

Trabajos presentados a la Jornada Notarial Uruguay *El notariado nacional, pilar de la paz social*²⁷

1. *Joint venture*

Sandra Aquines Campana

Sumario

Introducción. Desarrollo. Reflexión final. Bibliografía.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de la ponencia es analizar la actuación profesional del escribano en el asesoramiento y la confección del acuerdo denominado *joint venture*.

DESARROLLO

Joint venture es un acuerdo entre dos o más personas, físicas o jurídicas, que crean una entidad jurídica nueva y separada para llevar a cabo una actividad económica productiva o de prestación de servicios, en la cual cada parte desempeña un rol activo en la toma de decisiones, asume el riesgo respectivo en común y disfruta de beneficios, por un tiempo determinado.

27 Selección de trabajos presentados a la LVII Jornada Notarial Uruguay, llevada a cabo del 20 al 22 de octubre de 2017 en Minas, Lavalleja.

La expresión *joint venture* significa ‘aventura conjunta’.²⁸ Genéricamente, mediante esta modalidad las personas o empresas contratantes consiguen beneficios como la penetración de mercados o la inversión internacional. También se puede definir como una modalidad para la captación de socios externos en proyectos locales.

Los *joint ventures* nacieron en el siglo XIX en Estados Unidos, aunque algunos autores consideran que comenzaron en Escocia. Se hicieron necesarios porque las corporaciones no podían participar en una *partnership* (las que solo se utilizaban para un objeto limitado y determinado), con lo que los tribunales estadounidenses comenzaron a reconocer estas alianzas entre sociedades y permitirles actuar fuera de su objeto. Pasado el tiempo, las legislaciones nacionales y extranjeras no se han expresado, salvo alguna muy rara excepción, sobre esta modalidad.

Estas asociaciones se han desarrollado como una herramienta o modalidad mediante la cual las empresas celebran «un acuerdo contractual para dividir sobre una base igualitaria el producto, las ganancias y las pérdidas de una actividad económica específica y determinada en el tiempo».²⁹

Existen proyectos que requieren importantes recursos financieros. Ante ello, personas o empresas públicas o privadas se asocian con otras empresas con similares intereses, dispuestas a compartir riesgos y costos con el objetivo de alcanzar metas que serían imposibles en forma aislada. Actualmente esta modalidad se utiliza tanto para casos puntuales como en forma permanente.

Los *joint ventures* pueden originarse y manifestarse a través de cualquier forma asociativa. Es decir, se muestran frente a terceros con un ropaje jurídico determinado; por ejemplo, el de una sociedad comercial. El acuerdo queda por detrás de la sociedad, que es la que funciona en el mercado.

En el ámbito comercial se alude con este término a todo acuerdo empresarial³⁰ para la realización de un proyecto específico, con independencia de la forma jurídica que se adopte.³¹

Inicialmente los *joint ventures* fueron concebidos para proyectos de corta duración y fundamentalmente en el sector petrolero y minero, lo que derivó en su internacionalización. Esto condujo a que se fueran adaptando cada vez más en diferentes ámbitos, en el marco de diferentes regímenes jurídicos, independizándose de su definición original de los Estados Unidos.

28 Motta, Joana, «El contrato de *joint ventures* como nueva forma típica de colaboración empresarial», *Revista Crítica de Derecho Privado*, n.º 9, pp. 239-252.

29 Favier Dubois (h.), Eduardo M., «*Joint ventures* en el Mercosur», en Eduardo M. Favier Dubois (h.), *Negocios internacionales y Mercosur*, Buenos Aires: Ad-Hoc, 1996.

30 Domínguez, Javier, «*Joint ventures*: una aventura hacia la responsabilidad solidaria e ilimitada de sus miembros», *Revista de Derecho y Tribunales*, n.º 29, 2016, pp. 47-54.

31 Le Pera, Sergio, *Joint venture y sociedad: acuerdos de coparticipación empresarial*, Buenos Aires: Astrea, 3.ª reimp., 1997.

De esta forma, en el marco de nuestra actuación profesional como escribanos, redactaremos el acuerdo entre las partes, y las personas involucradas decidirán qué tipo social o forma asociativa se adaptará en mejor medida a sus proyectos. Una vez en funcionamiento, esta sociedad será la que actúe para la realización de los fines específicos para los que fue creada.

Del tipo societario que se adopte derivarán la responsabilidad, la administración, la representación, los aportes y la división de ganancias y pérdidas de los asociados.

Los *joint ventures* tienen carácter *intuitio personæ*. La elección del socio o cocontratante es un elemento importante a considerar, pero, si se toma como forma asociativa última la sociedad anónima, este aspecto no debería ser trascendente.

La asociación puede estar formada por empresarios o no. A juicio del doctor XAVIER DE MELLO,³² podría admitirse «que los profesionales que se asocien de manera transitoria para atender un mismo caso o un mismo cliente formen un *joint venture*».

En los *joint ventures*, en principio, no existe subordinación jurídica entre sus integrantes, pero en la práctica no puede descartarse la posibilidad de que se establezca. Todo ello implica que es necesario informarse sobre la legislación aplicable, ya que hay que tener en cuenta las normas laborales, las cargas sociales, los criterios de distribución de utilidades, etcétera.

El régimen jurídico aplicable al *joint venture* de naturaleza contractual es el convenio de Roma de 1980 (tratado de la Unión Europea que persigue la unificación de criterios sobre obligaciones contractuales en dicha región), pero la sociedad, o cualquier tipo de asociación que se utilice, se regulará por el derecho nacional del país en que se desarrolle su actividad. Por consiguiente, si se constituye en el extranjero pero actuará en Uruguay, deberá ajustarse a los criterios aplicables a las sociedades constituidas en el extranjero.³³

Desde el punto de vista del tipo de contrato, los *joint ventures* pueden celebrarse:

- a. para proyectos manufactureros,
- b. para las industrias extractivas,
- c. para la industria de la construcción,
- d. para proyectos comerciales,
- e. para investigación y desarrollo,
- f. para actividades financieras,
- g. para prestación de servicios, entre otros.

32 XAVIER DE MELLO, Eugenio, «¿Existe un concepto jurídico de *joint venture*?», *Anuario de Derecho Comercial*, n.º 7, 1996, pp. 141-146.

33 RODRÍGUEZ OLIVERA, Nuri E., y LÓPEZ RODRÍGUEZ, Carlos E., *Manual de derecho comercial uruguayo*, Montevideo: FCU, 2012.

Desde el punto de vista del papel de los socios, pueden constituirse:

- a. con un socio dominante o líder,
- b. con administración y operación compartidas,
- c. independientes.

Desde el punto de vista de los socios, las ventajas de crear un *joint venture* son:

Para el socio local, el acceso a capitales y financiamiento extranjero, a mercados de exportación, como así también la posibilidad de beneficiarse con la incorporación de tecnología, marcas extranjeras y experiencia en *management*.

Para el país receptor del *joint venture*:

- a. productividad y empleo;
- b. acceso a nuevas tecnologías, conocimiento, marcas y patentes;
- c. mejoramiento de las capacidades de administración;
- d. acceso al *management* de los socios internacionales.

Para el socio extranjero:

- a. acceso al capital, al financiamiento y al *management* local;
- b. acceso a mano de obra de bajo costo, a infraestructura de planta ya construida, a contactos e influencias del socio local y facilidades en las aprobaciones gubernamentales.

Así como la creación del *joint venture* genera los beneficios mencionados, también trae consigo problemas en la aplicación e integración de la normativa de los diferentes países; demoras; a veces infraestructura inadecuada; trabas en el financiamiento local, las leyes de competencia o acciones gubernamentales; problemas entre socios, etcétera. Es importante el asesoramiento profesional a los efectos de dirimir estos problemas.

REFLEXIÓN FINAL

La intervención notarial es factible en la preparación de un *joint venture*, a los efectos de que las partes interesadas en el emprendimiento común opten por la forma jurídica asociativa que les dará mayores ventajas, y también para que en ese acuerdo se regule su actuación. Es muy común que los participantes tengan actividades en competencia o complementarias, y cada uno de ellos seguirá llevando adelante esa actividad por separado. Por eso es necesario que el acuerdo plasme la adecuada actuación conjunta que genere beneficios para todos.

BIBLIOGRAFÍA

- DOMÍNGUEZ, Javier, «*Joint ventures*: una aventura hacia la responsabilidad solidaria e ilimitada de sus miembros», *Revista de Derecho y Tribunales*, n.º 29, 2016, pp. 47-54.
- FAVIER DUBOIS (h.), Eduardo M., «*Joint ventures* en el Mercosur», en Eduardo M. FAVIER DUBOIS (h.), *Negocios internacionales y Mercosur*, Buenos Aires: Ad-Hoc, 1996.

- LE PERA, Sergio, *Joint venture y sociedad: acuerdos de coparticipación empresarial*, Buenos Aires: Astrea, 3.^a reimp., 1997.
- Motta, Joana, «El contrato de *joint ventures* como nueva forma típica de colaboración empresarial», *Revista Crítica de Derecho Privado*, n.º 9, pp. 239-252.
- RODRÍGUEZ OLIVERA, Nuri E., y LÓPEZ RODRÍGUEZ, Carlos E., *Manual de derecho comercial uruguayo*, Montevideo: FCU, 2012.
- XAVIER DE MELLO, Eugenio, «¿Existe un concepto jurídico de *joint venture*?», *Anuario de Derecho Comercial*, n.º 7, 1996, pp. 141-146.

2. *Joint venture*, ¿figura funcional a la actual fase del capitalismo o fantasma jurídico?

Néstor U. Careaga

Sumario

Introducción. Concepto y origen. La acción de las fuerzas económicas. ¿Aparición de un fantasma jurídico? Discusión. Conclusiones. Bibliografía.

INTRODUCCIÓN

El *joint venture*, figura contractual originada en el *common law*, aparece en los ordenamientos jurídicos del sistema romano-germánico con diferentes aplicaciones.

En nuestro medio se ha cuestionado la utilidad e incluso la real existencia de la figura.³⁴ Sin embargo, el *joint venture* se registra en la praxis de los negocios, lo cual plantea el interés de su análisis *qua* fenómeno.

El objetivo del presente trabajo apunta a examinar al *joint venture* en sus orígenes, en una suerte de arqueología *à la Foucault*,³⁵ a mostrar en primera aproximación cómo la acción de las fuerzas económicas determina la génesis de las formas jurídicas y, en este cuadro, evaluar si el *joint venture*

34 XAVIER DE MELLO, Eugenio, «¿Existe un concepto jurídico de *joint venture*?», *Anuario de Derecho Comercial*, tomo 7, 1996, p. 133.

35 FOUCAULT, Michel, *L'Archéologie du savoir*, París: Gallimard, 1969, p. 177.