

JOINT VENTURES

RICARDO I. SILBERSTEIN

1. *Distintos significados del término Joint venture -*

Conveniencia de relacionar el término con su contenido específico

Ya sea que consideremos a los conceptos jurídicos como datos puestos que exigen que las palabras y expresiones que la integran tengan la misma posición que las usadas en geometría¹ o que consideremos que el lenguaje jurídico tenga las mismas características de los lenguajes naturales² no hay duda que ante la variedad de sentidos con que se utiliza el término *Joint Venture* corresponde preguntarse ¿si es útil pretender relacionar este término con algún contenido en especial?

Estimamos que sí.

Si entendemos que las palabras son símbolos para representar la realidad,³ y que resultan esenciales para las relaciones entre los hombres, no hay duda que también lo son para las relaciones económicas que pretenden establecer entre ellos.

Pero esta necesidad de uniformar contenidos resulta mucho más necesaria, diría imprescindible ante el desafío que se está presentando en el mundo actual y que resulta ser la creación de los mercados comunes. En especial nos referiremos al que se pretende crear a partir del Tratado para la Constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, celebrado en Asunción (República del Paraguay) el 26 de marzo de 1991, llamado el Mercosur.

No resultando nuevos los problemas del lenguaje en el mundo de los negocios internacionales, así por ejemplo lo advirtió entre otros el jurista

¹ SOLER, Sebastián: *Fe en el Derecho*, TEA, 1956.

² CARRIÓ, Genaro: *Notas sobre Derecho y Lenguaje*, p. 44, Abeledo-Perrot.

³ NINO: *Introducción al Derecho*.

brasileño Theophilo de Azeredo Santos justamente en un trabajo referido sobre los *Joint Venture*.⁴

El término *Joint Venture*, que tiene su origen para algunos autores en los Estados Unidos⁵ para otros en Bélgica,⁶ presenta contornos imprecisos tanto en los Estados Unidos como en los países del Derecho Continental Europeo o influenciados por este último.

a) Uno de sus tantos significados se origina en los Estados Unidos cuando surge como un instituto destinado a satisfacer exigencias distintas a las *Partnership*, entre ellas la posibilidad de permitir que una *Corporation* pueda participar en ellos.

Se los ha llamado *Joint Venture* o *Joint Adventure*, que denota una relación de esfuerzos dirigidos a ciertas operaciones.

Se la ha definido como una asociación no registrada creada por las partes para realizar un negocio particular.⁷

b) También existe en los Estados Unidos la llamada *Joint Venture Corporation*, que sería la constitución de una *Corporation* para favorecer la ejecución de un subyacente contrato de *Joint Venture*,⁸ instituto que originalmente la jurisprudencia de los Estados Unidos fue reacia en admitir y que finalmente aceptó, otorgando la ventaja, entre otras, de una responsabilidad limitada y originando una *Close Corporation*.

Consideramos que ninguno de estos dos contenidos del término *Joint Venture* tienen relevancia decisiva en el Derecho Continental y especialmente en el ámbito de los países que participan del Mercosur, directamente influenciados por este derecho.

Reflejan una problemática y una normativa propia del *Common Law* referido a la estructura societaria de los Estados Unidos, y consecuentemente con los conceptos de *Corporation*, *Partnership*, *Agent*, etc., que no tienen su correlato en nuestra legislación, lo que torna inaplicable *in totum* tales contenidos.⁹

⁴ *Joint Venture*. DE AZEREDO SANTOS, Theophilo: *Temas Atuais do Direito Brasileiro*, Universidad del Estado de Río de Janeiro, Facultades de Derecho, 2 Serie, p. 209.

⁵ *Temas Atuais do Direito Brasileiro*. Universidad del Estado de Río de Janeiro, Facultades de Derecho, p. 204.

⁶ BINSTEIN, Gabriel, y GENE, Gustavo Enrique: "Algunas notas sobre los *Joint Ventures*", *LL*, 1989-A, p. 1052.

⁷ HENN, Harry: *Corporations Cases and Materials*, p. 81.

⁸ HENN, Harry: *Law of Corporation*, p. 79.

⁹ DOBSON, Juan M.: *El abuso de la Personalidad Jurídica*, p. 326. CABANELLAS DE LAS CUEVAS, Guillermo - CUEVAS, Julio Alberto: *Contratos de Colaboración Empresaria*, Heliasta.

A lo sumo pueden servir para precisar algún carácter que estimamos hacen al contenido del término *Joint Venture* en el ámbito del derecho continental europeo y en especial de los países que integrarán el Mercosur y que resultaría ser el referido a la limitación de un negocio específico.

c) También se ha utilizado el término *Joint Venture* para denotar la constitución de empresas o celebración de negocios entre partícipes de diferentes países, cualquiera sea la forma legal adoptada.¹⁰

Este sentido hace referencia a una categoría económica que se registrará por la forma legal que se adopte, a lo sumo hace hincapié en un elemento personal que tendría relevancia a los fines de aplicar el régimen del Derecho Internacional Privado, pero estimamos no resulta de utilidad jurídica usarlo.

d) Así también se ha utilizado el término *Joint Venture* para significar una forma de cooperación entre empresas independientes, que permitan una integración parcial contribuyendo con una porción de sus activos a la actividad común, pudiendo utilizar los más variados instrumentos legales asociativos o no.¹¹

Este concepto ha sido muy difundido, tanto por autores argentinos como por autores brasileños.¹²

Igualmente acá se está utilizando el término para denotar una categoría económica.

El Tratado suscripto entre Argentina e Italia se refiere al término *Joint Venture* en este sentido.

Consideramos que utilizar el término con este contenido no tiene decisiva trascendencia en el mundo jurídico atento que el negocio se registrará por las formas jurídicas que se adopte.

A lo sumo puede destacarse que cuando se utilicen distintos contratos para implementarlo se deberá considerarlos a cada uno de ellos en un contexto único.

e) Finalmente hay una corriente que ha utilizado el término en un sentido que consideramos adecuado y jurídicamente útil, el que conceptúa al *Joint Venture* como al contrato por el cual empresarios individuales o colectivos organizan sus actividades integradas en dirección a la pro-

¹⁰ Ídem nota 9.

¹¹ Ídem nota 9.

¹² DE AZEREDO SANTOS, Theophilo: ídem nota 4.

secución de un negocio de interés común sin concentrarse en el ejercicio en común de una actividad económica.¹³

La idea es no subsumirse en un esquema societario. Se busca una relación de cooperación o colaboración¹⁴ que quiere excluir relaciones sociales.

Se establecen relaciones horizontales, en el sentido que no hay subordinaciones propias del control, no existiendo, por ende, relaciones de dominación o de vasallaje.

Esto no implica que no puedan establecerse relaciones verticales en el sentido económico, es decir en la constitución de un *Joint Venture* para asegurar materia prima a una industria; siendo esencial diferenciarlo de las figuras societarias.

2. Caracteres de los *Joint Ventures*

Los caracteres básicos de los *Joint Ventures* en el sentido indicado son que no se configura una única parte de producción, no hay un único centro de imputación de actividades.

Hay ausencia de fin especulativo.

Se establecen relaciones de colaboración o coordinación.¹⁵

Se persigue un fin común.

Pero no hay ganancias a título originario de la relación.

Hay control por parte de todos los partícipes.

Se constituyen para realizar un negocio determinado.

No hay organicidad, los derechos y obligaciones recaen directamente sobre los participantes.

La representación se rige por las reglas del mandato.

El riesgo es individual.

Los aportes no forman un patrimonio diferenciado de los partícipes.

Las ventajas económicas que se generan recaen directamente sobre los participantes.

Las partes son preexistentes como empresas.

No se absorbe la totalidad de la actividad de los participantes.

Estos caracteres se dan prácticamente en casi todos los supuestos en que se ha tipificado el contrato de *Joint Venture* en los países que participan en el Mercosur.

¹³ ASTOLFI, Andrea: "El Contrato Internacional de *Joint Venture*". *RDCO*, 1981, p. 643.

¹⁴ ASTOLFI, Andrea: ídem nota 13.

¹⁵ Sobre la diferencia entre los conceptos de colaboración o cooperación, ver Enrique ZALDÍVAR - Rafael MANÓVIL - Guillermo RAGAZZI: *Contratos de Colaboración Empresaria*, p. 26.

Sin embargo se ha preferido en dichos países asignarle responsabilidad solidaria a los partícipes en los *Joint Ventures*, llamados, por Andrea Astolfi,¹⁶ operativos que serían aquellos que tienen por objeto la ejecución de prestaciones en función de una inversión (por ejemplo en los agrupamientos económicos del derecho argentino y en los grupos de interés económico uruguayos que incluso tienen personería jurídica como su símil francés) y no se prevé la responsabilidad solidaria a los partícipes en los que dicho autor llama *Joint Ventures Instrumentales* que serían aquellos que encuentran su momento causal en la organización de la ejecución de un contrato distinto a estipularse con un tercero (U.T.E. en el Derecho Argentino, Consocio en el derecho uruguayo).

Quizás por esto algunos autores asignan el término *Joint Venture* para los llamados *Joint Ventures Instrumentales*.

Entendemos que a pesar de dichas diferencias que se exhiben entre esos *Joint Ventures Operativos e Instrumentales* son sustancialmente similares, por lo que consideramos conveniente designarlos a ambos con el término *Joint Venture*.

3. *Importancia económica de los Joint Ventures*

Estos contratos son un instituto clave en el desarrollo del capitalismo actual, por lo que no es casual que en la Comunidad Económica Europea se haya logrado consenso en una legislación uniforme para asociaciones temporarias de empresas, y no se haya logrado imponer la Sociedad Anónima Europea.

Tampoco es casual que la Argentina los pretendiera tipificar en 1983 con la U.T.E. y los Agrupamientos de Colaboración, que Brasil lo hiciera con los consorcios y que en Paraguay se refirieran a ellos cuando se discutió en el Senado el proyecto (actualmente vigente) del Código Civil Unificado.

El grado de concentración de capital del mundo actual prioriza más un instituto legal que permita relaciones transitorias o de objetivos limitados que respeten la libertad de las partes que quizás la Sociedad Anónima por 99 años.

Las características fundamentales que presenta el mercado actualmente es la transitoriedad,¹⁷ lo que ha acelerado y modificado notable-

¹⁶ ASTOLFI, Andrea: Ídem nota 13.

¹⁷ Conferencia de Néstor P. BRAIDOT sobre "Marketing Total e Internacionalización de Negocios en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)". Organizada por la Cámara de Comercio Italiana de Rosario el 4 de octubre de 1991.

mente el ritmo de la comercialización. Las empresas imponen un producto y ya están estudiando cuál va a ser el que lo va a reemplazar, y todo sin perjuicio de que sus competidoras operan para imponer los propios

Esta aceleración en la sustitución de los productos que se ofrecen en el mercado exige no sólo por motivo de costos, sino para adecuarse a estas modalidades mutables, un permanente cambio en las relaciones con proveedores, comercializadores, marcas, etc., que justifican en mayor medida relaciones contractuales más o menos transitorias, que las estructuradas y rígidas relaciones societarias.

Todo esto ha llevado a que las empresas líderes y las que no lo son con más razón, se organicen y reorganicen para llegar al mercado con alguna innovación semanas antes que su competencia, originando lo que se ha dado en llamar la empresa hueca (*The Hollow Corporation*) que compra sus partes en un lugar del mundo en que se consiga la mejor calidad, el menor precio, las hace ensamblar donde más le convenga y por el medio más expeditivo las coloca en el mercado más conveniente.¹⁸

Estas ágiles relaciones contractuales facilitan la promoción y penetración de productos, alcanzando mercados de difícil acceso.¹⁹

Permite la cooperación para afrontar grandes emprendimientos originados en licitaciones públicas o privadas.

Tienen una gran adaptabilidad a las peculiaridades del negocio.

En algunos casos han servido como una forma de reglamentar las inversiones extranjeras.²⁰

Permite integrar recursos complementarios.

Satisface la exigencia de que las empresas participen directamente en las consecuencias de un resultado económico dado, manteniendo la propia autonomía jurídica.²¹

Cuando se los utiliza para la explotación de Yacimientos Minerales o de otro tipo asegura la propiedad de las *partner* del producto que se extrae.

Todo esto hace que se discuta sobre los *Joint Ventures* en todos los foros empresarios o jurídicos del mundo.

¹⁸ LE PERA, Sergio: Ponencia en el IV Congreso de Derecho Societario, realizado en Mendoza en 1986.

¹⁹ DE AZEREDO SANTOS, Theophilo: Ídem nota 4

²⁰ La reciente Ley de *Joint Venture* en la República Popular China. Emilio CÁRDENAS. LL.

²¹ ASTOLFI, Andrea: Ídem nota 13.

4. *Naturaleza jurídica de los Joint Ventures*

Respecto de la naturaleza jurídica de estos *Joint Ventures* la doctrina es unánime en considerarlos contratos —y quizás la mayoría también coincide en admitirlos como contratos plurilaterales— en el sentido de que pueden participar de ellos más de dos partes.

Se discute si son de organización, pero tal discusión se presenta fundamentalmente a raíz del alcance que se le dé a esta expresión. Si se la considera que tiene por significado una organización funcional en un plano económico, los *Joint Ventures* serán contratos de organización. Pero si se la considera como referida a que organiza manifestaciones de voluntad orgánica (a través de órganos) no lo serán.

Igual problema se plantea si se los debe considerar como contrato asociativo o no.

Al respecto, en nuestra doctrina, para Efraín Richard los contratos asociativos originan necesariamente una persona jurídica²² y contrariamente en este país otro sector doctrinario, por ejemplo Raúl Etcheverry,²³ y en el Derecho Comparado, Messineo,²⁴ en Italia, dice que en la relación asociativa no se origina necesariamente una autonomía patrimonial propia de la sociedad o constituyen una persona jurídica.

La problemática también acá, está en el alcance que se le dé al concepto "asociativo".

Si se entiende por ello el referido a toda relación contractual que persigue un fin común, observaremos que en este caso no siempre surgen sujetos de derecho.

En definitiva, estimamos que estamos ante un contrato plurilateral, de categoría, no organizativo en el sentido que no hay una voluntad social orgánica y asociativa en cuanto se persigue un fin común. En ellos no operan los supuestos de nulidad y resolución propios de los contratos bilaterales.

5. *Joint Ventures no tipificados (o innominados) en el ámbito de los países previsiblemente signatarios del Mercosur*

Como ya lo hemos referido, en algunos países del Mercosur se los ha tipificado, pero eso no implica que aun en ellos puedan celebrarse *Joint*

²² RICHARD, Efraín: "Contratos Asociativos o de Colaboración. Clasificaciones", *RDCO*, 1990-B, p. 597.

²³ ETCHEVERRY, Raúl: Ponencia presentada en el IV Congreso de Derecho Societario.

²⁴ MESSINEO, Francesco: "Manual de Derecho Civil y Comercial", t. V, p. 304.

Ventures en el sentido expresado, fuera de las tipificaciones allí previstas y que obviamente no se inscribieran en ningún Registro (exigencia, esta última, establecida tanto en el Brasil, como en el Uruguay y en la Argentina para los supuestos típicos).

No hay duda que la regulación crea mayor seguridad e impide caer en las consecuencias de la temida Sociedad de Hecho o Irregular que en la Argentina implican responsabilidad solidaria e ilimitada de los socios por las obligaciones sociales, inoponibilidad del contrato, la posibilidad de que cualquiera de los socios obligue a la sociedad entre otras características. En el Uruguay implicaría responsabilidad solidaria de los socios, art. 39, ley 16.060 e inoponibilidad del contrato frente a terceros, art. 37.

En el Brasil se las considera como sociedades no personificadas²⁵ con la responsabilidad que ello conlleva y originando el art. 303 del Código de Comercio brasileño ciertas perplejidades y al que se refiriera el célebre jurista brasileño Teixeira de Freitas,²⁶ manifestando que dichas Sociedades de Hecho no pueden dar efectos futuros del contrato social aunque sí efectos ya producidos. En forma similar, Paraguay se refiere a ellas en los arts. 966 y 967 de su Código Civil, que establece que las sociedades adquieren personalidad jurídica desde su inscripción en el Registro correspondiente, no pudiendo adquirir el dominio sobre bienes registrables aportados por los socios, no siendo oponible a terceros ninguna estipulación no registrada que se aparte del régimen establecido por el Código.

En todos los regímenes se producen graves consecuencias.

Tales son las inseguridades producidas que en el Anteproyecto del Código Civil y Comercial Unificado de la República Argentina se han eliminado a las Sociedades de Hecho e Irregulares, supliéndolas por un concepto de sociedad residual más benigna que abarcaría todas las relaciones societarias irregulares, de hecho y atípicas.

De cualquier manera, las relaciones contractuales aquí previstas bajo el término *Joint Venture* no tendrían por qué originar una sociedad de hecho en los países mencionados que tienen conceptualizada la noción de sociedad, si bien no en forma idéntica, no de manera tan disímil. Al respecto, me remito al art. 959 del Código Civil paraguayo, a los arts. 1º, 3º y 4º de la ley uruguaya y al art. 287 del Código de Comercio brasileño, y a la definición que en el Brasil efectúan sus juristas.²⁷

²⁵ ARRUDA MIRANDA JR., Darcy: "Curso de Direito Comercial", vol. II, p. 36.

²⁶ TEIXEIRO DE FREITAS: Additamento I, p. 170.

²⁷ ARRUDA MIRANDA JR., Darcy: Ídem nota 25.

6. Régimen de los Joint Ventures tipificados en la Argentina

Al respecto, la Argentina, en virtud de la ley 22.903, en 1983, tipificó bajo el concepto de Contratos de Colaboración a los Agrupamientos de Colaboración y a las Uniones Transitorias de Empresas.

Definiendo a los Agrupamientos de Colaboración como una organización común, permanente hasta el límite fijado por el art. 369, 2º, establecida por dos o más empresarios (individuales o colectivos) que tiene por finalidad facilitar o desarrollar fases de su propia actividad empresarial en beneficio propio o de perfeccionar o incrementar su resultado.²⁸

Se evita que se relacionen con el mercado.

No es un contrato de organización jurídica, atento a que no se regula un organismo que exprese la voluntad social.

Las ventajas que genera son aprovechadas directamente por sus miembros.

No puede ejercer funciones de dirección sobre la actuación de sus intereses.

Se pueden constituir por un plazo máximo de diez años.

Las partes que la suscriben pueden ser tanto empresarios individuales como colectivos que desarrollen actividades económicas civiles como comerciales.

La responsabilidad de sus miembros es solidaria e ilimitada, aceptándose la previa excusión, y no habiendo solidaridad cuando el acreedor sabe que la obligación se contrajo por cuenta de un partícipe.

No cuenta con patrimonio propio, pero se genera con los bienes de la agrupación un condominio o comunidad que configura un verdadero patrimonio de afectación²⁹ que durante su vigencia no puede ser agredido por los acreedores de los partícipes.

Cuentan con dirección y administración, aplicándose las normas del mandato respecto de sus relaciones con terceros.

La modificación del contrato se adopta por unanimidad y las decisiones que hacen a la realización del objeto, con mayoría.

No son sociedades ni sujetos de derecho.

Se inscriben en el Registro Público de Comercio, el que previamente efectúa un control de legalidad.

Se puede observar que estamos ante un supuesto tipificado de *Joint Venture* operativo bajo el título de Agrupamiento de Colaboración.

²⁸ ZALDÍVAR, Enrique - MANÓVIL, Rafael - RAGAZZI, Guillermo: Ídem nota 15.

²⁹ DOBSON, Juan M.: Ídem nota 9.

También la reforma a la Ley de Sociedades argentina por la ley 22.903 incluyó a las Uniones Transitorias de Empresas que serían aquellas combinaciones empresarias en las que, preservándose la individualidad de la gestión empresarial de cada miembro o partícipe, se define con precisión el tipo concreto de obra, de servicio o suministro que motivó su constitución.

En un contrato de coordinación empresarial se pretende conseguir el fin común mediante una división del trabajo.

No son sociedades ni sujetos de derecho.

Los vínculos de su representación con terceros se rige por las reglas del mandato.

Salvo disposición en contrario, no se presume solidaridad.

Las resoluciones se adoptan por unanimidad.

El plazo de duración es el que dure la obra, servicio o suministro.

Puede perseguir un lucro que se imputa a los partícipes.³⁰

Se inscriben en el Registro Público de Comercio, el que, previo a su inscripción, efectúa un control de legalidad.

En este caso estaríamos ante un *Joint Venture* instrumental tipificado.

La doctrina argentina en general está conteste en que la falta de inscripción en el Registro Público de Comercio de estos Contratos de Colaboración no genera la aplicación del régimen de las Sociedades de Hecho o Irregulares.³¹

Siendo destacable que la jurisprudencia argentina que anteriormente veía una relación societaria en casi toda relación parciaria, ha comenzado a distinguir estas figuras contractuales de las societarias, así en el fallo "Colva S.A. c/Conciso CISA" del 12/2/87 C. Comercial, Sala A, Capital Federal, y "Calzetta Antonio c/Coordinadora de Servicios R.A.S.A.".

Pero, a pesar de que la tipificación de las mismas otorga seguridad para su uso, no han sido muy utilizadas en la Argentina. Por ejemplo, al 31 de julio de 1989 habían inscriptas en la Capital Federal 39 Agrupamientos de Colaboración y 269 Uniones Transitorias de Empresa; en la Provincia de Buenos Aires, 2 Agrupamientos de Colaboración y 24 Uniones Transitorias de Empresa,³² y en la ciudad de Rosario (Provincia de Santa Fe) al 30 de octubre de 1991 existían 44 Uniones Transitorias de Empresa y 2 Agrupamientos de Colaboración.

³⁰ ZALDÍVAR, Enrique - MANÓVIL, Rafael - RAGAZZI, Guillermo: Ídem nota 15.

³¹ DOBSON, Juan M.: Ídem nota 9. OTAEGUI, Julio C.: *Concentración Societaria*, ZALDÍVAR, Enrique - MANÓVIL, Guillermo - RAGAZZI, Guillermo: Ídem nota 15.

³² ZALDÍVAR, Enrique - MANÓVIL, Rafael - RAGAZZI, Guillermo: Ídem nota 15.

Se pretende adjudicar su escasa utilización a la recesión económica que aquejó a nuestro país en estos últimos años, a la falta de divulgación del instituto, al rígido tratamiento fiscal, laboral y previsional a que son sometidas.

Todo se agrava con la responsabilidad solidaria de los Agrupamientos de Colaboración, lo que explica su menor utilización que las Uniones Transitorias de Empresa donde no existe tal responsabilidad, y ello sin perjuicio que la realidad económica en donde se insertan las Uniones Transitorias de Empresa (las licitaciones privadas o públicas) ha sido quizás más beneficiosa que la referida a los Agrupamientos.

7. Régimen de los Joint Ventures tipificados en el Uruguay

Por otra parte, la República Oriental del Uruguay también ha tipificado recientemente estos contratos en la ley 16.060, bajo el título "Grupos de Intereses Económicos y Consorcios".

Definiendo a los Grupos de Intereses Económicos como aquellas organizaciones constituidas para facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros o mejorar o acrecer los resultados de la actividad.

No dan lugar a la obtención ni distribución de ganancias y pueden constituirse sin capital.

Son personas jurídicas, se inscriben en el Registro Público de Comercio, la responsabilidad de sus miembros es solidaria y se aplica subsidiariamente lo dispuesto para las sociedades colectivas.

Es de destacar que si bien estos Grupos de Intereses Económicos son Personas Jurídicas, al no poder perseguir ganancias y poderse constituir sin capital, no son sociedades.

Esta regulación se aproxima a los Grupos de Intereses Económicos franceses y nos ubica ante un *Joint Venture* operativo tipificado.

La regulación uruguaya también regula los consorcios; que son vinculaciones temporarias para la realización de una obra, la prestación de un determinado servicio o suministro de ciertos bienes.

No están destinados a obtener y distribuir ganancias, no tienen personería jurídica, no se prevé responsabilidad solidaria para sus miembros. Se inscriben en el Registro Público de Comercio, y las vinculaciones con terceros se regulan por las reglas del mandato.

En este supuesto nos encontramos con un *Joint Venture* instrumental tipificado.

Estando reguladas dichas figuras tanto en la ley argentina como en la uruguaya dentro de la Ley de Sociedades Comerciales.

8. Régimen de los Joint Ventures tipificados en el Brasil

Igualmente Brasil tipifica alguno de los supuestos de estos contratos en la Ley de Sociedades por Acciones bajo el título de Consorcios en los arts. 278 y 279.

Se destina para la ejecución de un determinado emprendimiento, no hay presunción de solidaridad, cada partícipe responde por las obligaciones que contrae, se puede pactar la solidaridad, y no tienen personalidad jurídica.

En general han sido muy utilizados en obras públicas, como por ejemplo, en la construcción de algunos de los trechos del Metro paulista.³³

Parecería que se refiere al *Joint Venture* instrumental en la clasificación de Astolfi.

9. Aspectos de los Joint Ventures en el Paraguay

Igualmente, en el Paraguay, cuando se discutió en el Senado el entonces Proyecto de Código Civil Unificado, el senador Raúl Sapena Pastor, en la sesión del 29 de agosto de 1985, refiriéndose al art. 670 del Proyecto que considera los contratos innominados, manifestó que son tan importantes y frecuentes como los nominados.

Refiriéndose a los Consorcios que se hicieron presentes y que actuaron en el Paraguay a raíz de los grandes emprendimientos de Itaipú y Yaciretá; en su exposición, dicho senador los definió como Contratos de Agrupación momentánea de empresa concluidos entre dos o más personas físicas o jurídicas que se comprometen a ejecutar, cada una en lo que le concierne, prestaciones distintas en vista de una operación común determinada, no dando tales contratos nacimiento a una sociedad y no confiriendo personalidad moral o jurídica.³⁴

Con posterioridad se sancionó en este país la ley 117/91 que regula los contratos de riesgo compartido.

Es decir, que todos los países que resultarían signatarios del Mercosur, en mayor o menor medida tienen presente estos contratos.

10. Joint Ventures en el Estatuto de la Empresa Binacional Argentino-Brasileña

Por otra parte, el Tratado para el establecimiento de un Estatuto de Empresas Binacionales Argentino-Brasileñas prevé el Estatuto que regulará la Empresa Binacional.

³³ ARRUDA MIRANDA Jr., Darcy: Ídem nota 25.

³⁴ Código Civil República del Paraguay, 1986, Gaceta Judicial Extra. Fundamentación en el Senado del Proyecto de Código Civil del Senador Raúl Sapena Pastor de 1985.

En dicho Estatuto no se establece un régimen supranacional sino que en virtud de su art. 3º, primer párrafo, se establece que la empresa binacional podrá revestir la forma jurídica admitida por la legislación del país elegido para la sede social.

Si bien el citado Estatuto, cuando regula la empresa binacional menciona los términos sede, capital social, órgano de administración y fiscalización, lo que denotaría que se está refiriendo exclusivamente a sociedades. Coincidimos con Raúl Etcheverry³⁵ que, en virtud de que el art. 3º del Estatuto no lo prohíbe, sería posible la implementación de una Empresa Binacional bajo la forma de alguno de los supuestos de *Joint Ventures* tipificados en las legislaciones de Argentina, Brasil y Uruguay.

Si bien estas figuras tipificadas no tienen sede en el sentido estricto de la palabra, es decir como lugar donde se encuentra la dirección y administración de la entidad, estimamos que deberán adoptar la forma del país donde se realice la inversión o donde se efectúe la obra o servicio, a fin de cumplir con la exigencia del mencionado art. 3º del Estatuto.

11. *Joint Venture en el Derecho Internacional argentino*

Respecto de los *Joint Ventures* en el marco del Derecho Internacional Privado en la Argentina, es dable destacar que siendo contratos estas figuras, en los supuestos de *Joint Ventures* de carácter internacional no tipificados en la legislación argentina —es decir que no adopten la forma de las Uniones Transitorias de Empresas o de Agrupamientos de Colaboración— se podrá pactar la aplicación de un derecho extranjero al mismo, es decir su autonomía conflictual, referida ésta en el sentido de ser el derecho de las partes a elegir por declaración de voluntad el derecho aplicable al contrato.³⁶

Sin embargo, en los *Joint Ventures* internacionales que adopten una forma tipificada en la Argentina, es decir Uniones Transitorias de Empresas o Agrupamientos de Colaboración, sólo se podrá admitir la autonomía conflictual en aquellas normas que no sean imperativas por no hacer a la estructura propia del tipo o de policía de aplicación.³⁷

³⁵ ETCHEVERRY, Raúl: "Empresas Binacionales Argentino-Brasileñas: Un nuevo Instrumento de Integración", *RDCO*, 1990-B, p. 555.

³⁶ GOLDSCHMIDT, Werner: *Derecho Internacional Privado*.

³⁷ BOGGIANO, ANTONIO: *Sociedades y Grupos Multinacionales*.