

Alternativas a la UTE: El joint venture

Ignacio Valenzuela Cano

Abogado. Director Dpto. de Derecho Mercantil de HispaColey

Las alianzas empresariales

En estos momentos de dificultad económica, a las pequeñas y medianas empresas les puede resultar especialmente útil seguir aquel viejo axioma de que *la unión hace la fuerza*, a cuyo efecto vamos a repasar uno de los modelos de alianza entre empresas que cabe emplear: el joint venture o empresa conjunta.

No se trata de un modelo de alianza meramente teórico, sino que su utilización cada vez es mayor en la práctica jurídico-económica española, teniendo una gran implantación en los países anglosajones y en el sector de la inversión internacional. Sirvan de ejemplo de esa utilización el joint venture creado entre Fadesa y Addoha, el primer grupo inmobiliario marroquí; el joint venture formado entre GE Real Estate Iberia y Coperfil Inmobiliaria, para el desarrollo del nuevo centro logístico del Grupo Cortefiel en Aranjuez; y el joint venture suscrito entre la promotora inmobiliaria navarra Construcciones Flores y la compañía holandesa Bouwfonds Property Development, para promover proyectos de construcción residencial en el norte de España.

Asimismo la constitución de sociedades conjuntas es una de las formas de colaboración público-privada que contempla la legislación administrativa y las disposiciones comunitarias al tratar la conocida como *Colaboración Público-Privada «institucionalizada»* (CPPI), mediante la creación de entidades de capital mixto o economía mixta; colaboración público-privada en la obra

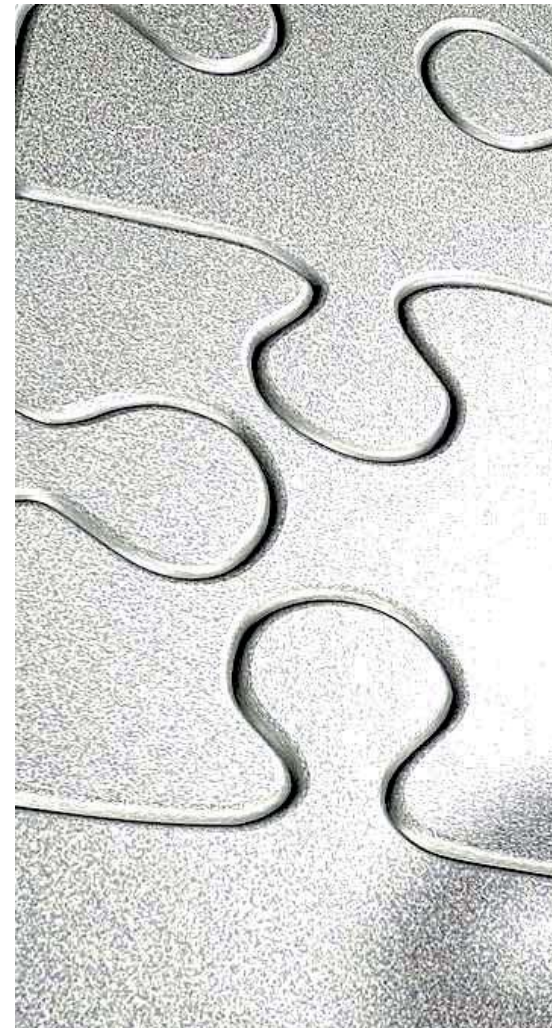
civil que algunos analistas económicos consideran la única salida posible para mitigar la debacle en la que está sumida la actividad de la construcción, ante la dificultad de que el subsector de la edificación residencial mejore, y a la vez mitigar la singular caída del empleo asociado a la misma, y no aumentar el déficit público de nuestro país. No en vano la Ley de Economía Sostenible de 4 de marzo de 2011, regula algunas formas de financiación de las sociedades de economía mixta constituidas para la ejecución de contratos públicos.

El joint venture

Pero centrémonos en el joint venture. Se trata de una figura no tipificada o regulada expresamente por la legislación española, con la que los empresarios intervinientes pueden bien celebrar acuerdos de cooperación empresarial sin dar lugar a la constitución de una sociedad conjunta (Joint Ventures contractuales o no societarios; *non-equity joint ventures*), o bien acordar la constitución de una sociedad conjunta dotada de unos estatutos sociales adaptados a los especiales requerimientos de las sociedades que la integran (*Corporate Joint Venture*).

En este último caso, la "sociedad conjunta" puede revestir cualquiera de las formas sociales previstas en nuestro Derecho de Sociedades, aunque para instrumentar las sociedades conjuntas lo habitual es acudir a la forma Sociedad de Responsabilidad Limitada, en tanto que es el prototipo de sociedad "cerrada", lo que es especialmente re-

levante en estas sociedades conjuntas porque el acuerdo "joint venture" tiene, como todo contrato, una eficacia limitada a las partes que lo suscriben, por lo que no sería oponible a los sucesivos adquirentes de las acciones o participaciones sociales. En tal sentido, el "joint venture" es un acuerdo de carácter contractual, cuya naturaleza podría



asimilarse a un "pacto parasocial" o "extraestatutario", aunque algunos autores lo califican de "acuerdo metaestatutario" en tanto que contractualmente los estatutos sociales se hallan subordinados al "acuerdo de base" o "joint venture".

El contenido habitual del "joint venture" consiste en un "acuerdo de base" en el que se trata de conseguir que exista coherencia entre el objetivo básico de los empresarios participantes en la alianza, y el resto de los documentos jurídicos en los que se articula esa alianza, entre los que se incluyen tanto los estatutos sociales de la "sociedad conjunta" como otros posibles acuerdos a celebrar (comúnmente llamados "acuerdos satélites" por girar alrededor de aquel "acuerdo de base"). Asimismo suelen incluirse pactos dirigidos a garantizar que todos los empresarios participantes controlan de modo conjunto la "sociedad conjunta", regulando el reparto del poder de decisión y la estructura del órgano de administración de la sociedad, así como la participación de cada sociedad en el mismo. También es habitual incluir mecanismos que propicien la primacía indirecta del "acuerdo de base" sobre los "acuerdos satélites" y sobre los estatutos sociales de la sociedad conjunta, así como mecanismos para la solución de conflictos internos.

Otros modelos de alianza empresarial

Entre las opciones de crecimiento de que disponen las PYMES, los consultores aconsejan, cada vez más, adoptar soluciones "flexibles" de colaboración estraté-

gica, en detrimento de las tradicionales fusiones (fusiones y adquisiciones; M&A), cuya vocación de unión definitiva previa extinción de las empresas a fusionar en algunos casos, hace que no sean aceptadas de buen grado por las empresas que desean mantener su propia identidad y plan de futuro. Inconvenientes que se obvian en estos otros modelos de alianza entre empresas como el joint venture, que permiten mantener a las PYMES la autonomía y flexibilidad que les es propia, y a la vez tener acceso a los recursos y capacidades necesarios para competir en el mercado.

Junto al joint venture, el otro modelo de cooperación en la consecución de un negocio entre varias empresas, estaría compuesto por la conocida Unión Temporal de Empresas (UTE). La UTE es una mera unión contractual, carente de personalidad jurídica propia, formalizada mediante escritura pública otorgada por sus empresas miembros, en la que nombran un gerente común con poderes expresos, y cuyo objeto será desarrollar o ejecutar exclusivamente una obra, servicio o suministro concreto (Ley de 26 de mayo de 1982). Al tratarse de una mera unión contractual, los acuerdos en el seno de la UTE requieren el consentimiento de todos los miembros de la UTE, cuyos representantes se reúnen en el llamado "comité de gerencia".

Pero al carecer de personalidad jurídica, no existe separación patrimonial entre un patrimonio social —que no existe— y el patrimonio de las empresas miembros, por lo que las empresas miembros responden de las deudas contraídas a través de dicho Gerente de forma ilimitada y solidaria. Sin embargo, esto no ocurre en el joint venture si se acuerda constituir una sociedad conjunta (*Corporate Joint Venture*), dado que la "sociedad conjunta" y las sociedades participantes tienen su propia personalidad jurídica, y por tanto cada una posee su propio patrimonio, sin que a priori exista una comunicación de responsabilidad entre ellas.

