

## LE JOINT-VENTURES

*Giambattista Negretti  
Presidente Commissione Relazioni Internazionali  
Consiglio Nazionale dei Ragionieri e Periti Commerciali (Italia)*

### 1 – INTRODUZIONE

### 2 – LA FUNZIONE DI ACCORDI IN JOINT-VENTURE

### 3 – LE DIFFERENTI FORME DI JOINT-VENTURES

#### 3.1 – Contractual joint-ventures

#### 3.2 – Le joint-venture corporations

- Aspetti contabili

- Aspetti fiscali

### 4 – IL PROGRAMMA DI COLLABORAZIONE TRA ITALIA E PAESI DELL'AMERICA LATINA

### 1 – INTRODUZIONE

In questi ultimi anni l'interesse degli imprenditori verso le "joint-ventures" ha chiesto anche alla professione economico-contabile di approfondire i propri studi nella materia.

La globalizzazione dei mercati aumenta il numero dei processi di integrazione tra imprese al fine di rendere più funzionali gli investimenti e meglio utilizzare le risorse complementari esistenti presso le diverse imprese.

Non è facile dare una definizione alla "joint-venture" poiché la stessa può rappresentare le più svariate forme di collaborazione o di cooperazione imprenditoriale.

La "joint-venture" può essere definita come "un affare di progetto separato che ha come finalità di produrre un utile ai membri di un gruppo" oppure può essere definita come "un accordo tra due o più parti per controllare un affare e contribuire con le loro risorse al suo buon risultato".

In questi casi la durata della "joint-venture" è limitata al compimento dell'affare o del progetto.

Molti sono gli esempi che vengono indicati come "joint-ventures", tra questi: la stipulazione di contratti di licenza per lo sfruttamento di tecnologie, la costruzione di stabilimento per la produzione in comune tra soci paritetici, l'accordo di collaborazione industriale per la costruzione di parti di un prodotto, l'accordo tra un gruppo d'impreses per l'aggiudicazione di un appalto o di un incarico di consulenza, ecc.

In particolare il termine di "joint-venture" viene utilizzato ad indicare una collaborazione a livello internazionale.

La collaborazione tra imprese permette di:

- trasferire le tecnologie dalle stesse alla "joint-venture" mantenendole anche nella disponibilità delle cedenti;
- migliorare i processi produttivi dei "ventures" mediante la complementarità delle tecnologie trasferite;
- meglio utilizzare le conoscenze di marketing e distribuzione delle singole imprese con integrazione delle conoscenze e delle procedure;

- effettuare delle produzioni con applicazione di procedure più razionalizzate che portano ad economie di scala e a vantaggi produttivi;
- ripartire il rischio connesso all'affare o al progetto.

La dottrina italiana ha considerato molti aspetti dei rapporti di collaborazione che possono identificarsi nella “joint-venture” e tra questi la creazione di “associazioni temporanee tra imprese” ed i “consorzi con attività esterna”, esaminandone i problemi di diritto amministrativo e di diritto tributario.

Lo strumento della “joint-venture” si è affermato negli ultimi quindici anni come prassi nel commerciale internazionale, soprattutto nei rapporti tra i Paesi più industrializzati e quelli in via di sviluppo, anche se la “joint-venture” con il tempo ha indirizzato la propria struttura da accordo di cooperazione a contratto societario e ciò nonostante il successo ottenuto dall'accordo di “joint-venture” che è legato, nella massima parte, alla flessibilità e possibilità di modificare il modo di regolare il contenuto dello stesso in relazione al tipo di affare, modifiche queste di difficile realizzazione in presenza di norme imposte dalla legge come nel caso di attività comune svolta tramite una società.

La ricerca dei vantaggi in precedenza citati ha trovato nella “joint-venture” uno dei mezzi per il raggiungimento degli stessi ed ha spinto i partners internazionali ad adottare accordi capaci di permettere loro di realizzare la penetrazione nei mercati.

Questa penetrazione, per le medie imprese italiane, prima limitata al mercato europeo è oggi sempre più indirizzata verso Paesi di altre regioni ed in particolare, dopo un periodo rivolto verso l'Est Europeo, verso il Sud America.

## **2 – LA FUNZIONE DI ACCORDI IN “JOINT-VENTURE”**

Nonostante le difficoltà che esistono nel definire la “joint-venture” nei suoi aspetti giuridici, la diffusione degli accordi in “joint-venture” è in continuo aumento, soprattutto nel caso di accordo che preveda la costituzione di società di capitali tra le imprese interessate per gestire un sottostante accordo in “joint-venture”.

Quest'ultima forma è la più utilizzata nei rapporti tra economie avanzate ed economie in via di sviluppo poiché permette alle imprese collocate in quest'ultima economia di partecipare direttamente alla gestione dell'affare congiuntamente all'operatore proveniente dalle prime economie.

La libera circolazione dei capitali ed il processo di concentrazione industriale a livello internazionale favoriscono sempre più gli accordi tra imprenditori e le “joint-ventures” rappresentano sotto il profilo “negoziale” uno degli strumenti di cooperazione che permettono ai contraenti di realizzare un obiettivo di interesse comune con l'integrazione delle risorse e delle attività degli uni e degli altri e possibilità di operare con parità di diritti e doveri.

Quest'ultima situazione è confermata dall'elevato numero di accordi esistenti tra grandi imprese delle aree più industrializzate per conseguire insieme dei risultati in un “affare” senza con ciò assumere rapporti di natura patrimoniale durevoli.

Diversa è invece la situazione quando l'accordo di “joint-venture” nasce dall'interesse di un imprenditore di un Paese industrializzato che intende utilizzare le proprie esperienze e non limitarle al proprio spazio operativo ma allargarlo ad altri mercati, soprattutto in quelli in via di sviluppo.

In questo caso l'impresa deve individuare lo strumento più semplice che permetta nello stesso tempo di essere idoneo per il raggiungimento dello scopo nel rispetto delle leggi locali e che strutturalmente rappresenti l'accordo con l'imprenditore del Paese dove si intende operare.

La scelta ricade spesso, per dare esecuzione all'accordo, sulla “Corporated joint-venture” espressione questa che rientra nella più generica “joint-venture” e che permette da una parte all'imprenditore del Paese ove viene collocata l'attività di partecipare in modo attivo (assunzione di partecipazione nel capitale sociale della “corporated joint-venture”) con l'investitore straniero al

rischio d'impresa ed alla sua gestione e da un'altra parte allo Stato dove viene gestita l'impresa di effettuare un controllo diretto sulla nuova impresa.

Nell'accordo internazionale tra imprese gioca quindi una parte importante la legislazione del Paese che ospita l'attività che trae origine dall'accordo.

Se la legislazione è "aperta" vale a dire non condiziona gli investimenti e disinvestimenti stranieri o i contratti tra residenti e stranieri la scelta normalmente ricade su un "Contractual joint-venture", nel caso di limitazioni la strada da seguire è quella della creazione di una "Corporated joint-venture" che si è soliti indicare in una società di capitali, e quindi con limitazione di responsabilità per i soci sia stranieri che locali, con lo scopo di dare esecuzione ad un sottostante contratto che costituisce la vera "joint-venture" e ne regola la conduzione.

Gli aspetti giuridici del contratto di "joint-venture" richiamati evidenziano accordi tra le parti che possono o meno prevedere partecipazioni di capitale congiunte tra le parti oppure solo interventi nelle procedure senza apporti di capitale o investimenti.

In ogni caso il successo dell'accordo è condizionato dal buon funzionamento del processo di integrazione delle risorse e delle conoscenze, soprattutto tecnologiche e di mercato, delle parti che devono permettere una stabilità nel loro rapporto.

Essenziale quindi che la "joint-venture" possa imporsi con tempestività e capacità produttiva o commerciale nel mercato al fine di crearsi spazi nella domanda ed ottenere un effetto positivo nell'azione di concorrenza ad altre imprese esistenti.

La ricerca del "partner", i tempi e modalità delle trattative prima di giungere all'accordo, le fasi di applicazione delle strategie rappresentano i fattori principali di valutazione delle reali possibilità di un successo sin dall'inizio di vincere la sfida al mercato.

I tempi brevi per il raggiungimento dell'accordo sono da una parte garanzia di riservatezza e da altra parte risparmio di costi con benefici sia in termini operativi sia economici.

### **3 – LE DIFFERENTI FORME DI JOINT-VENTURES**

#### **3.1 - Contractual Joint-Venture**

I contratti di "joint-venture" negli anni 1970 avevano come scopo la realizzazione di un affare, solitamente di breve durata, ben precisato nel contratto.

Attualmente i contratti di "joint-venture" hanno carattere più duraturo e permettono ad una parte (l'investitore straniero) di insediare gli affari della propria impresa nel mercato dove intende svolgere gli stessi ripartendo gli oneri e le competenze con il contraente locale.

Nell'ambito dei "contratti di "joint-venture" si possono quindi distinguere quelli che hanno per oggetto l'esecuzione di una prestazione con un terzo, che possono essere definiti contratti di "joint-ventures" strumentali e quelli che hanno per oggetto l'esecuzione di diverse prestazioni nel tempo e che richiedono un investimento, che possono essere definiti contratti di "joint-ventures" operative.

Quest'ultima rappresenta la formula più ricorrente oggi sul mercato internazionale. Non richiede l'acquisto di una partecipazione azionaria ma permette di effettuare investimenti all'estero ed è valida per dare esecuzione alla volontà dei contraenti che nel predisporre un regolamento di interessi non sottopongono lo stesso a norme nazionali spesso ostacolo per la buona conduzione degli affari comuni.

Il contratto di "joint-venture" operativa permette di integrare le risorse complementari delle imprese contraenti e l'obiettivo, vale a dire il risultato economico dell'attività esercitata in "joint" è immediato con l'esecuzione dell'affare.

In particolare viene favorita la forma della "joint-venture" operativa nei casi in cui le finalità dei partecipanti possano essere raggiunte in modo soddisfacente attraverso il coordinamento delle prestazioni di competenza di ciascuno di essi.

Tipico è il caso di contratto di “joint-venture” in occasione di gare d’appalto o di esecuzione di opere con il sistema cosiddetto di “chiavi in mano” che comportano il coordinamento dell’attività di più imprese.

Il contratto di “joint-venture” operativa rispetto ad altre forme contrattuali:

- non comporta prestazioni di un soggetto diverso dai contraenti come nel caso di società di nuova costituzione;
- l’obbligo da parte di uno dei contraenti di assumersi l’onere dell’intero “affare”, eventualmente poi da assegnare in parte a subappaltatori;
- evita ogni forma di responsabilità solidale tra i contraenti che rispondono nei confronti dei terzi dell’obbligo di effettuare la prestazione loro affidata;
- favorisce i rapporti diretti negli appalti per la quota loro assegnata.

I partecipanti al contratto di “joint-venture” operativa sono soggetti passivi di un’unica obbligazione convenuta con il terzo ma nello stesso tempo rispondono solo per la parte della prestazione che è loro assegnata dal contratto di “joint-venture”.

### **3.2 - La Società Di Capitali (Joint-Venture Corporations)**

La società di capitali assume la funzione di gerente dell’accordo di “joint-venture” che diventa la sua unica fonte di attività nell’interesse dei contraenti che sono anche per quota paritetica o diversa i beneficiari dei risultati economici della società.

I contraenti diventano i “co-ventures” attraverso una organizzazione, diversa dal contratto di “joint-venture”, che gestisce in modo unitario quanto oggetto del contratto.

La gestione di un contratto di “joint-venture”, tramite una società a base capitalistica, riduce però la portata del contratto stesso che è basato più che sul capitale sull’ “intuitus personae” limitando la necessaria autonomia negoziale dei contraenti dovuta a norme imperative che trovano origine nel diritto societario del Paese dove l’esecuzione del contratto avviene.

Un esempio tipico di tale condizionamento si trova nella regolamentazione adottata dalla Commissione del Mercato Comune Andino il 9 Dicembre 1971 che considerava tra l’altro le condizioni di accesso in detto mercato delle cosiddette società multinazionali.

In ogni caso è necessario che il contratto di “joint-venture”, sia nel caso di gestione diretta dello stesso da parte dei contraenti sia nel caso di sua gestione da parte di una “Corporated joint-venture”, eviti di essere rigido e preveda in particolare l’impegno finanziario, l’assenza di rischi di nazionalizzazione, la possibilità di essere sciolto con facilità, soprattutto in un momento in cui le “joint-ventures” non si limitano più alla realizzazione di un preciso affare, spesso di breve durata ma svolgono attività coordinata su più affari che impegnano le parti per tempi lunghi.

#### **- aspetti contabili**

Gli aspetti contabili delle operazioni compiute in joint-ventures possono essere collegati alla definizione dell’accordo e al pagamento dei benefici.

- Rilevazione del capitale iniziale portato dai “partners”:
  - Versamenti in contanti
  - Contribuzioni mediante conferimento di beni o contratti
  - Contribuzioni mediante conferimento valori immateriali.
- Riconoscimento dei guadagni:
  - Accantonamento al patrimonio della “joint-venture”
  - Distribuzione ai “partners”.

Inoltre la contabilità è interessata anche ai fatti specifici collegati alla fiscalità dei guadagni in "joint-venture" e della loro attribuzione ai "partners" ed alla restituzione di parte o tutto quanto apportato in "joint-ventures" dai "partners" in corso di accordo o alla risoluzione dello stesso.

La restituzione di parte degli apporti in beni materiali avviene frequentemente quando la "joint-venture" è giunta a regime e gli apporti sono eccedenti le necessità.

I riferimenti sono:

Lo IAS 31 sul Financial Reporting di interesse delle joint-ventures

I Principi Contabili Nazionali della Commissione Statuizione Principi Contabili dei Dottori Commercialisti e Ragionieri nel documento n° 17 sul "Il Bilancio consolidato" tratta del consolidamento dei risultati in "Joint-Ventures" (criterio della proporzione della partecipazione posseduta), mentre lo IAS 31 prevede due forme alternative che portano però al medesimo risultato.

### **- aspetti fiscali**

In Italia l'accordo di "joint-venture" ai fini dell'imposta di Registro è regolato dall'art. 4 primo comma della Tariffa (indicata nel Testo Unico disposizioni riguardanti l'imposta di registro) che stabilisce l'obbligo di registrazione di certi atti tra i quali non sembra sia compreso il contratto di "joint-venture", non avendo quest'ultimo normalmente carattere di contratto di prestazioni a contenuto patrimoniale, salvo il caso di "joint-venture" gestita tramite una società di capitali o con indicazione, nell'atto, dell'esistenza di prestazioni, come detto, di natura patrimoniale.

Ai fini delle imposte sui redditi essendo la "joint-venture contrattuale" un contratto associativo atipico la legislazione tributaria nel caso di "joint-venture" tende a tassare i redditi alla stessa stregua delle società di fatto.

Per la "joint-venture" società di capitali il regime di tassazione dei redditi in Italia è analogo a quello delle Persone Giuridiche Enti Commerciali con tassazione IRPEG e IRAP sui redditi prodotti in "joint-venture".

Altri aspetti fiscali riguardano la partecipazione di imprese italiane a "joint-ventures" internazionali e la tassazione dei benefici ottenuti dalla gestione dell'affare in "joint-venture".

## **4 – IL PROGRAMMA DI COLLABORAZIONE TRA L'ITALIA E I PAESI DELL'AMERICA LATINA**

Il dialogo tra l'Italia ed i Paesi dell'America Latina è diventato più intenso dopo la creazione del "Mercosur". Il successo ed il peso del "Mercosur" trova conferma nel valore degli scambi interni e di questo successo ne godono anche gli altri Paesi dell'area Latino-Americana.

L'anno 1998 è stato per l'Italia "l'anno del Mercosur". Durante il 1998 gli scambi con l'area latino-americana hanno raggiunto livelli molto elevati visto che l'Italia ha considerato l'America Latina area prioritaria per la propria politica commerciale estera.

In questo contesto si collocano le diverse iniziative che sono state promosse dal Governo italiano, soprattutto in Argentina, per rafforzare la presenza italiana nel mercato argentino già forte grazie alle relazioni che intrattengono gli argentini di origine italiana, che rappresentano buona parte della popolazione, con le imprese italiane.

L'Argentina in questi ultimi anni ha visto inoltre aumentare gli investimenti di imprese italiane, sia grandi gruppi industriali sia piccole-medie imprese, in nuove attività soprattutto in cooperazione con imprenditori locali.

Seguendo la stessa strada già intrapresa in Argentina, anche se con qualche difficoltà dovuta ad una minore presenza nei singoli Paesi di imprenditori di origine italiana, il Governo italiano ha iniziato un'azione di collaborazione economica anche con Uruguay, Brasile, Venezuela e Cile.

I rapporti con questi Paesi sono sempre più intensi ed hanno permesso agli imprenditori italiani, soprattutto di dimensioni medio-grandi, di incrementare i loro investimenti ed aumentare le loro

partecipazioni in particolare nei settori collegati alle privatizzazioni delle grandi aziende nazionali.

Riguardo sempre l'area dell'America Latina il sorgere del "Nafta" ha permesso di migliorare i rapporti economico-commerciali con il Messico non solo nell'aspetto delle esportazioni dall'Italia di prodotti ma anche nell'ambito degli investimenti produttivi. Questa ultima scelta dà la possibilità all'imprenditore italiano, integrandosi nel tessuto produttivo messicano, di godere di una posizione strategica per raggiungere il mercato Nord America essendo gli Stati Uniti ed il Canada gli altri Paesi del "Nafta".

Nonostante le difficoltà che il continente Latino-Americano deve affrontare ancora oggi a causa della nuova crisi economica-finanziaria che ha colpito diversi Paesi dell'area, le aziende italiane hanno dimostrato di credere nelle prospettive di sviluppo di questo continente. Il costante sviluppo negli ultimi anni di investimenti ed esportazioni da parte di imprese italiane di tutte le dimensioni conferma la fiducia italiana dell'economia latino-americana.

Gli interventi del Governo italiano, in particolare con accordi bilaterali, tendono sempre più a sviluppare dei sistemi di assistenza alle imprese italiane che intendono investire in unità produttive, soli o in accordo con imprenditori del Paese, o che intendono esportare i loro prodotti.

Questi interventi aiutano a ridurre i rischi che la singola azienda può correre ed invogliano l'imprenditore italiano ad allargare la propria attività anche nell'area in esame con migliore utilizzo sia delle conoscenze tecniche sia delle risorse umane dei Paesi interessati.

La SIMEST dal 1999 può intervenire come socio di capitale sia nelle aziende miste create nei Paesi dell'America Latina sia in quelle create in detti Paesi e possedute totalmente da italiani, rafforzando così l'azione dei diversi Enti italiani, tra i quali il Ministero degli Esteri, le Regioni e le Camere di Commercio, interessati alla presenza italiana nel mercato latino-americano.

La creazione di nuove "joint-venture" nei Paesi dell'America Latina con intervento di almeno due soci provenienti da Paesi membri dell'Unione Europea permette di ottenere

delle facilitazioni e finanziamenti dall'Unione Europea, soprattutto nel caso di piccole e medie nuove imprese. L'intervento di SIMEST come socio permette all'imprenditore italiano di affrontare la nuova esperienza in "joint-venture" programmando l'investimento anche in relazione alla possibilità di accesso a finanziamenti comunitari.

Il Mediocredito Centrale assiste altresì l'imprenditore italiano nelle sue scelte ed azioni di investimento all'estero, assicurando finanziamenti atti a rafforzare il ruolo dell'impresa italiana, soprattutto quella piccola o media, nell'economia del Paese di migrazione.

L'assistenza dell'Unione Europea prevede per i paesi dell'Europa Centrale e dell'Est e per le ex repubbliche dell'Unione Sovietica i seguenti programmi per la creazione di "joint-ventures":

-TPHARE per Europa Centrale ed Est

-TACHIS- Ex Repubbliche Sovietiche

Per i paesi terzi, compreso i paesi dell'America Latina, esistono due programmi di assistenza da parte della Unione Europea ai cittadini europei che intendono creare "joint-venture" in tali paesi:

a) ECIP-European Community Investments Partners

b) AL-INVEST che prevede quattro assistenze:

-La 1° destinata agli Enti Pubblici e categorie imprenditoriali.

-La 2°, 3° e 4° destinate alle aziende

Le tappe per queste ultime sono:

-La creazione dell'azienda

-L'intervento capitale

-La formazione del personale

-Il know-how.