



UNIVERSIDAD FASTA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CARRERA: CONTADOR PÚBLICO



## **Seminario de Graduación**

“Unión transitoria de empresas (UTE) como herramienta de desarrollo para empresas constructoras en licitaciones públicas del Partido de General Pueyrredón”.

Rey, Luciano Gastón

Tutor: Dr. José Luis Lastra

Asesoramiento: Departamento de Metodología de la  
Investigación

Diciembre 2013

# Índice

ÍNDICE TEMÁTICO.....	1
RESUMEN.....	3
ABSTRACT.....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN.....	6
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	6
OBJETIVOS GENERALES Y EPECÍFICOS.....	6
JUSTIFICACIÓN.....	7
TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	8
DISEÑO METODOLÓGICO.....	9
I-MARCOTEÓRICO.....	14
Estado de la cuestión .....	15
Origen de las integraciones económicas.....	15
Las combinaciones de negocios en el mundo y en la Argentina.....	16
La cooperación empresarial.....	17
Tipos de cooperación.....	18
Alianzas estratégicas.....	20
Selección del socio.....	20
Estructura de la alianza.....	21
Joint venture.....	22
Unión Transitoria de Empresas, Acuerdos de Colaboración Empresaria y Consorcios de cooperación.....	24

Elementos comunes entre UTE y ACE.....	25
Naturaleza Jurídica de la UTE.....	26
Aspectos fiscales.....	29
Aspectos laborales y administrativos.....	34
Aspectos Contables.....	36
La Licitación Pública.....	41
Certificado de Capacidad Técnico Financiera (C.T.F.).....	43
Vigencia del Certificado.....	43
II-DESARROLLO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	45
CAPÍTULO 1.....	45
La unión transitoria de empresas como herramienta de alianza empresarial	
CAPÍTULO 2.....	72
Contratos de UTE registrados para fines de licitación de obras públicas.	
CAPÍTULO 3.....	78
Entrevistas en profundidad	
CONCLUSIONES FINALES.....	85
BIBLIOGRAFÍA.....	91
AGRADECIMIENTOS.....	93
ANEXO 1.....	95
Listado de empresas constructoras que licitan en obra pública en el PGP	

## **RESUMEN**

El presente trabajo aborda el tema de la conformación de uniones transitorias de empresas (UTE) dentro del sector de la construcción para la presentación en licitaciones de obras públicas en la Municipalidad de Partido de General Pueyrredón. Se indica la importancia que tiene la UTE como herramienta en el ámbito de la economía local y la forma en que su uso permite a las empresas constructoras generar beneficios económicos y financieros a partir de la posibilidad de acceso a nuevos mercados y la reunión de sus capacidades técnicas.

En principio se indican las responsabilidades legales que generalmente asumen las empresas en UTE al licitar en obra pública y como se modifica ampliamente el concepto de la limitación de la responsabilidad solidaria fijado en la Ley de Sociedades Comerciales cuando el contrato se realiza frente al Estado en las licitaciones de orden público.

Se presenta una descripción de cómo se debe implementar de forma eficiente esta herramienta de desarrollo empresarial, desde su inscripción en los respectivos organismos, el desarrollo de la gestión administrativa de las empresas involucradas, de la correcta implementación de un sistema de información contable.

Se exponen problemas que se les presentan a las UTE al ingresar en el ámbito de las licitaciones públicas. Entre ellos los relacionados al presupuesto económico y a los problemas financieros que se suelen presentar en el proceso de ejecución de las obras con la falta de pagos a tiempo por parte del comitente (Estado).

Finalmente se enumeran algunas obras de empresas que utilizan estos contratos en las licitaciones públicas que se han sido relevantes y lograron un desarrollo exitoso en el Partido de General Pueyrredón.

## **PALABRAS CLAVE**

Unión Transitoria de Empresas (UTE) - Alianzas empresariales – Licitación obras públicas - Sector construcción.

## **ABSTRACT**

This paper addresses the issue of the formation of joint ventures (JV ) in the construction sector for filing bids for public works in the municipality of General Pueyrredón . The importance of the joint venture as a tool in the field of the local economy and how its use allows construction companies to generate economic and financial benefits from the ability to access new markets and meeting their capacities indicated techniques.

In principle the legal responsibilities generally assume that firms in joint venture to bid on public works as indicated and widely modifies the concept of joint and several liability limitation set by the Corporations Act when the contract is made against the State in procurement of public policy.

A description of how to efficiently implement this tool of business development, from its registration in the respective agencies , the development of the administrative management of the companies involved , the correct implementation of an accounting information system is presented.

Problems that are presented to the JVs to enter the field of public procurement are discussed . Including those related to financial budget and financial problems that usually occur in the process of completion of works to the lack of timely payments by the principal ( State).

Finally some construction companies that use these in public procurement contracts that were relevant and achieved a successful development in the General Pueyrredón listed .

## **KEYWORDS**

Joint Venture (JV ) - Business Partners - Public Works Tender - Construction sector .

## **INTRODUCCIÓN:**

El contador público debe asesorar a su cliente en las distintas alternativas de inversión, en el análisis de proyecciones de un negocio determinado. Debe estar actualizado en los distintos tipos de alianzas estratégicas que se puedan realizar optimizando los beneficios en el desarrollo de una actividad determinada. En este punto aparece la figura de la UTE (Unión Transitoria de Empresas) como una de las más reconocidas, con ella se logran unir fuerzas, recursos, tecnología y conocimientos y se reducen los costos de inversión.

El contador debe estar actualizado de las formas en que se realiza la inscripción de una UTE en los respectivos organismos fiscales, jurídicos, de la forma en que se debe desarrollar el sistema de información contable, de cómo se debe desenvolver una correcta administración del negocio, de las responsabilidades que se asumen al licitar con el comitente (cuando la UTE ingresa en el orden de las licitaciones de obras públicas). Los problemas financieros que se suelen presentar y las alternativas que se debe estudiar para solucionar los mismos y generar un proyecto exitoso en donde las empresas involucradas se afiancen para volver a proyectar un negocio en un futuro próximo.

En el presente trabajo se revisaron los conceptos y términos de las uniones transitorias de empresas de distintos autores para hacer un buen análisis del tema, se revisaron los antecedentes de investigaciones que han abordado la temática. Se indicaron las particularidades que se le presentan a la UTE cuando ingresa en el ámbito de las licitaciones de obras públicas del sector de la construcción.

Por último se procedió al análisis de las encuestas y de las entrevistas con las que se obtuvo el relevamiento de datos y posteriormente los resultados obtenidos, para realizar aportes en conclusiones y sugerencias que servirán de base para futuras investigaciones de las que se espera sean altamente útiles a la profesión.

## **Protocolo De Investigación**

**Área Temática:** Contabilidad Gerencial

**Tema:** Unión transitoria de empresas (UTE) como herramienta de desarrollo en empresas del sector construcción en la licitación de obras públicas del Partido de General Pueyrredón.

**Problema de Investigación:** ¿Cómo utilizan las empresas constructoras del Partido de General Pueyrredón la figura contractual de Unión Transitoria de Empresas en el proceso de licitación de obra pública municipal?

**Área de Incidencia:** sector construcción, licitaciones de obras públicas del Partido de General Pueyrredón.

**Objetivos:**

**Generales:**

- Exponer cuál es la conducta de las UTE en el sector de la construcción de obras públicas del Partido de General Pueyrredón.
- Indicar la incidencia e importancia que tiene la UTE como herramienta dentro de ese sector de la economía local.

**Específicos:**

- Determinar los fines por los cuales las empresas deciden realizar este tipo de alianza.
- Señalar los trámites que debe realizar el contador público para inscribir a las empresas en UTE y puedan licitar en obra pública.
- Indicar como debe implementarse el sistema de información contable y la administración general de las UTE para una eficiente gestión.
- Exponer cuales son los problemas financieros que le pueden ocasionar a las UTE el licitar en obra públicas.
- Indicar que responsabilidades legales generalmente asume la empresa al ingresar a una licitación mediante una UTE.
- Exponer casos distintivos de obras municipales puntuales de la ciudad de Mar Del Plata en los que se han complementado las fuerzas de trabajo de las empresas en las distintas UTE que se han desarrollado.

## **Justificación**

La globalización trajo consigo múltiples desafíos. Uno de ellos es la implementación de estrategias creativas que permitan a las empresas una mayor competitividad y eficiencia operativa para enfrentar una época caracterizada por el dinamismo, la economía de escala y una franca tendencia hacia el agrupamiento empresario.

En este contexto las alianzas entre empresas representan una herramienta valiosa que les permite complementarse y optimizar beneficios en el desarrollo de una actividad determinada. De esta forma se unen fuerzas, recursos, tecnología y conocimientos y se reducen los costos de inversión.

En el sistema jurídico argentino la cooperación empresarial carece de una regulación precisa y ordenada. No existe una teoría general de los contratos asociativos. Las posibles variantes en ellos quedan libradas, salvo algunas excepciones, al principio de la “autonomía de la voluntad de las partes”, principio rector del derecho privado. Por eso se afirma que las posibles “combinaciones de negocios” desde el punto de vista jurídico, conforman un universo mucho más amplio que el previsto en la normativa contable.

A partir de la reforma introducida a la Ley de Sociedades Comerciales (LSC) en 1983 por la ley N° 22903, se instituye un tipo de vinculación empresarial que se mantiene en el ámbito contractual, que no constituye una nueva sociedad ni es sujeto de derecho, a través de dos variantes: las “Agrupaciones de Colaboración” (ACE) y las “Uniones Transitorias de Empresas” (UTE).

Resulta de gran importancia ver en la práctica la utilización de esta herramienta de desarrollo empresarial. En el caso de este trabajo, focalizando el análisis en las empresas constructoras que licitan para realizar obras públicas en el Partido de General Pueyrredón. Se busca observar si el uso de este tipo de contratos mejora el desempeño de las empresas en el mercado de la construcción.

También se profundizará en la normativa jurídica, fiscal y de sistematización contable que afecta a las empresas dispuestas a realizar una contratación de este tipo y los pasos que deben seguir para alcanzarla con éxito.

Por último es importante conocer la opinión de empresas con trayectoria en este campo para definir con mayor exactitud el funcionamiento de esta herramienta contractual a fin de evaluar su viabilidad y eficiencia en la realidad económica de la ciudad de Mar Del Plata.



### **Tipo de Investigación**

Se trata de una investigación cuyo eje es exploratorio – descriptivo debido a que se busca dar cuenta de cómo se desarrolla la formación de acuerdos de colaboración empresarial en el partido de General Pueyrredón.

Según el criterio del tiempo es una investigación sincrónica ya que se realiza un corte en un periodo de tiempo.

Según la fuente se trata de una investigación secundaria, ya que toma datos de otras investigaciones, revistas especializadas o publicaciones del tema desarrollado.

Según su modalidad es cualitativa porque se expone el tema con sus razones, causas y explicaciones.

### **Diseño Metodológico:**

Universo: Está conformado por las empresas constructoras inscriptas en los registros de licitadores de obras públicas de la Municipalidad de General Pueyrredón.

Muestra: Se utiliza un tipo de muestreo no probabilístico denominado los sujetos-tipo dado que la investigación es de tipo cualitativa, y el objetivo es la riqueza, profundidad y calidad de la información más que la cantidad y la estandarización. Se toman empresas constructoras inscriptas en los registros de obras públicas que realizan licitaciones públicas en la ciudad de Mar del Plata y que conformaron o conforman actualmente un acuerdo de colaboración empresarial. Este dato de selección es brindado por un funcionario público del Municipio. Y se toman dos empresas adicionales al azar.

Unidad de Análisis: cada empresa constructora contactada

Técnicas de Recolección de datos - Instrumentos:

Encuesta entre las empresas del medio: El formulario consta de 19 preguntas, algunas abiertas y una mayoría de cerradas de opción múltiple, con la posibilidad de fundamentar y ampliar cuestiones que no quedaron dentro de las opciones establecidas en la encuesta.

Entrevistas focalizadas a informantes claves de las unidades productivas y de entidades representativas del sector (Cámara Argentina de Construcción.)

Tiempo y Lugar: La presente investigación se realizó en la ciudad de Mar del Plata durante el año 2013.

### **Instrumentos**

#### **Diseño:**

#### **Puntos fundamentales seleccionados en la formulación de la encuesta del trabajo de campo.**

- 1) Frecuencia de las empresas en la utilización de los contratos de colaboración empresarial.
- 2) Tramite de constitución del contrato de colaboración empresarial.
- 3) Asesoramiento legal para la constitución del mencionado contrato.
- 4) Fines por los cuales son utilizados estos contratos de colaboración empresarial.

- 5) Recursos Humanos. Personal de cada uno de las empresas involucradas.
- 6) Insumos, materiales para la elaboración de la obra.
- 7) Toma de liderazgo en la gestión de la obra.
- 8) Capacidad financiera
- 9) Distribución de resultados obtenidos
- 10) Resultados generados, ganancia, pérdida, ninguno
- 11) Puntualidad y formalidad en la entrega de la obra
- 12) Otros beneficios que generan las uniones
- 13) Aportes de la empresa a las otras que conforman la unión
- 14) Posibilidad de volver a concretar este tipo de contratos.
- 15) Contrato de colaboración empresarial como herramienta de desarrollo empresarial
- 16) Planificación del trabajo previo con el potencial socio.
- 17) Estudio previo del potencial socio.
- 18) Medidas, precauciones que deben implementarse para que se lleve con éxito la UTE.
- 19) Experiencias, Conclusiones.

## Formulario de Encuesta para las empresas

- 1- ¿Con qué frecuencia la empresa hace contratos de colaboración empresarial para obtener una licitación pública? (UTE)
  - Muy frecuentemente
  - Frecuente
  - En algunas oportunidades
  - En pocas oportunidades
  
- 2- ¿El trámite de constitución de este contrato le ha demandado mucho esfuerzo y tiempo? Si/No. ¿Cuál considera que es el motivo?
  
- 3- ¿Qué problemas se le presentaron por los cuales acudió al asesoramiento de un contador público?
  
- 4- ¿Qué motivo identifica como el generador de este tipo de contratación en una licitación de obra pública?
  - Porque la empresa por sí sola no cumple con las capacidades técnico-financieras sino se une con otra u otras para realizar una obra.
  - Para no asumir por si sola los riesgos que genera la realización de una obra determinada.
  - Porque una empresa desea una licitación que al mismo tiempo la solicita otra u otras y las partes de la misma se ponen de acuerdo para unirse en la realización de la misma.
  - Porque una empresa tiene una especialización en la realización de una tarea determinada y otra u otras en otra u otras tareas que hacen complementar lo requerido en la licitación pública.
  - Otros motivos: .....
  
- 5- En la ejecución de las obras: ¿Se han presentado problemas respecto al personal involucrado? Si/ No

- 6- Se generó alguna problemática en torno al presupuesto de materiales utilizados en la obra, en la distribución de los mismos o en el acuerdo efectuado por las empresas integrantes del contrato Si/No. Comente tales situaciones.....
- 7- ¿Se ha presentado alguna dificultad en la ejecución de la obra respecto de quien es el encargado o los encargados de dirigir la misma? Si/ No. Explique la situación.
- 8- ¿Se han presentado problemas de financiación, de demoras en la asignación de fondos que detuvieron la obra o que generaron conflictos entre las empresas involucradas? Si/No. En caso afirmativos explicar la situación
- 9- ¿En la distribución de resultados se cumplió lo acordado por las partes? Si/No. En caso de ser negativo comente cuales han sido las discrepancias.
- 10- Qué resultados han arrojado los proyectos que usted ha realizado por medio de estos contratos:
- Obtuvo ganancias por un margen amplio
  - Obtuvo ganancias por un margen medio
  - Obtuvo ganancias por un margen mínimo
  - No obtuvo ni ganancias ni perdidas
  - Obtuvo pérdidas
- 11- ¿Se ha cumplido en tiempo y forma con la entrega de la obra? Si/No. Enumere cuales han sido las complicaciones que han atrasado la entrega de la misma.
- 12- En la experiencia de la empresa en estos contratos ¿Obtuvo algún otro beneficio por medio de las uniones?
- Prestigio en el mercado
  - Generación de alianzas fuertes con otra u otras empresas para generar un nuevo proyecto en conjunto
  - Nuevos conocimientos relacionados con el trabajo en la construcción
  - Conocimiento de nuevas tecnologías que luego tuvo en cuenta en el futuro para su empresa

- Nuevas formas de organización del personal en las obras y de perfeccionamiento de las habilidades del personal.
- Nuevas habilidades en la gestión financiera
- Nuevas habilidades en la gestión económica
- Otras:.....

13- ¿Qué aportó su empresa en esta contratación? Enunciar

14- ¿En el próximo tiempo usted volvería a adoptar este tipo de contrataciones? Si/No.  
¿Cuáles son los motivos?.....

15- ¿Usted cree en esta modalidad de unión por medio de contratos en UTE son con frecuencia una herramienta necesaria para poder ganar y realizar con éxito una licitación de obras públicas? Si/No. Fundamente su respuesta.....

16- ¿Ha planificado el trabajo a realizar con la otra empresa? Al finalizar la obra ¿se cumplió con lo establecido previamente? SÍ/NO. Comente.....

17- ¿Ha realizado un estudio de la empresa o las empresas con la/las que se va a asociarse? ¿Qué resultados les dio hacer este análisis previo?

18- ¿Qué precauciones se deben implementar para llevar con éxito una UTE? ¿Cómo enfrentar los aspectos negativos que amenazan el desarrollo correcto de una UTE?

19- Detalle algún comentario que desea destacar sea positivo o negativo de experiencias o consideraciones que la empresa tiene sobre los contratos de colaboraciones empresarial.

## **I - MARCO TEÓRICO**

### **Estado de la cuestión**

Año 1999. Mayo-Junio. Economía y cooperación al desarrollo. La empresa española y la cooperación internacional al desarrollo. José María Lacaso Aso. En este artículo se aborda la fórmula aportada por la empresa española a la cooperación, la Cooperación Empresarial al Desarrollo, describiendo las distintas actividades que comprende, así como los programas desarrollados en los últimos años.

Diciembre 2005. Tesis De Graduación. "Acuerdos De Colaboración Empresarial" Calabrese Marcelo. Universidad Fasta. En la misma se desarrolla el tema de los acuerdos de colaboración empresarial como herramienta de penetración en nuevos mercados y se centra también más en la forma jurídica que deben respetar estos tipos de contratos o acuerdos. Se debe agregar que esta tesis analiza la situación en la Argentina en general a diferencia de la planteada que se refiere solo a al partido de General Pueyrredón.

Año 2005. Artículo Contable. N° 46 Bahía Blanca. Mg. Pablo Rodolfo Mielgo. "Ventajas de la integración y formas asociativas para pymes rurales". En este trabajo se desarrollan las ventajas que ofrecen los acuerdos empresariales pero desde un enfoque aplicable a las pymes rurales.

Pasos: Revista de turismo y patrimonio cultural. Volumen 3 N°1 págs. 125- 141. 2005. "La cooperación interempresarial: nuevas estrategias empresariales para pequeñas empresas en el proceso de desarrollo local". Teodomiro Fernandes Da Silva. Universidad Católica Don Bosco. (Brasil). Este trabajo hace referencia a las nuevas estrategias empresariales para pequeñas empresas enfocando la cooperación interempresarial. Se presenta enfocado al segmento turístico que busca una cooperación interempresarial para poder enfrentar los desafíos de la globalización.

Año 2008. Universidad Nacional de Mar Del Plata. Argentina. Centro de documentación facultad de ciencias económicas y sociales. Portal de promoción y difusión pública académico y científico. [http://nulan.mdp.edu.ar/1276/1/FACES\\_n30-31\\_7-24.pdf](http://nulan.mdp.edu.ar/1276/1/FACES_n30-31_7-24.pdf). Este trabajo analiza los consorcios de coparticipación y formula una propuesta para contabilizar los efectos de una combinación de negocios instrumentada a través del consorcio de coparticipación y para elaborar la información contable posterior.

Año 2009. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Facultad de Ciencias Contables. Universidad de post grado. Proyecto de tesis de maestría: Efecto de la colisión de las normas tributarias que regulan los contratos de asociación en participación en el

Perú. (2008-2009) Lima Perú. Este planteada sobre la incidencia que produce las uniones de empresas en el sistema tributario en la localidad de Lima- Perú.

2012. martes 20 de marzo. La rescindibilidad unilateral en los contratos de colaboración empresaria. Dr. Gabriel Martinez Niell. Departamento de Derecho Comercial. Estudio Grispo & Asociados. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La publicación mencionada expresa algunas características que posee los contratos de colaboración empresaria, menciona la importancia a la hora de la regulación de estos contratos y lo convenido en estos ya que son determinantes a los fines de la obtención de los beneficios procurados.

### **Origen de las integraciones económicas**

En el marco de un contexto cambiante, caracterizado por la globalización y la apertura de los mercados, las empresas enfrentan nuevos retos que implican nuevas estrategias. Existen desequilibrios estratégicos como falta de tecnología (equipos, diseño y comercialización de mercado), falta de capital, falta de escala de producción y a los efectos de contrarrestarlos se han venido desarrollando nuevas alternativas adaptativas que permitan la supervivencia dinámica de las organizaciones.

En los últimos años la tecnología ha jugado un papel importante en el desarrollo de las empresas y ello ha motivado su agrupación a fin de aprovechar su adelanto. La investigación científica ha tenido un costo que fue asumido por las empresas, y lógicamente disfrutaron sus beneficios en los acuerdos de integración o agrupación de empresas.

Por ello, en principio podría sostenerse que la cooperación entre empresas surge como una estrategia competitiva que éstas han desarrollado para adaptarse a una economía globalizada.

Sin embargo, hay quienes sostienen que este fenómeno no es sólo una respuesta a las circunstancias económicas actuales, sino también una pauta de conducta sociológica en el mundo de los negocios, un devenir natural de la propia historia del hombre, que acompaña de esa forma el complejo desarrollo de nuestra civilización.

Así, del mismo modo que la sociedad y la empresa, como organización, han reemplazado al comerciante individual en su actuación en los mercados, el futuro inmediato pertenecerá a la agrupación empresarial como célula básica.

Sea cual fuera la causa real del fenómeno, el mismo existe y avanza en forma vertiginosa, adoptando múltiples modalidades, distintos mecanismos económicos y diferentes procedimientos jurídicos.



En términos contables podemos hablar de la existencia de diferentes modelos de *combinaciones de negocios*. Dentro de estas alternativas se encuentran las alianzas, los contratos de cooperación, el joint venture, los consorcios de cooperación, las uniones transitorias de empresas y los acuerdos de colaboración empresarial.

En el ámbito jurídico la cooperación empresarial carece de una regulación precisa y ordenada. No existe una teoría general de los contratos asociativos, las posibles variantes en ellos quedan libradas, salvo contadas excepciones, al principio de la “autonomía de la voluntad” de las partes, axioma rector del derecho privado.

Este hecho permite que se afirme que las posibles “combinaciones de negocios” desde el punto de vista jurídico, conforman un universo mucho más amplio que el previsto en la normativa contable.

Tradicionalmente, según expresa Rodríguez de Ramírez<sup>1</sup>, los factores antes definidos han sido encarados mediante integraciones económicas (verticales u horizontales) que generan inversiones a través de la compra de acciones (para adquirir el control o influencia significativa) o vía fusiones o absorciones que implican la integración económica permanente y muchas veces están fuera del ánimo especialmente de los empresarios PyME. Pero no siempre este tipo de combinaciones, que requieren una unificación desde el punto de vista estratégico, y en el caso de las fusiones y absorciones también desde la perspectiva organizativa y legal, constituyen las respuestas adecuadas para los problemas que enfrentan las empresas.

## **Las combinaciones de negocios en el mundo y en Argentina**

En Italia<sup>2</sup> se legisló en favor de las alianzas de empresas, a través de la ley 377 del 10 de Mayo de 1976 para beneficio de la pequeña y mediana empresa con el propósito de promover el crecimiento y la racionalización de la producción y de la comercialización de los productos por parte de las mismas, promoviendo: la adquisición en común de materias primas o semielaboradas; la difusión publicitaria, la realización de estudios de mercados, la participación en licitaciones nacionales y extranjeras; el desarrollo de programas de investigación tecnológica; la prestación de asistencia técnica; el control de calidad y la prestación de la correspondiente garantía de los productos de las empresas asociadas; la coordinación de la producción de los asociados; la asistencia a las empresas participantes en materia crediticia, mediante la prestación de garantías de carácter mutuo.

---

<sup>1</sup> RODRÍGUEZ DE RAMÍREZ, María del Carmen. Uniones Transitorias de Empresas. Ediciones Nueva Técnica S.R.L.. 1997. Buenos Aires. Pág. 5.

<sup>2</sup> MONTOYA ALBERTI, Hernando. Los contratos de colaboración empresarial y la codificación del derecho mercantil. [www.asesor.com.pe](http://www.asesor.com.pe)

En la legislación francesa<sup>4</sup> surgen las agrupaciones de empresas como la fórmula necesaria de la unión de los intereses empresariales para sobrevivir y progresar. Así, la ley 67821 del 23 de Septiembre de 1967 crea en Francia los grupos de interés económico, y se promueve un movimiento orientado a la unión de las empresas, a través de las diversas combinaciones que tienen como objetivo la cooperación.

En la República Argentina este tipo de agrupaciones transitorias han sido utilizadas en el pasado principalmente como el mejor medio de participación conjunta de diferentes empresas en ofertas hechas en licitaciones realizadas por entidades gubernamentales o grandes proyectos privados.

“Si bien han existido antecedentes previos, los contratos por los cuales dos o más empresas se reúnen para llevar a cabo un determinado emprendimiento económico toma importancia en Argentina a partir de la década de 1970. Esos contratos de colaboración fueron utilizados básicamente en el negocio de hidrocarburos y en el de la construcción, aunque también se los ha observado en otras áreas de la actividad económica.”<sup>3</sup>

En la actualidad, en nuestro país, este tipo de agrupaciones son efectuadas por sociedades constituidas en la República Argentina y en el extranjero mediante un contrato de colaboración empresaria para establecer una organización común con la finalidad de desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades. Es decir, por sociedades que posean ciertos recursos y que estén dispuestas a negociarlos para compensar sus debilidades en otros aspectos.

### **La cooperación empresarial**

Podemos definir la cooperación empresarial como la búsqueda de acuerdos entre empresas a fin de compartir recursos, capacidades o actividades con el propósito del mutuo aprendizaje y la mejora de la posición competitiva. Se trata de uno de los puntos más importantes que las empresas deben plantearse a la hora de desarrollar una mejora de su posición competitiva y un aumento del desarrollo de actividades a nivel internacional.

Entre las causas que llevan a las empresas a unirse a través de alianzas estratégicas podemos citar:

- en principio y como ya vimos, se trata de aprovechar la complementariedad de recursos, de las habilidades o de las experiencias de las empresas que se asocian;

---

<sup>3</sup> PÉREZ, Guillermo, Contratos de colaboración empresaria Aspectos legales y fiscales. Boletín de Lecturas Sociales y Económicas, UCA. FCSE, Año 2, N° 6

- el intento de reducir la incertidumbre derivada de las transacciones económicas. Los acuerdos de cooperación conciertan el mercado, eliminando en parte esa incertidumbre;
- la necesidad de reducir los costes de transacción, que se han elevado por efecto de la “turbulencia” del entorno, por lo que las transacciones reguladas tienden a lograr dicho objetivo;
- conseguir un mayor volumen en actividades o sectores industriales donde la masa crítica mínima para funcionar es muy alta. Ello puede obtenerse a través de la explotación conjunta de un activo, si la capacidad individual no es suficiente para su utilización a un nivel óptimo.

Podemos señalar que las empresas que afrontan un proceso de cooperación, obtienen las siguientes ventajas:

- a) Incrementan sus capacidades y sus competencias, sin necesidades de incorporar y desarrollar nuevos recursos y habilidades.
- b) Ganan tiempo respecto a los competidores.
- c) Preservan su flexibilidad, tan necesaria para la adaptación al entorno cambiante en que, generalmente, se insertan sus actividades.

Por otro lado la cooperación tiene una serie de inconvenientes, de entre los que podemos destacar la reducción de la autonomía estratégica de las empresas asociadas, que deben aceptar, a cambio de las ventajas buscadas, un reparto del orden y del control, al menos en relación con la actividad objeto de cooperación.

### **Tipos de cooperación**

Un acuerdo de cooperación puede realizarse en cualquiera de las actividades que componen la cadena de valor de la empresa (refleja el valor que se incorpora al producto a través de las distintas fases del proceso productivo). A través del análisis de las actividades de la cadena de valor añadido podremos realizar la siguiente distinción:

- Cooperación vertical: Aquellos celebrados entre empresas industrias separadas, pero que se encuentran verticalmente integradas en la misma cadena productiva. Se realiza entre empresas que se dedican a desarrollar actividades diferentes de la cadena de valor. Abarca más de una actividad de la cadena de valor del producto o servicio. Son suscritos por empresas que no son competidores directos.

- Cooperación horizontal: Se celebran entre competidoras que operan en la misma industria. Aquí los socios desarrollan una actividad conjuntamente o también puede ser que tenga una relación de intercambio bilateral entre ellos. Aquí realizan la misma actividad de la cadena de valor. Son suscriptos por empresas que son competidores directos.
  
- Cooperación de coaliciones de empresas: Las empresas planifican conjuntamente e invierten recursos propios para la realización de actividades de interés común. La pérdida de autonomía y el grado de compromiso es grande.
  
- Cooperación tecnológica: A través de este acuerdo de cooperación se pretende obtener una tecnología ya sea de proceso o de producto.
  
- Cooperación en el aprovisionamiento: El aprovisionamiento es un factor fundamental para la competitividad de la empresa: obtener el suministro en condiciones óptimas de calidad, tiempo y costo supone una importante ventaja para la empresa frente a sus competidoras. La decisión estratégica de alcanzar un acuerdo de cooperación en este ámbito con los proveedores supone un importante avance para el logro de la mejora de la competitividad.
  
- Cooperación en la producción: Debido a la falta de capacidad productiva instalada, a rigideces en los propios sistemas productivos o a la especialización, cada vez es más frecuente que las empresas subcontraten parte de sus producciones en el exterior.
  
- Cooperación en el marketing: Crear una imagen de marca, un nombre comercial, etc., es costoso y difícil; por tanto, en muchos casos esto es sólo accesible a grandes empresas o a empresas muy especializadas. En este sentido, la cooperación entre pequeños productores puede facilitar el crear una imagen de marca, una mayor presencia en el exterior o ayudar a destacar el origen regional de un determinado producto.
  
- Cooperación para la comercialización: Muchas veces la comercialización de productos en nuevos mercados supone un grado importante de dificultad para las pequeñas empresas, que tendrían que dedicar a ello grandes recursos no disponibles. En este sentido, la cooperación entre varias empresas puede suponer una suma de recursos e interese que permitan la comercialización en otros mercados o abrir nuevos canales de venta. En otros casos, a través de la cooperación, se plantea simplemente el intercambio de productos entre empresas que, teniendo distintas ubicaciones geográficas, se comprometen a la comercialización en sus respectivos mercados.

Cooperación en el servicio post-venta: Este tipo de acuerdos se deben bien a la lejanía entre el fabricante y el cliente, por lo intensivo de la mano de obra que requiere el servicio y los altos costes de desplazamiento o por el coste que supone crear una red propia de atención al cliente. En estos casos, a través de la cooperación se solventan estas carencias y se mantiene la eficiencia en el servicio al cliente.”

### **Alianzas estratégicas**

Menguzzato (1995) considera la colaboración como un instrumento de aprendizaje organizativo en dos sentidos:

Por un lado, mediante la colaboración con otras, las empresas pueden aprender determinados conocimientos y habilidades necesarios para su actividad y competitividad. La particularidad está en el objetivo real de la colaboración, que es la adquisición e incorporación definitiva de los conocimientos y *know how* para toda actividad que esta fuera del marco de la propia colaboración. Esta proporciona la oportunidad de desarrollar un proceso de aprendizaje siempre que se considere ciertos requisitos:

- Existencia de una clara intención de incorporar determinadas competencias.
- Necesidad de desarrollar una conciencia compartida de lo que podría o debería ser aprendido gracias a la competencia.
- Capacidad de la organización como tal para incorporar los conocimientos o comportamientos deseados.
- Condición de accesibilidad de las competencias deseadas, lo que requiere transparencia y apertura de los socios y la aptitud de sus miembros para acceder a su contenido.

Por otro lado, las alianzas posibilitan a las empresas el aprendizaje del propio proceso de cooperación. La importancia de este aspecto radica en el peligro inherente a toda alianza, de compartir con los socios los conocimientos y habilidades necesarios para cumplir el acuerdo pero sin llegar a entregar competencias que no sean objeto de la cooperación y por lo tanto básicas para la competitividad de la empresa.

### **Selección del socio**

Uno de los factores claves para hacer que una alianza estratégica funcione consiste en seleccionar el tipo apropiado de socio. Este socio tiene tres características importantes. En primer lugar, debe ser capaz de ayudar a la compañía a lograr sus metas estratégicas, por ejemplo obtener acceso a un mercado, compartir los costos y

riesgos del desarrollo de nuevos productos o lograr acceso a habilidades esenciales. En otras palabras, el socio debe tener capacidades valiosas para la compañía que ésta no posee. En segundo lugar, el socio debe compartir la visión de la compañía en cuanto al propósito de la alianza. En tercer lugar, no debe existir probabilidad de que uno de los socios trate de explotar en forma oportunista la alianza para sus propios fines, expropiando a la compañía de su know-how tecnológico, mientras le proporciona muy poco a cambio. En este respeto, las compañías que tienen reputación de mantener un juego limpio probablemente constituyan los mejores socios para las alianzas.<sup>4</sup>

Es fundamental tener un conocimiento previo del potencial socio al que aspira tener la empresa, que experiencias han tenido otras empresas al efectuar UTEs con esta empresa, conocer la trayectoria de la empresa, sus autoridades, sus habilidades, en que cuestiones se puede complementar la misma con la empresa, de qué forma se desempeña la misma, como trabaja el personal involucrado en esta para analizar la futura interacción con el personal de la empresa.

En lo referido a la licitación de obras públicas en la construcción un punto muy importante a analizar es la capacidad financiera que posee el ente con el que se va a establecer la alianza, ya que no es un detalle menor saber si la empresa con la que se va a trabajar tiene una liquidez que le permite afrontar la inversión inicial y la que se va generando en el transcurso de la obra. Qué sistema de pagos utiliza, si utiliza cheques, con qué plazos de pago, si accede a créditos, con qué frecuencia se le generan ingresos de dinero por los trabajos que realiza, etc.

### **Estructura de la Alianza**

Después de seleccionar al socio, la compañía debe tratar de estructurar la alianza de tal forma que los riesgos de proporcionar demasiado a aquél, sin recibir nada a cambio, se reduzcan a un nivel aceptable. Existen por lo menos cuatro formas mediante las cuales una compañía se puede proteger del oportunismo del socio. En primer lugar, las alianzas pueden estar diseñadas para dificultar, si no imposibilitar, la transferencia de tecnología no destinada para tal efecto. Específicamente, el diseño, desarrollo, fabricación y servicio de un producto generado por una alianza puede estructurarse de tal manera que separe las tecnologías más sensibles y prevenga su filtración hacia otro participante. En segunda instancia, las cláusulas de aseguramientos contractuales pueden redactarse en un acuerdo de alianza. En tercer lugar, ambas partes en una

---

<sup>4</sup> Charles W.L. Hill-Gareth R. Jones. *Administración Estratégica Un Enfoque Integrado*. Tercera Edición

alianza pueden acordar por adelantado intercambiar habilidades y tecnologías que cada una desee de la otra, asegurando así una oportunidad de ganar en forma equitativa. En cuarto lugar, el riesgo de oportunismo por parte de un socio puede disminuir si la compañía obtiene por adelantado un compromiso creíble de un socio, el cual hará menos probable que a la postre en la alianza la compañía de más y obtenga menos a cambio.<sup>5</sup>

En este punto es fundamental la actuación del contador público y del abogado en la regulación de la alianza, en la fijación de pautas bien claras, de los aportes de cada una de las empresas, de la celebración del contrato que se firma y se presenta a los distintos organismos pertinentes para que tenga validez y no quede sin efecto lo pactado entre las partes. Esto es una de las cuestiones más importantes porque el contador debe asesorar a su cliente en cómo debe llevar la documentación que respalda el contrato, que precauciones debe efectuar, que cláusulas se deben establecer en el contrato para que la empresa no se encuentre vulnerada por ningún motivo. En lo referido a lo que se desarrolla en este trabajo fijar todos los puntos importantes para que las obras se gestionen de forma eficiente y no haya ningún inconveniente.

### **Joint venture**

El Dictionary of Modern Economics (McGraw-Hill) define a la joint venture como “una asociación de individuos o firmas formada para realizar un proyecto comercial específico. Aunque una joint venture es muy similar a una sociedad (partnership) se diferencia de ésta en que está limitada al éxito o al fracaso del proyecto para la cual se formó. Como ocurre con la sociedad, una joint venture se forma por contrato de acuerdo en el cual cada socio asume responsabilidad ilimitada por las deudas de la organización.”<sup>6</sup>

Una empresa conjunta o joint venture es un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes).

Un joint venture no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada. En español, joint venture significa, literalmente, "aventura conjunta" o "aventura en conjunto". Sin embargo, en el ámbito de lo jurídico no se utiliza ese significado: se utilizan, por ejemplo, términos como alianza estratégica y alianza comercial, o incluso el propio término en inglés.

---

<sup>5</sup> Charles W.L. Hill-Gareth R. Jones. *Administración Estratégica Un Enfoque Integrado*. Tercera Edición

El joint venture también es conocido como "riesgo compartido" donde dos o más empresas se unen para formar una nueva en la cual se usa un producto tomando en cuenta las mejores formas de mercadeo.

El objetivo de una joint venture puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto. Se desarrollará durante un tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

Para la consecución del objetivo común, dos o más empresas se ponen de acuerdo en hacer aportaciones de diversa índole a ese negocio común. La aportación puede consistir en materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos, o, lo que es lo mismo: capital, recursos o el simple know-how. Dicha alianza no implicará la pérdida de la identidad e individualidad de las compañías participantes.

Algunas características de un joint venture:

- No existen requisitos sobre la forma de actuar conjuntamente. Las empresas pueden firmar un contrato de colaboración, constituir una Unión Temporal o incluso una sociedad participada por ambas.

- Es necesario, sin embargo, un compromiso a largo plazo, y también es característica del joint venture el que las empresas sigan siendo independientes entre sí (no existe ni fusión ni absorción).

- En un joint venture los socios suelen seguir operando sus negocios o empresas de manera independiente. El joint venture supone un negocio más, esta vez con un socio, cuyos beneficios o pérdidas reportarán en la cuenta de resultados de cada uno en función de la forma jurídica con la que se haya estructurado.

La idea base de formar una joint venture es el unir conocimiento, aptitudes y recursos, compartiendo a su vez las ganancias y los riesgos. Hay muchas ventajas que contribuyen a convencer a las compañías para realizar joint ventures. Estas ventajas incluyen el compartir costos y riesgos de los proyectos que estarían más allá del alcance de una sola empresa. Son muy importantes los joint venture en aquellos negocios en los que hay necesidad de fuertes inversiones iniciales para comenzar un proyecto que reportará beneficios a largo plazo (como, por ejemplo, el sector petrolífero o algunas grandes obras).

Para las firmas pequeñas y medianas, el joint venture ofrece una oportunidad de actuar de forma conjunta para superar barreras, incluyendo barreras comerciales en un nuevo mercado o para competir más eficientemente en el actual.

---

<sup>6</sup> McGraw-Hill, 1984



Es usual, por tanto, encontrar la creación de joint ventures para acceder a mercados extranjeros que requieren de importantes inversiones y de un know-how específico del país en el que se intenta entrar (para lo cual uno de los socios suele ser una empresa nacional que conozca el mercado, y el otro aquel que pretende introducir sus productos).<sup>7</sup>

### **Unión Transitoria de Empresas (UTE), Acuerdos de Colaboración Empresaria (ACE) y Consorcios de Cooperación**

La Ley 22.903 –que en el año 1983 modificó la Ley N° 19550 de Sociedades Comerciales (en adelante LSC)- propone dos figuras parecidas entre sí, como son las Agrupaciones de Colaboración Empresaria (Arts. 367-376, en lo sucesivo ACE) y las Uniones Transitorias de Empresas (Arts. 377-383, en adelante UTE). Y en Enero de 2005, con la publicación en el boletín oficial de la ley 26005, se suma un nuevo instrumento jurídico a las otras formas existentes de cooperación empresarial en nuestro país: los Consorcios de Cooperación. Si bien se asemejan en cierta manera a las ACE, presentan particularidades que los diferencian de las dos formas de contratos (ACE-UTE) consideradas en la Ley de Sociedades.

Estas tres figuras no revisten carácter asociativo, sino contractual, pese a que, por su forma de constitución, funcionamiento y administración, se asemejan considerablemente a una sociedad. De esto último desprenden las dos características sobresalientes, comunes a ambas formas de contratación: son contratos y no constituyen sociedades ni son sujetos de derecho.

En términos generales, las UTE se diferencian de las ACE por:

- la transitoriedad de su objeto,
- la trascendencia de su actuación frente a terceros y,
- el fin de lucro.

Los Acuerdos De Colaboración empresarial son de carácter estable. Nacen a través de un contrato nominado de carácter comercial. Se caracterizan por su organización interna, de esencia mutual o de cooperación, para el directorio y único beneficio de las empresas contractuales.

---

<sup>7</sup> Marlon Antonio Vásquez Ticas 2009 <http://licvasquezticas.blogspot.com.ar/2009/11/ideas-sobre-el-concepto-de-joint.html>

Las Uniones Transitorias De Empresas son contratos mediante los cuales una pluralidad de empresas, sociedades y/o empresarios acuerdan efectuar conjuntamente una obra, suministro o servicio, compartiendo las pérdidas o las ganancias producidas por la actividad desarrollada en forma conjunta. Se caracteriza por su organización, “hacia afuera”, dirigida al mercado, de carácter transitorio para la realización de una obra en común.

### **Elementos comunes entre UTE y ACE**

Ambos son contratos plurilaterales asociativos. Según la RT 14, un negocio conjunto es un acuerdo contractual que no otorga personalidad jurídica, en virtud del cual dos o más partes desarrollan una actividad económica.

**SUJETOS PARTICIPANTES:** Sociedades constituidas en la República y/o empresarios individuales domiciliados en ella. Las sociedades constituidas en el extranjero podrán integrar agrupaciones siempre que cumplan con los requisitos Art. 118 tercer párrafo LSC, y se inscriban en el RPC.

**FORMA:** El contrato se otorgará por instrumento público o privado, debiendo inscribirse en el Registro Público de Comercio.

**FONDO COMÚN OPERATIVO:** En ambos casos se constituye un Fondo Común Operativo de diferentes características. Es un “Patrimonio de afectación” que permanecerá indiviso durante la duración del contrato.

**NORMAS CONTABLES:** Se debe establecer las normas para la confección de estados de situación, a cuyo efecto los administradores llevarán, con las formalidades establecidas por el Código de Comercio, los libros habilitados a nombre de la agrupación o de la unión que requieran la naturaleza e importancia de la actividad común. Los estados de situación constituyen la rendición de cuentas de los administradores.”<sup>8</sup>

Ambas no constituyen sujetos de derecho. Es decir, no representan una nueva tipología de sociedades, sino que son meramente una regulación contractual de actividades de sociedades y/o personas físicas en el campo empresarial.

Estos Contratos al no ser sujetos de derecho son carentes de personalidad, no son titulares de derechos ni capaces de contraer obligaciones.

Todos los activos que necesitan para realizar su cometido, le son suministrados por las empresas partícipes, que conservan la propiedad de todos los bienes.

---

<sup>8</sup> Año 2013. ABC Profesional del Contador. Guía práctica de iniciación para el joven graduado. Versión 2013. Fondo Editorial Consejo. Pag. 605

La actividad que realizan es, ya sea para colaborar en las distintas fases de un negocio (ACE) o para ejecutar un servicio u obras concretas (UTE). Vale decir que la actividad no está dirigida al mercado, ni la realiza directamente este instituto, sino que la hace a través de sus partícipes.

Tampoco tienen un órgano de administración. La figura de órgano es privativa de entidades que constituyen sujetos de derecho.

### **Naturaleza Jurídica de la UTE**

Ni la legislación de fondo ni el Derecho Tributario Argentino, contenían normas que precisaran el alcance de estos contratos de colaboración empresaria. Así, por muchos años, se realizaron importantes inversiones y obras sin la adecuada seguridad jurídica. La discusión legal técnica giraba en torno a si se estaba en presencia de una sociedad de hecho o en participación, o de un contrato atípico. Esta última postura es la que, en la práctica, obtuvo mayor cantidad de adeptos.

Al margen de esta tendencia de la doctrina, la situación implicaba una alta inestabilidad jurídica ya que el artículo 30 de la ley de Sociedades Comerciales 19550, no permitía a las Sociedades Anónimas y a las sociedades en comandita por acciones poseer otras sociedades que no fueran por acciones.

Ante la falta de normas precisas que acompañaran la evolución de estos negocios, en el año 1983 la ley 23903, modificatoria de la LSC, incorporó un capítulo especial por medio del cual se establecieron normas que regulan el funcionamiento de las denominadas Uniones Transitorias de Empresas y Agrupamientos de Colaboración Empresaria, brindando un marco legal a la tan reclamada seguridad jurídica de estos negocios.

Esta modificación a la ley 19550, fue realizada básicamente para contrarrestar los efectos del artículo 30 de la misma, el cual establece que las sociedades anónimas y en comandita por acciones sólo pueden formar parte de sociedades por acciones, al ser la Unión Transitoria de Empresas un contrato que no crea una sociedad, no se estaría violando lo establecido por el mismo.

En su obra Derecho Societario (1997), Richard y Muiño exponen con precisión los motivos que llevaron a la sanción de la ley 22903:

*“La comisión consideró oportuno estructurar un régimen también contractual, que contemplara la reunión de empresas en forma transitoria con la finalidad de reagrupar los recursos propios para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o*

*suministro concreto, sin que dicha relación conlleve la creación de una nueva empresa.*

*Como en el caso del contrato de agrupación también aquí se excluye la condición de sujeto de derecho y se prevén los requisitos y forma del contrato, el régimen de representación, el modo de adoptar acuerdos y las consecuencias de la quiebra e incapacidad.*

*Párrafo especial merece el distinto tratamiento en lo referente a la responsabilidad, dado que en el contrato de agrupación se prevé la solidaridad de los miembros (art. 373), en tanto que en este caso la solución es inversa, salvo pacto en contrario. La distinta solución encuentra su obvio fundamento, precisamente, en el carácter transitorio de la relación y en que estos supuestos de lo que se trata es básicamente de disponer derechos y obligaciones de los sujetos contratantes en relación con la colaboración relativa a la obra o servicio tenido en vista a la cual normalmente dedican solo una parte, sea en términos de tiempo o de cantidad, de la actividad desarrollada por cada una de las empresas reunidas.*

*Por último, cabe reiterar que la unión transitoria de empresas es un recurso técnico de uso divulgado en los países del sistema continental, siendo conocida en Bélgica, España, Francia e Italia, no presentando las características residuales de los joint ventures.<sup>19</sup>*

Como vemos, la unión surge de un contrato plurilateral y se organiza por medio de un objeto principal que es la regulación de una actividad de los integrantes, más una coordinación y una cooperación de medios y actividades para participar en un negocio de interés común.

Por su parte el Derecho Tributario, ni entonces, ni en la actualidad, contiene normas que arrojen suficiente luz sobre este tema, el que, en la práctica, es una de las áreas que originan cuestiones fiscales sujetas a múltiples interpretaciones.

La intención fue legislar sobre las prácticas mercantiles presentes en el derecho argentino, otorgando orden y seguridad jurídica. Al mismo tiempo, se buscó que las sociedades por acciones pudieran asociarse entre sí bajo formas regulares tipificadas y flexibles.

En la exposición de motivos también se mencionó la necesidad de que estos contratos estuvieran ligados a un tratamiento que los fomentara. Como se verá más adelante, esto no solamente no ocurrió, sino que por el contrario, es un área insuficientemente regulada desde el punto de vista fiscal.

“En la causa “Clínica Bazterrica S.A c. Sanatorio Anchorena S.A.” se ha dicho que “aun cuando la responsabilidad emergente de la integración de una unión transitoria de empresas no sea solidaria sino mancomunada y cada uno de los integrantes conserve una personalidad jurídica diferenciada de los demás, lo cierto es que ante el hecho de haber una administración centralizada y mantenerse a través de esta, relaciones jurídicas y comerciales comunes e indivisibles con los terceros con quienes contrata, no parece posible que cada integrante pueda ser demandado independientemente de los restantes, dada la unidad de gestión de los negocios comunes. De ahí que las controversias suscitadas con los terceros con quienes la unión contratada resultan comunes a todos ellos, no pudiendo por lo tanto y útilmente, dictarse sentencia sin intervención de la totalidad de sus miembros”. También han resuelto la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial que “la unión transitoria de empresas es una organización de miembros coordinados, quienes mediante un fondo común y la gestión común procuran un resultado común interesado mediante el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto. Tal caracterización coincide sensiblemente con la sociedad accidental o en participación”.<sup>10</sup>

Otro aspecto trascendente que guarda este tipo asociativo es que innegablemente aun cuando los sujetos que le dan vida tengan disímiles objetos sociales y actividades distintas para su cumplimiento, existe entre ellos por lo menos, un interés común particular o una necesidad imperiosa de llevar adelante un negocio o actividad eventualmente compartida donde cada uno haga el aporte que le sea asignado para que en la suma conjugada de todos ellos se pueda contar con los instrumentos que permitan obtener el resultado buscado que los beneficie mancomunada e individualmente. En tal sentido la justicia ha fallado reconociendo este hecho en la causa “Organización Rastros S.A. c. Supercemento S.A y otros”<sup>11</sup> en donde se dijo que la unión transitoria de empresas (UTE), en tanto modalidad de colaboración empresaria, se organiza a través de un contrato plurilateral de organización y coordinación, con el propósito de reunir transitoriamente a sus miembros para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto. Estos entes permiten desarrollar y organizar operaciones en las que sus miembros tienen intereses comunes con reparto o división del trabajo para su ejecución.

Como puede verse, a través de la Ley 22903 que incorpora los contratos de colaboración empresarial en sus dos modalidades (UTE y ACE) a la ley 19550 de Sociedades Comerciales, nuestra legislación ha dado respuesta a las nuevas formas de concentración de empresas.

---

<sup>9</sup> RICHARD, Hugo E. y MUIÑO, Orlando M., Derecho Societario, Editorial Astrea, Buenos Aires,1997,

<sup>10</sup> GROSSO SHERIDAN, Walmyr H. Las U.T.E. como sujetos de derecho tributario. El caso particular de Chubut

Se trata de vinculaciones contractuales celebradas para reunir personas físicas o jurídicas que, a diferencia de las vinculaciones societarias, no connotan un “affectio societatis” sino que se basan en el “ánimus cooperandi”.

Las sociedades constituidas en la República y los empresarios individuales domiciliados en ella pueden, mediante un contrato de agrupación, establecer una organización común con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades.

Esta modificación a la ley 19550, fue realizada básicamente para contrarrestar los efectos del artículo 30 de la misma, el cual establece que las sociedades anónimas y en comandita por acciones sólo pueden formar parte de sociedades por acciones, al ser la Unión Transitoria de Empresas un contrato que no crea una sociedad, no se estaría violando lo establecido por el mismo. Se buscó así otorgar al sector productivo la posibilidad de agruparse en forma transitoria para reagrupar los recursos en el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto, sin que dicha relación tendiera a la realización de una nueva empresa.

### **Aspectos fiscales**

El análisis de los aspectos fiscales vinculados a esta cuestión, requiere un breve comentario sobre la denominada autonomía del Derecho Tributario.

En efecto el Derecho Tributario tiene sus reglas propias y no debe, por lo tanto, someterse necesariamente a las figuras del derecho privado.

Lo que sí se debe es respetar en todo momento el principio de legalidad consagrado por el artículo 19 de la Constitución Nacional, que en esencia significa que todo impuesto debe resultar de una norma legal sancionada por la autoridad competente.

En virtud de la autonomía del Derecho Tributario es como el legislador evita el problema que surge de la falta de existencia de personalidad jurídica de los Contratos de Colaboración Empresaria y la gravabilidad que sobre ellos se aplica en determinados impuestos.

En efecto, la ley 11683 de Procedimiento Fiscal, en su artículo 15 establece que están obligados a pagar el tributo al Fisco, los que sean contribuyentes según las leyes respectivas. A continuación esta norma enumera los sujetos pasivos de la obligación

---

<sup>11</sup> Organización Rastros S.A. c/ Superceamento S.A. y otros”. CNCom., sala B, 16/07/99.

tributaria, mencionando a las personas de existencia visible, los sujetos de derecho, las sucesiones indivisas y las sociedades, asociaciones, entidades y empresas que no tengan las calidades anteriores y aún los patrimonios destinados a un fin determinado, cuando sean considerados por las leyes tributarias como unidades económicas para su atribución.

Este último concepto es el que ha permitido a la ley del impuesto al valor agregado a incluir como sujetos pasivos de este gravamen a las Uniones Transitorias de Empresas, a los Agrupamientos de Colaboración Empresaria, a los Consorcios, a las Asociaciones sin existencia legal, etc., que hagan habitualidad en la venta de bienes y/o servicios.

La ley de Procedimiento Tributario<sup>38</sup> enumera dentro de su Capítulo II los sujetos de los deberes impositivos. Dentro del mismo Capítulo en el artículo 5º establece quienes serán los responsables por deuda propia disponiendo:

*“Están obligados a pagar el tributo al Fisco en la forma y oportunidad debidas, personalmente o por medio de sus representantes legales, como responsables del cumplimiento de su deuda tributaria: los que sean contribuyentes según las leyes respectivas; sus herederos y legatarios con arreglo a las disposiciones del Código Civil”(…)“Son contribuyentes, en tanto se verifique a su respecto el hecho imponible que les atribuyen las respectivas leyes tributarias, en la medida y condiciones necesarias que éstas prevén para que surja la obligación tributaria”.*

A continuación del párrafo transcrito enumera quienes son contribuyentes a los fines de la ley, estableciendo en su inciso c):

*“las sociedades, asociaciones, entidades y empresas que no tengan las cualidades previstas en el inciso anterior (ser sujetos de derecho) y aun los patrimonios destinados a un fin determinado, cuando unas y otros sean considerados por las leyes tributarias como unidades económicas para la atribución del hecho imponible”.*

De lo expresado en los párrafos anteriores se deriva que la calidad de sujeto de los deberes impositivos habrá de surgir para las Uniones Transitorias de Empresas, que no constituyen sujetos de derecho según se ha expresado anteriormente en el presente trabajo, de cada ley impositiva.

---

<sup>12</sup> Ley 11683. Ley de Procedimiento Tributario. Texto ordenado por Decreto 821/98 ( B.O. 20/7/98). Suplementos Universitarios La Ley. Pág. 3.

Como puede observarse, a pesar de ser entes que no tienen capacidad legal para contratar, por imperio de la autonomía del Derecho Tributario, son considerados sujetos pasivos del impuesto al valor agregado.

Esta situación es diferente en el impuesto a las ganancias, ya que la ley de este tributo no menciona como sujetos comprendidos a estos nuevos institutos. En consecuencia, los beneficios y utilidades generadas por estas agrupaciones deben ser atribuidos a cada uno de sus integrantes.

Finalmente, la situación es dispar en el Impuesto a los Ingresos Brutos en las distintas provincias en que el mismo aplica.

Existen algunas jurisdicciones, como por ejemplo Capital Federal, Mendoza, La Pampa, Neuquén y Río Negro, que se refieren expresamente a estas agrupaciones y establecen que resultan contribuyentes de este impuesto las Uniones Transitorias de Empresas y demás entes que realicen operaciones gravadas.

La mayoría del resto no hace mención específica a la gravabilidad de las UTE aunque se interprete que resultan alcanzadas por las generalidades de la ley.

Tal como refiere Grosso Sheridan “este intrincado esquema puede tener más derivaciones complejas. En todos los casos, una política sana de administración fiscal proclamaría a ultranza la simplificación de la maraña de sujetos y actividades a declarar por cada uno de quienes componen el contrato asociativo. A los fines de una administración tributaria resulta imperioso que las administraciones locales unifiquen el criterio con fuerza de igual rango normativo para todas ellas, esto es a través de los códigos fiscales respectivos, de manera de poder otorgar a los contribuyentes mayor seguridad jurídica...”<sup>13</sup>

En el caso de la Provincia de Buenos Aires según lo establecido por el artículo 202 del Código Fiscal (L. N° 10397 y su última modificatoria 14.394):

*“Son contribuyentes del impuesto las personas físicas, sociedades con o sin personería jurídica y demás entes que realicen las actividades gravadas. Las personas físicas, sociedades con o sin personería jurídica y todo sujeto de derecho o entidad, que intervenga en operaciones o actos de los que hubieran derivado, deriven o puedan derivar ingresos alcanzados por el impuesto, en especial modo aquellos que por su actividad estén vinculados a la comercialización de productos y bienes en general, cuya cría, elaboración, extracción u origen, se produzca en el territorio provincial, o faciliten sus instalaciones para el desarrollo de actividades gravadas por el impuesto, deberán actuar como agentes de*

---

<sup>13</sup> GROSSO SHERIDAN, WALMYR H., Las UTE como sujetos de derecho tributario. El caso particular de la provincia de Chubut, Impuestos. vol. 61-B, n. 21. La Ley, noviembre 2003.



*recaudación e información en el tiempo y forma que establezca la Autoridad de Aplicación.”<sup>14</sup>*

Tanto en el Impuesto al Valor Agregado como en el Impuesto a los Ingresos Brutos, la gravabilidad de estas agrupaciones genera diversas situaciones de inseguridad fiscal.

Hay leyes impositivas que otorgan personalidad tributaria a los contratos de colaboración empresarial. Debe mencionarse especialmente que este tratamiento, bajo determinadas circunstancias (por ejemplo cuando la agrupación no genera ingresos gravados, o los mismos se difieren en el tiempo), puede ocasionar efectos negativos o indeseados para los contribuyentes y aún para el Fisco.

Algunos de estos efectos son los siguientes:

En el impuesto al valor agregado:

- Posible pérdida de los créditos fiscales, si la agrupación no genera ingresos gravados que permitan compensar a tales créditos.
- Perjuicios financieros por la demora en la utilización de los créditos fiscales.
- Se elevan los costos de inversiones por el efecto del crédito fiscal no recuperado.
- Eventual gravabilidad de la asignación y recupero de los costos y/o gastos de la agrupación respecto de sus socios partícipes.

En el impuesto a los ingresos brutos:

- Multiplicación de la imposición por la gravabilidad en cabeza de los socios partícipes y de la agrupación, si la misma resultara efectivamente gravada.
- Eventual gravabilidad de ciertos aportes de bienes y/o servicios de los socios partícipes a la agrupación.
- Eventual efecto fiscal sobre la distribución de beneficios a los socios partícipes.
- Impacto fiscal sobre el recupero de gastos y/o inversiones de la agrupación respecto de los socios partícipes.

Estos ejemplos son sólo algunos de los casos que pueden mencionarse y que implican situaciones de eventual perjuicio fiscal para las empresas que realizan emprendimientos de envergadura bajo la forma de contratos de colaboración empresarial.

---

<sup>14</sup> LEY 10397 Texto Actualizado con las modificaciones introducidas por ley 14301, 14333, 14357 y 14394. <http://www.gob.gba.gov.ar/legislacion/legislacion/l-10397.html>

Estas distorsiones en muchos casos generan situaciones que encarecen los costos de inversión y por consiguiente atentan contra el normal desarrollo de estos emprendimientos.

A nivel local, el gravamen de la Municipalidad de General Pueyrredón que afecta a las UTE se encuentra en forma implícita en el artículo 3 de la ordenanza N° 21175:

“Son contribuyentes, en relación con los respectivos hechos imponibles, las personas de existencia visible, capaces e incapaces, las personas jurídicas y las sociedades, asociaciones y entidades, con o sin personería jurídica”.<sup>15</sup>

También podemos citar el artículo 4 de la citada ley que refiere a la responsabilidad atribuible e indelegable de la obligación tributaria que se les genera a las UTE.

“Cuando un mismo hecho imponible sea realizado o esté en relación con dos o más personas, físicas o jurídicas, todas se considerarán contribuyentes por igual y estarán solidariamente obligados al cumplimiento de la obligación tributaria por la totalidad de la misma, salvo el derecho de la Municipalidad a dividir la obligación a cargo de cada una de ellas.

El hecho imponible atribuido a una persona física o jurídica, se imputará también a personas físicas o jurídicas con las cuales aquella tenga vinculaciones económicas o jurídicas cuando de la naturaleza de esas vinculaciones surja que ambas personas, físicas o jurídicas, constituyan una unidad o conjunto económico. En este supuesto, ambas personas físicas o jurídicas serán contribuyentes codeudores solidarios obligados al pago del gravamen.

La solidaridad establecida anteriormente surtirá los siguientes efectos:

La obligación podrá ser exigida, total o parcialmente, a cualquiera de los deudores, a elección de la Municipalidad, sin perjuicio del derecho de demandar el cobro en forma simultánea a todos los deudores.

Los créditos fiscales podrán ser imputados a uno, varios o todos los contribuyentes solidarios, sin perjuicio de las acciones que entre ellos pudieren suscitarse.

El pago efectuado por uno de los deudores libera a los demás.

La exención, condonación, remisión o reducción de la obligación tributaria libera o beneficia a todos los deudores, salvo que haya sido concedida u otorgada a determinada

---

<sup>15</sup> Ordenanza 21175. Decreto de promulgación 0073.  
<http://www.concejomdp.gov.ar/biblioteca/docs/o21175.htm>

persona, en cuyo caso, la Municipalidad podrá exigir el cumplimiento de la obligación a los demás con deducción de la parte proporcional del beneficiario. La interrupción o suspensión de la prescripción a favor o en contra de uno de los deudores, beneficia o perjudica a los demás.”<sup>16</sup>

Si bien, como se dijo, el Derecho Tributario es autónomo y por ende tiene facultades para establecer su propia normativa, considerando sujetos gravados en el impuesto al valor agregado y sobre los ingresos brutos a las Uniones Tributarias de Empresas y Agrupaciones similares, ello no debe llevar a situaciones de inseguridad fiscal que comprometan los proyectos de inversión.

Esta autonomía debe enmarcarse dentro de las normas de fondo de modo tal de no crear situaciones o hechos económicos que en realidad no existen y que solo persiguen una finalidad recaudatoria y tributaria.

Una legislación tributaria clara, comprensible y sencilla es altamente deseable, a fin de crear un marco de estabilidad jurídica tributaria que genere un ambiente favorable al desarrollo de ese tipo de emprendimientos económicos de envergadura.

### **Aspectos laborales y administrativos**

En cuanto a las consideraciones sobre las cuestiones laborales y previsionales, podemos decir que la Ley de Contrato de Trabajo, considera empleadores a las personas físicas o jurídicas, tengan o no personalidad jurídica propia, que requieran los servicios de un trabajador. Por esto, se deduciría que las U.T.E no tienen ningún impedimento para ser empleadoras. En este campo existen controversias o posturas ya que algunos sostienen que, frente a la tipificación legal de que no son sujetos de derecho, no serían entonces capaces de adquirir derechos y contraer obligaciones. Tal tipificación tiene en el derecho comercial, su razón de ser en la temporalidad de su existencia, pero en el campo laboral, es clara y amplía la definición del término “empleador”.

Fernández Madrid, expresa que: “en el caso de contratación de trabajadores para la obra común, la figura que adopta la U.T.E es la de empleador y por lo tanto, al tiempo de que se le exija el cumplimiento de los deberes propios del derecho del trabajo y de la seguridad social, deberían responder conjuntamente los integrantes de la misma, porque a

---

<sup>16</sup> Ídem

éste efecto, más allá del contrato existente entre las partes, el empleador titular del contrato es uno sólo, aunque su conformación sea el plural”.<sup>17</sup>

La otra postura se basa en que, como ya vimos, la LSC dispone que las UTE “no constituyen sociedades ni son sujetos de derecho”, lo cual significa que no han sido dotadas de una personalidad propia y diferenciada de la de sus integrantes. A su vez, “por los actos y operaciones que estos deban desarrollar o ejecutar”, y “por las obligaciones contraídas frente a terceros”, el art. 381 de la LSC estableció que la responsabilidad no es solidaria, salvo que se hubiere pactado en el contrato constitutivo. Conforme a ello, el trabajador estaría imposibilitado de accionar contra la UTE (por carecer de personalidad jurídica), y tendría vedado avanzar sobre el patrimonio de sus miembros más allá de la cuota parte correspondiente (la que hayan pactado en el contrato constitutivo o, a falta de ello, un porcentual idéntico a cada uno). Situación diferente se plantea respecto de la ACE (a la que tampoco se considera sujeto de derecho), en razón de que los sujetos que la integran, tal cual se vio, responden ilimitada y solidariamente frente a terceros.<sup>18</sup>

En lo que aquí interesa, la UTE plantea a los laboristas tres problemas básicos: a) la identificación del empleador; b) la determinación del responsable frente al crédito del trabajador; c) la medida de su responsabilidad.

La jurisprudencia, en algún punto con marchas y contramarchas, tiene diferentes posiciones frente a estas cuestiones. Salvo excepción aislada, se presenta uniforme al negarle la condición de empleador a la UTE cuando se ha constituido respetando las pautas establecidas legalmente. No así, a la hora de definir quién responde frente al trabajador y de qué modo, aspectos estos en los que se advierten cambios relevantes a partir de una sentencia de la Sala X de la CNAT dictada en el año 2003[6]. La negativa tiene su fundamento en un estricto apego a la teoría de la personalidad, ya que se presenta como una consecuencia directamente asociada a la imposibilidad de que la UTE asuma el rol de responsable frente al trabajador.

En definitiva se trata de un debate abierto. Sin embargo, a nivel de jurisprudencia la conclusión, casi unánime, es que la UTE regularmente constituida no está en condiciones de ocupar la posición de empleador.

---

<sup>17</sup> FERNÁNDEZ MADRID, Juan Carlos, Manual Práctico de Contratación Laboral, Errepar, 1996.

<sup>18</sup> CONFALONIERI, Juan Á (h), La UTE, sus integrantes y los trabajadores, Revista Argentina de Derecho Laboral y de la Seguridad Social, Septiembre 2012.

Para finalizar este breve análisis sobre las cuestiones principales de las Uniones Transitorias de Empresas, la Dirección Provincial de Personas Jurídicas, ha establecido que procederá a inscribir a las mismas, cumpliendo con los siguientes requisitos.

Se deberá presentar una nota por duplicado, que contenga:

- Nota de presentación;
- Sellado de actuación de \$73,34, repuesto en la nota de presentación o en el papel tipo oficio;
- Original y dos fotocopias certificadas del contrato;
- Las sociedades integrantes deberán acompañar además fotocopias certificadas de sus contratos con planchas de inscripción, así como también copia mecanografiada y certificada del acta que designó representantes para firmar el contrato de la U.T.E.;
- Formulario de Declaración Jurada de Antecedentes;
- Arancel de la oficina de \$40. (esos valores son a la fecha de la presente trabajo).

Sobre éste punto existen varias posturas ya que de no procederse a la inscripción registral de la unión transitoria de empresas, cabe la pregunta si es entonces una sociedad irregular.

Alguna parte de la doctrina sostiene que al tratarse de un contrato y no de una sociedad, la no inscripción no produce ninguna modificación ni otro tipo de cuestiones internas, sin que ello restrinja la validez de las cláusulas con respecto a terceros.

Otros, señalan que las uniones transitorias de empresas reúnen los requisitos de una sociedad, por lo que debe inscribirse de acuerdo a lo que establece el art. 380 de la ley de sociedades comerciales.

### **Aspectos Contables**

En su artículo 378, inciso 12, referido a las UTE, el Código de Comercio expresa que los administrativos deberán llevar con las formalidades establecidas por ese código, los libros habilitados a nombre de la unión que requieran la naturaleza e importancia de la actividad en común.

Partiendo del citado artículo, podemos decir que las Uniones Transitorias de Empresas deben llevar obligatoriamente todos los libros contables con las formalidades exigidas por el artículo 53 y concordantes del Código de Comercio. Siguiendo con lo que

establece el artículo 61 de la ley 22903, las U.T.E podrán prescindir de las formalidades del artículo 53 del Código de Comercio, previa autorización de la autoridad de aplicación y control, que autorice la sustitución de los libros por ordenadores, medios mecánicos, u otros. Esto es con respecto al libro diario. El único libro que no se puede sustituir es el Inventario y Balances. En dicho libro deberá transcribirse la autorización que extiende la autoridad para el cambio de sistema. El libro Diario podrá ser llevado por asientos globales que no superen al mes.

En la Resolución técnica número 13 de la F.A.C.P.C.E está contemplada la figura de contrato de UTE dentro de la figura de “Negocios Conjuntos” que también engloba bajo este concepto la figura de ACE, Consorcio y otros. En ella se señala las registraciones contables y las participaciones en los negocios conjuntos.

En las registraciones contables en la UTE no se produce un aporte de capital sino que se forma con integraciones a un Fondo Común y al finalizar el ejercicio, se asignarán los resultados, teniendo en cuenta los porcentajes que se establecieron en el contrato.

“En cuanto a las registraciones, en los libros de los participantes, éstas serán de acuerdo al aporte al fondo común operativo, y al fin de ejercicio, las participaciones y la consolidación de todas las cifras del activo y pasivo con la de los propios estados contables. Los aportes pueden realizarse en efectivo o en especie. En el caso de bienes de Uso, registrables, la transferencia de dominio no se efectúa a la U.T.E. Se realizan Préstamos de Uso, cuya retribución se puede determinar a través de una compensación directa (alquiler) o indirecta (distribución de resultados).”<sup>19</sup>

Los Activos y Pasivos se asignan a cada uno de los participantes de acuerdo con lo establecido en el contrato y las decisiones se toman por acuerdo unánime.

Independientemente de ello, el contrato deberá establecer la proporción o método para determinar la participación de las empresas en la distribución de los resultados, o en su caso, los ingresos y gastos de la Unión.

Igualmente se deberá prever las “normas para la confección del estado de situación a cuyo efecto los administradores llevarán, con las formalidades establecidas en el Código de Comercio, los libros habilitados a nombre de la U.T.E que requieran la naturaleza e importancia de la actividad en común. Al respecto podemos señalar que la ley 22903, cuando habla de Estado de Situación, lo menciona para ambos agrupamientos. Algunos

---

<sup>19</sup> GENTILE, Francisco José. Contratos de colaboración empresaria de las uniones transitorias de empresas. Escritos Contables, n. 42. Año 2001. Univ. Nacional Del Sur. Pág. 138.

sostienen que es optativo para las U.T.E confeccionar los Estados Contables anualmente, o sea que deberán realizar el cuadro de resultados y luego asignarlo a cada participante de acuerdo al convenio realizado.

Los Estados Contables deben estar con opinión de Contador Público Independiente. Las Agrupaciones de Colaboración, como tales, no pueden perseguir fines de lucro, y si las Uniones Transitorias de Empresas. Para aclarar todo lo expuesto con fecha 03/10/97 se emitió la Resolución Técnica nro. 14 de la F.A.C.P.C.E, que se denomina: "INFORMACION CONTABLE DE PARTICIPACIONES EN NEGOCIOS CONJUNTOS". En dicha resolución se establece en una serie de definiciones que se transcriben a continuación:

"NEGOCIO COJUNTO: Es un acuerdo contractual que no otorga personalidad jurídica en virtud del cual dos o mas partes desarrollan una actividad económica."<sup>20</sup>

"CONTROL CONJUNTO: Se entiende que un integrante de un negocio conjunto tiene el control conjunto, con oro u otros, cuando las decisiones relativas a las políticas financieras y operativas de la entidad requieran su acuerdo o, al menos, no existiendo control por parte de un participante, su participación pueda servir para formar la mayoría. En la ley 19550 se prevé que las decisiones (salvo una previsión expresa del contrato constitutivo) se tomen por acuerdo unánime en las U.T.E y por mayoría de los integrantes en la ACE, por lo que, en principio, control conjunto sería el caso general."<sup>21</sup>

Otra de las definiciones importante es el método que se realiza para la valuación y exposición de la información contable referida al negocio conjunto:

"CONSOLIDACIÓN PROPORCIONAL: Se entiende por consolidación proporcional al método de valuación y exposición de la información contable relativa al negocio conjunto, en virtud del cual la porción de cada participante, en cada uno de los activos, pasivos, ingresos y gastos, y ganancias y pérdidas de la entidad controlada conjuntamente, se suma, línea por línea, con las partidas similares de sus estados contables, o se presenta como partida separada dentro de cada uno de los rubros."<sup>22</sup>

Además, dicha resolución establece en el punto B: NORMAS GENERALES entre las que podemos mencionar las que se refieren en el punto 2: ESTADOS CONTABLES DEL

---

<sup>20</sup> Suplementos La Ley. Edición Nº 5. Resoluciones Técnicas (F.A.C.P.C.E.) 4 a 23. Resolución Técnica Nº 14. Título II. Normas. Definiciones.

<sup>21</sup> Ídem

<sup>22</sup> Ídem

NEGOCIO COJUNTO. En todos los casos deberán prepararse estados contables del negocio conjunto.

Si bien el negocio conjunto al no ser sujeto de derecho no puede adquirir bienes ni contraer obligaciones, resulta conveniente confeccionar estados contables que muestren el patrimonio en condominio de los participantes y los resultados del negocio común, de modo que cada uno de los participantes y los resultados del negocio común, de modo que cada uno de los participantes pueda utilizarlos como base para reflejar en sus propios estados contables su participación en ellos.

No deberán ser reconocidos como activo en los estados contables del negocio conjunto los derechos de uso constituidos sobre bienes de propiedad de los participantes.

“Asimismo, en los estados contables del negocio conjunto los aportes en bienes intangibles solo deberán reconocerse como activos si, de acuerdo con las normas contables vigentes, estuvieran reconocidos previamente en la contabilidad del aportante y por el mismo valor al que se encuentran registrados en los libros de éste.”<sup>23</sup>

Si los estados contables del negocio conjunto son originariamente emitidos en una moneda extranjera, deberán ser convertidos a moneda argentina de acuerdo a lo establecido en la Resolución Técnica nro. 13.

Dentro de las Normas Generales, se establece el apartado C. METODO DE CONSOLIDACION PROPORCIONAL que establece los requisitos para aplicar el método:

“Para la aplicación de la consolidación proporcional es necesario que los estados contables del ente a través del cual se desarrolla el negocio conjunto estén preparados o se ajusten especialmente a similares normas contables a las utilizadas por el participante y a lo establecido en el punto II B2.

Cuando el ejercicio económico de la entidad tenga una fecha de cierre distinta a la del participante, se procederá de la siguiente forma:

- A) Deberán prepararse estados contables especiales a la fecha de cierre del participante;
- B) Excepcionalmente, podrá mantenerse la diferencia de tiempo entre ambos cierres, siempre y cuando no supere los tres meses y durante ese lapso no se hayan

---

<sup>23</sup> GENTILE, Francisco José, Op. Cit.



producido hechos conocidos que hubiesen modificado sustancialmente la situación patrimonial y financiera y los resultados de la entidad.

En caso de no coincidir las fechas de cierre, deberá considerarse el efecto de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda entre dichas fechas. Si como consecuencia de una venta parcial o por otra circunstancia desapareciera el control conjunto que justifica la consolidación patrimonial, o existieran restricciones al ejercicio del control conjunto, deberá discontinuarse la aplicación del método, debiéndose valorar la participación que se mantiene exclusivamente con vista a su cesión en un futuro próximo.”<sup>24</sup>

En el punto 2) se refiere al ESTADO DE SITUACION PARTIMONIAL de la siguiente forma:

“Cada participante calculará la porción que le corresponde en cada uno de los activos y pasivos de la entidad y las sumará, línea por línea, con las partidas similares de su estado de situación patrimonial, o las presentará como partidas separadas dentro de cada uno de los rubros.

En el caso de existir saldos recíprocos se eliminará la parte proporcional del participante manteniendo el carácter de activo y pasivo el saldo mantenido con los demás integrantes del negocio conjunto.

Para el cálculo al que se refieren los párrafos anteriores, en el caso en que el porcentaje de participación en los resultados sea distinto del de participación en los aportes (por existencia de aportes consistentes en el derecho al uso de determinados activos, reconocimiento de intangible u otra circunstancia) para determinar la porción que le corresponde en cada uno de los activos y pasivos del negocio conjunto se considerará el porcentaje que resulte del cociente entre: a) la sumatoria del importe de la participación en los resultados acumulados, y b) el patrimonio neto del negocio conjunto.”<sup>25</sup>

El punto 3 se refiere al ESTADO DE RESULTADOS de la siguiente manera:

“En función de las previsiones del contrato acerca de la distribución de los resultados, cada participante calculará la parte que le corresponde a cada uno de los ingresos, gastos, ganancias y pérdidas de la entidad, previa eliminación de los resultados originados en operaciones con el participante que no hubiera trascendido a terceros, y las sumará, línea

---

<sup>24</sup> Suplementos La Ley. Edición Nº 5. Resoluciones Técnicas (F.A.C.P.C.E.) 4 a 23. Resolución Técnica Nº 14. Título II. Normas. Método De Consolidación Proporcional. 1. Requisitos para la aplicación del método.

<sup>25</sup> Ídem.

por línea, con las partidas similares de su estado de resultados, o las presentará como partidas separadas.

Además, será necesario eliminar también –de los resultados del participante- aquellos provenientes de las operaciones con el negocio conjunto que no hubiesen trascendido a terceros. Estas últimas eliminaciones deberán efectuarse en la proporción correspondiente a la participación del participante en el negocio conjunto.”<sup>26</sup>

## **La Licitación Pública**

Según lo expresan Delgadillo Gutiérrez y Lucero Espinosa, la palabra “licitación deriva de la palabra latina *licitacione*, que es un ablativo *licitatio-onis*, que significa “venta en subasta” y de acuerdo con lo segundo, consiste en la acción de licitar, palabra que es un verbo transitivo que quiere decir “ofrecer precio por una cosa en subasta o almoneda.” Concluyen los autores que en Derecho Administrativo el vocablo licitación se aparta de sus orígenes etimológicos y gramaticales para asumir una acepción propia de la norma que la regula.<sup>27</sup>

La finalidad de la licitación es la de seleccionar a través de un sistema de competencia, a la persona que será el contratante del Estado en determinado contrato administrativo, si bien, dependiendo del tipo de contrato, será el procedimiento administrativo especial que la norma haya determinado para llevar a cabo esa selección.

Según el especialista en Derecho administrativo, Agustín Gordillo, “la licitación pública es por su naturaleza un procedimiento administrativo cuya finalidad es seleccionar al sujeto de derecho con quien se celebrará un contrato; constituye un pedido de ofertas efectuado en forma general al público o a cualquier empresa inscrita en un registro creado el afecto, cuando tal sistema de control existe”.<sup>28</sup>

Se diferencia de la licitación privada, concurso de precios, o concurso público (que también es, bajo cualquiera de las tres denominaciones, un pedido de ofertas) en que esta última está dirigida a personas o empresas determinadas (las que la administración invita especial y directamente para cada caso), no siendo obligatorio efectuar la publicación en el Boletín Oficial, pero efectuando invitaciones a proveedores inscritos en el Sistema de

---

<sup>26</sup> Suplementos La Ley. Edición N° 5. Resoluciones Técnicas (F.A.C.P.C.E.) 4 a 23. Resolución Técnica N° 14. Título II. Normas. Definiciones. 3. Estado De Resultados.

<sup>27</sup> DELGADILLO GUTIÉRREZ, L. y LUCERO ESPINOSA, Manuel, Compendio de Derecho Administrativo, Segundo Curso, Editorial Porrúa, México, 1999.

Proveedores del Estado Nacional (SIPRO) y difundiendo la convocatoria por internet en el sitio de la Oficina Nacional de Contrataciones, pudiendo participar en los procedimientos de selección los oferentes que no hubieren sido invitados mientras que aquélla está dirigida a un número mayor y a veces indeterminado de empresas (cualquiera que reúna las condiciones generales exigidas para la presentación).

En la contratación directa, en cambio, la administración elige directamente la empresa con quien desea contratar y celebra el convenio con ella.

En la legislación argentina la licitación pública es el procedimiento de principio para la contratación en la administración pública. Así lo establecen la ley de obras públicas 13.0641 y el reglamento de contrataciones del Estado.

Algunos autores consideran que la propia Constitución nacional la exigiría como principio. Para el derecho positivo la licitación es de principio y sólo se puede hacer dispensa de ella por expresa previsión legal. A su vez, muchas constituciones provinciales la exigen, a veces de forma terminante.

“La norma general reconoce excepciones. En el caso de las constituciones provinciales, su imposición no puede considerarse una regla de hierro y está sujeta a las excepciones que prevea la legislación, en tanto sean razonables. En la nueva modalidad constitucional de municipios de primera categoría autónomos, se prevén excepciones originales, por ejemplo la contratación directa con cooperativas pero sujeto a ratificación por referéndum popular. Otra variante interesante es la contratación directa previa audiencia pública vinculante. Son modos de transparencia y publicidad que no pueden dejarse de lado en la nueva orientación que ve en el usuario no un mero administrado, sino un *usuario-soberano*, en la expresión de Benvenuti”.<sup>29</sup>

En el ámbito de la Municipalidad de General Pueyrredón, el proceso regulatorio de la licitación para la realización de obras pública se regula a través de la Resolución N° 554/85, N° 174/86 de la Secretaria de Obras y Servicios Públicos modificadas por la Resolución N° 200/05 de la Secretaria de Obras y Planeamiento Urbano.

---

<sup>28</sup> GORDILLO, Agustín, La defensa del usuario y del administrado, 9ª edición, Buenos Aires, F.D.A., 2009.

<sup>29</sup> GORDILLO, Agustín, op. cit.

## **Certificado de Capacidad Técnico Financiera (C.T.F)**

El Certificado de Capacidad Técnico Financiera es el instrumento habilitante y necesario para que las empresas puedan contratar con el Estado, conforme al rubro de su especialidad y a los montos de ejecución de obra que sean capaces de afrontar con su Estructura Técnico, Económica y Financiera.

Las empresas, los profesionales del arte de construir y los técnicos legalmente habilitados para la construcción que deseen desarrollar Obra Pública, entendiendo como tal a toda construcción o trabajo que se ejecute con fondos del Tesoro Municipal, Provincial o Nacional, deben obtener el Certificado que los habilite para tal fin.

A nivel nacional la Ley nº 13.064 establece que el Estado Nacional deberá contratar las obras que ejecute, únicamente con los inscriptos en el Registro Nacional de Constructores de Obras Públicas, dependiente del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios de la Nación, quienes a su vez deberán gestionar ante el mismo su Certificado de Capacidad de Contratación Anual.

A nivel provincial la Ley nº 6.021 de Obras Públicas de la Provincia de Buenos Aires establece en el apartado 3º del Art 15. del Reglamento, que para ser admitido a las licitaciones públicas y privadas para obras, trabajos e instalaciones a que se refiere la ley, todo proponente deberá estar inscripto en el Registro de Licitadores dependiente del Ministerio de Infraestructura de la Provincia de Buenos Aires, en el rubro de su especialización y tener fijada la Capacidad Técnico Financiera, a través del Certificado de Capacidad Técnico Financiera.

A nivel municipal, si bien se encuentra sujeto a la reglamentación de cada Municipio en particular, las Intendencias en su gran mayoría solicitan a las empresas oferentes la inscripción en el Registro de Licitadores de la Provincia de Buenos Aires. En el caso de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, su normativa regida por el Decreto 2186/04, exige a los oferentes a presentar el certificado expedido por el Registro Nacional de Constructores de Obras Públicas.

### **Vigencia del Certificado**

Tanto a nivel provincial como nacional, la duración del Certificado de Capacidad Técnico Financiera es de UN (1) AÑO Y SEIS (6) MESES contados a partir de la fecha de cierre del último balance presentado.

Pasado éste término, si la empresa no se hubiese presentado en tiempo y forma, quedará automáticamente suspendida de los Registros respectivos, no pudiendo concurrir a nuevas licitaciones hasta tanto no actualice su clasificación.

## **II - DESARROLLO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

### **Capítulo 1: La Unión Transitoria de Empresas como herramienta de alianza empresarial**

Las alianzas estratégicas son acuerdos de cooperación entre compañías que también pueden ser competidores. Las alianzas estratégicas van desde la variedad de *joint ventures* formales, en el cual dos o más compañías tienen acciones iguales, hasta acuerdos contractuales a corto plazo en los cuales dos empresas pueden acordar cooperar en un problema particular<sup>30</sup>

Las empresas se juntan para realizar un proyecto común y unir fuerzas para realizar una actividad en particular, en este trabajo analizamos la unión de empresas del sector de la construcción para realizar una obra en común en el corto plazo. La intención es realizar un proyecto y una vez finalizado las empresas involucradas extinguen la relación.

En el caso de las empresas de construcción que se dedican a la obra pública es frecuente que las mismas generen alianzas utilizando contratos de colaboración empresarial, específicamente a través de la figura de la Unión Transitoria de Empresas como una manera de nutrirse de la con la experiencia y modalidad de trabajo de las demás empresas. A veces sucede que una empresa se dedica a hacer calles y otra a hacer autopistas, pero la que realiza calles quiere extender su actividad y enfocarse en realizar autopistas. A través de una UTE la empresa especializada en la pavimentación de calles realiza un aprendizaje ampliando sus capacidades, se desarrolla en una nueva especialidad que antes no tenía. También sucede que una empresa que hace calles, tiene una capacidad técnica para efectuar cinco cuadras y al unirse con otra que también tiene la misma capacidad técnica de cinco cuadras logra juntar la capacidad solicitada para un proyecto de obra que se está licitando que exige diez cuadras. A partir de esto se obtiene un beneficio que es clave en este rubro: antecedentes de obra.

Como vimos los antecedentes de obra sirven para forjar una especie de currículum de la empresa al que se lo conoce como “Certificado de capacidad técnico-financiera”. En este último se van plasmando todas las obras ejecutadas con éxito sea que se realicen de forma individual o en conjunto con otras empresas, a las que se les va asignando distintas puntuaciones. A la hora de licitar futuras obras, la empresa puede indicar y probar que tiene

---

<sup>30</sup> Charles W.L. Hill-Gareth R. Jones. *Administración Estratégica Un Enfoque Integrado*. Tercera Edición.

experiencia en la ejecución de obras ya que el certificado le asigna una puntuación determinada, que va ser menor que si lo hubiese hecho por si sola pero igualmente le suma una fracción que es útil y que puede generar en futuros proyectos más posibilidad de ganar una licitación pública. También le permite desenvolverse en obras privadas.

*Las compañías concretan alianzas estratégicas con competidores reales y potenciales con el fin de lograr varios objetivos estratégicos. En primer lugar, las alianzas estratégicas pueden ser una forma de facilitar el ingreso a un mercado extranjero. En segundo lugar, muchas alianzas han concertado alianzas estratégicas con el fin de compartir costos fijos (y riesgos asociados) que surgen del desarrollo de nuevos productos o procesos. En tercer lugar, muchas alianzas pueden considerarse como una forma de unir activos y habilidades complementarias que ninguna compañía podría desarrollar fácilmente por sí sola. Finalmente, tiene sentido concretar una alianza si ésta ayuda a que la compañía establezca estándares tecnológicos para su industria y si aquellos estándares le benefician.<sup>31</sup>*

Con respecto al objetivo del ingresar a nuevos mercados, en determinados casos, la razón estratégica radica en la asociación de dos o más empresas potentes cuya finalidad consiste en agotar la oferta, es decir, eliminar toda competencia posible. Este es el caso de las grandes obras civiles, de carácter nacional e internacional, en las que se presentan UTEs que integran a las tres, cuatro, o cinco, mayores empresas constructoras del país.

En determinadas obras una UTE sirve para complementar potencialidades. Se evita así que una empresa tenga que hacer fuertes inversiones en maquinaria, equipos humanos, etc. para alcanzar un objetivo.

Pongamos por caso el de una obra en la que el movimiento de tierras, o las cimentaciones especiales, tengan mucho peso en la totalidad del proyecto. Sería ideal constituir una UTE entre una empresa con buena capacidad técnica y organizativa y una empresa puntera en los sectores de movimientos de tierras y cimentaciones especiales.

Por esto, podemos afirmar que las UTEs en el rubro de la construcción se realizan principalmente con el fin de hacer obras públicas. Para acceder a la licitación de obras públicas las empresas están sujetas a condiciones respecto de su capacidad técnica y financiera. Al utilizar el contrato de UTE logran reunir en conjunto el porcentaje de aptitud de

Capacidad Técnico Financiera que exige la obra a licitar. Esta calificación es otorgada a las empresas de forma individual por un ente calificador a través de un certificado de capacidad Técnico Financiera. Este mismo es confeccionado de acuerdo a la trayectoria en la especialidad que desarrolla la empresa en la construcción de otras obras y su efectivo cumplimiento, la capacitación del personal, la antigüedad de la maquinaria y equipos que poseen en funcionamiento. También contablemente se obtienen datos de índices económicos y financieros que reflejan los estados contables que se los denomina ratios, estos miden la capacidad económica y financiera que posee una empresa para poder enfrentar una inversión, en este caso una obra de construcción.

La capacidad técnica de las empresas en la especialidad en que se las clasifique determinará el monto de la mayor obra individual que podrá contratar y se juzgará de acuerdo a los antecedentes de carácter técnico que justifiquen los interesados a juicio de la Comisión, en especial y sin que esta enumeración tenga el carácter limitativo: obras de mayor monto realizadas satisfactoriamente, disponibilidad y eficiencia de los equipos que posee y profesionales o auxiliares técnicos que asuman funciones directivas con carácter estable.

## **UTE, Obra Pública y empresas constructoras en la Municipalidad de General Pueyrredón**

El presente trabajo apunta a analizar cómo se utiliza el contrato de UTE como herramienta de desarrollo en el ámbito de las empresas constructoras que licitan para realizar obras públicas en el Partido de General Pueyrredón.

Para ello, en primer término se solicitó en el Departamento de Obras Públicas el listado de empresas constructoras que participan regularmente de los procesos licitatorios a nivel local. El funcionario público encargado de las inscripciones de las empresas en el registro municipal brindó su conocimiento e indicó cuáles eran las empresas con movimientos en obras de los últimos años que han celebrado contratos de UTE.

Se trata de un listado de 64 empresas. A continuación se presenta la nómina de dichas entidades (ver listado completo de empresas con datos registrales en Anexo 1).

---

<sup>31</sup> Charles W.L. Hill-Gareth R. Jones. *Administración Estratégica Un Enfoque Integrado*. Tercera Edición.



1. ALPA VIAL S.A.
2. ARTEM EC S.A.
3. BALDONI E HIJOS S.C.
4. BALSAS HNOS. S.A. CONSTRUCCIONES VIALES Y CIVILES
5. BORDIGONI Y CIA S.R.L.
6. CASA BLANCO S.A.
7. CEA S.R.L.
8. CHOIX SACIFICA
9. CLEANOSOL ARGENTINA S.A.I.C.F.I.
10. COARCO S.C.A.
11. COARSA SA
12. CONCRETNOR S.A.
13. CONINSA S.A.
14. CONSCA S.A.
15. CONST.C. IGLESIAS NIEM BRO SRL
16. CONSTRUCCIONES LA PLATA S.A.
17. CONSTRUCTORA M EDITERRANEA S.A.
18. CONSTRUM AN S.A.
19. DECAVIAL SAICAC H.
20. DRAGADOS Y OBRAS PORTUARIAS S.A.
21. EBCON S.A.
22. EDIFICADORA TAURO S.A.
23. ELEPRINT SACICFI
24. EM COSERV S.A.
25. EM PRESA CONSTRUCTORA ARGENTINA DE SERVICIOS S.A.
26. ESUCO S.A.
27. FEVIAL S.A.
28. I.M .E.P.Ho. S.A.I.C.
29. INGENIERIA ALSAT S.R.L.
30. INSA S.A.
31. KARPA S.A.
32. LEM BI Y CIA S.R.L.
33. LESKO
34. M .F. S.A.
35. M ANTELECTRIC ICISA
36. M AR DEL PLATA TRANSERVICE S.R.L.
37. M ARCALBA S.A.
38. M ITTON, SERGIO
39. M URVE S.R.L.
40. NES S.A.
41. OSHI S.A.
42. PABLO ROM ERO
43. PAGLIETTINI S.A.
44. PALSA INGENIERIA SA
45. PAPEO, JORGE OSVALDO
46. PASALTO M ATERIALES S.R.L.
47. PASALTO S.R.L.
48. PASO CONSTRUCCIONES S.R.L.
49. PERFORM AX SRL
50. PLANTEL S.A
51. PRATES Y CIA S.C.A.
52. PROELEC S.A.
53. R.G. CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS S.R.L.

54. RIZZO, GERONIMO S.A.
55. ROCMA S.R.L
56. ROMAN HECTOR
57. SAM MARTANO CONSTRUCTORA SA
58. SANEAMIENTO AUSTRAL S.A.
59. SIEMENS SAICFI Y DE M .
60. TERM AIR S.A.
61. VAZQUEZ, EDGARDO ALBERTO
62. VIALSA S.A
63. ZETRA S.A.
64. ZOLM ACO S.R.L.

Desde la propia oficina de Obras Públicas de la MGP se especificó cuáles eran las empresas del registro de licitadores que más utilizan el contrato de UTE. Las señaladas como más importantes en este sentido fueron ALPA VIAL S.A, COARCO S.A, I.M.E.P.Ho S.A.I.C, PASALTO S.R.L, PLANTEL S.A., RIZZO GERONIMO S.A. y ROCMA S.R.L.

Se procedió entonces a establecer contacto con esas siete empresas y se les solicitó brindaran información sobre el tema a través de la respuesta a una encuesta. De las entidades contactadas, sólo la empresa PASALTO S.R.L no brindó la información requerida.

La encuesta realizada consta de 19 preguntas, algunas abiertas y una mayoría de preguntas cerradas de opción múltiple pero con la posibilidad de fundamentar y ampliar cuestiones que no quedaron dentro de las opciones establecidas en la encuesta. Los temas que se abordaron a través del formulario fueron: la frecuencia con la que se ejecutan contratos de colaboración empresarial en licitaciones de obra pública, de qué forma se desarrolla el trámite de inscripción, si hay algún inconveniente y en qué medida necesitan del contador público en el mismo, los motivos por los cuales se constituyen las UTE. En referencia a lo que es el desarrollo de la obra se indagó sobre si se han producido problemas en torno al personal involucrado, al presupuesto, a la financiación, a la distribución de resultados, a las entregas de las obras en tiempo y forma. También si se conocen y se aplican todas las precauciones debidas en el proceso de contrataciones y qué otros beneficios se generan a través de estas alianzas, entre otros temas.

En una segunda instancia se buscó profundizar la información obtenida. Para ello se ingresó al registro digital del portal Cuit on Line (<http://www.cuitonline.com>) en donde se encuentran inscriptas las uniones transitorias con su CUIT respectivo. Entre ellas se encontraron datos de las siguientes empresas: COARCO S.A, PLANTEL S.A., ALPA VIAL S.A, I.M.E.P.Ho S.A.I.C y RIZZO GERONIMO S.A. La empresa ROCMA S.R.L no se encuentra entre los citados registros.

A partir de esos datos se procedió a contactar a un informante clave de la entidad que por la cantidad de contratos realizados resulta la de mayor trayectoria en el área. Se entrevistó al CPN. Diego Palacios responsable del área administrativa COARCO S.A. para relevar información pertinente en cuanto a la importancia de los contratos de UTE en el ámbito local. La entrevista se estructuró en base a un cuestionario de 5 preguntas abiertas que abordan el tema en profundidad.

Para evitar el excesivo sesgo de la información, y considerando que las empresas se seleccionaron a partir de la indicación del ente municipal, se buscó conocer las razones por las que otras empresas del registro de licitadores no utilizaban el contrato de UTE al momento de licitar. Para eso se contactó a dos entidades: CONSCA S.A. y SANEAMIENTO AUSTRAL S.A.

También se consideró pertinente obtener información sobre la importancia de los contratos de UTE en la obra pública, su prevalencia económica y su real utilidad para las empresas del sector de la construcción. Para ello se entrevistó al Dr. Manuel Peralta, Asesor Legal de la Cámara Argentina de la Construcción, Delegación ciudad de Mar del Plata. La entrevista se estructuró en base a un cuestionario de 11 preguntas abiertas que abordan el tema de la relevancia de los contratos de unión transitoria de empresas en el sector de la construcción, la incidencia en la economía del sector, aspectos legales que se deben realizar para el proceso de ejecución de estos contratos, los resguardos y precauciones que se llevan para conformar una alianza eficiente.

A continuación se desarrollará y analizará la información recabada en cada una de las instancias referidas.

### **Presentación de las empresas encuestadas**



ALPA VIAL S.A Realiza construcción, reforma y reparación de obras de infraestructura del transporte N.C.P (Incluye la construcción, reforma y reparación de la calles, autopistas, carreteras, puentes, túneles, vías férreas y pistas de aterrizaje, la señalización mediante pintura, etc.)



COARCO S.A. es una empresa de ingeniería y construcciones que brinda, desde hace más de 40 años, soluciones integrales de alta calidad en obras civiles e industriales, de petróleo y gas, hidráulica, de infraestructura urbana y regional, portuarias y de protección costera, así como también obras viales y puentes. En relación a lo financiero, la empresa se caracteriza por la seriedad y solvencia, que garantiza la concreción de todas las obras que inicia. Sus profesionales cuentan con el know-how necesario para brindar las soluciones más eficientes que aplican a cada caso y cuenta con antecedentes comprobables que así lo avalan. Se identifica una actitud proactiva hacia sus clientes, agregando valor en términos de propuestas, sugerencias y optimizaciones a nivel tecnológico. En cuanto a la logística el foco está puesto en el cumplimiento de los plazos de entrega, respetando los cronogramas pautados. Esta forma de gestionar las obras, con una fuerte presencia y control de calidad en todos los procesos, se logra con una adecuación de la relación precio-calidad.



I.M.E.P.Ho S.A.I.C realiza venta al por mayor de ladrillos, cemento, cal, arena, piedra, mármol y materiales para la construcción N.C.P. También realiza movimiento de suelos y reparación de terrenos para obras N.C.P (incluye el drenaje, remoción de rocas, excavación de zanjas para servicios públicos, alcantarillado urbano y para construcciones diversas, movimiento de tierras para hacer terraplenes o desmontes previos a la construcción de vías, autopistas, ferrocarriles, etc.)



PLANTEL S.A inicia sus actividades en el año 1993, en el rubro de las Telecomunicaciones, ampliándose luego a la construcción de redes de Video Cable y Energía Eléctrica en media y Baja Tensión. Durante el tiempo transcurrido PLANTEL S.A. ha realizado un gran número de Obras, poniendo en cada una de ellas el rigor profesional que la caracteriza y atendiendo los requisitos particulares que exige una determinada aplicación o las especificaciones propias de cada uno de sus clientes. Para su mejor desempeño la Empresa esta dividida en Áreas y estas a su vez en Departamentos, entre los que se encuentran el de Telefonía, el de CATV, el de Energía Eléctrica. Todos ellos tienen su participación en cada uno de los Proyectos y en la Construcción de los distintos tipos de Redes.

El Departamento Telefonía se encuentra dividido en dos grupos: uno responde a la Telefonía tradicional que es el responsable del tendido de Redes principales subterráneas y

de redes secundarias que van desde el terminal hasta el abonado. Por su parte, el siguiente Grupo se ocupa de la nueva tecnología: Fibra Óptica, con la que se construyen Redes Troncales que enlazan las distintas Centrales telefónicas.



**PASALTO MATERIALES SRL:** La actividad que realiza es la venta por mayor de ladrillos, cemento, cal, arena, piedra, mármol y materiales para la construcción. También efectúa como actividades secundarias construcciones, reforma y reparaciones de obras hidráulicas (obras fluviales y canales, acueductos, diques, etc.)

#### RIZZO GERONIMO S.A

La actividad que desempeña es de la construcción, reforma y reparación de obras hidráulicas (incluye obras fluviales y canales, acueductos, diques, etc.).

#### ROCMA S.R.L

La actividad que desempeña es la construcción, reforma y reparación de redes (incluye la construcción, reforma y reparación de redes de electricidad, de gas, de agua, de telecomunicaciones, etc.)

#### SANEAMIENTO AUSTRAL S.A

La actividad que desarrolla son servicios de saneamiento público y como actividades secundarias realiza instalaciones para edificios y obras de ingeniería civil.

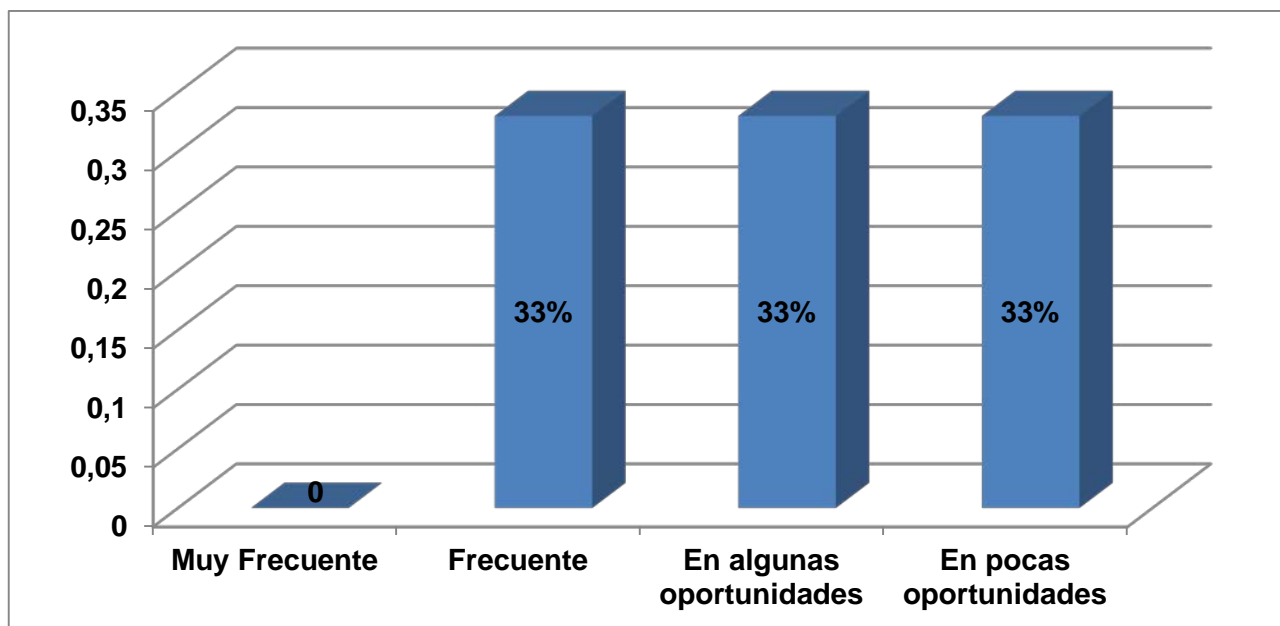


#### CONSCA S.A

Desde 1990 los socios fundadores, ing. Walter Scagliarini y el Arq. Norberto Canepa, fundaron una empresa constructora basada en la confianza y solidez, como la mejor garantía para sus clientes. CONSCA creció cumpliendo objetivos y superando etapas. En sus 21 años, la empresa ha desarrollado la mayor parte de su actividad en la ciudad de Mar del Plata y la región, dedicándose a la ejecución de obras públicas y privadas tanto en el campo de la arquitectura como el de la infraestructura.

## Respuestas obtenidas en las encuestas

**Pregunta Nº 1: ¿Con qué frecuencia la empresa hace contratos de colaboración empresarial para obtener una licitación pública? (UTE)**



Según puede verse en el presente gráfico, el contrato de UTE como herramienta para la licitación de obras públicas reviste una discreta importancia para las empresas constructoras que se desempeñan en el ámbito de la Municipalidad de General Pueyrredón.

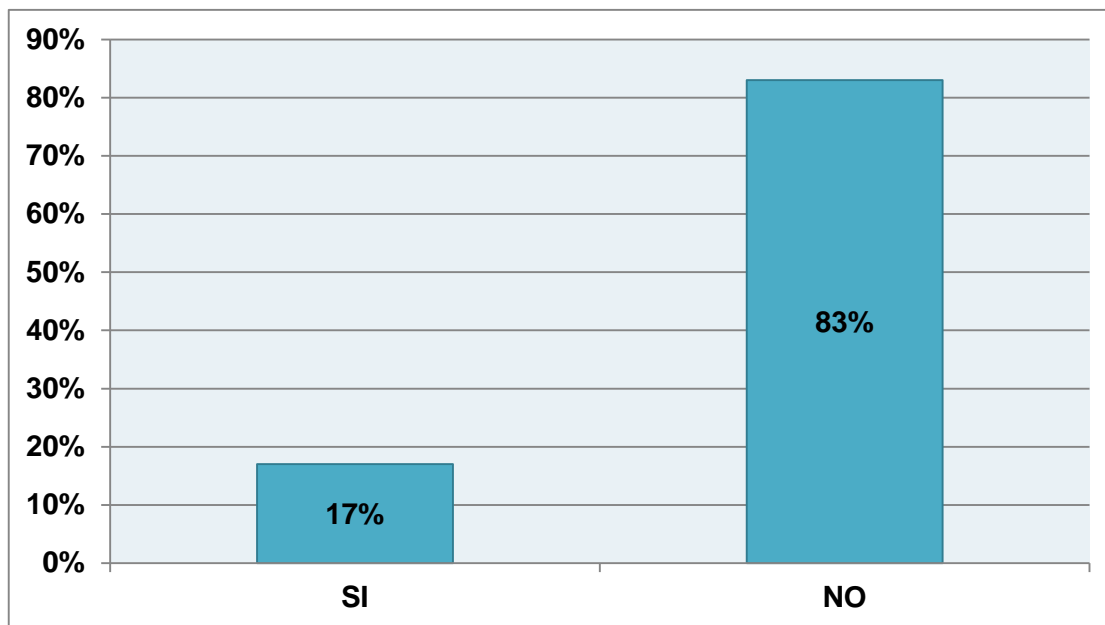
De total de seis empresas encuestadas, Coarco S.A y RIZZO GERONIMO S.A respondieron que realizaban este tipo de contratación de forma "Frecuente". PLANTEL S.A Y ALPA VIAL S.A respondieron "en algunas oportunidades" y ROCMA S.R.L e I.M.E.P.Ho S.A.I.C optaron por la alternativa "en pocas oportunidades".

Entre las empresas hay dos que han hecho un comentario especial al respecto:

COARCO S.A aclaró que es cambiante la decisión de constituir estos acuerdos, en algunos ejercicios se realizan muchos, en otros desciende el número de contrataciones, depende de la conveniencia. Últimamente se han desarrollado con éxito gran cantidad de ellos no sólo en el Partido de General Pueyrredón sino también en otras localidades del resto del país con nuevos hallazgos de gran utilidad.

ROCMA S.R.L nos expresó en este punto que es poca la experiencia que ha tenido en este tipo de contrataciones, que sólo ha podido concretar 2 UTEs en 15 años.

**Pregunta 2: ¿El trámite de constitución de este contrato le ha demandado mucho esfuerzo y tiempo?**



En este punto podemos observar que en general no se han presentado inconvenientes en la generación del trámite a nivel local; la única empresa que manifestó que si tuvo problemas fue en una inscripción fuera del ámbito del Partido de General Pueyrredón.

Las empresas que han respondido que “NO” explicaron lo siguiente:

“El trámite tiene dos partes pero la empresa ya se habituó al mecanismo y le es más automático.” (COARCO S.A)

“El procedimiento ya se encuentra estandarizado en la empresa, tenemos un modelo por eso no lleva tiempo” (PLANTEL S.A)

“Lo hacemos habitualmente y no tenemos problemas nunca.” (RIZZO GERONIMO S.A)

ROCMA e I.M.E.P.Ho S.A.I.C no comentaron nada al respecto frente a la opción elegida.

La empresa que respondió que “SI” explicó lo siguiente: “tuvimos problemas en los casos en que se debe realizar la inscripción en la inspección general de justicia en la ciudad de La Plata.” (ALPA VIAL S.A)

**Pregunta 3: ¿Qué cuestiones se le presentaron por los cuales acudió al asesoramiento de un contador público?**

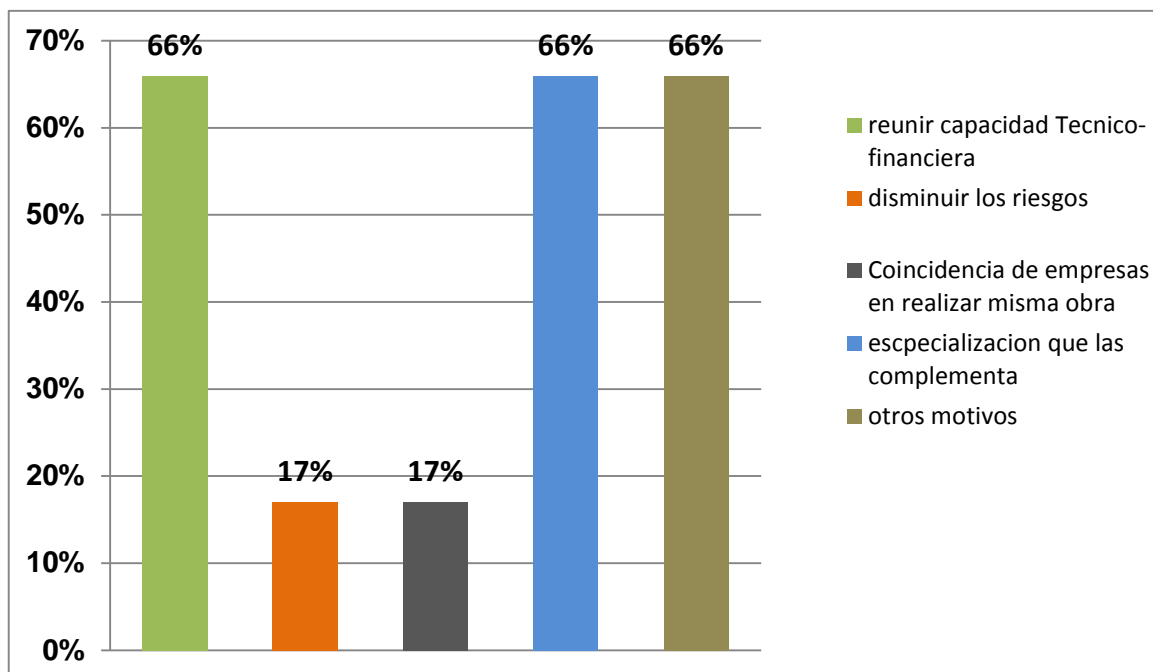
Las empresas que necesitaron ayuda de parte de un contador público en general necesitaron de las siguientes funciones:

- “Registro Contable mensual de las operaciones.” (GERÓNIMO RIZZO S.A.)
- “Asesoramiento en cuanto a la conveniencia de la generación del contrato, proyección y viabilidad del mismo.”(COARCO S.A.)
- “Asesoramiento para la constitución y administración de la UTE en lo jurídico y en lo contable. Esto es de gran importancia debido a las demoras que limitan el inicio del proyecto u obra.” (IMEPHO S.A.I.C y GERÓNIMO RIZZO S. A.)
- “Asesoramiento para la gestión las operaciones en este acuerdo en el transcurso del mismo: registración contable y trámites complementarios.” (ROCMA S.R.L.)
- “Registro del CUIT de la UTE en la AFIP ya que va a ser sujeto del IVA (impuesto al valor agregado) no así del impuesto a las ganancias que va a corresponderle a los sujetos que integran el agrupamiento individualmente, no es atribuible a la UTE.” (COARCO S.A.)
- “Registro de la UTE en ARBA para el impuesto a los ingresos brutos de la provincia de Buenos Aires. Liquidación de impuestos en el transcurso de los ejercicios en los que continúe la explotación de la UTE.” (COARCO S.A.)

La empresa PLANTEL S.A. manifestó no necesitó asesoramiento especial es debido a que ya tienen incorporado un departamento de planificación de obra que tramita la inscripción y ya poseen el asesoramiento del contador público para estos temas. Son en estos caso donde tienen automatizado el proceso de formulación de los contratos en cuestión.



**Pregunta 4: ¿Qué motivo identifica como el generador de este tipo de contratación en una licitación de obra pública?**



En cuanto a las razones que llevan a las empresas a la de conformación de uniones transitorias dos detentan un mismo nivel de importancia: la ampliación de las capacidades técnico-financieras y el aprovechamiento de especialidades de cada empresa.

La disminución de riesgos y la coincidencia al presentarse dos organizaciones a la misma licitación fueron señaladas como razones de menor importancia.

En cuanto a la opción “otros motivos” lo expresados por las empresas fue lo siguiente:

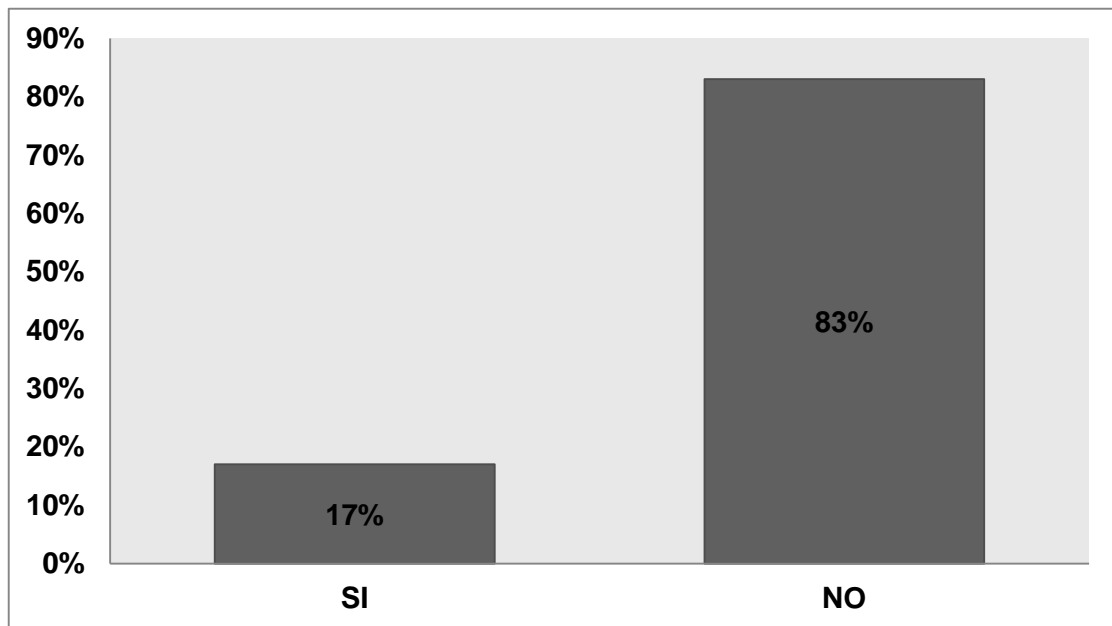
ROCMA S.R.L. dijo que se hacen para ganar antecedentes específicos en una especialidad que la empresa no tiene y le sirve para futuras licitaciones públicas.

PLANTEL y GERÓNIMO RIZZO S. A expresaron que generalmente se utilizan para obras de gran magnitud. Puede ocurrir que se tenga más capacidad financiera y nada de la técnica o todo lo contrario, se busca complementarse.

COARCO S.A expresó que lo hace para distribuir la capacidad en varios socios, ganar nuevos mercados en los que los socios son fuertes, por temas “políticos” porque a

veces se tienen que hacer obras en UTE siendo poco rentables porque tenemos acordada otra con esa empresa que nos beneficia a nosotros.

**Pregunta 5: En la ejecución de las obras: ¿Se han presentado problemas respecto al personal involucrado?**



Se puede decir que no se han presentado inconvenientes con el personal involucrado excepto por un caso muy específico donde no se estableció el vínculo laboral como corresponde de parte de la empresa. En este sentido es importante recordar que siempre hay que tener precauciones frente a estas situaciones.

“Se realizan acuerdos previos, se designa un comité que regula esta situación, se contrata personal propio para la UTE, por eso no se generan problemas”. (COARCO S.A)

“Se reparten la tareas específicas para cada empresa, no se cruzan son tareas independientes de cada empresa.” (ROCMA)

“Normalmente no hay inconvenientes. Pero siempre tiene que estar bien claro antes de que comience la obra en cómo se van a dividir las tareas y de quien va a ser el encargado de dirigir las. Son obras lineales las que se han realizado, por ejemplo se hace 10 cuadras de pavimento, 5 lo hace una empresa con su personal y 5 otra con el suyo, cada una enfrenta sus costos y cobra su parte proporcional. Hay que poner en claro desde el

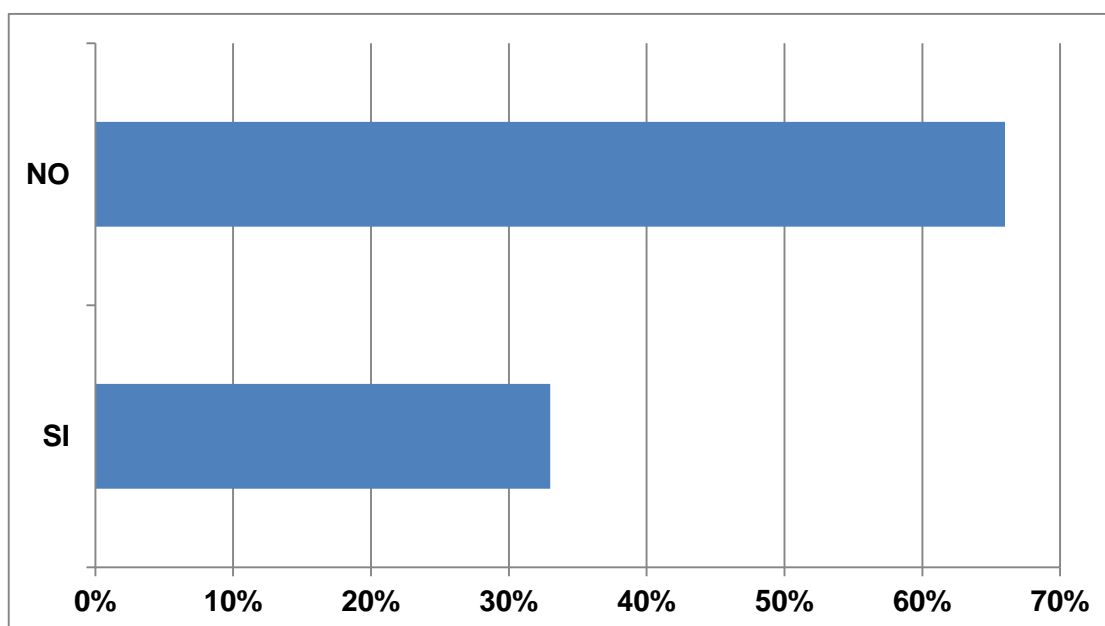
principio estas cuestiones y cuánto cuesta cada cosa. Hacer rendición de cuentas” (PLANTEL S.A).

“A veces se contrata personal propio para la obra bajo UTE. O también lo aporta cada empresa, pero no se han generado problemas porque las tareas están bien establecidas”. (ALPA VIAL S.A)

La empresa IMEPHO S.A.I.C no especificó ninguna situación.

La empresa RIZZO GERONIMO S.A fue la excepción en esta respuesta al manifestar que siempre se ocasionan problemas con el personal. En la organización de las tareas, en su ejecución pero tiene que estar bien fuerte la figura del capataz para regular estas situaciones. En torno a lo laboral en el ámbito administrativo suceden casos donde se contratan servicios de terceros para la ejecución de estas obras en UTE como también en una obra en general, siendo el tipo de contratación a través de la figura del monotributo y luego con el tiempo es reclamada como una relación de dependencia cuando no había esa vinculación. En lo referido a la UTE puede repercutir a las empresas asociadas que han subcontratado dichos servicios. Por este motivo se deben tomar los recaudos necesarios para evitar estos problemas.

**Pregunta 6: ¿Se generó alguna problemática en torno al presupuesto de materiales utilizados en la obra, en la distribución de los mismos o en el acuerdo efectuado por las empresas integrantes del contrato?**



Como se puede observar la variante presupuestaria no ha significado problemas. En los casos que respondieron que “sí”, aclararon que los problemas no han sido entre las partes pero sí en el presupuesto inicial con el comitente (MGP).

Las dos empresas que han contestado afirmativamente son COARCO S.A e I.M.E.P.Ho. S.A.I.C.

COARCO S.A afirmó que siempre hay problemas con el comitente en la fijación de los precios.

I.M.E.P.Ho. S.A.I.C. nos expresó que se han producido problemas cuantitativos entre lo presupuestado inicialmente y lo ejecutado que incidieron en mayores costo de las obras.

Las empresas ROCMA S.R.L., PLANTEL S.A, ALPA VIAL S.A y GERÓNIMO RIZZO S.A han contestado eligiendo la opción “NO” y no realizaron comentarios al respecto

**Pregunta 7: ¿Se ha presentado alguna dificultad en la ejecución de la obra respecto de quien es el encargado o los encargados de dirigir la misma?**

De forma unánime las empresas respondieron negativamente.

“Se acuerda previamente, no hay problemas.” (COARCO S.A.)

“Se estableció de antemano y posteriormente no hubo inconvenientes.” (ROCMA S.R.L)

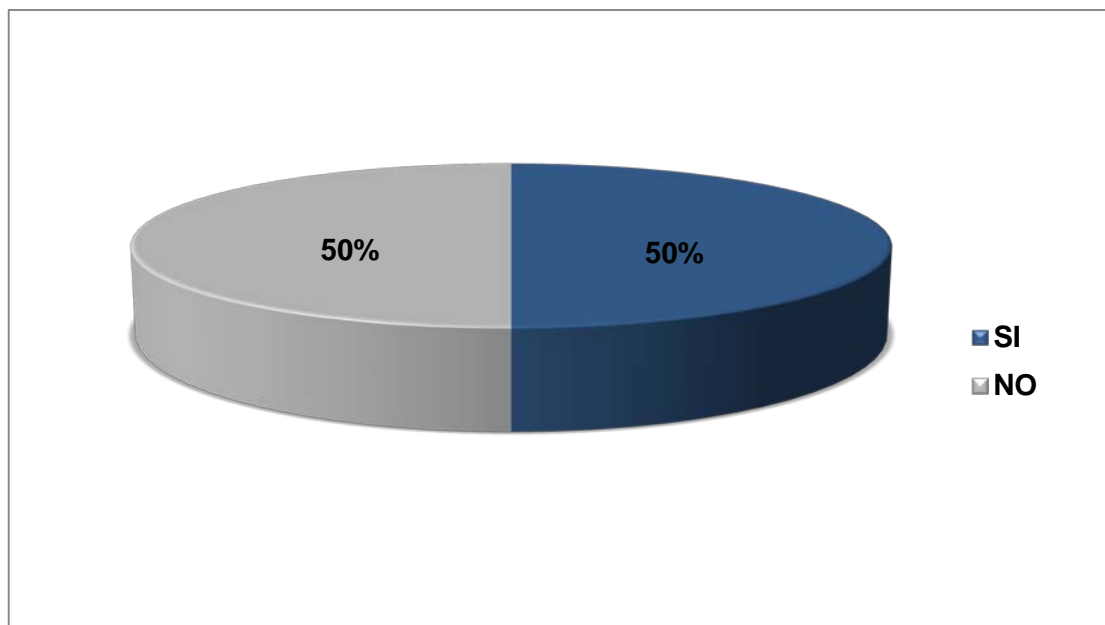
“Por lo comentado anteriormente se sigue la arquitectura organizacional de la empresa de origen, y no se mezcla con la otra empresa al fijarse la división exacta anteriormente comentada.” (PLANTEL S.A)

“Se sigue la línea de la estructura organizacional. Si hablamos de la figura del administrador podemos destacar que se establece en forma previa si la representación de la UTE es conjunta o indistinta, un representante de la cada empresa firma todos los cheques, todos los contratos, las compras, certificados, etc.” (ALPA VIAL S.A)

A veces se designa un encargado que trabaje para las dos empresas que va a responder por ambas. Es común que haya un encargado de obra que trabaje en ambas empresas al mismo tiempo y que se lo designa especialmente para el desarrollo en UTE por los conocimientos que posee en dirigir en ambas empresas. (GERÓNIMO RIZZO S.A)

La empresa I.M.E.P.Ho. S.A.I.C. no desarrollo un fundamento.

**Pregunta 8: ¿Se han presentado problemas de financiación, de demoras en la asignación de fondos que detuvieron la obra o que generaron conflictos entre las empresas involucradas?**



En este punto los que respondieron que “si” han declarado que se debe a incumplimientos del estado, y los que respondieron que “no” también hicieron referencia a esta situación por eso podemos afirmar que frente al comitente se generaron problemas de atrasos en la financiación no así en la organización particular de las empresas involucradas.

Las empresas que han respondido que “SI” expresaron los siguientes fundamentos:

“El problema surge cuando el comitente no paga a término y nosotros tenemos que cumplir con los subcontratistas y no se puede. Nosotros utilizamos líneas de crédito para continuar la obra, eso se da con frecuencia.”(COARCO S.A)

“Incumplimientos de plazos pactados con los organismos de cobranzas de los respectivos Certificados de Obra.” (I.M.E.P.Ho. S.A.I.C)

“El comitente (Estado) no paga a tiempo, nos tenemos que financiar a través de entidades financieras para continuar las obras.” (GERÓNIMO RIZZO S.A)

Las empresas que han respondido que “NO” expresaron los siguientes fundamentos:

“Para un buen manejo se establece una cuenta corriente en nombre de la UTE para que no haya problemas, firman los cheques en forma conjunta, se autorizan pagos en forma conjunta.” (ROCMA S.R.L)

“Debido a que donde surgen problemas es en el financiamiento público, cuando se producen demoras en los pagos respectivos, este es un riesgo que se tiene al contratar con el estado, no es un problema generado en las UTE.” (PLANTEL S.A)

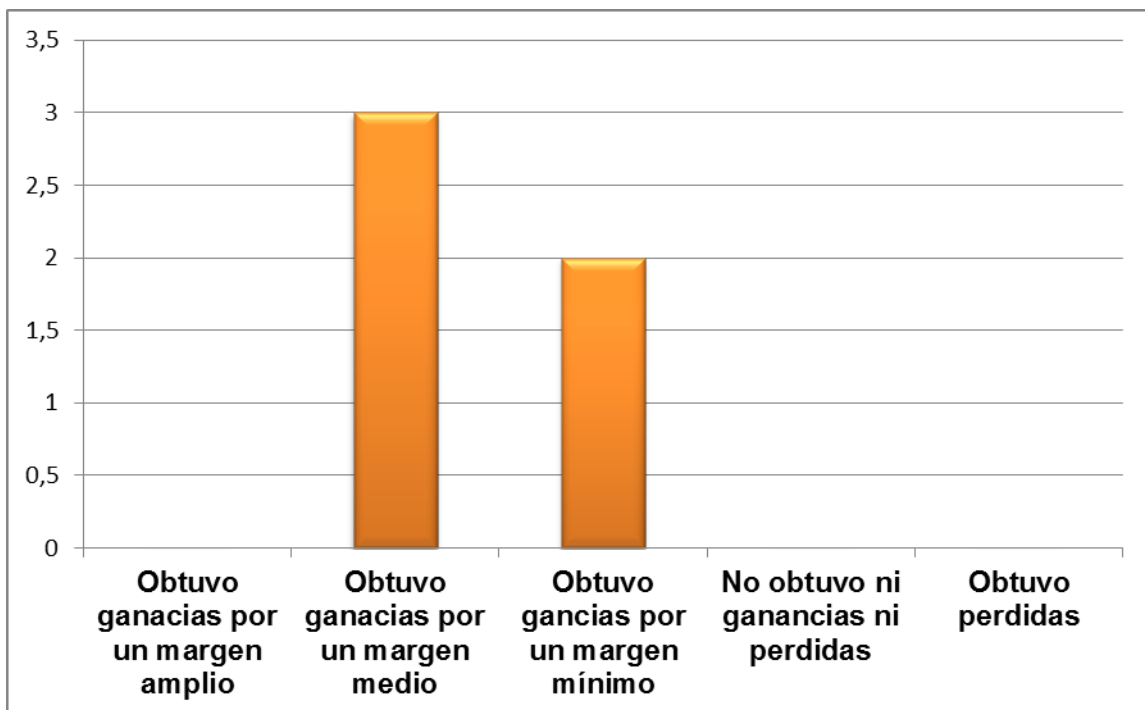
“Debido a que está pactada de antemano, se trata de ser parejo en los aportes”. (ALPA VIAL S.A)

**Pregunta 9: ¿En la distribución de resultados se cumplió lo acordado por las partes?**

Las empresas optaron de forma unánime por la opción “SI”.

COARCO S.A expresó que siempre el comité ha cumplido lo planificado de antemano, es de gran importancia establecer este punto antes del comienzo de la obra.

**Pregunta 10: ¿Qué resultados han arrojado los proyectos que usted ha realizado por medio de estos contratos?**



En general las empresas no han obtenido márgenes muy amplios de utilidades, pero muchas justificaron que ellas no esperaban obtenerlos y que en general no se hacen con ese fin.

Las empresas que indicaron la opción “obtuvo ganancias por un margen medio” son las siguientes: COARCO S.A, PLANTEL S.A y ALPA VIAL S.A.

Las empresas que indicaron la opción “obtuvo ganancias por un margen mínimo” son las siguientes: I.M.E.P.Ho S.A.I.C Y ROCMA SRL

RIZZO GERÓNIMO S.A no seleccionó ninguna de las opciones al responder que se le han generado resultados de todo tipo, son muy variables los resultados que se han obtenido en las distintas alianzas que se efectuaron mediante UTE. Afirmó que las UTE no se realizan para obtener ganancias, no es ese el fin.

COARCO S.A expresó que casi siempre se obtiene un margen medio de rendimientos en estas contrataciones excepto en obras que se hacen por acuerdos “políticos”, que ya se sabe de antemano que se va a obtener un bajo rendimiento. La empresa denomina acuerdo “político” a lo referido a acuerdos que se hacen para ayudar a otra empresa a ganar un proyecto determinado y esta última devuelve involucrándose en otro proyecto que le interesa a COARCO.

ALPA VIAL S.A comentó que tuvo una con rendimiento bajo por una mala planificación, una con un alto margen de ganancias y dos con rendimientos medios. También comentó que constituir una UTE no es sinónimo de obtener ganancias.

**Pregunta Nº 11: ¿Se ha cumplido en tiempo y forma con la entrega de la obra? Enumere cuales han sido las complicaciones que han atrasado la entrega de la misma.**

Las empresas han respondido que “SI” de forma unánime. Todas las empresas bajo análisis han entregado en tiempo y forma las obras.

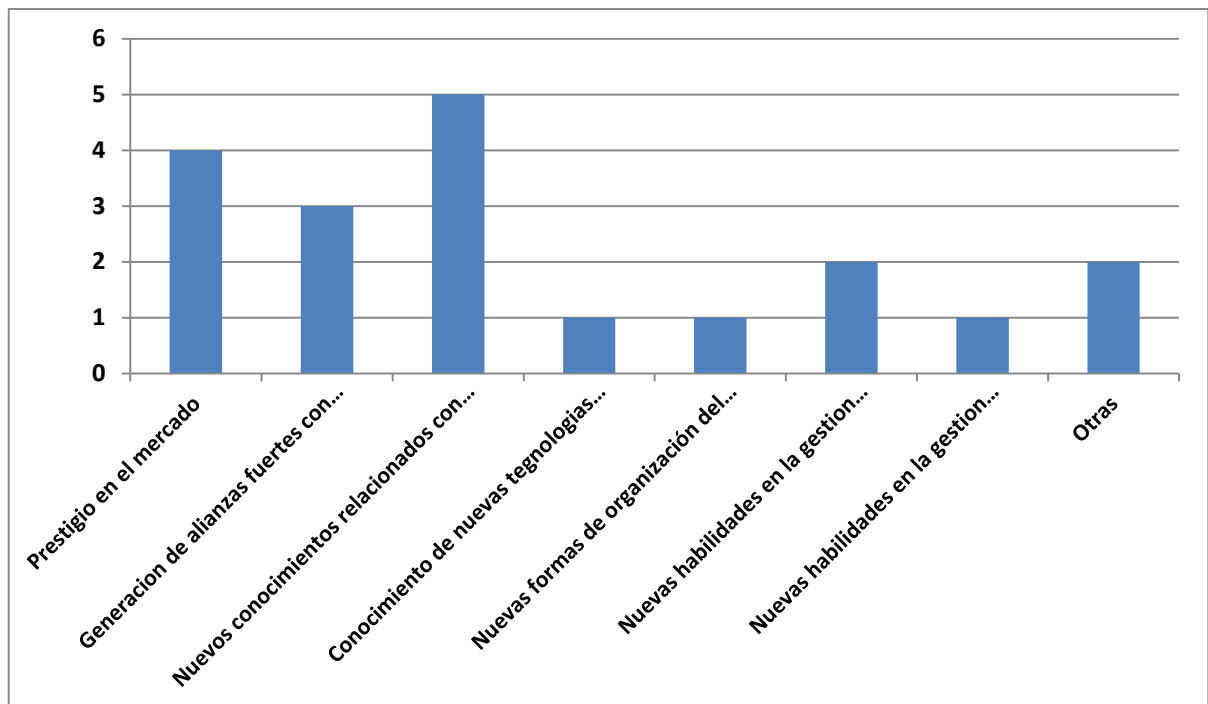
COARCO S.A dijo que hubo atrasos debido a modificaciones, problemas administrativos del comitente, falta de fondos, pero en la mayoría se pudo compensar y se entregó en la fecha estipulada en el pliego licitatorio.

ALPA VIAL S.A. comento que en general se ha cumplido con la fecha estipulada, que en algunas oportunidades se ha atrasado por casos de lluvias que no permitieron continuar con la obra pero que fueron debidamente justificados y no se le aplicaron sanciones. Estos fenómenos están previstos en la legislación de fondo.

**Pregunta 12: En la experiencia de la empresa en estos contratos ¿Obtuvo algún otro beneficio por medio de las uniones?**

**Opciones de respuesta:**

- Prestigio en el mercado\_\_\_\_\_ 4
- Generación de fuertes alianzas para nuevos proyectos\_\_\_\_\_ 3
- Nuevos conocimientos relacionados con la construcción \_\_\_\_\_ 5
- Conocimientos útiles de nuevas tecnologías \_\_\_\_\_ 1
- Nuevas formas de organización y habilidades del personal\_\_\_\_\_ 1
- Nuevas habilidades en la gestión financiera\_\_\_\_\_ 2
- Nuevas habilidades en la gestión económica\_\_\_\_\_ 1
- Otras\_\_\_\_\_ 2



Podemos observar que dentro de los beneficios adicionales que han generado estas UTE predomina el hallazgo de nuevos conocimientos relacionados con la construcción debido a que esto le permite un crecimiento en el desarrollo de la empresa y otro de los puntos más señalados es el prestigio en el mercado que logran los mismos.



La empresa COARCO S.A destacó que se le generaron un abanico de posibilidades en nuevos mercado, amplia visión y se generó una apertura de nuevos mercados por mucho margen y apertura en el mismo como consecuencia.

La empresa PLANTEL S.A destacó que obtuvieron una obra de fibra óptica mediante la celebración de un contrato en UTE. Dentro del punto nuevas habilidades financieras la empresa expuso que se aprende a hacer un manejo distinto para un financiamiento más eficiente en la empresa.

ROCMA S.R.L nos comentó que no se obtuvo en base a estos contratos realizados otros beneficios porque fueron hechas con colegas que hacen lo mismo y poseen el mismo equipamiento, en general la misma forma de trabajo, no varían mucho, fue algo estratégico de motivos financieros.

En la opción denominada "OTRAS" los aspectos destacados que se han desarrollado son:

ALPA VIAL S.A resaltó como un punto muy importante que se generan antecedentes en determinadas obras, esto queda reflejado en el certificado de aptitud técnica, por ejemplo se hizo una Cloaca en 8.000.000 por medio de la UTE, antes no podía por 8.000.000. Pero ahora quedo reflejado en el certificado que ya una vez lo hizo, recordemos que en asociación con otra empresa pero lo puede efectuar y esto da peso para próximas licitaciones donde puede justificar que esta apta para realizarlo con otra empresa o depende de las exigencias futuras por si sola.

Entre otros puntos se destaca el tema referido a que es posible acceder a obras de gran magnitud y también se enuncia sobre la cuestión de la experiencia que se le genera al personal y a la empresa en general por estos acuerdos en cuestión.

**Pregunta 13: ¿Qué aportó su empresa en esta contratación? Enunciar.**

- COARCO S.A: En un principio la empresa aportaba su conocimiento en el área vial, pero después se fue abriendo a otras áreas en que se fue perfeccionando la rama civil, procesamiento de caños de aguas, procesamientos cloacales y otros.
- ROCMA S.R.L: Maquinaria, mano de obra, una persona contratada para dirigir el funcionamiento de la obra.

- PLANTEL S.A: Aporto un porcentaje de capacidad tanto técnica como financiera para poder licitar una obra pública, personal, maquinarias, etc.
- ALPA VIAL S.A: Nada especial, cada empresa aporta maquinarias, equipos, personal, jefe de obra, etc. Dentro de las obras realizadas esta empresa destacó una obra de defensa costera, que son como una escollera que frenan el movimiento del mar en la zona de acantilados que a raíz de eso se generaron playas, en esta obra se aportaron de forma pareja maquinarias, el personal calificado para este proceso por igual cantidad por parte de cada empresa, se necesitaron cuatro grúas y cada empresa aporto dos, de esta forma se pudo obtener un proyecto eficiente que si lo hubiesen realizado por si solas no los hubiesen podido generar.
- I.M.E.P.Ho.S.A.I.C.: La últimas UTEs fueron para la construcción de pavimentos. La empresa aporto el material hormigón elaborado y el *know how* adquirido en años anteriores en este tipo de obra vial, y la otra parte la maquinaria.
- RIZZO GERÓNIMO S.A: Hemos aportado experiencia en lo referido a obras hidráulicas que es nuestra especialidad

**Pregunta 14: ¿en el próximo tiempo usted volvería a adoptar este tipo de contrataciones? ¿Cuáles son los motivos?**

Las empresas han respondido que “SI” de forma unánime.

COARCO S.A fundamentó que si porque todas las obras son importantes y esta empresa quiere abarcar lo más posible y a través de las UTE puede dividir capacidades y puede obtener mayor amplitud en las contrataciones. (Este punto es desarrollado con mayor amplitud en el capítulo 3)

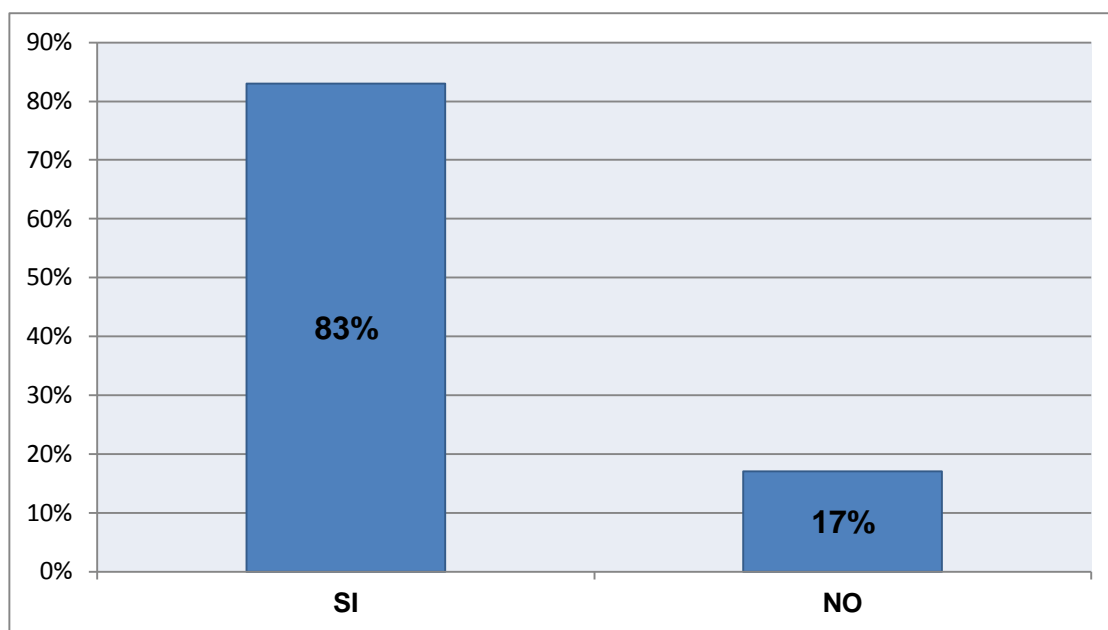
ROCMA S.R.L manifestó que lo haría para poder ganar una obra de gran magnitud en una licitación pública y para trabajar en ella de una forma más segura.

ALPA VIAL S.A expresó que la utilizaría de nuevo con fines de licitación de obras públicas.

La empresa I.M.E.P.Ho.S.A.I.C aclaró que el realizar este tipo de contrataciones en un futuro va a depender del contexto político-económico del país y del municipio del Partido de General Pueyrredón.

RIZZO GERÓNIMO S.A y PLANTEL no dieron los motivos de la respuesta.

**Pregunta 15: ¿Usted cree esta modalidad de unión por medio de estos contratos son con frecuencia una herramienta necesaria para poder ganar y realizar con éxito una licitación de obras públicas? Fundamente su respuesta.**



Como se observa las empresas tienen la intención de generar nuevamente estos contratos para obtener una licitación pública, consideran que es un medio apto para tal fin.

ROCMA S.R.L fue la que expresó la opción negativa debido a que considera que es muy burocrática esta forma de acceso a la obra pública, considera que se puede hacer para obras de gran magnitud, en este caso sirve y es más eficiente y en el resto de los casos no.

COARCO S.A nos expresó que no quedan dudas de este concepto hoy en día.

PLANTEL S.A nos dijo que sobre todo cuando se quiere obtener una obra de gran magnitud es de mucha ayuda contar con estas contrataciones.

ALPA VIAL S.A. nos expresó que de no ser que trabajas en equipo no las podrías realizar, no te podrías presentar a una licitación.

I.M.E.P.Ho.S.A.I.C nos dijo que fundamentalmente por el requerimiento de capacidades técnico-financieras.

RIZZO GERÓNIMO S.A no emitió fundamento en esta respuesta.

**Pregunta 16: ¿Ha planificado el trabajo a realizar con la otra empresa? Al finalizar la obra ¿se cumplió con lo establecido previamente? Comente.**

Las empresas han respondido que "SI" de forma unánime.

COARCO S.A nos comentó que es necesario realizarlo, en la gran mayoría de contrataciones lo hacemos. Nunca tuvimos problemas pero siempre se hace un buen seguimiento en la ejecución del proyecto, viendo que no se desvíe de lo planificado.

ROCMA S.R.L nos dijo que nunca ha tenido problemas que siempre se cumplió con lo pactado por las partes intervinientes.

PLANTEL SA. Nos comentó que se debe establecer con tiempo un buen cronograma en el que firmen las partes de común acuerdo y controlar todas las cuestiones en todo momento. Hacer un seguimiento del proceso.

ALPA VIAL S.A. nos destacó como importante que en un solo caso fue donde no se planificó bien la obra, se presupuestó mal y trajo como consecuencias pérdidas en los resultados, pero en los demás casos se realizaron con éxito tanto la planificación como lo establecido posteriormente.

I.M.E.P.Ho S.A.I.C nos expresó que los contratos de colaboración empresaria permiten la baja de costos por una mejor utilización de recursos, moviliza la gestión conjunta, existe enriqueciendo a los integrantes, promueve la especialización y el intercambio, posee flexibilidad para la administración y los integrantes conservan su individualidad.

RIZZO GERÓNIMO S.A: nos expresó que es clave para gestionar una buena UTE que haya una buena planificación y que se haga una rendición de cuentas constante con un buen plan de cuentas hecho por el contador público. Siempre se cumplió con lo pactado porque se llevó a cabo con estas precauciones, es fundamental.

**Pregunta 17: ¿Ha realizado un estudio de la empresa o las empresas con la/las que se va a asociarse? ¿Qué resultados les dio hacer este análisis previo?**

“No se hacen muchos estudios de las empresas porque con las que se contratan ya se conocen en el mercado, nos conocemos a través de la cámara de Constructores.” (COARCO S.A.).

“Se realizaron con empresas conocidas de antemano, con trayectoria, empresas de confianza, no se generaron inconvenientes” (ROCMA S.R.L.)

“Hemos trabajado con empresas conocidas que ya habían trabajado con nosotros y ya conocen el mercado” (PLANTEL S.A.)

“No se realizaron estudios debido a que las empresas con las que se contrató son conocidas en el mercado y es frecuente el trato con las mismas. Pero deja de ser importante saber con quién contrata uno” (ALPA VIAL S.A.)

“Siempre es un elemento fundamental conocer al futuro socio, da una medida de cómo se manejara el emprendimiento conjunto y cuáles serán los resultados del proyecto.” (I.M.E.P.Ho S.A.I.C)

“En todos los casos que hemos realizado estos contratos sabemos con quién lo hacemos, no hizo falta un estudio previo.” (RIZZO GERÓNIMO S.A.)

**Pregunta 18: ¿Qué precauciones se deben implementar para llevar con éxito una UTE? ¿Cómo enfrentar los aspectos negativos que amenazan el desarrollo correcto de una UTE?**

COARCO S.A respondió lo siguiente: Analizar alternativas de financiación frente al posible incumplimiento del comitente (Estado).

ROCMA S.R.L respondió lo siguiente: Se debe generar una cuenta corriente individual, hacer controles constantemente, firmar en forma conjunta, aprobación, control diario, cada cosa que se paga, rendición de cuentas con frecuencia.

PLANTEL S.A respondió lo siguiente: Se debe realizar una buena planificación y un control constante en la ejecución del proyecto.

ALPA VIAL S.A respondió lo siguiente: que es necesario que se lleve información actualizada, donde se encuentran posicionadas las empresas financieramente, un buen manejo de información continua, al ser ilimitada la responsabilidad de las empresas ser cautos en las operaciones que se confeccionan en el transcurso de la contratación. Tener un control de costos, de retiros de dinero, de aportes, de ejecución de obra de cada empresa, etc.

I.M.E.P.Ho S.A.I.C destacó lo siguiente: De los recaudos a tener en cuenta podemos enunciar los siguientes: definir muy claramente el objeto del agrupamiento, no dejando lugar a dudas, las normas de admisión de nuevos participantes, recordar que la incorporación traerá aparejada una reforma e inscripción de la modificación del contrato. Determinar los derechos y obligaciones de los integrantes, tanto respecto de los aportes al fondo común operativo como las formas de financiar las actividades comunes. Definir la participación de cada integrante en las actividades comunes y en sus resultados. Establecer el o los administradores, sus funciones y la duración de su mandato. Determinar los estados de situación que deberán prepararse anualmente, como así también la fecha de cierre del ejercicio. En este sentido resulta importante, si hubiera alguna sociedad integrante, fijar una fecha de cierre igual o cercano a la del cierre de ejercicio de la misma (con diferencia no superior a los 3 meses entre cierres). Esto último, dado que la RT 14 permite mantener la diferencia de tiempo entre ambos cierres (a los efectos de la consolidación), siempre y cuando no supere los 3 meses y durante ese lapso no se hayan producido hechos conocidos que hayan modificado sustancialmente la situación patrimonial, financiera y los resultados de la agrupación. Caso contrario deberán prepararse estados contables especiales a la fecha de cierre del participante, lo que implica un doble trabajo, definir el término de duración del agrupamiento, el que no puede exceder de 10 años, fijar la continuidad o no del agrupamiento ante la incapacidad, fallecimiento, disolución o quiebra de uno de sus integrantes. Un aspecto interesante, es que ciertas pautas podrán ser definidas en un reglamento de funcionamiento interno, en la medida que no se oponga a cláusulas establecidas en el contrato. Dicho reglamento deberá aprobarse y volcarse al libro de actas de reuniones.

RIZZO GERÓNIMO S.A respondió que se debe hacer una buena previsión de materiales para estas obras, la sociedad debe invertir para cubrir los materiales de la obra. Hacer una buena compra, provisionarse bien con buenos precios sino se atrasa la obra.

**Pregunta 19: Detalle algún comentario que desea destacar sea positivo o negativo de experiencias o consideraciones que la empresa tiene sobre los contratos de colaboraciones empresarial.**

ROCMA SRL volvió a remarcar en esta conclusión que en el caso de esta empresa se utiliza como una herramienta de estrategia para hacer obras muy grandes, solo en esos casos consideramos eficiente esta herramienta.

PLANTEL S.A destacó como importante que en obras grandes se forma un Comité donde organiza la obra como si fuera una empresa sola y de esta forma se logra un gran funcionamiento de la misma en toda su organización.

I.M.E.P.Ho S.A.I.C tuvo como conclusión algo importante para destacar que es lo siguiente: La planificación es fundamental, sobre todo la parte financiera del desarrollo, que puede generar obstáculos en el cumplimiento de plazos, a pesar de ello siempre en el desarrollo de una obra surgen imponderables que hay que ir sorteando en el camino, pero con voluntad y experiencia técnica se pueden resolver.

COARCO S.A, ALPA VIAL S. y RIZZO GERÓNIMO S.A. no hay detallado comentarios adicionales en esta pregunta.

### **Casos CONSCA S.A y SANEAMIENTO AUSTRAL S.A**

Se les consultó a las empresas CONSCA S.A y SANEAMIENTO AUSTRAL S.A que fundamenten por qué no utilizaban el contrato de Uniones Transitorias de empresas al momento de presentarse a licitaciones públicas en el Partido de General Pueyrredón.

CONSCA S.A nos comentó que no se ha dado la oportunidad, la UTE implica que uno necesita capacidad técnico-financiera. Hace mucho que no nos presentamos a una licitación a pesar de estar inscriptos en el listado porque los presupuestos oficiales están desfasados, hay costos elevados que no son los que corresponden. Si lo hacemos en obras

privadas porque se dan mejores condiciones temporalmente. Hemos evaluado obras para presentarnos pero como subcontratistas porque no somos tan parejos con la empresa, consideramos que la UTE tienen que conformarlas empresas parejas Cuando aparece una obra que supera la envergadura y los pliegos no son tan estrictos con las condiciones para todos los integrantes de la UTE sería conveniente utilizar estos contratos. Siempre se tomaría un recaudo de aliarse con alguien de confianza, y que se sabe que es prolija.

SANEAMIENTO AUSTRAL S.A nos dijo que no le interesa realizar UTE, porque son una empresa muy chica con pocos empleados, poca capacidad en equipos, si nos juntamos con otra empresa lo hacemos a través de la tercerización del servicio.



## **CAPÍTULO 2: Contratos de UTE registrados para fines de licitación de obras públicas. El protagonismo de las empresas en el mercado a través de la utilización de esta herramienta de desarrollo empresarial.**

En este listado se detallan las empresas de Mar Del Plata que licitan en obra pública que están dentro de la muestra de la investigación que han celebrado uniones transitorias de empresas y que están correctamente registradas ante los organismos pertinentes. Para cada empresa se detalla cada una de las uniones transitorias que realizaron y con qué empresas se asociaron en cada caso.

### **PLANTEL S.A**

#### **PLANTEL SA-VIALSA SA- U.T.E.**

- CUIT: **30-71253780-5** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

#### **COARCO S.A.- PLANTEL S.A. - U.T.E.**

- CUIT: **30-71235967-2** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

#### **PLANTEL S A - MITTON SERGIO FRANCISCO - UTE**

- CUIT: **30-71028899-9** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

#### **PLANTEL S.A- BALSAS HNOS S.A. U.T.E.**

- CUIT: **30-71137891-6** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

#### **PLANTEL S.A. - MITTON SERGIO FRANCISCO- UTE**

- CUIT: **30-71096503-6** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**PLANTEL S.A. E INDUSTRIA MARPLATENSE DE ELABORACION DE PRODUCTOS DE HORMIGON - I.M.E.P.H.O. SOCIEDAD ANONIMA U.T.E.**

- CUIT: **30-71002129-1** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**COARCO SA**

**ELEPRINT - COARCO - U.T.E.**

- CUIT: **30-71087613-0** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**MARCALBA S A COARCO S C A UTE**

- CUIT: **30-69326840-7** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**COARCO S.A.- PLANTEL S.A. - U.T.E.**

- CUIT: **30-71235967-2** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**COARCO SA CONSTRUMEX SA UTE**

- CUIT: **33-70989088-9** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**EQUIMAC SA COARCO SA UTE**

- CUIT: **30-70945833-3** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**JCR SA - COARCO SA UTE**

- CUIT: **30-70998286-5** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo
- Empleador

**MARTINEZ Y DE LA FUENTE SA - COARCO SA - U.T.E.**

- CUIT: **30-71204301-2** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo
- Empleador

**PETERSEN,THIELE Y CRUZ S.A.C.Y M. - COARCO S.A. - U.T.E.**

- CUIT: **30-71206634-9** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo
- Empleador

**JCR S.A. - COARCO S.A. - AVENIDA VICTORICA - U.T.E.**

- CUIT: **30-71409459-5** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**EQUIMAC SA - COARCO SA - CONSTRUMEX SA UTE**

- CUIT: **30-70939572-2** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**MARCALBA SA COARCO SA UTE RPN 29**

- CUIT: **30-70987589-9** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**GERONIMO RIZZO SA COARCO SA UTE**

- CUIT: **30-70988315-8** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**EQUIMAC SA COARCO SA ESUCO SA UTE**

- CUIT: **30-70905141-1** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**JCR SA HELPORT SA COARCO SA UTE**

- CUIT: **30-71090207-7** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo
- Empleador

**COARCO SA - GERONIMO RIZZO SA UTE**

- CUIT: **30-70945836-8** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**COARCO S.A. - DYCASA S.A. - MAKO S.A.C.I.F.I.A. Y C. - UTE**

- CUIT: **30-71117764-3** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**ECOSUR BAHÍA S.A. - COARCO S.A. - ELEPRINT S.A. - UTE**

- CUIT: **30-71409282-7** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**COARCO SA ALPA VIAL SA OBRA ACCESO A SANTA CLARA UTE**

- CUIT: **30-70970042-8** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

**COARCO SA - ALPA VIAL SA OBRA RP 89 MENDOZA UTE**

- CUIT: **30-71013184-4** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

## **ALPA VIAL S.A**

### **COARCO SA ALPA VIAL SA OBRA ACCESO A SANTA CLARA UTE**

- CUIT: **30-70970042-8** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

### **COARCO SA - ALPA VIAL SA OBRA RP 89 MENDOZA UTE**

- CUIT: **30-71013184-4** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

### **GERONIMO RIZZO S.A.-ALPA VIAL S.A. - U.T.E. - DEFENSA ACANTILADOS**

- CUIT: **30-71141866-7** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

## **PASALTO MATERIALES S.R.L**

### **PASALTO MATERIALES SRL - VIALSA SA U.T.E.**

- CUIT: **30-71097040-4** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

## **IMEPHO S.A.**

### **PLANTEL S.A. E INDUSTRIA MARPLATENSE DE ELABORACION DE PRODUCTOS DE HORMIGON - IMEPHO S.A. U T E**

- CUIT: **30-71004008-3** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

## RIZZO GERÓNIMO S.A

### GERÓNIMO RIZZO S.A.-ALPA VIAL S.A. - U.T.E. - DEFENSA ACANTILADOS

- CUIT: **30-71141866-7** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

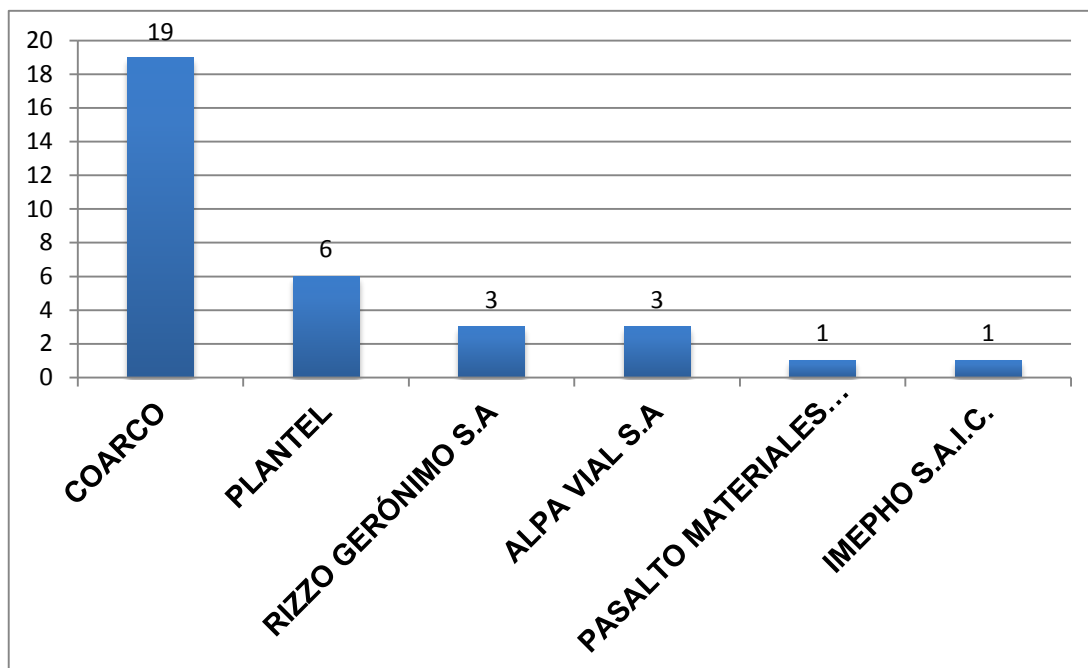
### GERÓNIMO RIZZO SA COARCO SA UTE

- CUIT: **30-70988315-8** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo

### COARCO SA - GERÓNIMO RIZZO SA UTE

- CUIT: **30-70945836-8** » [Constancia de Inscripción](#)
- Persona Jurídica
- Ganancias: Nc
- IVA: Activo <sup>32</sup>

## Registro de Contratos de UTE efectuados por las empresas seleccionadas



<sup>32</sup> <http://www.cuitonline.com/>

## **CAPITULO 3: Entrevistas en profundidad con el asesor legal de La Cámara Argentina De La Construcción y con el representante de la administración de la empresa COARCO S.A**

### **Entrevista en profundidad**

Nombre: Dr. Manuel Peralta

Cargo: Abogado

Institución: Cámara Argentina de la Construcción

#### **1. La UTE como herramienta: ¿qué pasa en el sector de la construcción en el partido de GP, se usa o no, para qué y por qué?**

En el sector de la construcción tanto en el Partido de Gral. Pueyrredón como en las provincias y obras licitadas por el Estado Nacional, la unión transitoria de empresas es una herramienta habitual y usual para formular ofertas en licitaciones públicas, iniciativas, etc. recurriéndose frecuentemente a su utilización, sea en las instancias previas a la contratación como a la materialización del contrato.

#### **2. En los contratos de unión transitoria de empresas efectuadas en obra pública ¿qué implica la responsabilidad solidaria ante el comitente? ¿Es solo ante él? ¿Es obligatoria en las licitaciones públicas efectuadas mediante UTE?**

Según el art. 381 de la LS, no se presume la solidaridad salvo, disposición en contrario. La exigencia de la mayoría de los pliegos de bases y condiciones es que los integrantes de la UTE se hagan solidariamente responsables, por lo que la limitación de la responsabilidad a la participación no rige en estos supuestos; en caso que los integrantes incumplan ese compromiso, habitualmente es causal de rechazo de las ofertas. En caso conformidad expresa con la solidaridad requerida en los pliegos, no es necesario recurrir a ninguna otra figura del integrante como garante o fiador, etc.

**3. ¿Qué requisitos se establecen para inscribirse en una licitación pública con otra empresa en UTE ¿En qué consiste? ¿Por qué lleva tanto tiempo el requerimiento?**

La inscripción de la UTE es un trámite burocrático con el cumplimiento de requisitos legales, contables, registrales y tributarios que están regulados en cada instancia y deben ser tramitados como cualquier inscripción ante los respectivos registros, direcciones, etc. Las tareas del contador en las etapas de la formación tienen que ver con el cumplimiento del capítulo específico de la ley de sociedades comerciales y los requeridos en las prácticas contables (libros, inscripciones, etc.) y requerir los actos previos internos de cada empresa para la conformación de la UTE, participaciones, empresa líder, representantes, etc. así como actas, balances, poderes, etc.

**4. En los requisitos que se establecen para inscribirse en una licitación pública con otra empresa en UTE. ¿Las empresas deben cumplir ambas con la capacidad técnica-financiera que establezca el pliego de bases y condiciones o alcanza si solo lo reúne una de ellas?**

Los pliegos y bases de la contratación establecen si deben cumplir cada integrante de la UTE en un 100% de los requisitos exigidos o si es posible en algunos casos concursar en forma de UTE con que sólo uno de los integrantes cuente con capacidad técnica financiera será suficiente.

**5. Que requisitos se establecen para inscribirse en una licitación pública con otra empresa en UTE ¿En qué consiste? ¿Por qué lleva tanto tiempo el requerimiento?**

En general, los pliegos establecen los requisitos para los instrumentos que acrediten: i) el compromiso de constituir una UTE una vez hecha la adjudicación, acompañando un proyecto suscrito, o, ii) directamente requerir la constitución de la UTE acompañando el instrumento con los demás documentos de la oferta, concretándose solamente en caso de adjudicación y contratación; o iii) requiriendo la concurrencia en UTE para la etapa de la oferta y evaluación y el compromiso que, en caso de adjudicación se deba constituir una sociedad anónima ( utilizado en concesiones).



**6. Tareas específicas del contador en la inscripción, asesoramientos. ¿En qué punto debe tener mayores cuidados?**

En el análisis financiero que se proyecte entre las empresas involucradas en el contrato de UTE por el motivo de futuros atrasos del comitente en la formulación de certificados de avances de obra, recordemos que esto genera el ingreso de fondos para continuar la obra. El contador tiene que hacer una lectura de la situación económica y financiera que posea la empresa con la que se va a establecer la UTE, su trayectoria, su posición en el mercado. Hacer las inscripciones debidas en los organismos pertinentes como AFIP, ARBA, Dirección General de Justicia.

**7. Se deben realizar seguros de caución y ¿qué otros seguros deben implementarse?**

Las garantías y/o seguros de caución de ofertas (licitaciones) o de contrato son exigidos por los pliegos de bases y condiciones y por los reglamentos de contratación en todas las jurisdicciones; normalmente se requiere también que exista cobertura de responsabilidad civil y de cumplimiento de los seguros ART.

**8. En lo referente a lo laboral. ¿Qué obligaciones se pueden generar con respecto a empleados que sean contratados para el desarrollo del proyecto de la UTE?**

En lo referente a la relación laboral, si bien pueden existir limitaciones establecidas contractualmente, y con las debidas inscripciones tanto de la UTE como de las empresas, lo cierto es que en la práctica laboral se asiste a juicios iniciados por trabajadores que alegan el beneficio recibido por todos los involucrados de su fuerza laboral y demandan por ello en forma solidaria a todos, integrantes y unión. Los resultados, son variables.

**9. ¿Qué pasa con el tema de los atrasos del pago por parte del comitente a las empresas que realizan la obra en este caso en UTE? ¿Cómo se puede afrontar este riesgo que suele presentarse en las licitaciones de obras públicas?**

El atraso en los pagos no tiene que ver con la figura de la UTE; para el caso de contratistas individuales o sociedades, la situación es similar. El atraso en los pagos no habilita a suspender los trabajos, salvo que fuera de una

importancia tal que impida la continuación. El problema es que no se puede detener una obra por este motivo sino se espera un tiempo prudencial que en general es de 3 (tres) meses donde se debe seguir trabajando en la obra sin interrupciones. Porque si se interrumpe por estos motivos se pagan multas muy altas como consecuencia.

**10. ¿Por qué surgen problemas con el presupuesto que se le asigna a las obras?**

El problema no tendría que existir en la contratación pública, dado que la mecánica de la contratación y el compromiso de contar con las partidas presupuestarias, etc. es una exigencia previa a la contratación que se fue desvirtuando; el problema de falta de recursos, es que, en casos, la administración licita sin contar con los fondos, o contando con ellos al inicio de la contratación luego los destina a otros compromisos (p.ej. pagos de sueldos, atrasos, etc.)

**11. Algún comentario que considere importante desde el punto legal para el desarrollo con éxito de las UTE en el ámbito de la construcción.**

Profesionalidad, rigor técnico, solvencia, cumplimiento estricto de los requisitos y régimen de inscripción

## **Entrevista en profundidad**

Nombre: Palacios Diego

Cargo: Contador Público

Institución: COARCO S.A

1. **La UTE como herramienta: ¿qué pasa en el sector de la construcción en el partido de GP, se usa o no, para qué y por qué? ¿Qué prevalencia tiene en la economía del sector?**

En el partido de General Pueyrredón el 90% de la construcción es de obra pública, y esto trae aparejado las licitaciones de obras públicas en la mayoría, no es una regla técnica pero es mínimo el porcentaje que se puede llegar a realizar fuera del sistema de licitaciones. En este proceso se está haciendo cada vez más frecuente y al mismo tiempo se vuelven necesarias las uniones transitorias de empresas para alcanzar con éxito más designaciones de obras entre las empresas, más cuando tienen afectado parte de su capacidad técnica en otras obras y no pueden disponer más sobre las mismas hasta que no se finalicen.

2. **¿Cómo se realiza el trámite de inscripción de la UTE?**

Primero las empresas deben estar inscriptas en el registro de licitadores públicos y declarar en la licitación de obras públicas que van a ingresar a la misma en UTE, una vez que se gana la licitación se inscribe el contrato certificado por escribano público a la dirección general de personas jurídicas y a partir de esta inscripción voy a los organismos fiscales como AFIP, ARBA y municipalidad de general Pueyrredón para habilitarlas en los impuestos que corresponden

3. **¿Cómo se designa a los administradores de la UTE? Explicar cada caso.**

Se nombra a una persona física como apoderado o dos como apoderados.

Una de las formas es que cada integrante determina a un representante y los dos actúan de forma conjunta, se necesita que ambos firmen.

Puede ser indistinta pero tiene que haber confianza en ese caso (uno de ellos no va a estar al tanto cada vez que firma el otro).

De designa uno solo de una empresa y el otro confía y cada mes, trimestre hace retiros. (Debe haber mayor confianza).

4. **¿Qué causas son las que originan la realización de las uniones transitorias de empresas en el ámbito de licitaciones públicas? Dar ejemplos específicos que se generan en la empresa COARCO S.A**

Una de las causas por la que se generan los contratos de UTE en las licitaciones de obras públicas es por la capacidad técnica-financiera. A veces se tiene afectado fuerzas de trabajo como podemos ejemplificar maquinarias viales como 3 (tres) retroexcavadoras y se tienen 10 (diez) en total. En la contratación pública va a quedar documentado que se tienen afectadas para una obra pública específica y que si se quieren usar no se va a poder, le van a quedar 7 (siete) para usar solamente. Esto hace a que se pacte con otra empresa para obtener las cantidades necesarias para en ese momento generar un nuevo proyecto.

Comercial-estratégica: puntualmente a la empresa COARCO S.A se le presentó en las obras hidráulicas que nunca habíamos cotizado. Y se consigue un socio (RIZZO GERONIMO S.A) con conocimiento y trayectoria en la misma que no tenía capacidad técnica, financiera ni “espalda” para afrontar la obra y nosotros les suministramos en la obra todas esas falencias, esta empresa estaba por quebrar y pudimos con esta herramienta hacer la escollera de defensa costera en Mar Del Plata, Santa Clara y Miramar. En lo referido a la ciudad el trabajo está ubicado desde la zona de La Perla, continuando por el norte hasta el límite de la finalización

En algunos casos se han generado pliegos con exención a algún impuesto o también que se exija un tope de personal (mínimo) que excede a las posibilidades de las empresas y de esta forma requieran contratar más personal o unirse mediante UTE con otra para alcanzar estas cantidades.

5. **¿Por qué COARCO S.A hace tantas UTE en licitación pública a pesar de tener determinada capacidad económica-financiera?**

El motivo principal por el cual la empresa realiza este tipo de contratación en licitaciones públicas es para ganar nuevos mercados en donde los socios son fuertes a través de la distribución de la capacidad financiera en varios socios. A medida que se inscriben en nuevas obras se va disminuyendo el importe del certificado de capacidad financiera, y es menor la disponibilidad que estos poseen para generar nuevos compromisos en proyectos de obras de licitación pública. Al asociarse con

nuevas empresas es menor la capacidad financiera que deberán afectar en los determinados proyectos. La empresa utiliza este beneficio para poder obtener la mayor cantidad de obras posibles dividiendo en tantas partes como pueda su capacidad financiera. La empresa afirma que no importa si se pierde en algunos proyectos, si no se obtienen grandes márgenes de utilidad, lo importante es estar en la mayor cantidad de obras posibles del mercado en el ámbito del partido de General Pueyrredón y en todo el país.

La empresa también considera el tema de la capacidad técnica en la distribución a nivel ciudad y en el país. Debido a que a veces optan por ir a otras localidades donde no poseen la maquinaria para producir pero si el conocimiento, la especialización en determinadas actividades y el capital financiero. A través de este instrumento sin trasladar toda la maquinaria a otras localidades, ni su empresa, ni todo su staff logran incursionar en otros mercados sin realizar una inversión tan grande. Debido a que llevan solo un grupo de personal especializado para determinada actividad que se desarrolle en ese ámbito. También la empresa afirma que hace acuerdos por temas “políticos” porque a veces se tienen que hacer obras en UTE siendo poco rentables porque tenemos acordada otra obra con esa empresa que nos beneficia a nosotros en la realización de otras obras. Se complementan mutuamente una obteniendo beneficios en un proyecto y otra en otros pero se acompañan en ambos para su realización.

## **CONCLUSIONES FINALES**

### **Conclusiones Generales**

La conformación de UTE se ha afianzado en los últimos tiempos como una herramienta habitual dentro del marco de los procesos licitatorios de obra pública en el Partido de General Pueyrredón.

El crecimiento en la frecuencia de uso del contrato de UTE se relaciona con el hecho de que a nivel global las alianzas estratégicas entre unidades productivas resultan cada vez más una herramienta necesaria para alcanzar el éxito. Y a nivel local con la necesidad de las empresas proveedoras del estado de ampliar su capacidad técnico-financiera. En especial cuando tienen afectada parte de la misma en la realización de obras y aspiran a licitar otras nuevas. El contrato de UTE les permite participar de nuevos procesos licitatorios aun cuando no hayan concluido con los compromisos de obras públicas iniciadas anteriormente.

También tiene una gran incidencia en la economía local debido a que a través de estos contratos las empresas pueden ingresar a nuevos mercados de la construcción a los que individualmente no tenían acceso. Y esto no sólo sucede a nivel del Partido de General Pueyrredón sino también en el resto del país. Se fusionan fuerzas y habilidades que permiten a las empresas alcanzar un objetivo común de forma segura y eficiente.

Siendo una inversión transitoria genera menos gastos que una inversión permanente y permite ir sondeando más cantidad de proyectos al mismo tiempo, abriendo más posibilidades en el mercado para focalizarse en aquellos en donde se obtienen mayores rendimientos.

### **Conclusiones en función a los objetivos específicos:**

- ✓ Los resultados económicos que se obtienen en el corto plazo por medio de las UTE son en promedio rendimientos con márgenes de utilidad medios. Pero a largo plazo estos beneficios presentan rendimientos con mayores rentabilidades. Esto se debe a que luego de finalizar una obra determinada se abren nuevas alternativas de proyectos debido a que se generan mayores antecedentes de obra en las empresas que les permiten calificarse para proyectos con mayores requerimientos. También las empresas al haberse asociado con otra u otras y haber tenido una buena experiencia concretan nuevas alianzas en proyectos de mayor envergadura. Otra de las cuestiones es que se suelen ayudar mutuamente en proyectos de interés de una

empresa en la cual la otra no posee rendimientos y luego esta última es ayudada para emprender un proyecto que le va a generar un alto rendimiento y a la otra empresa no. Por este motivo decimos que muchas veces se ven rendimientos económicos más elevados en el largo plazo.

Las empresas logran dividir la capacidad financiera que poseen para estar en más cantidad de proyectos. Debido a que a medida que se les van adjudicando obras merma la capacidad financiera propia de la empresa y esto genera menor disponibilidad, unirse con otra u otras empresas implica aunar las capacidades financieras y obtener más cantidad de obras. Po ejemplo, la empresa COARCO S.A distribuye en todo el país esa capacidad financiera para poder estar en la mayor cantidad de proyectos, no le afecta si obtiene pérdidas en algunos, lo importante para ellos es estar en la mayor cantidad de obras posibles ya que todas las obras son importantes y tienen un potencial beneficio futuro.

- ✓ Primero las empresas deben estar inscriptas en el registro de licitadores públicos en este caso de la Municipalidad de General Pueyrredón y declarar en la oferta de la licitación de obras públicas en la que se presentan que van a ingresar a la misma en forma de UTE. Una vez que se gana la licitación se inscribe el contrato certificado por escribano público a la Dirección General de Personas Jurídicas de la Provincia de Buenos Aires (Delegación Mar Del Plata) y a partir de esta inscripción se va a los organismos fiscales como AFIP, ARBA y Municipalidad de General Pueyrredón para habilitarlas en los impuestos que corresponden con un CUIT nuevo especial para la UTE. El impuesto a nivel nacional en el que se deben inscribir es el IVA, los contratos de UTE no se inscriben en el impuesto a las ganancias ya que no son sujeto de este impuesto. Las ganancias obtenidas por las empresas que conforman la UTE formaran parte de la base imponible de los sujetos de manera individual. También deberán inscribirse en Ingresos Brutos de la provincia de Buenos Aires y tramitar las habilitaciones para el pago de tasas y servicios que correspondan en la Municipalidad de General Pueyrredón.
- ✓ En el proceso de ejecución de la UTE debe llevarse una contabilidad pertinente con un plan de cuentas específico, teniendo en cuenta el cruce de elementos de cada empresa, registro de los aportes al fondo común operativo de cada uno de los integrantes, identificación precisa de su valor, si son bienes, identificación veraz de su costo de incorporación al fondo común operativo, la cantidad de maquinarias, equipos, modelos, versiones de los mismos para que no se altere o confunda su verdadero precio de incorporación al fondo común operativo llevando una

contabilidad ordenada para una correcta rendición de cuentas entre las empresas involucradas. En este punto toma relevancia el concepto de la contabilidad como sistema de información, es fundamental la correcta imputación de las operaciones en los libros pertinentes a fin de contar con información veraz y fidedigna a la cual remitirse ante cualquier problema que pudiera llegar a surgir entre los socios respectivos, ante el comitente (Estado) y/o terceros usuarios de la contabilidad.

Es conveniente para una buena administración que haya dos representantes que actúen de forma conjunta, en este caso se necesita que ambos firmen los cheques, autoricen los pagos, todos los contratos, certificados, etc. en forma conjunta. Para un buen manejo se debe establecer una cuenta corriente bancaria a nombre de la UTE a fin de que no se generen problemas. Hacer controles constantemente, si es posible a diario, cada cosa que se paga, se debe hacer una rendición de cuentas frecuentemente.

La administración debe fijar un cronograma de actividades y un control constante sobre las mismas para la entrega a tiempo. Debe realizar una organización del personal de cada empresa en la distribución clara de sus tareas y analizar alternativas frente al posible incumplimiento del comitente (Estado).

- ✓ El problema financiero que se les presenta a las empresas constructoras en UTE que licitan en obras públicas en principio es el mismo que se le puede generar a cualquier empresa que ingrese a la licitación en forma individual. Al licitar en obra pública se suelen presentar problemas financieros por atrasos en la asignación de fondos por parte del comitente (estado municipal en este caso). Esto atrasa la cadena de pagos de los mismos y es necesario prever fuentes alternativas de financiamiento debido a que cuando se inicia una obra no se puede frenar la misma por falta de asignación de fondos (con la emisión del certificado de avance) ya que de hacerlo se generaría una multa importante. Las empresas deben esperar un periodo aproximado de 3 (tres) meses la asignación de fondos antes de detener la obra. Frente a esta situación es importante que el contador haga un análisis profundo sobre las capacidades, fuentes y disponibilidades financieras de las empresas que forman la UTE. Lo que puede llegar a pasar es que se decida afrontar esta situación de manera conjunta o que una de ellas haga frente al atraso en la asignación de fondos porque tiene más acceso al crédito o mayor rotación en las cobranzas que la otra.



✓ La exigencia de la mayoría de los pliegos de bases y condiciones es que los integrantes de la UTE se hagan solidariamente responsables por lo que la limitación de la responsabilidad no rige en estos casos. Si los integrantes incumplieran el compromiso esto constituiría causal de rechazo de ofertas. Por este motivo es importante que el contador analice con quien se va a establecer la alianza, si es una empresa confiable, con trayectoria, siempre es bueno tener referencias sobre la misma. El contador también debe medir la solvencia de su cliente y la del potencial socio. Debe presentar garantías y/o seguros de caución de ofertas (licitaciones) o de contrato, esta es una exigencia de los pliegos de bases y condiciones y los reglamentos de contratación en todas las jurisdicciones. Normalmente se requiere también que exista cobertura de responsabilidad civil y de cumplimiento de los seguros de ART.

✓ En el Partido de General Pueyrredón se pueden apreciar algunas obras públicas de cierta envergadura que dan cuenta de cómo puede alcanzarse un nivel de complementariedad en una alianza entre empresas por medio de una UTE.

Como ejemplo puede citarse la situación de COARCO S.A, que a partir de la constitución de un contrato de UTE con RIZZO GERONIMO S.A se presentó en obras hidráulicas en las que nunca había cotizado. Integrarse a otra empresa con mayor conocimiento y trayectoria en un área no demasiado explorada es una estrategia que permite avanzar en el mercado. Por su parte, la gente de RIZZO GERONIMO S.A no contaba con la capacidad técnica, financiera ni la “espalda” para afrontar la obra y COARCO S.A le suministró su aporte en estos aspectos, y así esta empresa, que estaba por quebrar, logró mediante esta herramienta ganar la licitación para la construcción de la escollera de defensa costera en Mar Del Plata, Santa Clara y Miramar.

En este mismo proyecto, un sector de la obra estuvo a cargo de la UTE constituida por RIZZO GERONIMO S.A con ALPA VIAL S.A. Se trata del tramo de las obras de defensa costera (escolleras) que frenan el movimiento del mar en la zona de Acantilados. A raíz de la misma se generaron playas, en esta obra se aportaron de forma pareja maquinarias, el personal calificado para este proceso por igual cantidad por parte de cada empresa, se necesitaron cuatro grúas y cada empresa aportó dos, de esta forma se pudo obtener un proyecto eficiente que si lo hubiesen realizado por si solas no los hubiesen podido generar.

IMEPHO S.A.I.C. en estos últimos años fue desafectando maquinaria, y las UTE le han servido para ingresar a obras que le exigían determinado volumen de equipos que no posee. Las últimas UTE fueron para la construcción de pavimentos. La empresa aportó el material hormigón elaborado y el know how adquirido en años anteriores en este tipo de obra vial, y la otra parte la maquinaria.

### **Conclusión Final**

La UTE se presenta como una herramienta que permite ir midiendo proyectos en distintos ámbitos y en distintas áreas de un territorio. Al realizarlos de manera conjunta, disminuyen los requerimientos de inversión por parte de las empresas por lo que resultan ideales para sondear el mercado e investigar el mismo, sin grandes costos de inversión. También se puede analizar al socio temporal en vistas a que se trata de un potencial socio permanente si genera confianza y se obtienen los resultados deseados. De esta manera se puede encarar la realización de nuevos proyectos con las firmas con las que se tuvo una buena experiencia.

Podemos afirmar que a través del contrato de UTE se logra un potenciamiento de las empresas por varios motivos. Entre ellos porque pueden utilizar su capacidad financiera para diversas inversiones al mismo tiempo. También se logra un complemento de equipamientos y de capital humano que permite mayor disponibilidad de recursos. Se obtienen antecedentes, como dijimos anteriormente esto se ve plasmado en el certificado de aptitud técnica y así calificar para futuras obras con nuevas habilidades y conocimientos.

Por eso cuando se inició este trabajo se buscó analizar la utilización de los contratos de UTE como herramienta de desarrollo empresarial y todo lo que se generó como hallazgo importante en la investigación reafirma el sentido propuesto en la misma.

También podemos ver que se han hallado distintas problemáticas en las contrataciones que el contador público debe tener en cuenta para afrontarlas con la mayor habilidad posible.

En especial, y a partir de los datos que se obtuvieron en este trabajo conviene tener en cuenta que el principal problema en la obra pública son los atrasos del comitente (Estado Municipal) en los pagos. Esto hace importante que se efectúe una revisión de las capacidades de solvencia de las empresas asociadas, su disponibilidad o acceso a créditos, la rotación en las cobranzas, etcétera. Se debe analizar la viabilidad del proyecto a través de la solvencia que demuestren los participantes.

Otros problemas que pueden generarse provienen de la gestión administrativa, si no se ejecuta de forma organizada. Se enunció que es conveniente que haya una administración conjunta para la autorización de las distintas contrataciones, firma de cheques, etc. Un adecuado sistema de información contable para hacer una pertinente rendición de cuentas entre los socios y el comitente.

Obras de gran importancia para la ciudad de Mar del Plata demuestran la relevancia de los contratos de UTE en el área local y el crecimiento que se va obteniendo a través de ellos. Se puede afirmar que algunas empresas con capacidades y conocimiento para emprender un proyecto pero que atraviesan un momento financieramente difícil han logrado concretarlo a pesar de esas dificultades temporarias a través de la alianza generada con otra u otras empresas que le brindaron su potencial económico para emprender el mismo.

También se observaron casos en los que una empresa que no tenía determinados recursos físicos y humanos pero si solvencia financiera pudo generar a través de una alianza con otra empresa las condiciones para llevar adelante un proyecto de obra, complementándose de forma eficiente.

Es por esta razón que los contratos de UTE se presentan cada vez con mayor frecuencia en las contrataciones de obras públicas, al menos en el ámbito del Partido de General Pueyrredón. Las posibilidades de complementación mutua resultan de mucha utilidad para las empresas del sector de la construcción, sector de la actividad donde la capacidad técnica es tan importante como la disponibilidad económica. Puede comprobarse que, en la mayoría de los casos, las empresas tienen la intención de generar nuevamente contratos de esta naturaleza al momento de proyectarse en la obra pública.

Resultaría interesante continuar esta investigación ahondando en lo que sucede con la implementación de estos contratos en otros ámbitos de la actividad económica, como por ejemplo en el sector servicios, la pesca o la actividad industrial y su impacto en la economía de la ciudad.

## **Bibliografía**

- Bravo, Omar Aquino (2009). *Efecto de la colisión de las normas tributarias que regulan los contratos de asociación en participación en el Perú* Proyecto de tesis de maestría, Facultad de Ciencias Contables, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.
- Calabrese, Marcelo (2005), *Acuerdos De Colaboración Empresarial*, Tesis de Graduación. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Fasta, Mar del Plata,..
- Charles W.L. Hill-Gareth R. Jones. *Administración Estratégica Un Enfoque Integrado*. Tercera Edición.
- Confalonieri, Juan Á (h), *La UTE, sus integrantes y los trabajadores*, Revista Argentina de Derecho Laboral y de la Seguridad Social, Septiembre 2012.
- *Contratos de Colaboración Empresarial: Joint Venture y Consorcio. Implicancias Tributarias- Primera Parte* <http://clubdecontribucion.com/wp-content/sp-resources/forum-file-uploads/shach/2012/10/Joint-Venture.pdf>
- Da Silva, Teodomiro Fernandes, *La cooperación interempresarial: nuevas estrategias empresariales para pequeñas empresas en el proceso de desarrollo local*, Pasos: Revista de turismo y patrimonio cultural. Volumen 3 N°1 págs. 125- 141. 2005.. Universidad Católica Don Bosco. (Brasil).
- DECRETO 5488. REGLAMENTO DE LA LEY DE OBRAS PÚBLICAS.
- Delgadillo Gutiérrez, L. y Lucero Espinosa, Manuel, *Compendio de Derecho Administrativo*, Segundo Curso, Editorial Porrúa, México, 1999.
- Fernández Madrid, Juan Carlos, *Manual Práctico de Contratación Laboral*, Errepar, 1996.
- Gentile, Francisco José. *Contratos de colaboración empresaria de las uniones transitorias de empresas*. *Escritos Contables*, n. 42. Univ. Nacional Del Sur. Pag. 138. Año 2001
- Gordillo, Agustín, *La defensa del usuario y del administrado*, 9ª edición, Buenos Aires, F.D.A., 2009.
- *Guía práctica de iniciación para el joven graduado ABC Profesional del Contador*. Versión 2013. Fondo Editorial Consejo. Pag. 605
- <http://www.cuitonline.com/>
- Lacaso Aso, José María, (1999), *Economía y cooperación al desarrollo. La empresa española y la cooperación internacional al desarrollo*, *Revistas ICE*, Número 778. Mayo-Junio, en [http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_778\\_175-179\\_\\_3556560964E865F6D54AE98748155750.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_778_175-179__3556560964E865F6D54AE98748155750.pdf)

- LEY 10397 Texto Actualizado con las modificaciones introducidas por ley 14301, 14333, 14357 y 14394. <http://www.gob.gba.gov.ar/legislacion/legislacion/l10397.html>
- Ley 11683. Ley de Procedimiento Tributario. Texto ordenado por Decreto 821/98 (B.O. 20/7/98). Suplementos Universitarios La Ley. Pág. 3.
- Ley 19550. Sociedades Comerciales
- Martínez Niell, Gabriel (2012) La rescindibilidad unilateral en los contratos de colaboración empresaria. Departamento de Derecho Comercial. Estudio Grispo & Asociados. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En: <http://estudiogrispo.blogspot.com.ar/2012/03/la-rescindibilidad-unilateral-en-los.html>
- Mielgo, Pablo Rodolfo, (2005) *Ventajas de la integración y formas asociativas para pymes rurales*, .Artículo Contable. N° 46 Bahía Blanca. En: [http://www.bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci\\_issuetoc&pid=1514-427520050001&lng=es&nrm=iso](http://www.bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci_issuetoc&pid=1514-427520050001&lng=es&nrm=iso)
- Monfardini de Franchini, Beatriz et al, (2008).*El universo de las combinaciones de negocios. Consorcios de cooperación*, Año Universidad Nacional de Mar Del Plata. Argentina. Centro de documentación Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Portal de promoción y difusión pública académico y científico. En: [http://nulan.mdp.edu.ar/1276/1/FACES\\_n30-31\\_7-24.pdf](http://nulan.mdp.edu.ar/1276/1/FACES_n30-31_7-24.pdf).
- Montoya Alberti, Hernando. Los contratos de colaboración empresaria y la codificación del derecho mercantil. En: [www.asesor.com.pe](http://www.asesor.com.pe)
- Municipalidad de General Pueyrredón, Ordenanza 21175. Decreto de promulgación 0073. <http://www.concejomdp.gov.ar/biblioteca/docs/o21175.htm>
- Pérez, Guillermo, Contratos de colaboración empresaria Aspectos legales y fiscales. Boletín de Lecturas Sociales y Económicas, UCA. FCSE, Año 2, N° 6
- Richard, Hugo E. y Muiño, Orlando M., Derecho Societario, Editorial Astrea, Buenos Aires,1997,
- Rodríguez de Ramírez, María del Carmen (1997), *Uniones Transitorias de Empresas*. Ediciones Nueva Técnica S.R.L., Buenos Aires
- Suplementos La Ley. Edición N° 5. Resoluciones Técnicas (F.A.C.P.C.E.) 4 a 23. Resolución Técnica N° 14.
- Vásquez Ticas, Marlon Antonio (2009), Ideas sobre el concepto de joint-venture, en: <http://licvasquezticas.blogspot.com.ar/2009/11/ideas-sobre-el-concepto-de-joint.html>

## **Agradecimientos**

A través de este trabajo se pudo concluir que las alianzas de empresas generan beneficios en el crecimiento de las mismas. Entre ellas pudieron complementarse y superar distintas metas. Esta tesis también es fruto de alianzas generadas con muchas personas que se han brindado para mi progreso profesional y mi desarrollo como persona. A ellos les dedico esta tesis y les agradezco por todo lo que hicieron por mí.

A mi familia en primer lugar porque sin ellos este camino no se hubiese iniciado. Entre ellos mi hermano Guillermo Rey por sus consejos, mis padres Alicia Escudero y Manuel Rey por todo su apoyo incondicional. A mi abuela Ilda Escudero porque pude cumplirle uno de sus sueños que es verme recibido. A mis primos y tíos que también me han escuchado y me han brindado mucha ayuda.

A todos mis amigos de la facultad y de la vida. Que me han generado confianza en todo momento para este proyecto tan importante para mí. Voy a dar un reconocimiento a una amiga que me dio muchas fuerzas para llegar hasta esta etapa. Gracias Ana Fraquelli por toda esa perseverancia.

A Laura Cipriano y al Departamento de Investigación de la Universidad FASTA por hacerme ver que podía realizar una tesis muy valiosa para mi vida profesional.

A mi tutor José Lastra por todas las indicaciones que me ha brindado y por su tiempo en este trabajo y a todos los integrantes de la Universidad que siempre estuvieron ayudándome cuando los necesité.

A Soledad Oliva Carreras por generar una gran confianza y perseverancia.

A las instituciones que me han ayudado entre ellas La Cámara Argentina de la Construcción, el departamento de obras públicas de la municipalidad de General Pueyrredón y a todas las empresas que me abrieron las puertas y me brindaron información para una tesis más pertinente. Entre las personas entrevistadas destaco por su gran aporte en este trabajo a Manuel Peralta, Diego Palacios, Gabriela Comas, Virginia Galeliano, Jorge Cardoso y a Roberto Daniel Oriental. A Gustavo Mumare y a mi amiga Daniela Nivellet de la Cámara Argentina de la Construcción que me han brindado ayuda en varias oportunidades a los cuales les entrego también esta tesis y espero que la puedan utilizar en alguno de sus proyectos.

A Valeria Ordoñez por transmitirme seguridad y confianza. A la familia Okumura y a Daniel Lucco por brindarse en todo lo hecho en esta carrera. A mi amiga Noelia Terroni por la ayuda de todos los días. A mis amigos Ivan y Jonatan por las fuerzas que me transmiten. A Cecilia Campero por los días compartidos en el trabajo donde también supo aconsejarme. Y otros amigos que me han dado fuerzas entre ellos a Soledad, Nicolás, Melody, Pablo,

Romina, Jonás, Jesica, Solange, Horacio, Fernanda, Ardían, Matías, Florencia, Belén Encinas, Nicolás, Belén Ávila., Alicia y Ailín.

Al CPN Pedro Buricchi por su compromiso en la integración de los jóvenes a las prácticas profesionales y al personal con el que me desempeñé en su estudio contable que han demostrado un gran interés en mi progreso y me han brindado una ayuda muy importante.

A mis alumnos, entre ellos destaco a 5to 2da. y 6to. 2da. de la E.E.S. número 35 porque a través de ellos logré una mirada distinta sobre la importancia de enseñar y por generar una motivación para lograr un cambio en ella. Y a través de ellos obtuve una gran inspiración para realizar esta tesis.

A Laura Álvarez por generarme una confianza y marcarme la importancia de un proyecto de investigación.

A Pablo Grochowsky por todo el conocimiento aportado en este trabajo desde una perspectiva diferente.

Y espero no olvidarme de nadie.

¡¡¡Muchas gracias a todos!!!

## **Anexo 1**

Listado de empresas constructoras que licitan en obra pública en el  
partido en el Partido de General Pueyrredón

---



## REGISTRO DE EMPRESAS DE OBRAS PÚBLICAS - LICITACIONES-

Nº	Denominación	Domicilio	Teléfono
20	COARCO S.C.A.	Avda. Luro 3071 - Piso 10º	494-3421/493-7551
32	SAMMARTANO CONSTRUCTORA SA	O'Higgins 1632	480-0743
48	ELEPRINT SACICFI	Diag. Alberdi 2353 - 9º F	491-9901
82	ROMAN HECTOR	Canaro 9801	465-0855
106	MANTELECTRIC ICISA	Elcano 8230	
241	PAPEO, JORGE OSVALDO	Solís 5778	481-9145
300	CONST.C. IGLESIAS NIEMBRO SRL	Nápoles 9765	465-0032/0034
324	KARPA S.A.	Puán 6831	
325	I.M.E.P.Ho. S.A.I.C.	Avda. Juan B. Justo 4721	481-3827/4642582
367	SIEMENS SAICFI Y DE M.	Avda. Independencia 2649	
394	RIZZO, GERONIMO S.A.	Florencio Sanchez 1450	483-1551
418	ALPA VIAL S.A.	Avda. Luro 3071 - 9º B	494-9338
438	CONSTRUCCIONES LA PLATA S.A.	Tucumán 2619 - 1º B	
445	CONSTRUMAN S.A.	Lamadrid 2958 - 4º Piso	
462	BORDIGONI Y CIA S.R.L.	San Martín 2332 -Cpo.A -1º 212	481-2481
468	CONSCA S.A.	Moreno 3776	491-1919
472	LEMBI Y CIA S.R.L.	La Rioja 2330	493-9421
481	PASALTO S.R.L.	Ruta 88 KM 4,5	465-4444
493	CONSTRUCTORA MEDITERRANEA S.A.	Camusso 155	481-9933
502	VAZQUEZ, EDGARDO ALBERTO	Avda. Colón 3223	492-5152

N°	Denominación	Domicilio	Teléfono
506	SANEAMIENTO AUSTRAL S.A.	25 de Mayo 3878 - Of. 2	474-3697
507	NES S.A.	La Rioja 3102	451-3865
512	LESKO	Millan 56	477-1844
513	PLANTEL S.A.	Laprida 4650	
527	BALDONI E HIJOS S.C.	Santiago del Estero 4166	493-3931
532	CASA BLANCO S.A.	Avda. Independencia 1964	491-8000
534	CONINSA S.A.	Rivadavia 2457	
539	TERM AIR S.A.	Santa Cruz 6119	470-0499
540	ARTE-MEC S.A.	Avda. 39 N° 9154	465-0803
544	PABLO ROMERO	Alice 5965	479-6406
547	COARSA SA	Avda. Polonia 2234	482-0573
548	PALSA INGENIERIA SA	Génova, 6908	
549	PERFORMAX SRL	Sgo. Del Estero 1746 6°E	
550	M.F. S.A.	Avda. Champagnat 3830	477-3172
551	INSA S.A.	La Rioja 2330	
552	EMCOSERV S.A.	Avda. Juan B. Justo 5758	481-7777
553	CHOIX SACIFICA	Tucumán 4455	495-0887
555	FEVIAL S.A.	Avda. Juan B. Justo 4568	
556	MARCALBA S.A.	Uruguay 845	499-8840
557	MAR DEL PLATA TRANSERVICE S.R.L.	Azopardo 10050	465-4400
558	R.G. CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS S.R.L.	Entre Ríos 3465	491-1617

N°	Denominación	Domicilio	Teléfono
559	ROCM A S.R.L.	Avellaneda 1072	451-0648
560	EDIFICADORA TAURO S.A.	H. Yrigoyen 1249 12° B	491-4257
561	EBCON S.A.	San Martín 2675 - 5° A	
562	PASO CONSTRUCCIONES S.R.L.	La Rioja 3102	474-4005
563	ZETRA S.A.	La Rioja 3102	474-4005
564	PRATES Y CIA S.C.A.	San Martín 2675 - 5° A	464-1364/5
565	BALSAS HNOS. S.A. CONSTRUCCIONES VIALES Y CIVILES	M. Pedraza 217	
566	INGENIERIA ALSAT S.R.L.	1° de Mayo 2033	
567	DECAVIAL SAICAC	H. Yrigoyen 1195	
568	CEA S.R.L.	H. Yrigoyen 1195	
569	CONCRET-NOR S.A.	Güemes 3334	451-9625
570	DRAGADOS Y OBRAS PORTUARIAS S.A.	Catamarca 2474	
571	CLEANOSOL ARGENTINA S.A.I.C.F.I.	Av. Champagnat 1174	
572	EMPRESA CONSTRUCTORA ARGENTINA DE SERVICIOS S.A.	Alberdi 2337 - 4° A	154-4985920
573	VIALSA S.A	La Rioja 2969	472-5847
574	OSHI S.A.	Río Negro 4859	
575	MITTON, SERGIO	F. Canaro 9801	465-0855
576	PROELEC S.A.	Av. Juan B. Justo 5758	481-7777
577	ESUCO S.A.	Gascon 380 - 2° C	

<b>578</b>	PAGLIETTINI S.A.	M. Sastre 1409	471-2909
<b>579</b>	MURVE S.R.L.	Avda. Libertad 7402	
<b>580</b>	PASALTO MATERIALES S.R.L.	Almafuerte 4178	
<b>581</b>	ZOLM ACO S.R.L.	La Rioja 3102	474-4005