

INTERNACIONALIDAD DEL JOINT VENTURE

En un intento de ensayo anterior, intentamos definir el concepto joint venture, respecto al cual nos hemos atrevido a considerarlo como todo *acuerdo o convención de naturaleza mercantil celebrada entre sujetos economicos de derecho, que conservan su independencia jurídica, destinado a la consecución de un proyecto empresarial de manera conjunta, mediante la unión de recursos y gestiones compartidas, que se estructuran mediante un contrato base que rige su participación y determina sus alcances y efectos.* Siendo por tanto, *joint venture internacional, en nuestra opinion,* aquel mismo acuerdo arriba indicado, siempre que se celebre entre personas físicas y/o jurídicas de diferente o de la misma nacionalidad, para desarrollar el proyecto común en el estado de una de las partes o en un tercer estado, respectivamente.

El Joint Venture no se trata de una institución que se ha ido exportando a diferentes ordenamientos sin más, sino que su internacionalidad surge por diferentes motivos, marcados todos ellos por los efectos de la Segunda Guerra Mundial. –en otro breve introito abundaremos a éste punto-. Es la política y la economía las que determinaron enormemente la consolidación de esta figura. La entrada de las principales compañías norteamericanas en los diferentes países hacía necesario un vehículo jurídico que permitiera la entrada de capital extranjero y, a la vez, posibilitara el control efectivo sobre el negocio. De ahí que aunque el término utilizado sea también el de joint venture, no denote exactamente lo mismo que el utilizado en los Estados Unidos.

Tomlinson, citado por SIERRALTA(1), habla de los joint ventures nacionales e internacionales, exponiendo como national joint venture, cuando se trata de varias empresas de la misma nacionalidad, y foreign international joint venture cuando se trata de varias empresas de distinta nacionalidad, de manera que ninguna de ellas es del país huésped, y habla de ***international joint venture*** como el contrato en el cual una de las partes al menos tiene la nacionalidad del país donde

está localizada la operación o inversión. Definición que consideramos innecesariamente segmentada pues tanto el foreign como el international joint venture podrían ser encuadrados en la misma figura, dado el carácter común internacional que revisten.

Luis Olavo Baptista extrae de la jurisprudencia norteamericana los factores comunes a las Joint Ventures internacionales: El origen o carácter contractual, con ausencia de forma específica; la naturaleza asociativa; el derecho de los participantes a la gestión conjunta y el objetivo o duración limitados.

Siguiendo a Marzorati(2), en el campo internacional existen razones de peso para considerar al joint venture como un instrumento eficaz para instalarse en otro mercado foráneo y acceder a la cultura local en forma adecuada, a contrapartida de lo compendioso, que resulta dar el paso a ingresar en solitario a un mercado desconocido, en el que habrá que enfrentar trabas arancelarias, barreras al comercio, limitaciones a inversiones extranjeras, cargas impositivas, tramitología burocrática, y un total desconocimiento del modo de hacer negocios en el país huésped, camino que sin duda allana, la asociación comercial con un socio local, lo que que otros también llaman socios públicos privados, cuando es con el mismo Estado huésped con quien opera la vinculación. Las *estrategias de internacionalización de empresas* a través de Joint ventures, están siendo utilizadas de forma creciente debido a otro aspecto importante de la economía internacional: la formación de bloques económicos (globalización, en términos estrictamente actuales). En efecto, la tendencia a la formación de espacios económicos comerciales comunes, o lo que habitualmente se llama la conformación de grandes bloques económicos, lleva a los empresarios a constituir empresas conjuntas para no quedar fuera del terreno de los negocios. Este es el caso de la Unión Europea que comienza su camino hacia la globalización económica desde el inicio del Plan Europa 1992.

Del mismo modo, Japón desarrolla Joint Ventures con empresas nativas en naciones del Sudeste Asiático. En la década de los noventa, la formación de empresas conjuntas entre Japón y firmas de Indonesia, Malasia y Tailandia ha sido una constante creciente. En América Latina, los movimientos en ese sentido si bien crecientes habían sido tenues y débiles hasta el siglo pasado. Sin embargo, algunos ejemplos pueden contabilizarse en forma positiva. México, tal vez sea una de las naciones más beneficiadas por la captación de Joint Ventures, en virtud de su vecindad con el mercado estadounidense.

Las operaciones de joint venture, primeramente fueron utilizadas en los Estados Unidos de América, por empresas entre sí, para cooperar en sus proyectos, luego se utilizaron para sus proyectos en el exterior e inclusive con empresas y gobiernos locales del extranjero. Hoy en día se utilizan en todo el mundo, sobre todo en operaciones comerciales internacionales, donde se suelen sortear problemas relacionados con la falta de reglas claras para la inversión extranjera en países en desarrollo, barreras o proteccionismo y trabas burocráticas, y límites a la participación de la inversión foránea en proyectos de envergadura. En los Estados Unidos, inicialmente y luego en las restantes economías modernas y pujantes del planeta han dado lugar al nacimiento de las denominadas **empresas transnacionales**, es decir aquellas empresas que tienen su sede o domicilio, o asiento principal de sus negocios en uno o más países, y funcionan también en otros, las cuales son el vehículo que más aporta inversión y tecnología en los países en desarrollo. Estas empresas son las grandes actoras dentro del comercio internacional. Originan relevantes traslados de capital, y controlan en gran medida el mercado financiero internacional, son las mayores creadoras de negocios internacionales y ello les da una gran ventaja frente a los competidores locales y los gobiernos, al punto que revisando la experiencia más connotada que es la norteamericana, históricamente, sus empresas transnacionales de gran tamaño han preferido, cuando no invierten en solitario a través de subsidiarias de dominio completo, y cuando no proceden a comprar mayoría de acciones de empresas en marcha, lo que les garantiza el control total; deciden invertir en los países en vías

en desarrollo por medio de joint ventures en los que estas empresas tengan en la mayoría de los casos el control y dirección, sobre todo cuando se trata de áreas sensibles y de gran impacto como la alta tecnología, inversiones sofisticadas como manejo de puertos, aeropuertos, operaciones de exploración y explotación minera e hidrocarburos como el petróleo y gas natural. Sin embargo, éste fenómeno es más visible en pequeñas y medianas empresas transnacionales, más interesadas en involucrarse en joint ventures, a fin de limitar sus riesgos y conseguir la colaboración de socios locales en la administración, acceso a mercados y contactos con los gobiernos locales, instituciones financieras y proveedores y consumidores, aunque ello implique en algunos casos ceder el control.

En general, es mayoritariamente aceptado que se le reconoce a FRIEDMANN la paternidad del termino internacional joint ventures⁽³⁾ el cual se ha empleado para referirse a cualquier acuerdo de colaboración entre empresas, normalmente sociedades de capital, en el que los participantes ponen en común una serie de bienes para realizar un proyecto conjunto, controlado y gestionado por ellos. Por supuesto teniendo en cuenta que los sujetos participantes del joint venture son de distinta nacionalidad del país en que se desarrolla el negocio conjunto, o en otros casos al menos uno de ellos la comparte.

(1)SIERRALTA Rios, Anibal, Joint venture Internacional, p.104

(2)MARZORATI, Osvaldo J. Alianzas Estratégicas y Joint Ventures

(3)FRIEDMANN- KALMANOFF.- Joint international business ventures