

LOS CONTRATOS DE JOINT-VENTURE

Norma Adelina Pascar (*)

INTRODUCCION

La perspectiva de mercado único comunitario Europeo parece aumentar sensiblemente la posibilidad y el interés que puedan tener las empresas por este modo de comercialización.

Ante la necesidad de una buena cobertura de los grandes mercados de la C.E. (tanto entre sí como con terceros países) y muy especialmente para poder competir con Estados Unidos y el Japón. Así los diversos contratos de colaboración empresarial, entre los que están los llamados Joint Venture, tema que nos ocupa, es una vía de conexión, de intercambio de tecnología por una reutilización más o menos rápida que al fin y al cabo en el caso de los Joint Ventures entre empresas de distintos países es una forma de introducirse en los mismos.

Hay dos estructuras básicas de Joint Ventures, la *incorporated venture* que es el acuerdo de coparticipación en un proyecto que implica la creación de una sociedad por acciones, o de una sociedad que generalmente es por acciones como la sociedad anónima aunque también pero en menor medida puede ser de otro tipo como las de responsabilidad limitada.

La otra estructura son los *acuerdos de colaboración* o proyectos comunes que no requieren la formación de ninguna sociedad. A estos últimos va dirigido este trabajo. Son contratos privados entre las partes, o entre dos o más países, o con organismos supranacionales. Asimismo no debe olvidarse lo que es un acuerdo de colaboración o Joint Venture desde el punto de vista bancario: un instrumento financiero más al servicio de la empresa. - como lo son la financiación comercial, el leasing, el *forfaiting*, los *buy-outs*, los euroseguros.

Antecedentes de los Joint Ventures La definición tiene sus antecedentes en Inglaterra con referencia a las organizaciones de los *merchant ventures* o *gentlemen adventures* para el comercio de ultramar. Al decir Bonvicini: antec. en las *joint stock companies* de Inglaterra del siglo XVII y XVIII: los asociados reunían

(*) Ex-integrante Colegio de Abogados de Rosario y Buenos Aires actualmente Colegio de Abogados de Barcelona, España.

Integrante de la Comisión de Derecho Comunitario Europeo de dicho colegio.

mercaderías para venderlas en ultramar y realizaban un reparto de ganancias (en proporción a su participación) al final de cada expedición, de cada adventure.

“Sería un partnership limitado confinado a un negocio común;” ya que en el partnership la responsabilidad de sus miembros era ilimitada y los poderes de los partners muy amplios.-

En Estados Unidos de América es donde la Joint Venture tiene un mayor arraigo, es la forma jurídica utilizada por EEUU en sus relaciones entre las sociedades americanas y los inversores de los distintos países.

La jurisprudencia norteamericana no es proclive a dar una definición de Joint Venture pero los considera tales cuando:

1) Se da la existencia de un contrato de Joint Venture sin exigencia de forma.-
 2) La puesta en común de bienes, esfuerzos conocimientos y opiniones con el objetivo de compartir beneficios.- 3) La estricta lealtad de sus asociados.- En EEUU los Joint Venture han sido de apoyo contractual a la explotación de recursos naturales (petróleo-minas).- (En Europa los más avanzados en su estudio y aplicación son Italia, Alemania e Inglaterra).

ALGUNAS DEFINICIONES DE JOINT VENTURES: traducción literal

Aventura común negocio de riesgo.

Según Willinston: *“Es la asociación de dos o más personas, basada en un contrato que combina sus disponibilidades financieras, propiedades, conocimientos, medios, experiencia u otros recursos con el objetivo de llevar a cabo un determinado proyecto o empresa, combinando generalmente la repartición de las pérdidas y las ganancias asumiendo cada uno un cierto grado de control sobre la venture”*.-

Bonvicini: *“La creación de una nueva organización para los negocios dirigida por dos o más empresas (o mejor por dos sujetos, susceptibles de derechos y obligaciones, personas físicas o jurídicas) mediante la puesta en común, en estrecha colaboración entre los mismos de medios recíprocos para el cumplimiento de una determinada operación o de una determinada actividad”*

Aguiló: (integrante del buffet Bertrán y musitu de Barcelona): *“La integración de recursos económicos, materiales e inmateriales, técnicos, tecnológicos, humanos, y de conocimiento de distinta procedencia en una base estructural de carácter asociativo, para la puesta en funcionamiento o la continuación de un negocio con los consiguientes derechos y obligaciones para las partes propias de toda empresa, en proporción a sus respectivas aportaciones”*.

Le Pera: (abogado Argentino libro “Joint Venture y Sociedad”): *Desde el*

punto de vista de su capital hace un interesante razonamiento jurídico: "la palabra capital en una Joint Venture alude a toda suma aportada a un negocio con un grado de privilegio postergado respecto de los créditos comunes o quirografarios". Le Pera se aproxima a las Joint Venture en la década del 60, en las industrias extractivas de petróleo.-

Kalmaroff Friedman: Es la empresa en la que los derechos y la responsabilidad se hallan divididos sin ignorar totalmente, no obstante, los tipos de sociedades subyacentes (o sea las instituciones jurídicas sobre las que se asienta la Empresa conjunta internacional)

OSDE: Considera a los Joint Venture como una de las nuevas fórmulas de inversión en los países en desarrollo, definiéndolas en forma genérica: Inversiones internacionales en las cuales el inversor extranjero no posee una participación mayoritaria.-

CEE: De sus directivas hay una definición primaria: "Empresa sujeta al control de dos o más empresas que son económicamente independientes, la una de la otra."

El ámbito legal español: antecedentes - leyes actuales -

Al decir del Dr. Jaime Rigol, experto asesor de la C.E. del forum industrial Dakar: *"En el contexto de su reciente incorporación a la C.E. España es un caso aparte, bloqueada largo tiempo a las puertas de este importante mercado, las firmas europeas rivalizan hoy en día para tener una parte del mismo, así las joint ventures se constituyen pues en un buen punto de encuentro".-*

En el derecho español no se encuentra la expresión Joint Venture, debemos aclarar también que no existe en el mundo ley de Joint venture salvo en China. Los antecedentes deben buscarse en las leyes de asociaciones y uniones temporales de empresas las Nº196 de 1.963 y la Nº18 de 1.982 pero sólo trataban sobre los benéficos fiscales y definían figuras.- También en el Real Decreto 623/81: sobre "inversiones extranjeras en España": que liberalizaba las inversiones extranjeras consistentes en la constitución de sociedades con capital social no superior a 25 millones de pesetas. Requisito: que la inversión realizada por un no residente fuera realizada con aportación de dinero exterior.-

Decreto legislativo 1265/86: LEY DE INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA.-

Este decreto vigente en este momento tiene definiciones más técnicas sobre las modalidades de inversión y más acorde con las categorías comunitarias:

Se esfuerza el régimen de libertad para las inversiones directas con aporta-

ción de capitales exteriores según su artículo 6to. Se dio cumplimiento a la primera directiva del Consejo (C.E.) del 11/5/60 para la aplicación del artículo 67 del Tratado de Roma: "...se suprimirán... las restricciones a los movimientos de capitales..." o sea que la C.E. concederá autorización para las transacciones entre residentes de estados miembros correspondientes al movimiento de capitales, según la lista A del decreto: A las inversiones directas provenientes de : 1) participaciones en una sociedad española, 2) de sucursales y filiales. 3) de Préstamos, inclusive los financieros de duración superior a 5 años. 4) La reinversión de beneficios: obtenidos por el inversor extranjero con el fin de obtener vínculos económicos duraderos (esto último no contemplado en la antigua ley).

Es importante saber que no está limitada a los estados miembros de la C.E.

LEY DE SOCIEDADES ANONIMAS: R. Decreto leg.1564/89

Si bien una Joint Venture puede hacerse con una Sociedad limitada, es la S.A. su ámbito propicio, tanto si una Joint Venture que comienza con un contrato entre las dos sociedades como para la "incorporated venture" que es la sociedad común de ambas partes. El capital social de la anónima, su desarrollo empresarial es el marco adecuado (aunque no el único) Hablamos de S.A. simultánea no sucesiva. La importancia de su capital con la reforma en un tope mínimo de 10.000.000 ptas. (art. 4º) sigue a la C.E. artículo 6.1 de la 2ª Directiva del Consejo de 1.976: 25.000 unidades de cuentas europeas (ECUS) antes del 30/6/92 para sociedades anónimas de la C.E. -

Las que no adapten sus estatutos o transformarse en S.L. o Colectivas: por el incumplimiento : responsabilidad personal y solidaria entre sí de los liquidadores con la sociedad de las deudas sociales.

En su caso también el Real Decreto 1750/1987: Sobre liberalización de las transferencias de tecnología y la prestación de asistencia técnica extranjera a empresas españolas.

LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA ESPAÑOLA Nº 16/1989

Trata de las : 1 - Prácticas colusorias restrictivas o falseadas de la competencia en el mercado.

2 - El abuso de posición de dominio del mercado.

3 - El Falseamiento de la libre competencia por actos desleales.

Decreto 1882/86: En España: será competente para aplicar las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado de Roma: EL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA que en España es : La Dirección General de Defensa de la Competencia (en coordinación con los departamentos sectoriales de la Administración pública).

JOINT VENTURES Y COMUNIDAD EUROPEA

Para poder exponer el tema se debe analizar los efectos de las Joint Ventures sobre la libre competencia en la comunidad.

Partamos del artículo 3º del Tratado de Roma, transcribiendo también el 1º y 2º:

Artículo 1º: por el presente tratado, las altas partes contratantes constituyen entre sí una COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

Artículo 2º: La Comunidad tendrá por misión promover, mediante el establecimiento de un mercado común y la progresiva aproximación de las políticas económicas de los Estados miembros, un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una expansión continua y equilibrada, un estabilidad creciente, una elevación acelerada del nivel de vida y relaciones más estrechas entre los estados que la integran.

Artículo 3º: a los fines enunciados en el artículo anterior, la acción de la comunidad llevará consigo, en las condiciones y según el ritmo previsto en el presente tratado a) b) c) d) e)...y en los que hace al tema que nos ocupa, f) el establecimiento de un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado común.

Debemos entonces referirnos a las normas sobre la competencia del mismo tratado cuyo capítulo 1 sección primera sobre disposiciones aplicables a las empresas se refieren los artículos 85 y 86.

El primero se refiere al sistema de prohibiciones de las restricciones a la competencia : artículo 85.1. Serán incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir, o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en:

a) Fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción.

b) Limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones.

c) Repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.

d) Aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a estos una desventaja competitiva.

e) Subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.-

2. Los acuerdos o decisiones prohibidos por el presente artículo serán nulos

de pleno derecho.-

3. No obstante las disposiciones del apartado 1 podrán ser declaradas inaplicables a:

- Cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas.

- Cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas, que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y si que:

a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos.

b) Ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte substancial de los productos de que se trate.

Artículo 86: Sobre las prácticas abusivas de las empresas:

Será incompatible con el mercado común y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado común o en una parte sustancial del mismo.

Tales prácticas abusivas podrán consistir, particularmente en:

a) Imponer directa o indirectamente precios de compra, de venta u otras condiciones de transacción no equitativas.

b) Limitar la producción, el mercado o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores.

c) Aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva.

d) Subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

Asimismo, existe el reglamento (CEE) N° 4064/89 del Consejo "sobre el control de las operaciones de concentración entre Empresas." donde se define cuando existe una operación de concentración de dimensión comunitaria de acuerdo al volumen total de negocios de las empresas y su reglamentación C 2367/90 sobre normas de aplicación del reglamento N° 4064/89.- En el caso de transferencia de tecnología se tendrán en cuenta la reglamentación Cocom de la C.E. donde trata de la naturaleza de la misma y el país de destino.

De cualquier modo, según diversos autores es muy difícil formular una idea sobre los efectos que las joint ventures puedan tener sobre la libre competencia. Hay sí hipótesis que se ensayan:

1. Dos empresas fabrican los mismos bienes: deciden hacer una joint venture

sobre esos productos: evidentemente reducirán a los competidores, lo cual no significa que haya abuso de la libre competencia.

2. Una empresa miembro de una Joint Venture sigue fabricando en forma individual los mismos productos que tiene en la J.V.: se genera una competencia sin vigor.

3. Los asociados a una joint venture la hacen para asegurarse bajos precios en materia prima: se puede dar la reducción de la intensidad de la competencia entre los socios.

SEXTO INFORME SOBRE POLÍTICA DE LA COMPETENCIA

La comisión CE ha publicado:

Nº59: ... La comisión negará a conceder exenciones al amparo del art.85.3 cuando la creación de la J.V. no ofrezca ventajas económicas sustanciales.

El Décimotercer informe Nº 55: Para evaluar en un caso específico si la creación de una Joint Venture en el campo de la producción restringe potencialmente la competencia, La Comisión podrá dirigir a cada una de las partes un cuestionario de comprobación y valerse del mismo.

Algunas preguntas: INSUMOS DE LA JOINT VENTURE: Gastos-
Know How-
Abastecimiento?

PRODUCCIÓN DE LA J.V.: las partes conocen las innovaciones tecnológica ? La producción de insumos o de productos derivados?

VENTAS DE LA J.V.: la demanda real o potencial? canales de distribución?

FACTOR RIESGO DE LA J.V.: Técnicos y Financieros de C/parte.

La comisión tiene en cuenta caso por caso producto fabricado y mercados afectados en su caso.

Para la comisión es importante la contribución que puedan hacer las J.V. a los objetivos de la C.E. convengamos en que: en un contexto internacional, la mayor parte de los J.V. debieran tener un efecto favorecedor de la libre competencia por cuanto ofrecen a las empresas Europeas los medios eficaces para lograr ó preservar competitividad en mercados en que la competencia de empresas de otros países, especialmente EEUU y Japón es muy notable.

El comisario responsable de la política de Competencia PETER SUTHERLAND (1985) preparó un informe sobre "los impactos Joint Venture sobre la competencia" s/art.85 y 86 CEE: a) Se aplicará 85.1 (acuerdos que afecten al comercio entre los estados miembros): Si la participación conjunta excede del 5% del nivel comunitario independientemente de su facturación acumulada.

b) No deberán notificar a la CE los acuerdos de Joint Venture de especiali-

zación en los que la participación conjunta no supere el 15% y la facturación total este por debajo de los 200 millones de Ecus.

En la sección 6 de documento sobre los principios reguladores de la valorización de Joint Venture en base a las normas sobre competencia de la Comunidad se dicen que hay 3 tipos de Joint Venture:

a) Las J.V. HORIZONTALES: Cuyas casas matrices competidoras y que operarán en el mismo mercado: provocan una restricción de la competencia.

b) LAS J.V. VERTICALES: Cuando dos Empresas trabajan independientemente a niveles diferentes del proceso de fabricación y quieren establecer una Joint Venture a un nivel más elevado o inferior. (entre dif. países)

c) J.V. DIAGONALES O AGLOMERADO: Entre Empresas que trabajan en procesos completamente distintos y quieren llegar a una cooperación para la construcción, ventas etc. Ej: La construcción de una nave industrial: una empresa se hace cargo de la construcción y la otra de la electricidad.

La J.V. implica por definición una cierta confianza, una lealtad, un respeto a los compromisos establecidos por las partes interesadas en colaborar en un proyecto común.

La parte extranjera: es con frecuencia minoritaria como "socio" aunque aporte la mayor parte del capital, tecnología, bienes de uso, etc. entonces debe tener especial cuidado de sus derechos en la J.V.:

a) Derecho a la información.

b) Derecho a estar representado (de la manera pactada)

c) Derecho a control

d) Derecho a retirarse y recuperar su participación

1 - Si no se respetan los acuerdos de la base de la Joint Venture,

2- O los acuerdos satélites,

3- O si hay cambios en el control o dirección de la sociedad operadora.

e) Derecho a que se empleen medios de comunicaciones ágiles: telex-fax.

Generalmente las Joint Ventures son operaciones transnacionales a largo plazo.

CASO JURISPRUDENCIAL: "Asunto Consten S.A. y Grundig-Verkaufs GMBH Vs. Comisión de la CEE (asunto 56 y 58/64): Se recurrió una decisión de la comisión que consideró contrario al art. 85 un contrato entre Grundig y Consten, por el cual ambas empresas suscribieron un contrato de representación con cesión de uso de marca con cláusulas de exclusividad sobre compras y ventas de los productos Grundig a favor de Consten en Francia y de ésta última como representante de la firma alemana en Francia. : El Tribunal consideró que "el acuerdo afectaba el comercio entre los Estados miembros."

L.J.Brinkhorst: "líneas básicas del derecho Europeo": Su definición sobre

violación o restricción de la competencia por medio de la observación de un acuerdo dice: "Si al examinar el contenido de un acuerdo no queda claro que las partes tuvieran por objetivo restringir la competencia: debe investigarse cuales serían las consecuencias de dicho acuerdo y demostrar que la competitividad quedó claramente impedida, restringida o falseada. La Comisión de la C.E.: es la única instancia que puede conceder una declaración de inaplicabilidad o de exención para cualquier acuerdo o categoría de acuerdos. Pueden ser recurridas sus decisiones ante el Tribunal con arreglo al art. 173 T^{CE}EE.

DIVERSOS TRATADOS DE COLABORACION EMPRESARIAL Y AYUDAS ACP - CE

La convención de Lomé que rige las relaciones entre la comunidad Europea y los países de Africa, del Caribe y del Pacífico, favorece la creación de Joint Venture en dichas áreas. Estos tratados a veces son marco para concretar operaciones de Joint Venture.

Artículos 1/2/p3.5/77/78/81/110 ... motiva a los países ACP en el desarrollo de la Empresa. Esta es la idea CEE a través del CDI (Centro de Desarrollo Industrial creado en 1.977 por la convención de Lomé) encargado de promover la implantación de Joint Venture en dichos países. Para ellos el concepto de Joint Venture designa: "Una empresa industrial conjunta entre dos partes ACP y CE": 1) Que comparten el riesgo financiero suscribiendo juntos la constitución del Capital Social.

2) Que ponen en común sus conocimientos de mercado sus técnicas de producción y sus competencias en materia de gestión.

Sobre el Capital: Hay partes industriales "activas" y partes financieras "pasivas": Una parte ACP activa puede ser un industrial privado, una institución parapública. En general el promotor ACP busca una asistencia financiera bajo la forma de participación en el capital o de préstamos de un socio local "pasivo" bajo unas condiciones preferenciales. Se trata generalmente del banco de desarrollo del país ACP. El socio CE "pasivo" es co-promotor. En la mayoría de los casos, se trata de un industrial cuya empresa produce ya lo que la joint venture prevé fabricar. A su vez él tratará de movilizar capitales de riesgo complementarios y obtener préstamos cerca de las instituciones de financiación del desarrollo de su país. En general una Joint Venture bien concebida es la manera más equitativa y eficaz para transferir tecnología y capitales de los países industrializados hacia los países en vías de desarrollo.

Ventajas prácticas (en la concepción de Joint Venture) Para el SOCIO ACP:

a) Tendrá un socio experimentado (CE) para hacer estudios de factibilidad de proyectos y serán menos costosos.

b) Tiene acceso a fuentes de financiación exteriores por intermedio de su

ocio CE.

c) El proyecto recibe una acogida más favorable de parte de las instituciones de financiación gracias al compromiso del socio europeo.

d) El socio ACP está mejor situado para penetrar en nuevos mercados exteriores aprovechando las redes comerciales establecidas por el socio Europeo.

e) El socio ACP puede ofrecer una mejor formación a sus directivos locales, mediante la asistencia de personal cualificado puestos a su disposición por el socio CE.

f) Tiene el sostén necesario para asegurar el aprovisionamiento de los productos y del material importado (el mantenimiento de la producción y dispone de las piezas de recambio que pueda necesitar, en breve plazo)

Para el socio CE:

a) Tiene acceso gracias a su socio ACP a mercados locales o regionales y consolida su posición en un mercado lejano.

b) Puede disponer de garantías de aprovisionamiento en materias primas locales.

c) Puede transferir a un país ACP aquella parte de su producción que requiere más mano de obra y concentrar en Europa la parte de la producción con fuerte intensidad de capital.

d) Se beneficia (en la mayoría ACP) de diferentes exenciones fiscales interesantes.

e) Está mejor cubierto contra los riesgos políticos y comerciales por su asociación con un socio local privado y/o gubernamental.

TRATADO GENERAL DE COOPERACION Y AMISTAD ENTRE ESPAÑA Y ARGENTINA

Firmado entre Argentina y España, el 3 de junio de 1988 entró en vigor luego de ser ratificado por el parlamento el 31 de agosto del 1989

TRATADO DE ITALIA CON ARGENTINA:

Se firmó en Roma el 10 de Diciembre de 1987, "tratado entre la R. Argentina y la R. Italiana para la creación de una relación asociativa particular"

DERECHO COMPARADO - Agrupaciones a tener en cuenta para hacer una Joint Venture

FRANCIA

Los países Europeos no la legislan con ese nombre pero Francia tiene los

Grupos de Interés Económico GIE (antecedente y base jurídica de las AIE Agrupaciones de Interés Económico CE) Es una de las innovaciones más interesantes que aporta la técnica jurídica para la regulación de las relaciones interempresariales".- Son contratos plurilaterales, deben inscribirse ante el Registro para su personalidad Jurídica.

ITALIA

Código Civil Italiano Regula el Consorcio en el Capítulo II.. "consorcio para la coordinación de la producción y libre cbio." la ley 377 introdujo una modificación a este artículo 2615 ter del C.Civil:... la denominada societá consortili autorizándose que las sociedades tipificadas en el código es decir las en nombre colectivo, com. simple, por acciones y de S.L. puedan asumir como objeto social la actividad prevista en el art.2602 o sea la propia del consorcio o sea: el ordenamiento o desarrollo de determinadas fases de las respectivas empresas integrantes de aquellas." (fases de la actividad de sus miembros).ley relativa a la coop. con países en vías de desarrollo 26/2/87 N°49 que posibilitó tratados como el de Italia y Argentina.

PORTUGAL

La ley portuguesa 4/73 creó los "Agrupamientos complementares de Empresa" Grupos integrados por empresarios o sociedades que tienen por finalidad alentar la agrupación de la pequeña y mediana empresa con beneficios fiscales.

BRASIL

En la ley de sociedades por acciones habla del "consorcio". En Brasil las empresas pueden constituir un consorcio para ejecutar una determinada actividad.

ARGENTINA

La ley 22903/83 introdujo a la ley de sociedades comerciales 19550 las agrupaciones de colaboración y las uniones transitorias de Empresas. Como contratos de Colaboración empresaria.

1) Las Agrupaciones de Colaboración : Son entidades constituidas contractualmente para aprovechar bienes o servicios. (no son sociedades ni su operativa se proyecta en el mercado) Ej: Todas las empresas utilizan un servicio de computación.

2) UTE: Entidades constituidas por contrato también, pero para desarrollar una obra en forma conjunta tampoco necesita de sociedad pero su operatoria se proyecta al mercado.

CHINA

Unico país con ley de JOINT VENTURE - ley de sociedades mixtas. El 1 de Julio de 1.979 entró en vigor su ley de Joint Venture : "Para fomentar la colaboración económica internacional. Por el cual se permite a las sociedades, empresas, otras entidades e individuos del extranjero asociarse dentro del territorio chino con sociedades chinas bajo el principio de la igualdad y beneficio recíproco, sujeto a autorización específica caso por caso del gobierno chino. La ley dice que todo será regido por las leyes chinas. Se permite en: 1) Explotación de energía 2) Materiales de construcción 3) Industrias químicas 4) Metalúrgicas 5) Turismo. U.R.S.S. (Actualmente C.E.I.)

Ley del 13 de Enero de 1.987 sobre "sociedades mixtas" En Moscú se creó por encargo de la academia de Economía Nacional de ese país, una escuela para la formación de directivos especialistas en Joint Ventures.

C.E.E. COMUNIDAD EUROPEA

Reglamento CEE Nº 2137/85 del Consejo del 25 de Julio de 1985 relativo a la constitución de una agrupación Europea de Interés y las AIE. Agrupaciones de Interés Económico.

CONCLUSION

Constituir una Joint Venture posibilita: Vender o promocionar en el exterior, llevar adelante las funciones de comercialización en áreas geográficas distintas y complejas para la empresa y por eso la organización en base a un socio radicado parece ser la solución más aconsejable.

IMPORTANTE: el asesoramiento legal local es fundamental para el éxito, la flexibilidad y/o la solidez teniendo en cuenta la legislación legal local (y comunitaria en su caso) o sea la legislación nacional y supranacional referente a la formación de monopolios, cartels, trust, prácticas restrictivas de la competencia o legislación sobre las posiciones dominantes.

La concentración de empresas incrementa la capacidad negociadora y la posibilidad de obtener mejores precios y condiciones y mejorar sus propios contratos de ventas. Esto se aplica también a otros consorcio- grupo- holding- centrales- agrupaciones de exportación.- agrupaciones de cooperación: Entre ellas las Joint Ventures.

BIBLIOGRAFIA

Bonvicini Daniele - "Le Joint Ventures". Técnica jurídica e prassi societaria - Milano, Italia, 1977

Le Pera Sergio - "Joint Venture y Sociedad" Buenos Aires, Argentina 1989.

Baptista Luiz O. y Durand - Barthez Pascal: "Les associations d'Enterprises (joint ventures) dans le commerce international" - Paris, Francia, 1986.

Zaldivar - Manovil y Ragazzi: "Contratos de colaboración Empresaria" - Abeledo Perrot - Buenos Aires, Argentina, 1989

Artículo del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT - 1989

Tratado de Roma - C.E.E.

Tratados de Cooperación de diferentes países.