



Asamblea General

Distr. general
30 de mayo de 2019
Español
Original: inglés

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

52º período de sesiones

Viena, 8 a 19 de julio de 2019

Informe del coloquio sobre redes contractuales y otras formas de cooperación empresarial (Nueva York, 25 y 26 de marzo de 2019)

Índice

	<i>Página</i>
I. Introducción	2
II. Temas examinados	2
A. Dificultades a que se enfrentan las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en la economía moderna: los motivos de la existencia de las redes de MIPYME	3
B. Ejemplos de contratos multilaterales que crean redes	5
C. Figuras jurídicas utilizadas para facilitar la actividad comercial de las MIPYME entre jurisdicciones de distintas tradiciones jurídicas	9
D. Beneficiaría a las MIPYME la existencia de un enfoque uniforme de derecho mercantil con respecto a las redes contractuales y la cooperación empresarial?	10
III. Conclusiones	11



I. Introducción

1. En su 51^{er} período de sesiones, celebrado en 2018, la Comisión escuchó una propuesta relativa a una posible labor futura sobre redes contractuales ([A/CN.9/954](#)) que aclaraba algunos aspectos de una propuesta anterior¹ presentada en su 50^o período de sesiones, en 2017. Se observó que las redes contractuales podían consistir en un solo contrato entre varias partes o en un conjunto de contratos bilaterales interdependientes. También se dijo que las redes contractuales permitían organizar la cooperación entre empresas sin necesidad de crear una persona jurídica. Podían facilitar el uso compartido de recursos; proporcionar un medio de acceder a oportunidades de negocios a las que de otro modo no podrían acceder individualmente los miembros de la red; facilitar el acceso a la financiación para la propia red y permitir el uso compartido de bienes y mano de obra entre los miembros de la red. Se señaló además que algunas organizaciones internacionales estaban respaldando proyectos a escala nacional mediante la creación de conglomerados de pequeñas empresas. La dirección y gestión de esos grupos se organizaba de modo similar a las redes contractuales, pero sin la seguridad jurídica que estas proporcionaban. En conclusión, se observó que la labor relativa a las redes contractuales complementaría la labor sobre la entidad de responsabilidad limitada de la CNUDMI que llevaba a cabo el Grupo de Trabajo I².

2. Tras un debate, la Comisión convino en que se celebrara un coloquio en el contexto de un futuro período de sesiones del Grupo de Trabajo con el fin de seguir analizando la pertinencia de las redes contractuales para la actual labor de preparación de un marco jurídico propicio para las MIPYME y la conveniencia de emprender una labor sobre esas redes. Además, se acordó que se estudiaran también en el coloquio otras figuras jurídicas que cumplían objetivos similares a los de las redes contractuales y que se estaban utilizando tanto en jurisdicciones de tradición jurídica romanista como en jurisdicciones que aplican el *common law*.

3. Los dos primeros días del 32^o período de sesiones del Grupo de Trabajo (Nueva York, 25 a 29 de marzo de 2019) se dedicaron al coloquio. Además de los delegados ante el Grupo de Trabajo, entre los oradores y participantes había especialistas de Gobiernos, organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales, el sector privado y el ámbito académico procedentes de diferentes regiones del mundo.

4. Tras el coloquio, el Grupo de Trabajo se reunió del 27 al 29 de marzo y reanudó el debate sobre la entidad de responsabilidad limitada de la CNUDMI (ERL-CNUDMI) (el informe sobre las deliberaciones que mantuvo el Grupo de Trabajo esos tres días figura en el documento [A/CN.9/963](#)).

II. Temas examinados

5. El coloquio se estructuró en torno a una serie de ponencias y debates centrados en diferentes modelos jurídicos de cooperación empresarial. Todos los modelos presentados tenían como objetivo ayudar a las empresas a superar su vulnerabilidad y aprovechar las oportunidades que ofrecían los mercados nacionales e internacionales. Se consideró que los modelos variaban de una jurisdicción a otra, lo que dificultaba en gran medida la cooperación transnacional entre las MIPYME. El coloquio tuvo por objeto analizar si era conveniente, y hasta qué punto, que hubiera un enfoque jurídico armonizado en este ámbito.

¹ Véanse el documento [A/CN.9/925](#) y *Documentos Oficiales de la Asamblea General, septuagésimo segundo período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/72/17)*, párr. 233.

² Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, septuagésimo tercer período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/73/17)*, párr. 241.

A. Dificultades a que se enfrentan las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en la economía moderna: los motivos de la existencia de las redes de MIPYME

6. El primer panel definió el contexto en que se enmarcaría el coloquio, exponiendo una visión general de las dificultades a que se enfrentaban las MIPYME a nivel mundial y los principales motivos por los que se creaban redes de MIPYME para fomentar su crecimiento.

7. Se observó que las MIPYME eran la columna vertebral de muchas economías y representaban el 95 % de las empresas del mundo y casi el 70 % del empleo. Se dijo que constituían la mejor herramienta para facilitar la creación de 600 millones de puestos de trabajo (principalmente para la juventud) entre el momento actual y 2030 y que podían contribuir al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible u ODS (en particular los ODS 1, 5, 8, 9, 11 y 12)³. Sin embargo, las MIPYME tropezaban con varios obstáculos que determinaban que, por lo general, fuesen menos productivas, y ofrecían salarios más bajos que las empresas más grandes. La brecha entre estas últimas y las MIPYME era mayor en los países en desarrollo.

8. A causa de su pequeño tamaño, las MIPYME tenían un poder de negociación limitado y se enfrentaban a varios obstáculos, entre ellos los siguientes:

a) dificultad de acceso a la información sobre oportunidades de exportación, lo que elevaba los costos y las barreras para que entraran en el mercado;

b) normas obligatorias y voluntarias y otros requisitos reglamentarios en materia comercial, cuyo cumplimiento afectaba a las operaciones de las MIPYME en todas las etapas de producción y entrega, lo que, entre otras cosas, imponía a las MIPYME la necesidad de informarse acerca de esos requisitos;

c) falta de financiación, dado que a menudo los bancos se mostraban reacios a conceder créditos a las MIPYME por los gastos elevados que implicaba reunir información suficiente para determinar el grado de solvencia de las MYPIME que generalmente solicitaban préstamos o a otorgarles créditos sin garantía, incluso a tipos de interés altos. Se dijo que este problema afectaba particularmente a las empresarias, ya que la falta de garantías, la infraestructura financiera inadecuada y otras barreras relacionadas con cuestiones sociales y culturales basadas en el género limitaban el potencial de las MIPYME de propiedad de mujeres⁴;

d) dificultad para atraer personal de alta calidad, en parte debido a la oferta insuficiente del mercado, así como a la falta de capacidad de las MIPYME para dar formación a sus propios empleados;

³ ODS 1: Fin de la pobreza: Poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo; ODS 5: Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas; ODS 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos; ODS 9: Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación; ODS 11: Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles; ODS 12: Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles.

⁴ En los informes de la Corporación Financiera Internacional (IFC) se señala que los principales bancos que dan servicio a pequeñas y medianas empresas (PYME) de países no pertenecientes a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) solamente llegan al 20 % de las MIPYME del sector formal, y a tan solo el 5 % en el África Subsahariana. El Banco Asiático de Desarrollo (BAD) calcula que solo en el ámbito de la financiación comercial existe una brecha global de 1,9 billones de dólares de los Estados Unidos entre la oferta y la demanda. Esta brecha se acentúa especialmente en el “extremo inferior del mercado”, donde se estima que se deniegan prácticamente la mitad de las solicitudes de financiación comercial cursadas por las PYME, frente a tan solo el 7 % en el caso de las corporaciones multinacionales. Véase Centro de Comercio Internacional, *Perspectivas de competitividad de las pymes, 2015*, “Conectar, competir y cambiar para un crecimiento inclusivo”, pág. XXII.

- e) limitada capacidad para influir en los procesos de adopción de decisiones, lo que podía favorecer a las empresas más grandes y poderosas y tener como resultado un marco regulador sistemáticamente desventajoso para las MIPYME;
- f) la informalidad, ya que el costo de la inscripción en los registros era desproporcionadamente alto;
- g) pocas posibilidades de innovar e incorporar tecnología; y
- h) dificultades cada vez mayores para unirse a las cadenas de valor regionales y mundiales.

9. Se dijo que una forma de superar esas limitaciones era que las MIPYME unieran sus fuerzas mediante la creación de conglomerados que las ayudaran a aumentar su productividad, capacidad de innovación y competitividad en general. También se mencionaron varios programas que habían puesto en práctica algunas organizaciones internacionales, como el Centro de Comercio Internacional (CCI) o la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), para apoyar a las MIPYME y a los conglomerados de MIPYME⁵.

10. Se analizó además la creación de redes de MIPYME como estrategia de apoyo al desarrollo de esas empresas y se puso de relieve el papel de la confianza mutua como condición indispensable para la creación y el crecimiento de las redes. Se dijo que una red se caracterizaba por la autonomía de cada uno de sus miembros, especialmente por su independencia jurídica y de gestión, y por la creación de lazos de dependencia recíproca entre ellos, en particular mediante el intercambio de información, la creación de un fondo común de recursos o la mutualización de riesgos. Se destacó una vez más que las redes de MIPYME eran un medio de contrarrestar, por la vía del contrato, las dificultades derivadas del tamaño reducido de las MIPYME y las consiguientes barreras jurídicas y económicas que les impedían acceder a los mercados internacionales. Se analizaron tres categorías de redes:

- a) los ecosistemas empresariales, es decir, comunidades económicas de entidades e individuos que interactuaban en el mundo del comercio. Estas comunidades podían tener una base territorial y organizarse en torno a una gran empresa que actuaba de centro y entablaba relaciones con diversas MIPYME (una forma de sinergia vertical), como era el ejemplo de la ciudad de Bangalore (India)⁶. Las comunidades también podían organizarse en torno a una plataforma de colaboración en línea⁷ que ofrecía un servicio común a las MIPYME participantes (una forma de sinergia transversal);

⁵ Por ejemplo, el CCI ha elaborado una serie de contratos modelo para pequeñas empresas que incorporan normas y mejores prácticas internacionales y permiten a las empresas realizar operaciones transfronterizas; el Programa de Facilitación de Negocios de la UNCTAD ayuda a los Estados a simplificar sus procesos administrativos, como la inscripción registral de empresas, utilizando plataformas web (al respecto véase también el documento [A/CN.9/WG.I/WP.98](#)).

⁶ Con el fin de atraer inversores y proteger a las empresas locales, la India ha concentrado en Bangalore actividades de servicios de alto valor añadido en el sector de la tecnología de la información, como la investigación y el desarrollo, la creación de programas informáticos y la externalización de actividades de las multinacionales. Para lograr ese objetivo, la India ha fomentado la concentración de MIPYME en el mismo territorio y ha atraído a multinacionales para que colaboren con esas MIPYME mediante varios incentivos, entre ellos los siguientes: una mano de obra angloparlante, cualificada y barata; una buena infraestructura de comunicación; la ausencia de barreras aduaneras (de salida); una red de investigación universitaria que transfiere innovaciones fundamentales a las empresas, y la inexistencia de barreras a la entrada (exención de impuestos a las importaciones). Este ecosistema se basa en la economía de la aglomeración: es más barato trabajar con socios del mismo sector de actividad que estén geográficamente próximos para reducir gastos logísticos y facilitar la innovación colaborativa.

⁷ Las plataformas de colaboración en línea facilitan la colaboración entre las MIPYME que no se encuentran en el mismo territorio y no se conocen, al ayudarlas a generar confianza en sus operaciones. Las MIPYME prefieren colaborar en una red construida en torno a una plataforma en lugar de hacerlo en un mercado tradicional porque los riesgos de oportunismo son menores. Las plataformas de colaboración reducen los costos de transacción, tales como los gastos de obtención de información, de intermediación, y de negociación y seguimiento de los contratos, y los gastos ocultos o diferidos en el tiempo ocasionados por la redacción poco clara de algunas

b) las cooperativas de empresas independientes, que generalmente se basaban en una estructura de dirección y gestión democráticas y en la coparticipación en las inversiones y las utilidades; y

c) las diásporas, que formaban una cadena de solidaridad económica entre el país de origen y el resto del mundo. Se ponían de manifiesto mediante redes de empresarios que habían emigrado de su región de origen y sus remesas a dicha región.

11. Se hizo hincapié en el papel que desempeñaban en la creación de ecosistemas de consumidores y proveedores de bienes y servicios las tecnologías que iban surgiendo e introduciendo cambios radicales. Se señaló que esos ecosistemas, que giraban alrededor de plataformas en línea, obligaban a las MIPYME a redefinir sus modelos de negocios, puesto que el modelo tradicional de producción por canales separados estaba siendo reemplazado por un enfoque basado en un mayor grado de interacción, colaboración y creación conjunta de valor entre consumidores y proveedores. Para ello era necesario que las MIPYME comprendieran las oportunidades y los desafíos que implicaba ese nuevo entorno y fueran más eficientes en la colaboración mutua. Se describió el ejemplo de Go-Jek⁸, en Indonesia, como una plataforma en línea que se apartaba del modelo tradicional de producción por canales separados al conectar múltiples partes y crear un ecosistema que constantemente evolucionaba y se adaptaba a las demandas específicas del entorno en el que operaba la plataforma. Esto le permitía a Go-Jek crecer rápidamente y penetrar en mercados extranjeros. La aplicación inicial de transporte compartido había evolucionado hasta convertirse en un sistema de aplicaciones que había repercutido en el ámbito de la tecnología financiera y las finanzas⁹. Sin embargo, se observó que, cuando esos ecosistemas digitales aumentaban de tamaño, tenían dificultades para mantener su propósito original, por lo que se volvían más selectivos al decidir quién podía unirse a ellos. Se dijo que, por ese motivo, los ecosistemas federados y descentralizados controlados por las comunidades de usuarios serían el siguiente paso en la evolución de este “modelo de negocios”.

12. También se dio un ejemplo del apoyo ofrecido a las MIPYME en países en desarrollo a través de redes y conglomerados. Uno de esos ejemplos era la ciudad de Modjo Leather, en Etiopía, establecida por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) en colaboración con instituciones etíopes a partir de una concentración de curtiembres que existía en la ciudad de Modjo.

13. El objetivo del proyecto no era únicamente facilitar los negocios y el crecimiento de las MIPYME, sino también crear un distrito dedicado al curtido de cuero que fuera respetuoso con el medio ambiente y estuviera impulsado por una red de curtiembres y diversos proveedores de servicios. Se observó que se esperaba que el distrito desempeñara un papel valioso en el fomento del desarrollo socioeconómico local, ya que reforzaría las redes dentro del distrito, impulsaría las inversiones extranjeras y locales directas y las actividades económicas, comerciales y de servicios en la zona y tendría un efecto positivo en la creación de empleo.

B. Ejemplos de contratos multilaterales que crean redes

14. El segundo panel analizó algunos ejemplos de contratos multilaterales entre varias empresas que a menudo presentaban características diferentes de los enfoques más tradicionales del derecho de los contratos o el derecho de sociedades. Con frecuencia,

cláusulas del contrato. Las plataformas refuerzan su papel de intermediarias y facilitadoras de la red de MIPYME reuniendo y vendiendo datos con fines publicitarios y cobrando una tasa por conectar a las MIPYME.

⁸ Go-Jek nació en Indonesia en 2010 como un servicio telefónico de transporte compartido en motocicleta y con el paso del tiempo ha empezado a prestar otros servicios.

⁹ Por ejemplo, en tres años Go-Jek pasó de recibir 100.000 pedidos diarios (en 2015) a más de 100 millones de pedidos de más de 18 servicios en 2018. Estos datos fueron presentados en la ponencia del Prof. E. P. M. Vermeulen en el coloquio; véase también E. P. M. Vermeulen, “3 Ways to Grow Your Business in a Digital Age”, 30 de julio de 2017, que puede consultarse en <https://hackernoon.com/>.

estas redes de contratos surgían en el contexto de cadenas mundiales de suministro y sectores industriales innovadores con el fin de facilitar el acceso a los mercados, nacionales o internacionales, o mantener la posición de la empresa en mercados sumamente competitivos.

15. A modo de presentación del tema de los contratos multilaterales, se observó que estos contratos no eran una extensión de los contratos bilaterales, ya que a menudo se referían a proyectos complejos que abarcaban actividades conjuntas o, al menos, coordinadas de múltiples participantes. Estos contratos requerían la colaboración de los distintos participantes para definir estrategias de ejecución que no podían determinarse de antemano. En los contratos multilaterales era necesario estipular reglas específicas con respecto a la participación en el contrato, la ejecución del proyecto, el incumplimiento (de obligaciones esenciales), las posibles acciones legales y la rescisión, que los diferenciaban de los contratos bilaterales tradicionales.

16. Las redes contractuales eran un tipo de contrato multilateral cuyo objeto era la colaboración temporal entre empresas que participaban en un proyecto común o incluso en múltiples proyectos simultáneos o sucesivos. En esos contratos se hacía hincapié en la complementariedad entre las entidades participantes, ya que exigían que las partes definieran estrategias conjuntas una vez celebrado el contrato.

17. El alcance de las redes contractuales podía variar desde el intercambio de información hasta el uso mancomunado de bienes y la ejecución de proyectos o incluso abarcar la financiación. Su ejecución podía estar a cargo de entidades pertenecientes a las mismas cadenas de suministro o a cadenas de suministro diferentes. Por lo general, exigían que cada una de las entidades participantes contribuyera en cierta medida a las inversiones.

18. Se señaló que las redes contractuales y los contratos multilaterales podían encontrarse en varios sectores, como la agricultura, la construcción, el petróleo y el gas, y que podían ser una alternativa a las formas societarias de integración (por ejemplo, las sociedades) o un complemento de estas, dependiendo de la índole del proyecto y de otras circunstancias, como el grado de conocimiento y confianza que existiera inicialmente entre las entidades participantes, el número de proyectos que querían realizar, la magnitud de cada inversión y su distribución entre las partes y la estructura de dirección y gestión y el grado de separación de patrimonios.

19. Por último, se observó que, debido a las diferencias que existían entre las regiones con respecto a la reglamentación y las normas aplicables a los contratos multilaterales, la cooperación internacional entre las MIPYME solía ser difícil y costosa. En consecuencia, se indicó que podría ser útil formular principios uniformes aplicables a las redes contractuales que contemplaran una multiplicidad de formas contractuales, como medio de facilitar el crecimiento económico de las MIPYME y su acceso a las cadenas mundiales y fomentar el comercio.

20. Se presentó el contrato de red italiano como ejemplo de red contractual. Esta figura jurídica se creó en Italia en 2009 con el fin de aumentar las oportunidades para que las empresas, especialmente las MIPYME, aprovecharan y ampliaran su capacidad de competir e innovar. El contrato de red era una figura intermedia entre la cooperación informal y la integración formal de MIPYME. Se basaba en gran medida en la autonomía de las partes, ya que las MIPYME podían determinar libremente diversos aspectos del contrato, como la estructura de dirección y gestión, o si la red tendría patrimonio propio o personalidad jurídica. La ley establecía un régimen supletorio que llenaba las lagunas del derecho general de los contratos. Un elemento importante era que la red debía tener al menos un objetivo estratégico común que fuese susceptible de medición. El contrato de red podía utilizarse, en principio, para crear redes internacionales, pero se exigía que las entidades participantes tuvieran un establecimiento registrado en Italia, lo que limitaba las posibilidades de internacionalizar ese régimen.

21. Se observó nuevamente que un texto de derecho internacional no vinculante -unas directrices, por ejemplo- facilitaría la creación de redes transnacionales y nacionales, dado que la ley aplicable podía prever un conjunto limitado de tipos de contratos y no contemplar aspectos importantes de la red, como la determinación de la titularidad de los derechos sobre tecnologías innovadoras o la participación de socios que no fuesen comerciantes. Ese texto de derecho internacional no vinculante fomentaría la capacidad de las MIPYME para generar redes con miras a lograr un crecimiento más viable (véase también el párr. 19 *supra*).

22. Se dijo que había otros ejemplos de contratos multilaterales en la industria del petróleo y el gas, un sector técnicamente complejo, intensivo en capital y sumamente riesgoso, en el que todas las actividades estaban interrelacionadas. El panel observó que, debido a esos factores, eran muy poco frecuentes los contratos bilaterales entre el país anfitrión (es decir, el titular de los derechos de prospección y producción) y una empresa petrolera internacional. Por el contrario, los contratos que se celebraban en el sector del gas y el petróleo (concesiones, acuerdos de participación en la producción, contratos de arrendamiento de servicios y acuerdos de participación) solían ser contratos multilaterales entre el país anfitrión y un grupo de empresas, que a menudo incluía también a la empresa petrolera nacional, asociadas en el marco de un consorcio o de una empresa mixta constituida o no en sociedad. El hecho de estar agrupadas permitía a las empresas cumplir los requisitos técnicos, financieros y jurídicos del proyecto, mitigar los riesgos y aunar recursos, acceder a la financiación necesaria y respetar los requisitos locales previstos en las leyes del país anfitrión. En el contrato multilateral se establecía la forma en que el operador (es decir, una de las empresas petroleras) designado por las partes contratantes llevaría a cabo las actividades, bajo la supervisión de una junta de operaciones, y se reglamentaba el método de distribución de los derechos y obligaciones entre las partes contratantes. En cláusulas complementarias se regulaban otros aspectos pertinentes de las relaciones internas del consorcio o empresa mixta, como los casos de incumplimiento, la salida de un participante y la cesión de derechos, así como algunas cuestiones vinculadas a las relaciones externas, como la responsabilidad solidaria de las partes contratantes frente al país anfitrión en caso de incumplimiento del contrato y la facultad del operador de actuar en nombre de otras partes contratantes ante organismos públicos o en materia de impuestos.

23. En los contratos multilaterales también se reglamentaba la relación de las empresas petroleras con los contratistas y los proveedores de servicios que llevarían a cabo las actividades necesarias de prospección y producción de petróleo y gas. Las empresas petroleras podían optar por contratar a un solo contratista, que sería el único responsable y que, a su vez, organizaría su propia red para cumplir con su encargo, o podían adoptar un enfoque más directo respecto de la contratación de los proveedores de servicios. Se señaló que muchos países anfitriones exigían que se respetaran los requisitos de contenido nacional¹⁰ en los contratos suscritos por las empresas petroleras y los proveedores de servicios, así como en los contratos celebrados por las empresas petroleras con el país anfitrión, lo cual permitía que las MIPYME participaran cada vez más en las actividades del sector del petróleo y el gas, especialmente en los países en desarrollo.

24. Un tercer ejemplo de contrato multilateral que se examinó fue la agricultura por contrato¹¹, una modalidad común en los países desarrollados que se estaba extendiendo a los países en desarrollo. Se señaló que la agricultura por contrato se ubicaba en el contexto más amplio de la preocupación por el desarrollo agrícola y la seguridad alimentaria, ya que podría reducir considerablemente la pobreza, contribuir al desarrollo rural y aumentar la seguridad alimentaria. Mediante la modalidad de agricultura por

¹⁰ Los requisitos o cláusulas de contenido nacional tienen como objetivo que las empresas contraten empleados locales y adquieran bienes y servicios suministrados por el país anfitrión.

¹¹ Véase un análisis detallado de la agricultura por contrato en la *Guía jurídica sobre agricultura por contrato* (2015) preparada por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), en colaboración con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA). La versión en línea de la *Guía* puede consultarse en los sitios web de esas tres organizaciones.

contrato se reglamentaba la relación entre el o los productores y el contratista. Podía ser un contrato de compraventa o de arrendamiento de servicios, dependiendo de si los productores producían y vendían al contratista una determinada cosecha o cantidad de ganado y este último les pagaba conforme a un precio estipulado, o de si los productores prestaban un servicio de producción de cultivos o ganado que eran de propiedad del contratista.

25. Se señaló que, si bien la agricultura por contrato no podía considerarse un ejemplo de red contractual, había ámbitos en que ambos modelos contractuales se entrecruzarían, ya que ambos se enmarcaban dentro de la cadena de suministro y distribución. Al respecto, se dijo también que la utilización de redes contractuales en la agricultura por contrato contribuiría a una mayor uniformidad de las cláusulas y condiciones de los contratos celebrados en toda la red de la cadena de suministro agrícola, ya que, si bien el acuerdo de agricultura por contrato se regiría probablemente por el derecho interno, un acuerdo celebrado en un eslabón anterior de la red podría regirse por una ley diferente. La uniformidad de las condiciones estipuladas en los contratos celebrados en toda la red contractual permitía que las partes en los contratos anteriores y posteriores entendieran las obligaciones de los demás participantes en la cadena de suministro y que, por lo tanto, conocieran las expectativas de los demás participantes en la red de distribución.

26. Se observó asimismo que las redes contractuales podían servir de base para la distribución de los riesgos y los gastos entre las partes en un acuerdo de agricultura por contrato, ya que, debido a la estructura de ese sector económico, la mayor parte de los gastos iniciales (como la construcción de una granja, o la compra de ganado o cereales) y los riesgos (sequías, pérdida de ganado o de cosechas) eran sufragados por el productor. Las redes contractuales permitían distribuir esos riesgos y gastos a lo largo de la cadena de suministro y, de ese modo, atenuar el impacto que podían tener sobre las partes del primer eslabón de la cadena. Por último, las redes contractuales podían armonizar el proceso de solución de controversias a lo largo de la cadena de distribución de la agricultura por contrato, al permitir que se abordaran cuestiones planteadas por partes que no estuvieran estrechamente vinculadas a la relación contractual o que esas partes se sometieran a los mecanismos de solución de controversias.

27. También se dijo que las redes contractuales eran esenciales para el crecimiento en el sector de la biotecnología y en la industria automotriz y se señaló que las instituciones públicas eran fundamentales para mantener y difundir esa estructura de dirección y gestión. En particular, se pusieron de relieve algunas cuestiones jurídicas vinculadas a los derechos de propiedad intelectual (por ejemplo, si las partes en los acuerdos podían compartir licencias) y asuntos relacionados con la titularidad de los nuevos derechos de propiedad intelectual que dimanaran del proceso de colaboración. También se observó que las cuestiones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual influirían en el diseño de los mecanismos de dirección y gestión de la red.

28. Se dijo además que, si bien las redes en el sector de la biotecnología y en la industria automotriz diferían, en ambos sectores podía llegarse a acuerdos de distinta categoría, desde condiciones uniformes y manuales de suministro hasta acuerdos de desarrollo conjunto, y era probable que las partes tuvieran un plan de investigación y un comité directivo. También se señaló que el desarrollo de nuevas tecnologías significaba que se incorporarían nuevas partes a la cadena de suministro.

29. Se plantearon algunos interrogantes con respecto a las estructuras de dirección y gestión, ya que el panel dejó claro que la manera en que se seleccionarían los modelos de dirección y gestión dependería de cada sector o proyecto concreto, y que a menudo habría asimetrías de poder considerables entre los colaboradores. No obstante, se indicó que la formulación de normas supletorias relativas a los contratos multilaterales podría ayudar a reducir la asimetría. Como ejemplos de esas normas se mencionaron las obligaciones fiduciarias y el ingreso y la salida de partes contratantes en un contrato multilateral.

C. Figuras jurídicas utilizadas para facilitar la actividad comercial de las MIPYME entre jurisdicciones de distintas tradiciones jurídicas

30. El tercer panel prosiguió con el debate sobre las formas de cooperación empresarial centrándose en determinadas figuras que encajaban dentro de las categorías más tradicionales del derecho de sociedades o el derecho de los contratos y pretendían lograr objetivos similares a los de las redes contractuales.

31. El panel analizó la agrupación de interés económico (conocida por su sigla en francés, GIE), que era un tipo de persona jurídica creado por la legislación francesa con el objetivo de estructurar la cooperación entre empresas de todos los tamaños para que sus miembros pudieran competir mejor en el mercado. Ejemplo de ello había sido la empresa Airbus en sus inicios. La GIE tenía personalidad jurídica y, por lo tanto, era capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones en su propio nombre y de participar en procesos judiciales. Se señaló que el hecho de que tuviera personalidad jurídica podía facilitar el acceso al crédito.

32. La GIE podía considerarse una estructura intermedia entre una entidad sin fines de lucro y una sociedad. Podía generar utilidades, pero en principio estas tenían que distribuirse entre sus miembros, puesto que la GIE no tenía entre sus objetivos generar utilidades para sí misma. Los miembros de la GIE seguían siendo autónomos y, en principio, independientes unos de otros y tenían un derecho no negociable a retirarse de la agrupación. Además, a diferencia de las sociedades, una GIE debía actuar estrictamente dentro de los límites del objeto económico con el que había sido creada. Ese objeto debía agregar valor a las actividades individuales de sus miembros. Había mucha flexibilidad en cuanto a la forma de constituir y administrar una GIE, ya que ello se dejaba en gran medida a criterio de lo que acordaran los miembros. Estos eran solidariamente responsables de los actos de la GIE, si bien era posible, mediante un acuerdo escrito, proteger a un miembro nuevo, eximiéndolo de toda responsabilidad por las deudas contraídas por la GIE antes de su ingreso a la agrupación. No obstante, se señaló que la flexibilidad de la estructura tenía una desventaja, que era la no limitación de la responsabilidad de los miembros de la GIE.

33. Se analizaron las empresas mixtas contractuales de China como otro modelo de cooperación empresarial que, aunque no se aplicaba solo a las MIPYME, se consideraba fundamental para el desarrollo de las MIPYME en ese país. Se dijo que las empresas mixtas contractuales suscitaban más interés que las empresas mixtas de capital, que también fomentaban la cooperación empresarial entre inversionistas extranjeros y empresas nacionales en China, ya que las primeras ofrecían mayor flexibilidad en cuanto al tipo de aportes que podían hacer los inversionistas a la empresa, que podían consistir, por ejemplo, en mano de obra, recursos, servicios y derechos de acceso a los mercados. Además, las utilidades de las empresas mixtas contractuales se distribuían con arreglo a lo estipulado en el contrato y no de acuerdo a la participación de cada miembro en la inversión, lo que permitía establecer un cronograma más flexible para la recuperación de la inversión en los casos en que un inversionista aportaba dinero en efectivo mientras que la otra parte invertía principalmente en especie.

34. Se señaló que las empresas mixtas contractuales tenían una importancia clave para los inversionistas extranjeros interesados en acceder a los mercados de China, ya que eran la única forma de invertir en industrias cerradas y ofrecían mayores posibilidades de participar en licitaciones públicas, simplificaban las relaciones con las autoridades del Gobierno y permitían que la entidad extranjera se beneficiara de la red de asociados chinos y de las prácticas comerciales locales. Además, en una empresa mixta contractual, las partes podían operar como personas jurídicas separadas y contraer deudas en forma independiente en lugar de hacerlo como una sola entidad.

35. Se observó además que existían dos clases de empresas mixtas contractuales, a saber, las puras y las híbridas, y que la diferencia entre ellas era que en la primera no se constituía una persona jurídica separada de las partes contratantes y estas asumían directamente el riesgo de ganancia o pérdida. En una empresa mixta contractual

“híbrida”, se constituía e inscribía una entidad mercantil separada y la responsabilidad de las partes quedaba limitada a los aportes de capital que realizaran a la entidad.

36. Se analizó también la sociedad de responsabilidad limitada (“LLC”) de los Estados Unidos de América como otro modelo que permitía a las empresas coordinar sus competencias y actividades. Se dijo que la LLC era una forma de dirección y gestión de base contractual que permitía a las partes estructurar sus negocios como quisieran y, al mismo tiempo, limitar la responsabilidad de los miembros. Un modelo tan amplio y flexible podía ajustarse a la multiplicidad de formas empresariales que se estaban examinando en el coloquio.

37. El panel también describió cómo los fabricantes de automóviles japoneses estructuraban las operaciones con sus proveedores, a los que subcontractaban para que se ocuparan del diseño y la producción de componentes básicos. Con el fin de incentivar a los proveedores para que hicieran la inversión necesaria para esa tarea en función de la relación concreta que mantenían con ellos, los fabricantes establecían vínculos a largo plazo a fin de recompensar a sus proveedores. Al mismo tiempo, para evitar que esos proveedores actuaran de manera oportunista, los fabricantes convocaban una licitación cada cuatro años y solo se comprometían a corto plazo con respecto al volumen y el precio de sus pedidos. Esta operación se estructuraba sobre la base de varias capas de contratos (por ejemplo, el contrato marco, contratos de suministro, pedidos mensuales) y en el Japón no se consideraba necesario utilizar fórmulas jurídicas especiales con ese fin. Se observó que el uso de múltiples contratos bilaterales difería de los acuerdos multilaterales que se habían examinado en otros contextos durante el coloquio.

38. Por último, se presentaron las cooperativas como un mecanismo de colaboración entre diferentes empresas con un alto grado de confianza mutua, a partir de la experiencia acumulada en los Estados miembros de la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en África (OHADA). Se observó que la cooperativa era una entidad híbrida, una figura intermedia entre las entidades sin fines de lucro y las sociedades, y su mecanismo de gestión colectiva y democrática se basaba en dos principios: la doble condición jurídica y la igualdad. No había una distinción estricta entre miembro, por un lado, y cliente o usuario, por el otro, y todos los miembros debían tener los mismos derechos de voto en la cooperativa.

39. Se señaló que en la Ley Uniforme de la OHADA de 2010 se distinguía entre las cooperativas simplificadas y las cooperativas que tenían una junta directiva y se dijo que las primeras se adaptaban más a las MIPYME, ya que suponían menos trámites legales. También se observó que la Ley Uniforme permitía la creación de redes de cooperativas que trataran de promover el interés común de los miembros, aun cuando no tuvieran estrictamente un vínculo común y no estuviesen ubicadas en el mismo Estado. La red debía inscribirse en el registro y tenía personalidad jurídica propia.

40. Se dijo que la versatilidad del modelo de la cooperativa, que podía adaptarse a diferentes actividades, contribuía a promover las MIPYME en la región de la OHADA. El hecho de que se utilizara más ese modelo en la región de la OHADA demostraba que el fortalecimiento del papel de las cooperativas con medidas institucionales, jurídicas y económicas apropiadas y el perfeccionamiento de los recursos humanos podían contribuir al desarrollo de las economías africanas. Se mencionó, como apenas un ejemplo de ello, que el número de cooperativas en el sector del café y el cacao en Côte d’Ivoire había aumentado de 2.394 en el período 2011-2012 a 2.974 en el período 2012-2013.

D. ¿Beneficiaría a las MIPYME la existencia de un enfoque uniforme de derecho mercantil con respecto a las redes contractuales y la cooperación empresarial?

41. El último panel hizo un balance de las ponencias y debates de los paneles anteriores y recordó que el objetivo del coloquio había sido analizar si era necesario que existiera un enfoque armonizado con respecto a las redes contractuales y la cooperación

empresarial para cerrar la brecha entre el derecho de los contratos y el derecho de sociedades y si ese marco beneficiaría a las MIPYME.

42. Se estuvo de acuerdo en que se habían presentado en el coloquio ejemplos eficaces de modelos jurídicos de colaboración que podían atender las necesidades específicas de las MIPYME, como la de acceder a las cadenas de valor mundiales o establecer una colaboración con otras MIPYME que llevaran a cabo actividades mercantiles complementarias a fin de ofrecer soluciones más atractivas en mercados nuevos. Se expresó la opinión de que, visto el éxito de esos modelos, resultaba difícil señalar un vacío legal que requiriera la creación de una nueva figura jurídica que se añadiera a las existentes. Tampoco sería conveniente que se creara un único modelo de colaboración, dadas las diferentes prácticas y tradiciones imperantes en los distintos sectores económicos y jurisdicciones que parecían responder a las necesidades de las empresas. Se dijo también que una reglamentación más detallada del tema podría en realidad imponer restricciones a las MIPYME y que sería mejor dejar dentro del ámbito de la libertad contractual las cuestiones jurídicas relacionadas con los diferentes aspectos de la cooperación empresarial. La legislación nacional aplicable podría colmar cualquier laguna que quedara en el acuerdo entre las MIPYME.

43. Sin embargo, se indicó que, a pesar de su éxito, los modelos presentados no eran quizás la solución óptima para facilitar el crecimiento de las MIPYME, puesto que no se centraban exclusivamente en esas empresas. Además, el ejercicio de la libertad contractual podría generar incertidumbre para las MIPYME, ya que exigía conocer de antemano las leyes aplicables y las figuras jurídicas disponibles, aspectos que quizás podrían ignorar las MIPYME. Se observó que la formulación de normas y opciones contractuales supletorias aplicables a los diferentes modelos, con respecto a cuestiones como la responsabilidad, las obligaciones, el ingreso y la salida y el incumplimiento, podría facilitar la colaboración entre las MIPYME y permitirles ahorrar costos. Se señaló además que la promoción de la cooperación entre entidades del mismo sector comercial o de sectores similares del comercio podía no solo fomentar el acceso a nuevos mercados, sino también la adquisición de nuevas competencias, y que la facilitación de esa cooperación podía beneficiar de manera colectiva los distintos intereses, que no tenían por qué ser exclusivamente pecuniarios, sino que también podían guardar relación con normas sociales.

III. Conclusiones

44. Las deliberaciones que tuvieron lugar en el coloquio pusieron de manifiesto la pertinencia del mandato actual del Grupo de Trabajo I de reducir los obstáculos jurídicos que afectaban a las MIPYME a lo largo de su ciclo de vida, puesto que esas empresas constituían la columna vertebral de la mayoría de las economías del mundo y a menudo su capacidad de crecimiento se enfrentaba a las mismas barreras. Hubo acuerdo entre los participantes en que la cooperación entre las MIPYME (con independencia de su forma jurídica) era fundamental para mejorar la productividad, capacidad de innovación y competitividad de esas empresas. Las MIPYME, si eran sostenibles y competitivas, podían desempeñar un papel fundamental en la consecución de los ODS y en el fomento de la iniciativa empresarial de las mujeres. Sin embargo, como se señaló anteriormente (véanse los párrs. 42 y 43), se expresaron opiniones discrepantes acerca de si era necesario crear otra figura jurídica para fomentar la colaboración entre las MIPYME, más allá de los modelos existentes, y de si la armonización de esos modelos se traduciría en una disminución de las barreras a la internacionalización de las MIPYME. También se manifestó que había que analizar en mayor detalle las necesidades específicas de las MIPYME en los diferentes países para poder ofrecer orientaciones eficaces sobre el tema.

45. El Grupo de Trabajo estudió las conclusiones del coloquio y decidió no recomendar a la Comisión que examinara el tema de las redes contractuales como asunto prioritario en el contexto de su labor actual (véase [A/CN.9/968](#), párr. 51).