

“JOINT VENTURE” O CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL

EXPLICACIÓN, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA COLABORACIÓN ESTRATÉGICA.

POR RICARDO DONOSO M.

RESUMEN: Esta columna comprende un breve análisis y explicación del contrato de Joint Venture desde la arista del Derecho Comercial, incluyendo en ella, efímeras implicancias de carácter práctico, con un lenguaje técnico pero accesible a las Empresas, estudiosos del Derecho y público en general.

PALABRAS CLAVE: Joint Venture – Derecho Comercial – Alianza Estratégica – Contrato de Colaboración Empresarial - Contrato de comercio exterior.

“JOINT VENTURE” O CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL

EXPLICACIÓN, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA COLABORACIÓN ESTRATÉGICA.

Durante los últimos años, nuestro país ha incorporado y mejorado sustantivamente sus herramientas en miras a un desarrollo económico constante, dando estabilidad al correcto funcionamiento de las distintas instituciones jurídicas, lo que se traduce en importantes avances en materia mercantil, en el caso particular a la utilización e implementación de diversos “instrumentos y contratos de comercio” que permiten mayores alternativas de negocio y crecimiento, un ejemplo claro de ello es la asociación comercial entre dos empresas, generalmente a través del contrato de Joint Venture.

Esta columna comprende un breve análisis y explicación del contrato de Joint Venture desde la arista del Derecho Privado, en particular del Derecho Comercial, incluyendo en ella, efímeras implicancias de carácter práctico, columna que cuenta con una redacción de forma didáctica con el objeto de conseguir una rápida consulta jurídica de este contrato con un lenguaje técnico pero accesible a las Empresas, estudiosos del Derecho y público en general.

1. ¿QUÉ ES EL JOINT VENTURE? CONCEPTO:

El Joint Venture o contrato de colaboración empresarial es un contrato innominado o atípico, esto es, aquel contrato para el que la ley no tiene previsto un nombre específico, debido a que sus características no se encuentran reguladas por ella, consistente en una asociación de intereses

mediante el cual dos o más personas se ponen de acuerdo en llevar a cabo un determinado negocio o proyecto común, compartiendo los resultados obtenidos de este.

Joint Venture, a su vez, puede definirse como el “acuerdo entre dos o más partes que ponen en común sus recursos y colaboración para llevar a cabo una actividad comercial a través de la cual puedan obtener un beneficio mutuo, compartiendo el riesgo que conlleva toda operación empresarial en función de la estructura concreta a través de la cual acuerden desarrollarla”

Por tanto, aterrizando el concepto, el Joint Venture es una asociación estratégica temporal (de corto, mediano o largo plazo) de organización, una agrupación o alianza de personas o grupos de empresas que mantienen su individualidad e independencia jurídica pero que actúan unidas bajo una misma dirección y normas, para llevar adelante una operación comercial determinada, donde se distribuyen las inversiones, el control, responsabilidades, personal, riesgos, gastos y beneficios. Se traduce como un negocio conjunto, una inversión conjunta o una “colaboración empresarial”, esto es, la cooperación entre diferentes unidades económicas.

“Es característica distintiva de un Joint Venture el que sus integrantes “denominados venturers” mantienen su identidad e independencia para con el Joint Venture, así como para con los demás venturers, no existe ni fusión ni absorción para implementar el Joint Venture, esta característica es fundamental, ya que la diferencia entre un Joint Venture y una fusión es que en el caso del Joint Venture, las empresas A y B se juntan para crear una empresa o área de negocio C, dando existencia a tres empresas; En cambio en una fusión, la empresa A se fusiona con la empresa B dando origen a la empresa fusionada AB, dando existencia a una nueva empresa.”

2. CARACTERÍSTICAS DEL JOINT VENTURE:

En una empresa conjunta, los socios suelen seguir operando sus negocios o empresas de manera independiente. La empresa conjunta 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 propia empresa conjunta, buscando a través del principio de sinergia generar una integración de sistemas que conforman un nuevo objeto, intentando expandir sus aristas de negocios, de esta manera podemos establecer que las principales características del contrato de Joint Venture son:

- Es un Contrato innominado de colaboración empresarial.
- Las empresas mantienen sus propias individuales, lo que significa lo contrario de la fusión. Las empresas son preexistentes.
- A través de este contrato, las partes buscan una utilidad común.
- Existe una contribución a las pérdidas, utilidades, funciones e inversión.
- El objeto del joint venture es variado, no requiere necesariamente un aporte en dinero, sino que, el aporte estará definido por las necesidades que conllevan a la colaboración empresarial.
- Las aportaciones que deberán cumplir los contratantes pueden consistir en dinero, bienes, tecnología, servicios, estrategias, etcétera.
- Carácter ad hoc, la cual se encuentra destinada básicamente a un proyecto, sin por eso ser de corta duración, ya que esta, será designada en virtud al principio de autonomía de voluntad, pero siempre tendrá una duración limitada.
- Contribuciones y agrupación de los intereses de las partes.
- Existe la posibilidad de generar una recíproca de representación de la otra parte.
- Existe un control conjunto de la colaboración empresarial.
- Existe un acuerdo, que consiste en una declaración de voluntad común destinada a reglar sus derechos de este acuerdo puede surgir una figura corporativa no.

- El objetivo común, que debe explicitarse en el acuerdo.

La importancia de estas características con referencia a este contrato, radica en los tipos de Joint Venture que pueden existir y es por ello que de este acuerdo, pueden desprenderse tres grandes categorías, Joint Venture de alianzas estratégicas, Joint Venture de coinversión y Joint Venture contractual.

3. PRINCIPALES TIPOS DE JOINT VENTURE, CLASIFICACIÓN Y CONVENIOS AUXILIARES :

Joint Venture de alianzas estratégicas: En este tipo de joint venture, no es obligatorio realizar un aporte económico, por tanto los aportes realizados por las partes serán la suma de características de cada miembro puestas al servicio de un fin colectivo que será definido en virtud a las necesidades de los contratantes.

Joint Venture de coinversión: En este tipo de Joint Venture, la principal característica es el aporte monetario o de bienes que hacen las partes, generando una misma dirección, cuyo propósito de obtener mayores utilidades de las que pudieran alcanzarse individualmente, a través de la incorporación de nuevos mercados y economías de escala.

Joint Venture contractual: En este tipo de Joint Venture, las partes implicadas realizan una actividad en común, establecen acuerdos de colaboración en los que se estipulan cláusulas que rigen las actividades que cada parte realizará, la forma de repartir ganancias y riesgos, la utilización de convenios auxiliares y contratos satélites, vale decir, existe una estricta regulación del emprendimiento.

Sin perjuicio del objeto que conlleve a realizar una colaboración empresarial, siempre es recomendable que de este acuerdo se desprenda un contrato por escrito, resultado de las negociaciones, en que cada parte esté debidamente enterada de sus derechos y obligaciones con las cláusulas y los documentos anexos necesarios, cláusulas donde se establecerá las partes contratantes, el objeto común, la dirección y control de las operaciones de los asociados y finalmente anexos cuya finalidad es regular de manera óptima este contrato, estos anexos, se traducen en convenios auxiliares al Joint Venture, que buscan resguardar a las partes para efectos de fijar la responsabilidad contractual ante el buen éxito o fracaso del Joint Venture acordado.

Estos convenios auxiliares cuyo objeto son regular de manera más efectiva un Joint Venture son: convenio de administración y dirección, contratos de transferencia de tecnología, convenios acerca del mercadeo y la distribución, acuerdo acerca del uso de marcas y patentes.

Convenio de administración y dirección: En este convenio se establece todo lo relativo a la administración y dirección de la empresa, así como cuál de los socios va a ser directamente responsable de la misma, los gastos que esta origina, la forma de cubrirlos, y en general de un panorama muy amplio acerca de cómo y quién debe y puede administrar y dirigir a la empresa, vale decir, fijar las competencias para el correcto funcionamiento del Joint Venture, evitando entorpecimientos burocráticos que dificulten su éxito.

Contratos de transferencia y uso de tecnología: En los contratos de transferencia y uso de tecnología la finalidad es regular las aportaciones de los socios en materia de tecnología, y en el caso de que alguno de los socios – quien aportaría la tecnología – quisiera tener control sobre el destino de la misma, se establece lo relativo al cómo y cuándo se va a dar esta tecnología, al igual que si se va a otorgar una licencia para el uso de la misma o si se va a transmitir la propiedad de esta al Joint Venture. Todo esto con la finalidad de proteger la tecnología en el caso de que el Joint Venture llegue a fallar.

Convenios acerca del mercadeo y la distribución: En estos convenios se establece precisamente la forma en que se van a distribuir los productos o servicios y si estos van a ser exclusivamente los que produzca u ofrezca el Joint Venture o si se van a incluir los productos o servicios que fabrique o vendan las empresas contratantes, cuál será el público objetivo, el mercado a explotar, la forma de mercantilización y colocación de los productos y servicios.

Acuerdo acerca del uso de marcas y patentes: En este acuerdo se establecen claramente los derechos de cada uno de los contratantes por separado del Joint Venture, en lo relativo al uso de marcas o patentes, para los derechos de comercialización de sus productos y en el caso de disolución o terminación del Joint Venture, a quien correspondería la propiedad de dichas marcas, patentes o derechos.

Una vez explicados los tipos de contratos, sus cláusulas y anexos cabe “mencionar” que existen contratos satélites, estos son acuerdos suplementarios que siempre dependerán del contrato principal, tienen una naturaleza accesorio y entre los más importantes destacan el know-how, de licencia, de cuenta corriente mercantil, etc. cuyo objetivo es respaldar acuerdos suplementarios del Joint Venture, dando una mayor estructura al contrato y seguridad a las partes.

Formalizado el acuerdo y finalizadas las negociaciones, este deberá elevarse a documento escrito, o en caso que las partes así lo requieran a través de escritura pública, donde constara cada articulado que regulará al Joint Venture.

4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL JOINT VENTURE:

En cuanto a las *principales ventajas y desventajas* de la colaboración estratégica, podemos señalar que sus principales ventajas son compartir los riesgos, costos y a su vez disminuirlos, producir una competencia más eficiente, abarcar nuevos mercados, o copar uno, aumentar el poder económico

para operar, acceder a nuevos recursos, o a economías a escala, dar mayores posibilidades de competencia, tener la posibilidad de aumentar tus ventajas competitivas, extender el número de clientes, ahorrar dinero compartiendo costos de operación, ahorrar dinero compartiendo costos de publicidad y marketing, ahorrar tiempo como recurso empresarial compartiendo carga de trabajo, servirse de un know how y manejar mayor información y finalmente ganar nuevos asociados de negocio.

Una ventaja desde un punto de vista tributario-contable, es que los contratantes podría llevar contabilidad independiente, aunque también podrían no llevarla y solamente registrar en sus propias contabilidades las operaciones correspondientes a este contrato, lo que permite amplias posibilidades de distribuir los gastos de manera eficiente y obtener utilidades.

Las principales desventajas de una eventual colaboración empresarial, son los posibles riesgos de conflictos de intereses entre los contratantes, la complementariedad de tareas, la dependencia del socio para decisiones importantes, La adaptación a una cultura distinta o a mercados desconocidos por uno de los contratantes, en el caso de colaboración empresarial entre dos contratantes de diferentes países, existe una gran posibilidad de generarse una deficiente integración y comunicación entre los socios si no se toman las medidas correctivas y decisiones estratégicas correctas, propiciando eventualmente pérdidas y divergencias en cuanto a los objetivos estratégicos

5. RECOMENDACIONES REFERENTES A LA COLABORACIÓN EMPRESARIAL:

Debido a los beneficios que reporta el Joint Venture, muchas empresas han optado para efectos de expandir sus negocios a otros mercados o potenciar el mercado en el que actualmente participan, asociarse con otras empresas a través de este modelo, sin ir más lejos, las grandes empresas utilizan cada vez más joint ventures como una forma de acceder rápidamente a nuevos mercados o tecnologías, *"existen muy buenas ideas, empresas y posibilidades ajenas a la esfera comercial de una empresa como*

para realizar un emprendimiento, negocio o ampliación hacia un mercado de manera independiente". La mejor forma de obtener resultados satisfactorios es llegar a nuevos mercado rápidamente y esto se realizará con mayor fuerza mediante la colaboración con otros", Sin embargo, antes de embarcarse en una aventura de colaboración es conveniente a título de conclusión considerar algunos aspectos:

Evaluar a la potencial parte contratante: Siempre es recomendable investigar si los contratantes ya han tenido otras experiencias de joint venture y medir objetivamente sus resultados, Es importante tener la certeza de que los objetivos de los contratantes son compatibles a la hora de llegar a un acuerdo, evitando competencia directa y fundamentalmente conflictos de interés que podrían llegar a generar competencia desleal y problemas a corto o largo plazo.

Evaluar el potencial de negocio: Es fundamental la existencia inmediata de oportunidades de negocio, un mercado al que ingresar, un servicio con clientes o un bien comercializable que colocar, de lo contrario el Joint Venture carecerá de sentido práctico.

Escoger un objetivo operativo: Es habitual que todos los contratantes tengan el mismo peso en la joint venture, lo que causa problemas a la hora de tomar decisiones cuando no hay un consenso. Es muy aconsejable que en el acuerdo de colaboración se especifiquen las competencias de las partes de antemano. Asimismo este acuerdo debe contemplar las aportaciones de capital de los contratantes, tanto la inicial como en subsiguientes ampliaciones.

Estructurar desde el inicio el acuerdo acerca del uso de marcas, patentes y propiedad intelectual: Conviene clarificar a quién pertenecen los desarrollos tecnológicos a realizar por la joint venture así como los aportados por cada uno de los contratantes, el objeto de un joint venture en ganar acuerdos, mas no juicios.

Planificar en tiempo y espacio el Joint Venture: Una de las cosas más importantes a determinar desde el inicio es cómo se puede dar por finalizada la joint venture, o bien cómo uno de los contratantes puede salir individualmente de ella, bien voluntariamente o bien por otras causas como que ha entrado en quiebra. También hay que asegurarse de que los contratantes acuerdan no competir con el joint venture, algo que podría suceder en caso de que un contratantes salga disgustado de ella.

Fijar una forma de resolver los conflictos: evidentemente nadie espera que un nuevo emprendimiento empresarial traiga malos resultados, sin perjuicio de ello, siempre es recomendable fijar una cláusula de resolución de conflictos, como por ejemplo fijar un árbitro imparcial que resuelva todo litigio o controversia, derivados o relacionados con este acto jurídico, es importante que los acuerdos tengan la mayor cantidad de resguardos para que los objetivos dispuestos tengan un buen éxito.

Bibliografía

ALBERTO ECHARRI – ANGEL PENDÁS, *La transferencia de tecnología*.

ALBERTO ECHARRI, ALBERTO ECHARRI ARDANAZ, ÁNGEL PENDÁS AGUIRRE, ANA DE QUINTANA SANZ-PASTOR, *Joint Venture*, Editorial Fundación Confemetal, 2002.

FRANCISCO J. ELVIRA, *Claves para identificar al socio ideal*.

JOINT VENTURE COMPANY, artículo en el sitio web para traductores Wordreference.com, 3 de julio de 2008.

JOSÉ PARGA, *Derecho Comercial Integral Tomo II*, Editorial Parlamento Limitada, año 2011.

MANUEL MEDINA DE LEMUS, *Contratos de comercio exterior*.

ROBERTO MAC LEAN U., *Derecho del Comercio Internacional*.