

---

# DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE ROSARIO (\*)

Miguel Angel CIURO CALDANI / Alfredo M. SOTO  
Jorge STÄHLI / Norberto RODRIGUEZ  
Walter BIRCHMEYER / Andrea Alejandra STRAZIUSO  
Felipe Juan AMORMINO (\*\*)

## Las pequeñas y medianas empresas argentinas y su papel en el comercio exterior

1. Desde un punto de vista estático, la *empresa* en general es caracterizable como una integración de los elementos básicos de la producción, y en general de la vida económica, es decir, de la naturaleza, el trabajo y el capital, organizados con fines de lucro. Desde una perspectiva dinámica significa un *proyecto* en cuyo desarrollo se deben asumir *riesgos* <sup>(1)</sup>.

2. La dimensión de la empresa puede considerarse desde criterios *cuantitativos* y *cualitativos*. Así, una empresa puede ser tomada como "*pequeña*" por su reducida capacidad en los aspectos cuantitativos o en la perspectiva cualitativa, sobre todo en su disponibilidad de los elementos de la producción, en la asunción de riesgos y en los resultados obtenidos.

---

(\*) Trabajo elaborado en el marco del proyecto de investigación "Derecho Internacional Privado para las pequeñas y medianas empresas de Rosario" desarrollado en la cátedra de Derecho Internacional Privado de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Rosario, contando con un subsidio otorgado por la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Universidad Nacional local.

(\*\*) Integrantes del equipo del proyecto de investigación. Asimismo en otras etapas de la tarea colaboraron los doctores María Fabiana Raveglia, María Cristina Morales, Máximo Borrás, Rubén C. Pavé y Sebastián Kaplan, la Lic. María Gabriela Santillán y el señor Juan José Bentolila.

(1) Puede v. por ej. IRIGOYEN, Horacio A. - PUEBLA, Francisco A., "Pymes, su economía y organización", Bs. As., Macchi, 1998; BLOCH, Roberto, "Las economías regionales y el comercio internacional", Bs. As., Ad-Hoc, 1997, esp. págs. 91 y ss.; ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, "Opinion. Small and Medium-Sized Enterprises in the Community Context" - Brussels, 1978; NORESE, Alberto Enrique, "Estrategias y control de gestión en las PyME", Rosario, Consejo Profesional de Ciencias Económicas - Comisión de Estudio de la Problemática de la Pequeña y Mediana Empresa, 1998; CIURO CALDANI, Miguel Angel, "Comprensión jusfilosófica de la persona y la empresa", en "Investigación y Docencia", N° 24, págs. 29 y ss.; "Notas jusfilosóficas para la comprensión de las pequeñas y las medianas empresas y de su papel en nuestro tiempo", en "Investigación y Docencia" N° 28, págs. 49 y ss.; "Filosofía de la empresa y Mercosur", en "Boletín del Centro de Investigaciones de Filosofía Jurídica y Filosofía Social", N° 20, págs. 59 y ss.; "Aportes para la jusfilosofía de la empresa", en "Derecho y Empresa", Nos.1/2, págs. 23 y ss.

De acuerdo con la ley 24.467 y las Resoluciones Nros. 401/89, 208/93 y 52/94, la condición de "PyME" para la ejecución de políticas específicas correspondiente a los Títulos I y II de la Ley mencionada se caracteriza cuantitativamente de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$P = (10 \frac{POe}{POm} \times 10 \frac{VAe}{VAm} \times 10 \frac{APe}{APm})^{1/3}$$

donde:

P = Puntaje PyME asignado a la empresa.

PO = personal ocupado

VA = ventas anuales sin IVA ni impuestos internos.

AP = son los activos productivos o patrimonio netos según corresponda.

e = indica el dato real de la empresa.

m = indica un tope máximo para cada atributo a considerar.

Cuando el Puntaje PyME calculado arroje un valor inferior o igual a 10 se considerará que dicha unidad productiva es PyME.

Entre 0 y 0,3 puntos            Microempresa.

Entre 0,3 y 1,5 p.            Pequeña empresa.

Mayor a 1,5 puntos            Mediana empresa.

### PARÁMETROS MÁXIMOS

	Sector Industrial	Sector Comercial y de Servicios	Sector Minero	Sector Transporte	Hoteles **	Sector Agropecuario	Sector Frutihortícola*
Personal Ocupado	300	100	300	300	100	-	-
Ventas Anuales (sin IVA ni I.I.)	\$ 18 mill.	\$ 12 mill.	\$ 18 mill.	\$ 15 mill.	\$ 6,5 mill.	-	-
Activos Productivos	\$ 10 mill.		\$ 10 mill.	-	-	\$ 3 mill.	\$ 7 mill.
P. N.		\$ 2,5 mill.					
Ingreso Bruto Anual	-	-	-	-	-	\$ 1 mill.	\$ 9 mill.
Cantidad de habitaciones	-	-	-	-	130	-	-

\* Son consideradas PyMEs frutihortícolas, las empresas que realicen 2 o más de los siguientes procesos: producción, empaque, transporte, tratamiento frigorífico y/o comercialización.

\*\* Categoría no superior a 4 estrellas.

En el caso de los activos productivos, los valores que se tomen no pueden ser inferiores al 10 % del valor de las ventas anuales sin IVA ni impuestos internos y en el P.N. no podrán ser inferiores al 5% de las mismas ventas.

Desde la perspectiva laboral, se considera pequeña empresa a la que reúne las condiciones de que el plantel no supere los 40 trabajadores y la facturación anual no exceda, según sectores, en la industria \$ 5.000.000, en los servicios \$ 4.000.000, en comercio \$ 3.000.000 y en el agro \$ 2.500.000.

Las PyMEs que superen alguna o ambas condiciones anteriores podrán permanecer en el régimen especial de la ley por un plazo de 3 años, siempre y cuando no dupliquen el plantel o la facturación indicados.

El programa de reconversión empresarial para exportaciones de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa ha aprobado 1.090 proyectos, correspondientes a 971 empresas, por un valor de 26,8 millones de dólares de aportes no reembolsables con miras al financiamiento del 50% del costo de los servicios de asesoramiento, consultoría y promoción comercial. El 14% de tales recursos está destinado a ampliar los mercados <sup>(2)</sup>.

3. Se calcula que en la Argentina el 30% del Producto Bruto Interno (PBI) es producido por pequeñas y medianas empresas. En comercio exterior, sin embargo, al contrario de Europa y los Estados Unidos de América, la participación de muchas de ellas es menor. Se estima, sin embargo, que realizaron el 28,3%. Las pequeñas y medianas empresas emplean cerca de 2,5 millones de personas <sup>(3)</sup>. En los últimos años, quizás en correspondencia con una orientación generalizada, creció el número de pequeñas y medianas empresas prestadoras de servicios y disminuyó el número del sector industrial <sup>(4)</sup>. Asimismo, en los años 1996 y 1997 las pequeñas y medianas empresas registraron ciertos aumentos en las ventas, en el empleo y en la producción <sup>(5)</sup>.

Sin embargo, suele sostenerse -a nuestro parecer con acierto- que la forma de funcionamiento tradicional de esas empresas no corresponde a las *exigencias competitivas* de nuestros días. El 71% de las pequeñas y medianas empresas son familiares y esta constitución aumenta en algún grado a medida que es menor el tamaño de la empresa <sup>(6)</sup>. En general, el empleo en las empresas de 10 a 24 empleados ha aumentado, en tanto hay una estabilidad o cierta disminución en las otras <sup>(7)</sup>.

---

(2) V. A., H., "Un programa estatal financia la promoción de Pymes argentinas", en "Gazeta Mercantil Latinoamericana", 6 al 12 de diciembre de 1998, pág. 14.

(3) GONZALEZ, Nora, "La fuerza de las pequeñas empresas latinas", en "Gazeta..." cit., 6 al 12 de diciembre de 1998, pág. 9; ALMEIDA, Hamilton, "Las Pymes argentinas generan 30% del PBI", en "Gazeta..." cit., 6 al 12 de diciembre de 1998, pág. 10.

(4) ALMEIDA, op. cit., pág. 10.

(5) ALMEIDA, Hamilton, "Excelentes resultados en 96 y 97", en "Gazeta...", 6 al 12 de diciembre de 1998, pág. 11, fuente Unión Industrial Argentina.

(6) Íd., pág. 11.

(7) Íd., pág. 11.

A menudo las "PyMEs" no tienen planeamiento estratégico y se cierran en el financiamiento con sus propios ahorros <sup>(8)</sup>. Sólo el 4% de las empresas de nuestro interés cuenta con el certificado ISO (International Standardization Organization), y el 20% está en vías de adquirirlo. El mayor número de empresas certificadas está en la zona de Buenos Aires <sup>(9)</sup>.

4. El 90 % de las ventas de las pequeñas y medianas empresas argentinas va al mercado interno y el 10% al mercado internacional <sup>(10)</sup>. El 24 % de las empresas hicieron su primera exportación en 1997 <sup>(11)</sup>. El 56,6% de los recursos del programa de reconversión empresarial de la Secretaría es para empresas que nunca exportaron <sup>(12)</sup>. El 60% de las pequeñas y medianas empresas considera que la rentabilidad alcanzada en las exportaciones es menor que la lograda en las ventas internas <sup>(13)</sup>.

Los Estados del Mercosur suelen ser el mayor mercado externo de las pequeñas y medianas empresas argentinas. Se indica a menudo que las exportaciones al Mercosur absorben la mitad de las ventas externas de las "PyMEs" <sup>(14)</sup>. No obstante, en el ámbito del proceso integrador no se ha logrado todavía un criterio para la determinación de la noción de "PyMEs". El subgrupo de trabajo 7 está elaborando el tema.

5. 1. Desde las perspectivas de la *teoría trialista del mundo jurídico*, las empresas significan fuertes aspiraciones de conducción repartidora por obra de los empresarios, que pretenden superar las distribuciones de la naturaleza, las influencias humanas difusas y el azar <sup>(15)</sup>. Sin embargo, esas pretensiones repartidoras son menores cuando se trata de empresas pequeñas y medianas. Aunque aisladamente consideradas, la dimensión de éstas es menos significativa, en conjunto forman *influencias humanas difusas* de relevancia, con significación para el desarrollo económico.

Las realidades empresarias suelen manifestarse sobre todo a través de repartos autónomos, a los que se llega mediante acuerdos, pero en las empresas pequeñas y medianas la capacidad de desenvolverse mediante acuerdos es menor y suelen requerirse repartos *autoritarios* para compensar los que les imponen las fuerzas mayores con las que tratan.

También la manera de llegar a los repartos es diversa para las empresas pequeñas y medianas, ya que su capacidad para ser escuchadas en los repartos autoritarios o autóno-

---

(8) ALMEIDA, "Las Pymes..." cit., pág. 10.

(9) ALMEIDA, "Excelentes..." cit., pág. 11.

(10) Íd., pág. 11.

(11) Íd., pág. 11.

(12) A., H., op. cit., pág. 14.

(13) ALMEIDA, "Excelentes..." cit., pág. 11.

(14) Íd., pág. 11.

(15) Acerca de la teoría trialista del mundo jurídico pueden v. por ej. GOLDSCHMIDT, Werner, "Introducción filosófica al Derecho", 6ª ed., 5ª reimp., Bs. As., Depalma, 1987; CIURO CALDANI, Miguel Angel, "Derecho y política", Bs. As., Depalma, 1976; "Estudios de Filosofía Jurídica y Filosofía Política", Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 1982 / 4.

mos es menor, de manera que en lugar de alcanzarse el proceso se desarrolla a menudo la mera imposición y en vez de producirse la negociación se despliega más la mera adhesión.

Las empresas son instrumentos en la construcción de la razonabilidad social que constituye la ejemplaridad y les basta en general con una planificación (gubernamental, supragubernamental o extragubernamental) mínima que les haga *previsibles* las reglas del juego, pero las PyMEs requieren con frecuencia más *planificación* protectora. Las empresas pequeñas y medianas están especialmente necesitadas de previsibilidad.

Las empresas en general son elementos de gran importancia para la construcción del tejido social, en especial en los países capitalistas, y resultan de alta significación cuando se trata de procesos de integración, como en nuestro medio sucede en el Mercosur. Esa construcción social posee rasgos de particular relieve en las pequeñas y medianas empresas, que contribuyen a evitar la "fractura" que tiende a producir el fenómeno de "globalización/marginalidad" (16).

En el desenvolvimiento de las pequeñas y medianas empresas suelen evidenciarse *límites*, sobre todo por una psicología no suficientemente emprendedora, por la estructura política demasiado centralizada y por el escaso poder económico y tecnológico. Una política de protección debe tener cuidado en no derivar en burocracia y en no generar empresas ficticias o deficitarias o trabajo ineficiente.

5. 2. En el marco de las fuentes formales, las realidades empresarias suelen manifestarse sobre todo a través de contratos, pero en las empresas pequeñas y medianas la capacidad de contratación es menor y con frecuencia se requieren otras fuentes, de carácter *legal, reglamentario, etc.*

Como hemos señalado, las normas de promoción a las PyMEs tropiezan a veces con límites de la realidad social, de modo que en consecuencia se tornan inexactas, sobre todo en el interior del país. En ciertos casos, las fuentes son incluso meros espectáculos y en otros supuestos tienden a ser sólo propaganda.

El concepto "PyME" suele generar una cantidad de sentidos positivos que se integran a la realidad social y promueven beneficios, por ejemplo mediante el apoyo gubernamental, de modo que resulta atractivo encuadrarse en él y a menudo se producen presiones en este sentido. La conceptualización es difícil y no siempre resulta adecuada. Aunque vivimos en un período de reducción del protagonismo del Estado y de incremento del papel de las

---

(16) En relación con la globalización/marginalidad pueden v. por ej. CIURO CALDANI, Miguel Angel, "Comprensión de la globalización desde la Filosofía Jurídica", en "Investigación y Docencia" cit., N° 27, págs. 9 y ss.; "Filosofía jurídica de la marginalidad, condición de penumbra de la postmodernidad", en "Investigación..." cit., N° 25, págs. 25 y ss.; "Perspectivas jusfilosóficas externas e internas del Derecho de la Integración", en "Investigación..." cit., N° 25, págs. 55 y ss.; "La tensión entre integración y dominación en el Derecho Universal de nuestro tiempo", en "Boletín del Centro de Investigaciones de Filosofía Jurídica y Filosofía Social", N° 21, págs. 64 y ss.

empresas en general, las PyMEs necesitan a menudo la intervención estatal <sup>(17)</sup>. Las empresas suelen requerir la negocialidad en la construcción de los conceptos, pero las PyMEs necesitan cierto grado mayor de *institucionalidad*.

5. 3. Las empresas en general y las pequeñas y medianas empresas en particular ponen especialmente en crisis la relación entre los valores *utilidad* y *justicia*, ya que es mucho lo que en ellas se juega respecto de la esfera de libertad que requieren los individuos para desarrollarse en plenitud. Una excesiva consideración de justicia puede llevar a ignorar las exigencias legítimas de la utilidad y de la economía; una desbordada atención a la utilidad puede ignorar los requerimientos de la justicia y del Derecho.

La vida de las empresas suele requerir consideraciones de justicia consensual, sin acepción (atención) de personas, simétrica, conmutativa (con “contraprestación”), “partial” (proveniente de un sector), sectorial (referida a un sector), de aislamiento y particular (cuyas exigencias caracterizan al fin al Derecho Privado), pero la condición especial de las PyMEs agrega la necesidad de descubrir también la justicia por las sendas de la justicia extraconsensual, con acepción de personas, asimétrica, espontánea (sin “contraprestación”), gubernamental (proveniente del todo), integral, de participación y general (cuyas exigencias caracterizan al fin al Derecho Público). El debido equilibrio entre las distintas clases de justicia es imprescindible para no caer en exageraciones injustas, que pueden ser incluso contraproducentes.

La vida empresaria requiere legitimidad de los repartidores desde el punto de vista autónomo, pero también un amplio desarrollo de la legitimidad aristocrática por la idoneidad para el manejo económico (puede decirse, incluso, una relevante legitimidad tecnocrática). Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas ponen en crisis la autonomía y a menudo no cuentan con ese nivel de aristocracia, de modo que resulta necesaria una intervención gubernamental apoyada en la *democracia* y en la *aristocracia económica* de los funcionarios.

Las empresas en general suelen valerse legítimamente del procedimiento arbitral, que tiene características de legitimación paraautónoma, pero cuando se trata de PyMEs esta vía debe ser controlada para evitar falsificaciones que oculten repartos autoritarios que resultarían antiautónomos. A menudo se debe recurrir a la solución judicial, con menos autonomía pero más aristocracia de justicia.

La vida empresaria requiere alta creatividad y en ciertos ámbitos las pequeñas y medianas empresas pueden adecuarse todavía mejor a esa condición, pero en otros casos éstas se desvían por la senda de la rutina.

---

(17) Puede v. CIURO CALDANI, Miguel Angel, “Filosofía de la parte especial del Derecho Internacional Privado (del tiempo de la ley y el Estado nacional al tiempo del contrato y la empresa)”, en “Investigación...” cit., N° 26, págs. 20 y ss.

En cuanto a la forma de los repartos, urge lograr que las pequeñas y medianas empresas tengan acceso al proceso y a la negociación, con miras a lo cual es imprescindible que cuenten con *asesoramiento económico y jurídico adecuado*.

Las empresas en general son afines a las exigencias del humanismo abstencionista pero, según hemos señalado, las PyMEs suelen necesitar del *humanismo intervencionista*. Sin embargo, urge no caer en el totalitarismo que las mediatice o mediatice a los demás en beneficio de ellas.

La justicia en el tratamiento de las empresas suele exigir gran protección de los individuos contra los gobernantes, mas cuando se trata de empresas pequeñas y medianas es frecuente la necesidad de que sean amparadas respecto de los demás y “lo demás” (por ejemplo, contra la pobreza).

Generadoras de más ocupación, las pequeñas y medianas empresas pueden ser instrumentos de gran importancia para la protección de los individuos contra la desocupación.

5. 4. En el *continente político*, las empresas en general y las PyMEs en particular significan puntos de contacto importantes de la *política jurídica* con la *política económica*. En las PyMEs suelen pesar particulares exigencias de política jurídica. Sin embargo, una política para las pequeñas y medianas empresas requiere el aporte de otras ramas políticas, por ejemplo, de la *política educacional*, y también de la política cultural en general.

## II. Las pequeñas y medianas empresas de Rosario y el comercio exterior

6. De acuerdo con la *investigación de campo* efectuada por el equipo de este proyecto “Derecho Internacional Privado para las pequeñas y medianas empresas de Rosario”, las pequeñas y medianas empresas de Rosario evidencian muy limitadas posibilidades de desenvolvimiento económico, sobre todo si se trata de salir del mercado local e ingresar a uno integrado o internacional <sup>(18)</sup>.

Se encuestó un conjunto de 102 pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Rosario sobre 125 registradas. El 62,5 % no tiene medios de promoción comercial. El 31,2 % cuenta con folletos de propaganda en español y sólo 2 empresas los tienen en inglés o portugués. El 77,8 % de las empresas no solicitó nunca apoyo para PyMEs; el 22,2 % recurrió a Pymexporta. En mucho por su falta de experiencia, el 77,8% desconoce cómo son tratadas las empresas en el extranjero y el resto lo conoce y sostiene que hay trabas aduaneras e impositivas y del sistema burocrático. El 22,2 % formaliza contratos en los que se incluye solución de controversias mediante la Bolsa de Comercio, pero el 33,3% no formaliza contratos <sup>(19)</sup>.

---

(18) V. SANTILLÁN, María Gabriela, “Inserción de las PYMES en el Comercio Exterior”, en “Boletín...” cit., Nº 23, págs. 71 y ss.

(19) Id., pág. 73.

El 12,5 % de las pequeñas y medianas empresas encuestadas exporta a países limítrofes y otros latinoamericanos; en cambio el 87,5 % no está en condiciones de hacerlo por razones económicas y jurídicas.

En cuanto a los medios de pago, el 62,5 % utilizó carta de crédito y el 25 % cheques y el 12,5 % letra de cambio. A menudo las empresas dicen que trabajan con empresas serias, por pedidos no formalizados y apoyándose en la costumbre y la buena fe. Todas las empresas consultadas poseen asesoramiento contable; el 41,7 % tiene asesoramiento jurídico en materia laboral y el 2 % cuenta con un especialista en comercio exterior.

En la reunión de pequeños y medianos empresarios con integrantes del equipo de investigación que se efectuó en la sede de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Rosario la mitad de los empresarios asistentes expresó que no había efectuado ningún negocio de exportación e importación, pero tiene proyectado hacerlos. Todas las empresas tienen interés en realizarlos con empresas del Mercosur; el 33,3 % también con el resto de América y el 27,8% con Europa.

El 88,9% de las pequeñas y medianas empresas que hicieron contratos internacionales no tuvo problema en su ejecución; el 33% previó la solución de controversias <sup>(20)</sup>.

En general, las pequeñas y medianas empresas de Rosario se sienten desprotegidas por las instituciones no universitarias, especialmente por el Estado <sup>(21)</sup>.

### **III) Derecho Internacional Privado para las pequeñas y medianas empresas de Rosario**

7. El Derecho Internacional Privado, que hasta mediados de siglo en nuestro país se ciñó a la concepción germánica, según la cual abarca sólo el conflicto de leyes, ha experimentado en los últimos años una importante transformación como consecuencia de grandes cambios en la realidad social. El marco *internacional clásico*, signado por Estados independientes respetuosos de la independencia de los demás y relaciones económicas, artísticas, científicas, religiosas, etc. que requieren una compleja regulación jurídica, se ha modificado en los sentidos de incorporarse además despliegues de *globalización e integración*. La globalización, que incluye en el sistema económico abrumadoramente dominante a quienes sirven al proceso de producción, distribución y consumo y en la medida que lo hagan genera, al propio tiempo, fenómenos de *marginalidad* de quienes no son incluidos.

---

(20) *id.*, pág. 74.

(21) El 56,3 % de las empresas consultadas en la encuesta consideró conveniente el apoyo de la Universidad en Derecho Internacional, Comercio Exterior, Laboral, Tributario y temas jurídicos en general. En la reunión el 94,4% consideró útil el apoyo de la Universidad (SANTILLÁN, *op. cit.*, pág. 73).

En ese ámbito existen un Derecho Internacional Privado *nuclear*, ampliado a su vez desde el conflicto de leyes al conflicto de jurisdicciones y la “transposición procesal” (que abarca sobre todo el reconocimiento y ejecución de sentencias y laudos extranjeros) y un Derecho Internacional Privado *periférico*, en el que se encuentran soluciones materiales brindadas por las vías del Derecho Uniforme, el Derecho Unificado, la autonomía material de las partes e incluso, más alejadas, soluciones de aplicación inmediata <sup>(22)</sup>.

En el marco de esta transformación avanzan nuevas fuentes, de modo que la ley, que era la principal fuente al servicio del predominio del Derecho Internacional Privado conflictualista clásico, se complementa con el incremento de los tratados internacionales, el protagonismo de los contratos y de las sentencias y los laudos. Así, por ejemplo, el Derecho Internacional Privado clásico de nuestra región estuvo durante décadas signado por los Tratados de Montevideo, típicos de la internacionalidad conflictualista, en tanto hoy existe un numerosísimo elenco de tratados, de las CIDIP (Conferencias Interamericanas Especializadas de Derecho Internacional Privado), la Conferencia de La Haya, la CNUDMI (Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional), etc. que sirven también a las nuevas manifestaciones de la materia.

En el marco de los tratados que expresan en especial la globalización, cabe citar la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías. Atención especial merecen las fuentes de la integración, en nuestro caso con particular relieve las del Mercosur, donde viene elaborándose un importante complejo de fuentes que complementan y desarrollan el Tratado de Asunción.

8. En la temática especial actual del Derecho Internacional Privado ocupan un lugar destacado los requerimientos de la vida económica, de modo que, por ejemplo, las exigencias de justicia en la economía adquieren especial significado de *orden público* y se otorga particular atención a las *sociedades comerciales*, la *contratación* y la *solución de controversias*. En general, las respuestas que se sostienen tienden a la liberalización de la vida económica y jurídica.

Con miras a la política liberalizadora, para el reconocimiento de la existencia de las *sociedades comerciales*, sin que necesariamente se compartiera la teoría de la ficción, se prefiere la imitación del Derecho del lugar de constitución, dejando luego espacio para

---

(22) Acerca del Derecho Internacional Privado de nuestro tiempo pueden v. por ej. CIURO CALDANI, Miguel Ángel, “Aspectos filosóficos del Derecho Internacional Privado de nuestro tiempo”, en “Jurisprudencia Argentina”, t. 1994-I, págs. 878 y ss.; “Estudios de Filosofía del Derecho Internacional Privado”, Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 1997; “El Derecho Internacional Privado ante los procesos de integración. Con especial referencia a la Unión Europea y al Mercosur”, Rosario, Fundación para las Investigaciones Jurídicas, 1998. Asimismo es posible c. v. gr. BOGGIANO, “Derecho Internacional Privado”, 3ª ed., Abeledo-Perrot, 1991; KALLER de ORCHANSKY, Berta (con colab.), “Nuevo Manual de Derecho Internacional Privado”, 2ª ed., Córdoba, Plus Ultra, 1991; CARREAU, Dominique, “Système commercial multilatéral (Volet institutionnel)”, en CARREAU, Dominique y otros, “Répertoire de Droit International”, Dalloz, t. III, 1998; NORTH, Peter M., “Reform, but not Revolution”, en “Recueil des Cours”, Académie de Droit International, t. 220, págs. 9 y ss.

las reglas de mayor o menor hospitalidad. En cuanto a la *contratación*, ganan gran espacio no sólo la autonomía conflictual, que permite a las partes elegir el Derecho aplicable, sino la autonomía material, que les autoriza a establecer las soluciones concretas, llegándose a la autonomía material de “primer grado” o autonomía “universal”, que excluye la referencia a cualquier Derecho estatal del mundo y habitualmente, en caso de controversia, se remite a soluciones arbitrales. Respecto a la *solución de controversias*, la posibilidad de decisiones judiciales es complementada con vías arbitrales, que tienden a ganar mayor predicamento.

9. La política de liberalización económica, que en general sirve para la globalización e incluso a la integración, puede no ser adecuada para las *pequeñas y medianas empresas* que, en caso de no contar con soportes especiales, pueden resultar en condiciones de marginalidad. Estas características son muy notorias cuando se trata de las PyMEs argentinas y en especial rosarinas.

En el ámbito de las *fuentes formales*, puede resultar beneficioso un acuerdo de los Estados, sobre todo en el ámbito del Mercosur, con miras a unificar o armonizar el régimen de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. El amparo de las PyMEs, como sujetos débiles en el comercio exterior, debe figurar como principio de *orden público* de los diversos países.

En materia de *sociedades comerciales*, la imitación del Derecho del lugar de constitución resulta adecuada para favorecer su existencia, pero en el régimen de hospitalidad necesitan un tratamiento más generoso que el de las empresas en general, lo cual puede exigir, en especial en el proceso integrador, que cuenten con apoyo de los países receptores. Incluso, dada su limitada capacidad para intervenir en el comercio exterior puede ser conveniente la ayuda recíproca, v. gr. mediante la formación de uniones transitorias de empresas, consorcios o cooperativas de comercio exterior.

En cuanto a *contratación*, el juego de la autonomía conflictual o material debería condicionarse a la protección de los intereses vitales de las PyMEs, por ejemplo, limitándolo si a través de dicha autonomía pierden derechos que la ley normalmente aplicable les concedería.

Respecto a la *solución de controversias*, la prórroga de jurisdicción sólo debería permitirse si de ella no resulta la intervención de un órgano que aplique una ley o signifique un trámite en los que la empresa pequeña o mediana resulte perjudicada según el parámetro de la jurisdicción que hubiera sido normalmente habilitada. Asimismo, debería brindarse atención a la posibilidad de las PyMEs de realizar actos procesales a distancia, tal como se ha pactado en el Protocolo de Santa María sobre Jurisdicción Internacional en materia de Relaciones de Consumo. En caso de pretenderse la intervención de árbitros, sin perjuicio de la regla general respecto de la prórroga antes referida, habría que tener especial cuidado en que los órganos sean representativos también de los intereses de las PyMEs, por ejemplo, con intervención de las cámaras empresarias respectivas.

10. En todos los casos, la actuación de las empresas pequeñas y medianas de nuestra región en el comercio exterior puede verse beneficiada por el apoyo que brinda y puede llegar a brindar la Universidad Nacional de Rosario a través de la cátedra de Derecho Internacional Privado de la Facultad de Derecho, por ejemplo, a través de:

Charlas, conferencias y cursos de capacitación para abogados, contadores y empresarios en los aspectos jurídicos del comercio internacional;

Asesoramiento jurídico mediante convenios que, respetando la igualdad de las partes en los casos planteados, puedan celebrar la Universidad o la Facultad con las PyMEs interesadas o con entidades surgidas de ellas <sup>(23)</sup>.

---

(23) En relación con el tema, pueden v. por ej. KOSACOFF, Bernardo (ed.), "Hacia una nueva estrategia exportadora", Universidad Nacional de Quilmes, 1995; DI LISCIA, Alberto F. (coord. gral.), "Claves para exportar", Bs. As., Grupo Editor Latinoamericano, 1997; COLAIACOVO, Juan Luis y otros, "Proyectos de exportación & estrategias de marketing internacional", Bs. As., Macchi, 1993. Asimismo es posible c. CLARET de VOOGD, Lilia, "Santa Fe: su proyección económica en el mundo", Rosario, 1997; CIURO CALDANI, Miguel Angel, "Bases para los regímenes de jurisdicción y ley aplicable en la integración del Mercosur", en "Investigación..." cit., N° 21, págs. 7 y ss.