo a la jurisprudencia norteamericana sobre la materia, podría traerse la siguiente definición: una asociación de personas físicas o jurídicas que acuerdan participar en un proyecto común, genralmente específico que acuerdan para una utilidad común, combinado sus respectivos recursos, sin formar o crear una corporación

o el estatus de una partnership en sentido legal.

3.3.3 Función económica. El auge de los joint venture aparece con posterioridad a la segunda guerra mundial, cuando para la reactivación de la economía fué necesaria esta forma de asociación entre empresas, con el propósito de llevar a cabo el proyecto que requerían de inmediata ejecución pero que por su envergadura, superaban la capacidad de una sola empresa.

Así por ejemplo una de las negociaciones más importantes llevada a cabo mediante el joint venture es la referente a la distribución y desarrollo de las reservas petroleras del Oriente Medio por intermedio de cuatro compañías petroleras americanas.

3.3.4 Naturaleza jurídica. Hacemos alusión a continuación a los joint venture en sentido estricto a los que se refiere la jurisprudencia norteamericana.

Se trata de un contrato atípico, de naturaleza jurídica propia, que tiene lineamientos claros en el derecho comercial comparado.

La relación que se establece entre las partes en estos contratos no constituye una sociedad ni una asociación, precisamente por que no hay búsqueda de una utilidad sino un esfuerzo conjunto para obtener producción.

3.3.5 Obligaciones de las partes. En general, hay obligaciones y derechos que son comunes a todos los colaboradores.

Observemos algunas de ellas:-

* Reciproco derecho para representar y obligar a los demás. Significa como regla general que cada uno de los joint venture tiene facultad para obligar a los otros y sujetarlos a responsabilidad frente a terceros en cuestiones que estén estrictamente dentro del ámbito de la joint enterprise. Así un miembro del joint venture puede obligar a sus asociados sean ocultos o no, por los contratos que sean razonablemente necesarios para llevar adelante el negocio.

* Obligaciones de entregar las contribuciones. Los integrantes del joint venture deben entregar sus contribuciones en forma oportuna a la persona y en las condiciones establecidas en el contrato.

* Derecho al control de la empresa. Tenga o no la facultad de administrar la operación, un joint venture tiene derecho al control sobre el proyecto.

* El deber de buena fe. Se exige de manera especial en este tipo de negocios jurídicos. Es bastante ilustrativo el siguiente caso en la jurisprudencia norteamericana sobre el particular: Comenzando el siglo. Salmon tomó en arrendamiento por 20 años en entonces Hotel Bristol, situado en la esquina de Quinta Avenida y la calle 42 de Manhattan.

* El deber de no concurrencia. Los colaboradores se deben entre sí la más estricta lealtad en cuanto al negocio para el cual se han vinculado, sin embargo, conservan libertad para continuar compitiendo en todos los demás proyectos para los que no se han unido. Aparece de esta manera un diferente alcance del Deber de no Concurrencia respecto de la parthership.

3.3.6 Responsabilidad. En la jurisprudencia estadounidense, la responsabilidad se observa desde dos puntos de vista:

3.3.6.1 Responsabilidad interna. Es la que corresponde a los participantes y sus obligaciones y derechos son los que tendrían siendo socios.

3.3.6.2 La Responsabilidad frente a terceros. Tiene un tratamiento personal, siendo cada uno responsable de sus propios actos pero obligando a los demás frente a terceros, en razón de que se consideran como mandatarios recíprocos dentro de la actividad o negocio que se trate.

Entre participantes , como cualquier contrato atípico, la responsabilidad se regiría por las normas generales que regulan las obligaciones asumidas por las partes y el incumplimiento contractual.

Frente a terceros la responsabilidad se regularía por las normas generales que señalan la solidaridad de los obligados en una operación mercantil. Pero, como puede ocurrir, que actúa separadamente sin advertir a los terceros del joint venture, quedaría por resolver el problema si todos los participantes deben responder por los actos personales realizados por alguno de uno de ellos y en forma solidaria.

3.3.7 Terminación. La duración del joint venture puede establecerse de diversas maneras:

- * por el tiempo que requiere el proyecto específico a realizarse.

- * Por un plazo convenido para su realización.

- * El joint venture termina por la muerte de uno de los integrantes, pero que puede estipularse algo diferente.

4. LAS AGRUPACIONES DE COLABORACION

4.1 INTRODUCCION

Las incluye la legislación Argentina en la ley 19.550, reformada por la ley 2.903. Son otra especie contractual que se introduce a la legislación con el propósito de posibilitar la cooperación o colaboración entre empresarios, constituyendo, así mismo, una primera etapa hacia formas más complejas o extensas de complementación, manteniendo intacta la personalidad y la autonomía de los participantes.

4.2 FUNCION ECONOMICA

Las agrupaciones de colaboración pueden cumplir una importante función económica en la época que atraviesa la economía colombiana, donde es necesario incentivar la producción y mejorar la calidad de los productos para conseguir mercados más amplios, donde se precisa de la reposición de maquinaria y conseguir tecnología avanzada, en medio de pocas posibilidades financieras.

Algunos ejemplos ilustran la función económica de este instrumento contractual.

* La utilidad en común, por varios empresarios de una maquinaria de elevado costo, como una grúa portuaria, que les permita, con cierta organización, operada alternadamente, compartiendo gastos de personal, energía, mantenimiento, etc.

* para lograr a los agrupados servicios complementarios para su producción. De ésta manera, los empresarios se agrupan para obtener generación de energía para sus consumos; para elaborar estudios de mercado, para poner un sistema de computación en funcionamiento, del cual se servirá alternadamente, etc.

* Las empresas que se dedican a la elaboración de productos similares y se agrupan para realizar investigaciones tecnológicas, de cuyo resultado se beneficiaran todas, Las agrupadas contribuyen a los costos de la investigación.

* para la promoción de ventas de los productos de las colaborantes, en los mercados nacionales, o extranjeros. Para las empresas que se dirigen a mercados similares, les per

mite evitar la duplicación de costos y prestar mejores servicios a sus clientes, que independientemente, les sería imposible o muy gravosa su realización.

* La instalación de laboratorios comunes para un grupo de empresarios. Se evitarán el costo de tener cada uno un laboratorio, pudiendo agruparse y adecuar uno solo en forma más completa.

* Para la instalación de oficinas comunes. Puede presentarse que varias empresas de una localidad se unan para colocar una oficina común en otra localidad. Independientemente no podría hacerlo o no se justificaría por su costo.

* Servicio de transporte para las empresas particulares.

En general, las agrupaciones de colaboración sirven para desarrollar todo tipo de actividades empresariales, siempre que cumplan con la condición de que los beneficios derivados de ellas recaigan directamente en el patrimonio de las empresas agrupadas.

4.3 CONCEPTO

Esta señalado por el artículo 367 de la referencia ley que señala:

Las sociedad 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 empresaria¹ de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades. No constituyen sociedades ni son sujetos de derecho.

4.4 CARACTERISTICAS

* Los contratos de agrupación son una especie de lo que se conoce en la doctrina como contratos de colaboración o concentración empresaria en el plano de la coordinación. Así se diferencian de los grupos de sociedades que se presentan en el plano de la subordinación.

* El contrato 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.

* Con la celebración del contrato, no se forma persona jurídica.

El objeto de agrupación de colaboración deberá por tanto cumplirse sin patrimonio propio.

No obstante lo anterior, la agrupación de colaboración da lugar a una organización común de orden administrativo económico.

* La agrupación de colaboración no puede perseguirse fines de lucro; el beneficio para los colaboradores se presenta en la posibilidad de mejorar sus estructuras empresariales o de adquirir bienes de uso u otras facetas entre las diferentes finalidades que pueden perseguirse.

En este orden de ideas, la agrupación de colaboración no puede vender cosas o prestar servicios a terceros en ningún caso. Sirve exclusivamente para sus miembros o participantes, individualmente, considerados, puedan producir o ven-

der mejor, o prestar más eficientes servicios.

* La agrupación de colaboración no puede ejercer ninguna función sobre la actividad de sus miembros.

Con muy buen sentido se establece en la legislación argentina la prohibición para que la agrupación ejerza alguna función de dirección sobre la actividad de sus miembros.

Se trata de defender la libre competencia.

* Para ser parte en contrato de agrupaciones de colaboración se requiere la calidad de empresario, no necesariamente de una empresa comercial. Otros institutos jurídicos aplicados a las actividades empresariales, como son las cooperativas pueden celebrar este tipo de contratos. El empresario puede ser individual o colectivo.

4.5 NATURALEZA JURIDICA

En cuanto a la naturaleza jurídica, se trata de una organización común de base contractual en la que las prestaciones de las partes se destinan a fondo común operativo.

La agrupación de colaboración tiene una organización común pero a diferencia de las sociedades, solamente en el aspecto administrativo-económico y no en el jurídico y por ello no surge la personalidad moral. La agrupación de colaboración no constituye en ningún caso, variable alguna de la forma societaria.

Sus características contractuales son:

Contratos de colaboración, plurilateral, típico a la Argentina, oneroso y de tracto sucesivo.

Las agrupaciones de colaboración se diferencian de las uniones transitorias de empresas, en los siguientes:

a) En las uniones transitorias de empresas, la actividad es en favor de terceros, mientras en las agrupaciones de colaboración son en favor de los participantes.

b) El plazo en la unión transitoria de empresas, guarda relación con el cumplimiento del objeto, no puede ser indefinido; mientras que en las agrupaciones de la colaboración se establece con relación al tiempo y no puede ser por más de 10 años, pudiendo ser prorrogado si hay unanimidad en sus miembros.

c) La responsabilidad de sus miembros en la agrupación de colaboración es solidaria, caso contrario en las uniones transitorias de empresas, donde tiene que ser pactada expresamente.

d) Las agrupaciones de colaboración no pueden obtener lucro. El art. 368 de la ley establece que la agrupación 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. En cambio, en la unión transitoria de empresas, si puede perseguirse esa finalidad.

4.6 EFECTOS DEL CONTRATO

Los derechos y las obligaciones que corresponden a las empresas agrupadas podemos observarlos desde los siguientes ángulos:

a) Las obligaciones asumidas: Se consideran como tales, a las actividades, prestaciones de servicios o productos, frutos, materias primas u otros bienes, etc, que deben cumplir los diferentes miembros. Pueden ser las más diversas prestaciones, siempre que tengan lugar dentro de la finalidad que persigue la agrupación; pueden ser de dar, de hacer

y de no hacer.

b) Contribuciones debidas al fondo común operativo: Por tener la agrupación una actividad deslindada de la prestación de cada miembro, todos deben contribuir al sostenimiento y mantenimiento que el fondo demande.

Esta obligación de los miembros ya está incluida en el literal que anteriormente se comentó.

c) Modos de financiar actividades comunes: corresponde a todos los colaboradores financiar los proyectos de actividades comunes que llevará a cabo la agrupación.

4.7 TERMINACION DEL CONTRATO

La agrupación de colaboración puede terminar por el vencimiento del plazo previsto para su duración.

La agrupación también se disuelve por la incapacidad, muerte, disolución o quiebra de un participante, a menos que el contrato prevea su continuación a pesar de la ocurrencia de uno de estos hechos o que los agrupados restantes decidan por unanimidad su continuación.

5. UNION TRANSITORIA DE EMPRESAS

5.1 INTRODUCCION

Incorporados en derecho argentino por la reforma que introdujo la ley 22.903, al modificar la ley 19.550 sobre sociedades. Se les considera como la consagración legal de los joint venture del derecho norteamericano.

5.2 FUNCION ECONOMICA

Como lo observamos en el estudio del joint venture, en una economía desarrollada y aún en vía de desarrollo, se posibilita la reunión de empresas en forma transitoria con la finalidad de reagrupar recursos para la ejecución de una obra de gran envergadura, para la prestación de un servicio de las mismas características o para un suministro concreto, sin que dicha relación conlleve la creación de una

nueva empresa.

Por tanto, todas las ventajas que predicamos en su momento para el joint venture, son predicables para las uniones transitorias de empresas.

5.3 CONCEPTO

Estan definidas en el artículo 377 de la mencionada ley que señala. Las sociedades constituídas 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.

No constituyen sociedades ni son sujetos de derecho.

Para la doctrina argentina- la unión transitoria de empresas es un contrato nominado, cuya causa-fin consiste en la reunión de sus miembros para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto dentro o fuera de territorios de la República.

5.4 NATURALEZA JURIDICA

En la legislación argentina, se trata de un contrato típico de naturaleza no societaria de colaboración entre empresarios.

Las empresas que se unen buscan una coparticipación accidental, o sea, transitoria y no permanente.

Se presentan un fondo común de carácter económico-administrativo y las empresas participan en la distribución de resultados.

Nada impide para que empresarios busquen la misma finalidad que se logra con el contrato de unión transitoria de empresas, con el contrato de sociedad. Su objetivo podría cumplirse con una estructura societaria o con una estructura parcial, según quiera realizarlo. Pero con seguridad, dado el carácter de transitoriedad de su empeño, podrán encontrar en el contrato de unión transitoria de empresas, importantes economías administrativas y la agilidad y rapidez en la consecución del fin propuesto.

Esta variante del negocio también se plantea en el joint venture de los Estados Unidos, que puede ser operativo, en el caso que responda a una estructura societaria o instru-

mental si corresponde a una modalidad parciaria.

La unión transitoria de empresas que incluye la legislación argentina, equivale a la consagración legislativa del joint venture en su estructura instrumental. Sin embargo, por tratarse de una figura tipificada, ya no gozará de tanta laxitud como la que tienen los joint ventures en los países anglosajones.

Se diferencia de los grupos de sociedades, porque el contrato de unión transitoria de empresas no implica una subordinación entre ellas.

Son muy sutiles las diferencias con los consorcios regulados en legislaciones como la brasileña.

Otras características contractuales son: es in contrato solemne y la solemnidad consiste en que debe constar por escrito, basta el escrito privado.

Es un contrato plurilateral, de tracto sucesivo, oneroso, transitorio y limitado a un fin.

5.5 CARACTERISTICAS

- El objeto del contrato puede consistir en el desarrollo

o ejecución de una obra, servicio, o suministro concreto, dentro o fuera del territorio nacional.

- No conlleva a la creación de una nueva empresa-, simplemente contempla la reunión de empresas- en forma transitoria con la finalidad de reagrupar los recursos para- el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto.

- Como en el caso del contrato de agrupación se excluye la condición de sujeto-de derecho. por tanto ,el contrato será objeto de derecho como lo son todos los contratos. Quienes contratan con terceros son directamente sus miembros.

- El representante de los miembros ante el cliente y terceros actúa como un mandatario de aquellos y con todos los poderes suficientes para el cumplimiento del objeto de la unión.

- Su denominación será la de alguno, algunos o todos sus miembros, seguida de la expresión "unión transitoria de empresas".

- Salvo pacto en contrario y a diferencia de la agrupación no se prevé la solidaridad de sus miembros, aunque puede ser expresamente pactada.

5,6.3 Modos de financiar o sufragar las actividades comunes. El contrato debe contemplar la manera como la operatividad va a ser financiada la forma en que deben los miembros-participar con su financiación.

5.7 TERMINACION DEL CONTRATO

Existe la obligación de establecer la duración del contrato que no puede ser pactada de manera caprichosa. El plazo del contrato debe ser igual a la duración de la "obra, servicio o suministro que constituya el objeto".

Precisamente, por la transitoriedad que es esencial a estos contratos, se presenta la exigencia de establecer un plazo de duración determinada.

A pesar del plazo, puede haber una terminación anticipada del contrato, si se presenta quiebra, incapacidad o muerte de algunos de los miembros, a no ser, que los restantes admitan continuar sin ese miembro y encuentren la manera de suplirlo.

El contrato, también puede señalar causales especiales de terminación.

6. LOS GRUPOS DE INTERES ECONOMICO

6.1 INTRODUCCION

Los grupos de interés económico fueron incorporados a la legislación francesa por la Ordenanza No. 67-821 de 23 de Septiembre de 1967 con el fin de proporcionar los instrumentos jurídicos que las necesidades económicas exigen de manera imperiosa.

6.2 FUNCION ECONOMICA

En el momento en que el Mercado Común Europeo se ponía en marcha efectiva, era necesario que las empresas de los diferentes países de Europa, en un mercado sin fronteras, pudieran salir a la conquista de mercados mal atendidos, a la economía esponjosa. Siendo la defensiva una mala arma tanto para la guerra como para la economía era necesario que simultáneamente salieran del adormecimiento ocasionado por el proteccionismo aduanero y la subvención pública y que se pusieran en la posibilidad de afrontar la competencia en

los mercados europeos que se les abría,

Por la institucionalización de un mercado común que desvaloriza las fronteras, la dinamización de la-s fronteras de las empresas puede aprovecharse, no solo para su propio mercado, que en otras condiciones se perderían ante una competencia del exterior con una mayor calidad y eficiencia, sino que además se aprovecha para lanzarse a la conquista de nuevos mercados en otros países, pues gozan del tamaño y de la renovación tecnológica que la competencia internacional exige.

Para hacer frente a esos mercados, las empresas se ven en la necesidad de agruparse y aparecer los grupos de interés económico como un instrumento idóneo para ello. Desde este ángulo, hacen parte del fomento general de la concentración de empresas, permitiendo la autonomía jurídica y económica de cada una de las empresas miembro.

Agrupadas las empresas, pueden lograr una mayor producción y una distribución en masa, que les permite rebajar considerablemente sus costos, obteniendo con ello beneficios para los consumidores y para ellas mismas.

6.3 CONCEPTO

Se entiende por grupo de interés económico el que se constituya entre dos o varias personas físicas o morales por una duración determinada, con miras a poner en funcionamiento todos los medios propios para facilitar o para desarrollar la actividad económica de sus miembros a mejorar o acrecentar los resultados de esas actividades.

6.4 NATURALEZA JURIDICA

Cómo preámbulo al tema de la naturaleza jurídica de este tipo de instrumentos, es ilustrativa la carta dirigida al presidente de la República francesa por sus ministros, acompañándole el proyecto de lo que es hoy la ordenanza que regula los grupos de interés económico; dice así uno de sus partes:

La adaptación de la economía francesa a las dimensiones nuevas de un mercado ensanchado y unificado implica, por parte de numerosas empresas, una transformación de sus estructuras y una diversificación de sus métodos.

Pero las reformas de estructuras resultan frecuentemente de difícil realización. Por otra parte, deben asegurarse

las posibilidades de las empresas de mediana importancia,

De ahí el interés de las empresas deseosas de conservar su individualidad y su autonomía por poner en común algunas de sus actividades, tales como: Despachos de venta, oficinas de exportación de importación, organismos de investigación.

Esta parte en común no encuentra en la hora actual un marco jurídico adecuado ni en la forma de sociedad ni en de la asociación. Las formalidades de construcción y las reglas de funcionamiento de la primera son bastante rígidas y su objeto no puede ser, en principio, sino la investigación y el reparto de beneficios; la segunda no les procura la ventaja de la plena capacidad jurídica.

Por consiguiente, parece hoy necesario ofrecer a las actividades económicas, entre la sociedad y la asociación, un marco jurídico intermedio mejor adaptado a las características propias de gran número de ellas, así como a las intenciones de sus pro,otores.

Con el anterior propósito se regularon los grupos de interés económico y podemos señalar que tiene una naturaleza contractual, tipificada en la legislación francesa.

La discusión se presenta sobre si debe o no tenerse como especie societaria y cual esa posición intermedia entre la sociedad y la asociación que presentan sus reguladores.

Sin lugar a dudas, tiene semejanzas con el contrato de sociedad; basta observar que el grupo de interés económico goza de personalidad moral y de la plena capacidad a partir de la fecha de su inscripción en el registro de comercio.-

Otra de las semejanzas con las sociedades radica precisamente en la circunstancia de tener patrimonio propio, separado del de sus miembros.

Como la sociedad colectiva, los miembros del grupo están obligados respecto a las deudas con su patrimonio propio.

Las diferencias con las sociedades se destacan por la doctrina francesa más desde un punto de vista formal. Sin embargo, a simple vista, se observa que el objeto de los grupos de interés económico, según algunos, no es civil ni comercial sino de naturaleza económica. El grupo, por tanto, puede actuar tanto en el campo civil como en el campo comercial.

En realidad, la verdadera diferencia con los instrumentos

societarios radica en la función económica que cumple la figura jurídica, sin lugar a dudas, supra-social. Se buscó un régimen jurídico más simplificado y menos estricto que el de las sociedades, pero con una posibilidad de objeto mucho más amplio que el de las sociedades.

Los grupos de interés económico son por tanto instrumentos de carácter contractual, típicos en la legislación francesa, de tracto sucesivo, de colaboración entre empresas, plurilaterales y onerosos.

6.5 CARACTERISTICAS

- Los miembros del grupo de interés económico son solidarios y por tanto están comprometidos con las obligaciones que contraigan el grupo, con su patrimonio.

Sin embargo, los miembros no pueden perseguir las deudas del grupo contra uno de sus miembros sino después de haber vanamente constituido en mora al grupo mediante un acto extrajudicial.

- El gobierno francés no tiene ninguna ingerencia sobre el grupo, ni para su funcionamiento ni para el control de su actividad. Las partes gozan de la mayor libertad para constituir su grupo y para su funcionamiento, sin más control,

que la misma fuerza vinculante del contrato que es ley para las partes.

- La regulación de los grupos de interés económico se compone de 23 artículo , y la mayoría son normas supletivas de la voluntad contractual.

- El grupo de interés económico goza de personalidad jurídica y de plena capacidad a partir de la fecha de su inscripción en el registro de comercio.

No obstante que el G.I.E francés evoca la creación de la jurisprudencia norteamericana conocida en la práctica de los negocios bajo la denominación de joint venture, la característica que estamos observando implica una de sus más notorias diferencias.

- Los actos que el grupo en formación , antes de haber obtenido su personalidad jurídica, se reputan suscritos desde el momento en surja su personalidad jurídica que equivale a una ratificación.

- Los grupos gozan de patrimonio separado del de sus miembros.

- La comerciabilidad del grupo depende de su objeto.

CONCLUSION

Para poder hacer frente a una economía internacional cada vez más exigente, también en la búsqueda de una mayor eficiencia, actuando en el plano de la libre competencia-, se impone a las empresas-, en determinadas ocasiones, la necesidad de vincularse entre ellas, dando lugar al fenómeno moderno conocido como la integración o concentración empresarial. Las altas exigencias del acontecer económico no les permite la elección entre vivir agrupadas o mantener su existencia aislada; al igual que el hombre, las empresas se debaten entre el instinto gregario y el deseo de independencia, Pero, si no quieren desaparecer absorbidas en una lenta agonía solitaria y ruinosa, deben cambiar sus esquemas tradicionales de actuación en la producción o en el mercado.

Además- no siempre las empresas producen por sí y para sí, sino que requieren de bienes y servicios de otras empresas antes que sus productos lleguen al consumidor.

En la realidad cotidiana las empresas contratan entre sí y de muy diversas- manera que van desde el contacto ocasional

que les producen los contratos instantáneos como la compra venta; pasando por una colaboración más estable y duradera como cuando celebran contratos de arriendo, agencia, suministro, préstamo etc; también ocurre un mayor nivel de integración como cuando celebran contratos de sociedad o de participación entre ellas.

BIBLIOGRAFIA

ARRUBLA PAUCAR, Jaime A. Contratos Mercantiles. Tomo II.

1a. edición. Biblioteca Jurídica Dike. 1991.

CABANELAS, Guillermo; KELLY JULIO, Alberto, Contratos de

Colaboración Empresarial. Ed. Heliasta. Buenos Aires 1987

DE BUENLAZANO. Néstor. La Decandencia del Contrato. Ed. Pu-

rrua. México 1986.

MONTILLA, Agustín. La codificación como técnica de produc-

ción legislativa. Revista de Derecho privado, junio 1987

Madrid.

VALLESPINOS, Carlos Gustavo. El Contrato por Adhesión a Con-

diciones Generales. Ed. Universidad Buenos Aires 1984.