

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES**

JOINT VENTURE

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva
de la
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
de la
Universidad de San Carlos de Guatemala
Por

CLAUDIA VERONICA ORDOÑEZ PADILLA

Previo a Conferírsele el Grado Académico de
LICENCIADA EN CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
y los Títulos de

ABOGADA Y NOTARIA

Guatemala, Noviembre de 1998

04
T(3543)
c.4

11.

**JUNTA DIRECTIVA
DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO	Lic. José Francisco De Mata Vela
VOCAL I	Lic. Saulo De León Estrada
VOCAL II	Lic. José Roberto Mena Izeppi
VOCAL III	Lic. William René Méndez
VOCAL IV	Ing. José Manuel Pereda Saca
SECRETARIO	Lic. Héctor Anibal De León Velasco.

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN TECNICO PROFESIONAL

PRIMERA FASE:

Presidente:	Lic. José Víctor Taracena Alba
Examinador:	Lic. Jorge Arévalo Vadez
Secretari	Lic. Rodrigo Herrera Moya

SEGUNDA FASE:

Presidente:	Lic. José Víctor Taracena Alba
Examinador:	Dr. Erick Orlando Ovalle Martínez
Secretario:	Lic. Guillermo Rolando Díaz Rivera

NOTA: "Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la Tesis". (Artículo 25 del Reglamento para los exámenes Técnicos Profesionales de Abogacía y Notariado y Público de Tesis).

RONY EULALIO LOPEZ
CONTRERAS

Abogado y Notario

Colegiado 5302



3188-98

[Handwritten signature]

28/9/98
[Handwritten initials]

Guatemala, 24 de Septiembre de 1,998

Licenciado
José Francisco De Mata Vela
Decano de la Facultad de Ciencias
Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad Universitaria

FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES
SECRETARIA

26 SET. 1998

RECIBIDO

Horas: *[Handwritten]*
Días: *[Handwritten]*

Respetable Señor Decano:

De conformidad con el nombramiento emitido por esa Decanatura, con fecha veinticuatro de agosto de mil novecientos noventa y ocho, en el que se dispone nombrar al suscrito como consejero de tesis de la Bachiller **CLAUDIA VERONICA ORDOÑEZ PADILLA**, informo:

La postulante presentó el tema de investigación "Necesidad de Incorporar al Pensum de Estudios de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala, la Enseñanza de los Contratos Atípicos Mercantiles", el cual fue objeto del siguiente análisis por el suscrito:

Al leer el plan preliminar pude observar la amplitud con la cual fue enfocada su tesis, por lo que con el afán de orientar a la Bachiller, le sugerí delimitar su investigación a uno de los contratos atípicos, manifestando interés sobre el contrato atípico mercantil "JOINT VENTURE". Por existir incongruencia entre la denominación y el contenido del plan preliminar y con base en las facultades que como asesor poseo, la disertación de la Bachiller se denominará "JOINT VENTURE".

El trabajo en mención, fue presentado por la Bachiller, conforme los requisitos de forma y de fondo que establece el reglamento, desarrollando un tema de gran importancia, en virtud de la escasa bibliografía existente y de lo innovador de esta figura contractual.

El trabajo consta de cuatro capítulos que parten de explicar por qué se denominan contratos atípicos, origen de Joint Venture, definiciones de diversos autores, elementos, características, diferencia del Joint Venture con otras figuras contractuales



afines, medios de solucionar las divergencias surgidas dentro del contrato, aspectos tributarios y la forma de terminación del mismo, realizando un trabajo meramente bibliográfico.

Considero conveniente resaltar que en el trabajo se mantiene el criterio de la Bachiller **CLAUDIA VERONICA ORDÓÑEZ PADILLA**, criterio que respeto y comparto en algunos aspectos.

En conclusión, considero que el trabajo presentado por la Bachiller, con las correcciones sugeridas por el suscrito asesor, representa sin duda una valiosa aportación y una apreciable fuente de conocimiento. Por las razones anteriormente expresadas, estimo procedente que el presente trabajo de tesis deba continuar su trámite para los efectos de su revisión, y en consecuencia me permito **RENDIR DICTAMEN FAVORABLE.**

Sin otro particular, manifiesto al Señor Decano las muestras de mi consideración y estima.

Atentamente.

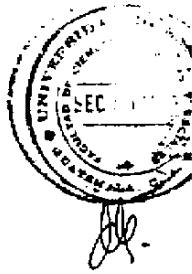
Licenciado,
Ing. Eulalio López Contreras
ABOGADO Y NOTARIO

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES

Ciudad Universitaria, Zona 18
Guatemala, Centroamérica



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES:
Guatemala, treinta de septiembre de mil novecientos noventa
y ocho_____

Atentamente, pase al LIC. SAULO DE LEON ESTRADA, para que
proceda a Revisar el trabajo de Tesis de la Bachiller
CLAUDIA VERONICA ORDONEZ PADILLA y en su oportunidad emita
el dictamen correspondiente.

alhj.





Guatemala, 23 de octubre de 1998

FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES
SECRETARIA

Lic. José Francisco de Mata Vela, Decano
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad Universitaria, Zona 12

23 OCT. 1998

RECIBIDO
Horas: 13 Minutos: 15
Oficial: _____

Respectable señor Decano:

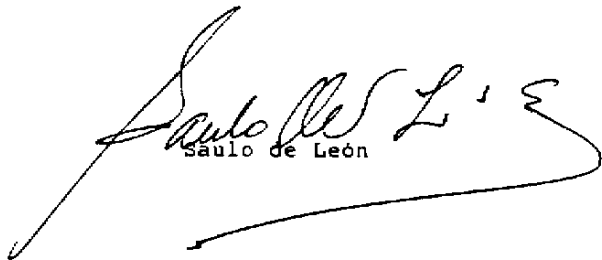
Por designación de esa Decanatura con fecha treinta de septiembre de mil novecientos noventa y ocho y en atención a la misma, he revisado el trabajo de tesis de la Bachiller **CLAUDIA VERONICA ORDONEZ PADILLA** intitulado "JOINT VENTURE", por lo que presento a usted el siguiente informe:

La constante transformación contractual nos obliga a los juristas a evolucionar al compás de la misma, dichos cambios son mucho más marcados en el Derecho Mercantil, en virtud de las características que se observan en la contratación mercantil, siendo los contratos atípicos una clara muestra de ello.

La presente monografía es un valioso aporte a nuestra Facultad ya que se refiere a un contrato atípico nominado socialmente y desconocido por muchos profesionales del derecho, por lo que considero que será una apreciable fuente de conocimiento.

En conclusión y observando que la presente investigación cumple con los requisitos exigidos para este tipo de trabajo, estimo que el mismo puede ser materia de discusión en el examen público profesional.

Atentamente,


Saulo de León



FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica

[Handwritten signature]

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES:
Guatemala, veintitrés de octubre de mil novecientos noventa y
ocho.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión
del trabajo de tesis de la Bachiller CLAUDIA VERONICA ORDOÑEZ
PADILLA intitulada "JOINT VENTURE" Artículo 22 del Reglamento de
Exámenes Técnico Profesional y Público de Tesis.

[Handwritten signature]
[Handwritten signature]



/gic.

ACTO QUE DEDICO Y AGRADEZCO

A DIOS: Gracias Padre, por acompañarme siempre y regalarme este momento, por permitirme alcanzar un sueño, gracias Dios mío, porque sin ti nada es posible.

A MIS PADRES: Crimilda Padilla Fajardo y Erwin René Ordóñez Alvarez por su apoyo, confianza, consejos y amor.

A MI HERMANO: Miguel David Ordóñez Padilla con mucho cariño.

A MIS ABUELOS: Bernarda Fajardo y Manuel De Jesús Padilla (Q.P.D.)

A MIS TIOS: Noemí Padilla Fajardo y Noe Padilla Fajardo.

A MIS PRIMOS: Darwin Fernando Arbizú Padilla y Vanna, Biritt y Ansi Padilla Sosa.

A MIS SOBRINOS: Amilcar Fernando y Kevin Josué Arbizú Girón con cariño.

EN ESPECIAL: a Carlos Roberto Solis Tejeda por auxiliarme siempre, por estar a mi lado en los momentos difíciles y compartir sinceramente los momentos de felicidad, gracias.

CON CARÍÑO: a Bepino, familia Moraga Lacayo, familia Juarez Molina, por su amistad y amparo.

CON AGRADECIMIENTO: a los Licenciados Juan Manuel Molina Coronado, Gabriel Gómez, Quezada Toruño, Carlos Castro, a la Licenciada Rosita Corea de Batten y las señoras Gladys Lara y Gladys Arias, gracias a cada uno porque sin su ayuda no hubiera sido posible este momento.

A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS de promoción, así como aquellos con los que compartimos la preparación para nuestro examen técnico profesional.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA y en especial a la facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.

- Decreto Ley 106.

INDICE

INTRODUCCIÓN	i
<u>CAPITULO I</u>	
A- GENERALIDADES.	2
B- FORMAS DE CONTRATACION MERCANTIL.	4
C- ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS.	7
C.1. ELEMENTO REAL	7
C.2. ELEMENTO FORMAL	7
C.3. ELEMENTO PERSONAL	8
D- PRINCIPIOS FILOSOFICOS EN LA CONTRATACION MERCANTIL	8
E- CLASIFICACION DOCTRINARIA DE LOS CONTRATOS	11
<u>CAPITULO II:</u>	
A- ORIGEN DE LOS JOINT VENTURE	23
B- DEFINICION DE LOS JOINT VENTURE	24
C- ELEMENTOS	28
C.1 PERSONALES	28
C.2 OBJETIVOS	29
C.3 FORMALES	29
D- NATURALEZA JURIDICA	29

E- CARACTERISTICAS	30
F- CLASES DE JOINT VENTURE	32
F.1. EL INCORPORATED JOINT VENTURE	33
F.2. LOS NON INCORPORATED JOINT VENTURE	33
F.3. LOS JOINT VENTURE INTERNACIONALES	33
G- VENTAJAS DE LOS JOINT VENTURES	34
H- DESVENTAJAS DE LOS JOINT VENTURES	35

CAPITULO III

A- MOTIVOS PARA FORMAR JOINT VENTURES	39
A.1 USOS INTERNOS	39
A.2 USOS COMPETITIVOS	40
A.3 USOS ESTRATEGICOS	40
B- DIFERENCIA DEL JOINT VENTURE CON FIGURAS AFINES....	40
B.1. JOINT VENTURE Y EL CONTRATO DE CUENTAS EN PARTICIPACION	40
B.2. JOINT VENTURE Y SOCIEDAD DE HECHO	42
B.3 JOINT VENTURE Y LAS EMPRESAS	

MULTINACIONALES ANDINAS	44
B.4 JOINT VENTURE Y EL CONSORCIO	44
C- ASPECTOS TRIBUTARIOS DEL JOINT VENTURE	45
D- RESPONSABILIDAD EN LOS JOINT VENTURE	50
D.1. RESPONSABILIDAD INTERNA	50
D.2. RESPONSABILIDAD FRENTE A TERCEROS	51
E- OBLIGACIONES DE LAS PARTES EN EL JOINT VENTURE	52

CAPITULO IV

A- REDACCION DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE	56
B- MEDIO DE SOLUCION A LAS CONTROVERSIAS SURGIDAS EN EL JOINT VENTURE.	58
B.1 LA CONCILIACION	58
B.2 EL ARBITRAJE	58
C- LEY APLICABLE AL CONTRATO DEL JOINT VENTURE	61
D- LOS INTENTOS DE LEGISLAR EL JOINT VENTURE	61
E- TERMINACION DEL JOINT VENTURE	63
CONCLUSIONES	65

ANEXOS

ANEXO I	68
---------------	----

ANEXO II	72
ANEXO III	76
BIBLIOGRAFIA	81

INTRODUCCION

Mi inclinación por desarrollar el presente trabajo sobre un tema mercantil, obedeció fundamentalmente al interés que esta rama del Derecho despertó en mí, cuando cursaba esa materia en las aulas de nuestra Facultad y en forma específica sobre los contratos atípicos mercantiles, por el vacío académico que existía en nuestro pensum de estudios.

Cuando mi asesor me informó que era conveniente modificar mi plan preliminar de tesis, fue un poco desconcertante, sin embargo también constituyó un reto muy atractivo realizar mi disertación sobre contrato atípico mercantil Joint Venture, pues fue la oportunidad de estudiar y conocer un contrato novedoso e interesante, además de cumplir con mi anhelo de aportar un grano de arena para que el estudiante de nuestra facultad tenga material accesible para el estudio y comprensión de los contratos atípicos mercantiles, refiriendome en la presente investigación al Joint Venture.

Sin la intención de considerar que la presente monografía contenga todos los aspectos referentes al Joint Venture, pero si con el deseo que la lectura de este trabajo despierte el interés sobre el estudio y aplicación del contrato objeto de la

misma, me permito presentar a ustedes mi disertación compuesta de cuatro capítulos desarrollados de la siguiente forma:

En el primer capítulo iniciamos por saber qué es contrato, cuales son las formas de contratación mercantil, los elementos que conforman un contrato, los principios filosóficos en la contratación mercantil, así como una clasificación doctrinaria que ofrecen algunos tratadistas.

En los tres siguientes capítulos nos referiremos ya en concreto al contrato Joint Venture, desde sus orígenes, definición, elementos, características, naturaleza jurídica, aspectos tributarios, diferencias con otras figuras contractuales afines y otros aspecto hasta su terminación.

Finalizo mi trabajo con las conclusiones que de este trabajo pude extraer, así como modelos del Joint Venture proporcionados por profesionales del Derecho y una propuesta personal, con el afán de ilustrar al lector.

JOINT VENTURE
CAPITULO I

A. GENERALIDADES

B. FORMAS DE CONTRATACION MERCANTIL

C. ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS

D. PRINCIPIOS FILOSOFICOS EN LA
CONTRATACION MERCANTIL

E. CLASIFICACION DOCTRINARIA DE LOS
CONTRATOS MERCANTILES

CAPITULO I LA CONTRATACION MERCANTIL

A. GENERALIDADES

Para iniciar el presente trabajo se considera conveniente determinar, primero lo que es el contrato en general, como marco inicial del tema central de la investigación.

“La palabra contrato procede de las voces Cum y Traho, que quiere decir venir en uno, ligarse, significando por consiguiente, la relación constituida a base de un acuerdo o convención”¹

En la enciclopedia jurídica Omeba se señala en su tomo IV, pagina 129 que el concepto relacionado proviene del latín contractus, que significa contraer, pacto y que dicha voz se deriva de contraho que entre otras acepciones tiene las de juntar, reunir”.

¹ Castan Tobeñas, José: **DERECHO CIVIL ESPAÑOL COMÚN Y FLORAL**, tomo IV, Editorial Rus, 1969, pag. 405 y 406.

ENCICLOPEDIA JURÍDICA OMEBA, tomo IV: Editorial Bibliográfica, Argentina, pag. 129

Como se observa el contrato, tiene sus orígenes remotos en el Derecho romano, surgiendo en los tiempos modernos, otro tipo de contratación, especialmente el de carácter mercantil, el que reúne ciertas características que lo diferencian con los contratos civiles. Dentro de los sinónimos encontrados en cuanto al contrato, relativos al pacto, convenio, se puede decir que en cuanto a la definición de convenio, como bien lo cita el Autor Manuel Ossorio, es "en general, ajuste, o concierto entre dos o más personas o entidades"³, y en cuanto a pacto, Guillermo Cabanellas lo define como "acuerdo obligatorio de voluntades. Lo así convenido, convención jurídica desprovista de acción judicial"⁴. Pero para efectos del presente análisis, conviene hacerlo desde el punto de vista de los contratos mercantiles, pues aunque se consideran sinónimos, deben regirse especialmente por lo conceptualizado como contrato mercantil.

Según el tratadista José María Codera Martín, define al contrato mercantil como "contrato cuyo objeto es el tráfico comercial de la empresa, su principal característica es el estar concebido para la realización de operaciones en serie,

³ Ossorio, Manuel: **DICCIONARIO DE CIENCIAS JURIDICAS, POLITICAS Y SOCIALES**. Editorial Heliasta, S.R.L., Buenos Aires, Argentina.

⁴ Cabanellas, Guillermo: "**DICCIONARIO ENCICLOPEDICO DE DERECHO USUAL**: Tomo V, Editorial Heliasta, S.R.L., Buenos Aires, Argentina, 1979. pag. 5.

conteniendo cláusulas generales preestablecidas, por lo que pueden considerarse un contrato de adhesión siendo el lucro su principal móvil.⁵

Tomando en cuenta que el código de Comercio Guatemalteco no define lo que es el contrato mercantil, y para dar una definición legal de contrato, debemos remitimos a lo que al respecto regula el código civil en su artículo 1517, el que establece que: "Hay contrato cuando dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación."

B. FORMAS DE CONTRATACION MERCANTIL

Cuando se habla de formas en la contratación mercantil, se refiere exclusivamente a como se presentará el contrato, o sea la forma externa del mismo, tomando en consideración lo establecido en el Código de Comercio, así como lo que supletoriamente indica el artículo 1574 del Código Civil, podemos determinar que toda persona puede contratar y obligarse:

1º. Por escritura publica

⁵ Codera Matín, José María: **DICCIONARIO DE DERECHO MERCANTIL**, Ediciones Pirámide, S.A., Madrid España.

2º. Por documento privado o por acta levantada ante el Alcalde del lugar

3º. Por correspondencia

4º. Verbalmente

En base a lo anterior, el Código de Comercio en el artículo 671 establece el Principio de Libertad de la forma de contratación, y en cuanto a la misma no regula formalidades especiales para los contratos mercantiles, pudiendo ser de cualquier forma (escrito, oral, en documento privado, en escritura pública), aunque con muy pocas excepciones, regula algunas formalidades, como por ejemplo: los contratos de sociedad.

Continuando con el aspecto formal, el artículo 671 del Código de Comercio determina: "los contratos de comercio, no están sujetos, para su validez a formalidades especiales. Cualesquiera que sean la forma y el idioma en que se celebre, las partes quedarán obligadas de la manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse. Los contratos celebrados en territorio guatemalteco y que hayan de surtir efectos en el mismo, se extenderán en idioma español. Se exceptúan de esta disposición los contratos que, de acuerdo con la ley requieran formas o solemnidades especiales". En cuanto a lo último de este

artículo, existen contratos, como se señaló anteriormente, como el de Constitución de Sociedad, fideicomiso, cesión de cartera, contrato de cesión de derechos conexos que requiere de formalidades especiales para su autorización, pero en general, los contratos mercantiles no requieren ninguna formalidad especial y basta con la aceptación y consentimiento de las partes contratantes, pues dentro del espíritu del comercio y el negocio mercantil, lo que impera es la confianza, la buena fe, la verdad sabida, la agilización y la eficiente prestación de un servicio, un acto o cualquier otra actividad mercantil.

Como fundamento legal a lo anterior se puede citar lo que al respecto establece el código civil en el artículo 1518, el que determina: "Los contratos se perfeccionan por el simple consentimiento de las partes, excepto cuando la ley establece determinada formalidad como requisito esencial para su validez."

Dentro de las formas más comunes de contratar en materia mercantil se encuentran:

1. Contratos mediante formularios
2. Contratos mediante pólizas
3. Contratos mediante la utilización tecnológica como el caso del fax, internet, etc.

4.Otros (como los contratos orales)

C. ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS

Todos los contratos y cada uno en particular, tienen elementos constitutivos de los mismos. Y estos elementos no son más que todos aquellos factores que intervienen para la realización y perfección de un contrato. Así, dentro de los elementos de la contratación tenemos:

C.1 ELEMENTO REAL

Esta constituido por el objeto del contrato, lo cual puede consistir en dar, hacer o no hacer una cosa.

En otras palabras, el elemento real del contrato consiste en la pretensión que se deben las partes al realizar un contrato. Como Ejemplo podemos mencionar el contrato de compraventa, contrato en el cual, ambas partes persiguen el cumplimiento de una obligación diferente, para el comprador será recibir la cosa y para el vendedor recibir el precio.

C.2 ELEMENTO FORMAL

Este aspecto fue tratado anteriormente, consiste en la formalidad legal a que se debe someter la celebración de un contrato para que tenga validez y nazca a la vida jurídica, como se anotó, salvo casos excepcionales, en materia mercantil, la contratación es esencialmente informal, pero no por ello dejan de generar derechos y obligaciones para las partes. En este campo, son las partes de común acuerdo y las practicas de la época quienes deciden a que formalidad someterán el contrato.

C.3 ELEMENTO PERSONAL

Esta constituido por las personas que intervienen en el otorgamiento de un contrato. El elemento personal o partes de un contrato, reciben diferentes denominaciones, tantas como contratos existan, así como ejemplos podemos citar: en el contrato de compra venta serán vendedor y comprador; en el contrato de Fideicomiso, fideicomitente y fiduciario; en el contrato de Sociedad el elemento personal serán los socios; en el contrato de Seguros, asegurado y asegurador.

D. PRINCIPIOS FILOSOFICOS EN LA CONTRATACION MERCANTIL

En lo que se refiere a la contratación mercantil, existen una serie de principios filosóficos que regulan su accionar, entre estos principios, de los más importantes podemos citar los siguientes:

I. La verdad sabida

Guillermo Cabanellas define el principio de Verdad Sabida y Buena fe guardada así: "locución forense muy usual en la interpretación de los contratos, y más aun en los mercantiles. Induce a resolver los casos y pleitos sin atenerse a las formalidades del Derecho, sino inspirándose en la equidad y en la buena fe".⁶

Se entiende que por este principio todo sujeto debe estar plenamente enterado y consciente, del negocio a realizar, debe estar sabido de cuales son las consecuencias jurídicas y económicas a las que deberá sujetarse al formalizar el contrato, vinculándose de buena fe, con el deseo de negociar, tal y como lo establece el artículo 669 del Código de Comercio al determinar que las obligaciones y contratos mercantiles, se interpretarán, ejecutarán y cumplirán de conformidad con los principios de verdad sabida y buena fe guardada, a manera de conservar y proteger las rectas y honorables intenciones y deseos de los contratantes, sin limitar con interpretación arbitraria sus efectos naturales.

⁶ Cabanelas, Guillermo, Ob. Cit. tomo VI, pag 671.

2. La buena fe guardada

Concretamente se refiere este principio a que cada uno debe guardar fidelidad a la palabra dada y no defraudar la confianza o abusar de ella, supone conducirse como cabe esperar de cuantos con pensamiento honrado intervienen en el tráfico contractual.

A lo anterior también cabe agregar que debe conservarse y protegerse las rectas y honorables intenciones y deseos de los contratantes, sin limitar con interpretación arbitraria sus efectos naturales. Esto quiere decir que el contrato ha de ser interpretado teniendo en cuenta la finalidad económica que las partes han pretendido y lo que es usual en el ambiente, o medio comercial o industrial, en el que los contratantes se desenvuelven.

3. Libertad de contratación

Este principio se refiere a que nadie puede ser obligado a contratar sino únicamente cuando el rehusarse a ello, constituya un acto ilícito o abuso de

derecho. Por lo tanto, las personas o comerciantes, tienen toda la libertad para elegir que negocio hacer, con quien hacerlo, y si desean o no hacerlo.

E. CLASIFICACION DOCTRINARIA DE LOS CONTRATOS

El tratadista José Castan Tobeñas, presenta la siguiente clasificación de los contratos en general, sin embargo, conviene previamente hacer la aclaración que tal ordenación difiere someramente de otros tratadistas. Sin embargo, aunque la clasificación es en forma general, la misma puede ser perfectamente adaptada a los contratos mercantiles, siendo esta la siguiente:

A. Por la Naturaleza de los vínculos que producen:

1. Unilaterales
2. Bilaterales

B. Por la finalidad o el título

1. Honorarios
2. gratuitos

C. Por la incorporación y no incorporación de la causa al contenido de la declaración de voluntad.

1. Contratos causales, que son aquellos que no sólo tiene la nuda promesa de una prestación, sino también el convenio relativo a la intención jurídica con que se da y recibe esa promesa.

2. Contratos abstractos como los que excluyen del contenido de la declaración de voluntad todo lo referente a las relaciones causales.

D. Por la naturaleza independiente o relacionada:

1. Preparatorios
2. Principales
3. Accesorios

E. Por los requisitos necesarios para su formación:

1. Consensuales
2. Reales
3. Solemnes

F. Por la influencia que en la ejecución del contrato puede desempeñar el tiempo de la realización de la prestación o servicio:

1. De tracto único o ejecución instantánea
2. De tracto sucesivo o continuo

G. Por su regulación legal:

1. Nominados
2. Innominados⁷

El autor Edmundo Vásquez Martínez clasifica los contratos mercantiles de la siguiente manera:

- Unilaterales: Si la obligación recae solamente sobre una de las partes.
- Bilaterales: Si ambas partes se obligan recíprocamente.
- Consensuales: Cuando se perfeccionan por el simple consentimiento de las partes.
- Reales: Si para su perfección se requiere la entrega de la cosa.
- Formales: Cuando es necesaria una forma o solemnidad específica por la ley.

⁷ Castan Tobeñas, José: Ob. Cit., pag. 7

- Principales: Porque subsisten por si solos
- Accesorios: Si tienen por objeto el cumplimiento de otra obligación.
- Onerosos: Si se estipulan provechos y gravámenes para ambas parte.
- Gratuitos: Si el provecho en la contratación es solamente de una de las partes.
- Conmutativos: Cuando como consecuencia del contrato las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebre el contrato.
- Aleatorios: Si la prestación depende de un acontecimiento incierto que determina la ganancia o la pérdida.
- Condicionales: Cuya realización o subsistencia depende de un suceso incierto o ignorado por las partes.
- Absolutos: Si su realización es independiente de toda condición.
- Típicos: Si están regulados de modo específico por la ley.
- Innominados: si la ley no los regula⁸

Respecto a la clasificación última referente a los contratos innominados, creo conveniente hacer la observación que el Licenciado Vasquez Martínez, utiliza la palabra innominado y atípicos como sinónimos, lo cual no es correcto, pues al hablar de contratos atípicos nos referimos a aquellos que no están tipificados en la

⁸ Vasquez Martinez, Edmundo: **INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL**, Serviprensa Centro Americana, Guatemala, C.A. 1978, pag. 544

legislación y al hablar de contratos innominados se refiere a aquellos que no tienen nombre o nominación tanto legal como social.

Atendiendo específicamente a la función económica que representan los contratos mercantiles, el tratadista Edmundo Vásquez Martínez, agrupa la siguiente clasificación así:

- Contratos de cambio, que son los que procuran la circulación de la riqueza (bienes y servicios) ya sea dando un bien por otro (compraventa, suministro, contrato estimatorio, operaciones de bolsa), ya sea dando un bien a cambio de un hacer o servicio (transporte, hospedaje).
- Contratos de colaboración, tanto asociativa (Contrato de sociedad) como simple, en los que una parte coopera con su actividad al mejor desarrollo de la actividad económica de la otra (Agencia, corretaje, comisión, edición, difusión y representación escénica, participación).
- Contratos de conservación o custodia, son los de depósito irregular, contratos mercantiles por su función económica depósito en almacenes generales y fideicomiso.

- Contratos de crédito: en los que al menos una parte concede crédito a la otra como pueden ser los de apertura de crédito, descuento, cuenta corriente, reporto, carta orden de crédito, tarjeta de crédito, crédito documentario.
- Contratos de prevención de riesgo, en los que una parte cubre a la otra las consecuencias económicas de un determinado riesgo como el de seguro, reaseguro.
- Contratos de garantía, que aseguran el cumplimiento de las obligaciones, como el de fianza, reafianzamiento.⁹

En el presente caso considero que el Joint Venture se encuadra dentro de los contratos de colaboración empresarial descritos por el Licenciado Edmundo Vasquez Martínez, pues la característica principal de los mismos es que no existen intereses contrapuestos sino por el contrario persiguen un fin común, a través de la asociación de comerciantes.

⁹ Vasquez Martinez, Edmundo: Ob. Cit. Pag. 545

De acuerdo a la ordenación contractual y en concordancia con el tema principal o central del presente trabajo de investigación, se considera conveniente, enfatizar sobre dos de las clasificaciones, para poder comprender en mejor forma el tema objeto de esta monografía, es pues que para ello realizaremos un breve estudio sobre los contratos típicos y atípicos y de colaboración o Asociativos.

CONTRATOS TIPICOS

Estos son los que tienen individualidad propia y una regulación legal especial. En el presente caso son todos aquellos que regula y enumera taxativamente el Código de Comercio. El Doctor Villegas Lara dice: "Son aquellos cuando la ley los estructura en sus elementos esenciales."¹⁰

CONTRATOS ATIPICOS

Son aquellos que no tienen un nombre jurídico ni una regulación especial en la ley es decir carecen de un, nombre, individualidad propia y de una regulación particular dentro de un sistema legal.

¹⁰ Villegas Lara, René Arturo: **DERECHO MERCANTIL**: tomo III, Edición Universitaria, pag.38.

Son permitidos y se celebran porque caen dentro del esquema general del contrato. Generalmente se refieren a situaciones nuevas y algunos autores los han definido como aquellos que no tienen por derecho un nombre propio. Sin embargo, existe la libertad por parte de los contratantes de moldear el contrato a sus conveniencias, siempre que no exista oposición legal expresa o que el objeto del contrato no sea contrario al orden público o a las buenas costumbres. Según el Doctor Villegas Lara al referirse a los contratos atípicos dice que son aquellos " Sin tipicidad, cuando no obstante ser contrato porque crea, modifica o extingue obligaciones no lo contempla la ley específicamente."¹¹ José Alberto Garrone en su Diccionario Jurídico lo define: "Aquel que no encuadra en ninguno de los tipos establecidos por la ley por reunir características de dos o más contratos existentes. Por ejemplo el contrato de garaje que combina características del contrato de locación, de obra y de servicio."¹²

El surgimiento de los contratos atípicos, a juicio de la autora es consecuencia del desarrollo que ha tenido la sociedad considerando que el comercio o actividad mercantil se encuentra en constante cambio y el derecho responde a esas necesidades y cambios creando nuevas figuras jurídicas contractuales. Influyen

¹¹ Villegas Lara, René Arturo. Ob. Cit. pag.38.

¹² Garrone, José Alberto: **DICCIONARIO JURIDICO ABELEDO-PERROT**: tomo I, Editorial Abeledo-Perrot, Buenos Aires, Argentina.

también en el surgimiento de los contratos atípicos el estancamiento legal sufrido en algunos países ante la dinámica actividad comercial de las personas. Otro elemento que debe considerarse, para la existencia de los contratos atípicos es la de que una de las características del derecho mercantil, y por ende de la contratación mercantil, es la tendencia a la internacionalización de las actividades mercantiles, es decir que estas actividades no se realizan en un territorio o población determinada sino que por el contrario, los comerciantes tratan cada día de abrirse mercado o espacio en el exterior de su respectiva población. Considerando esto, y que las leyes de cada país son diferentes, puede ser que un contrato que es típico en determinado país, en otro país es atípico, pero la necesidad, falta de formalismo y libertad de contratación, permiten que estos contratos puedan ser aplicados en nuestro territorio.

CONTRATOS ASOCIATIVOS O DE COLABORACION EMPRESARIA

El Doctor Martorell en el capítulo VII de su texto, trata lo referente a la clasificación, interpretación e integración de los contratos mercantiles, dentro de dicha clasificación establece la existencia de los contratos de cambio y asociativos¹³, esta ordenación contractual basa su importancia debido a las

¹³Martorell, Ernesto Eduardo: **TRATADO DE LOS CONTRATOS DE EMPRESA**; Tomo I, Editorial Depalma, Buenos Aires, Argentina, 1993, pag. 273.

consecuencias que de ellos se derivan y para el presente trabajo nos limitaremos a tratar en forma específica los contratos asociativos.

Para poder comprender qué son los contratos asociativos ofreceremos varias definiciones propuestas por algunos tratadistas: según José Alberto Garrone define los contratos asociativos así: "Es aquel en que las partes sin perder de vista sus intereses individuales, en lugar de ponerse la una frente a la otra en posición antagónica, se unen con la finalidad de perseguir un objeto común, estos contratos son normalmente plurilaterales."¹⁴ . Francesco Messineo, citado por el Doctor Martorell, al referirse a los contratos asociativos establece: "Los sujetos que constituyen la relación asociativa colaboran al buen fin de ella y participan de un eventual reparto de utilidades, sin dar lugar a la autonomía patrimonial propia de las sociedades."¹⁵

Como podemos observar algunas de las características propias de estos contratos son que no existen intereses contrapuestos, pues cada uno de los contratantes se proponen obtener a través de dicha unión la satisfacción de intereses comunes, teniendo como estructura jurídica la de un contrato plurilateral

¹⁴Garrone, José Alberto: Ob. Cit. pag. 523.

¹⁵Martorell, Ernesto Eduardo: Ob. Cit., pag. 273.

de organización económica sin ser sociedad, en dichos contratos los aportes de las partes pueden ser prestaciones de hacer por lo que no es necesaria la transferencia de bienes, por el contrario lo que debe existir en forma preeminente es la colaboración activa entre las partes, la organización es imprescindible para este tipo de contratos ya que los contratantes continúan con sus operaciones propias, otra característica es que la duración de los mismos no es indefinida, pues son creados para el logro de un objetivo y una vez alcanzado éste el contrato llega a su fin .

Entre los contratos de colaboración existen algunos que son atípicos en nuestra legislación tal es el caso el joint venture contrato objeto de esta investigación, por el contrario algunos si se encuentran regulados, tal es el caso del contrato de Edición o el de Agencia. Podemos concluir diciendo que el objeto de los contratos de colaboración es unirse para el logro de grandes proyectos o negocios que requieren de una gran inversión, proyecto que uno solo no podría lograr y por supuesto el reparto de utilidades obteniendo así los beneficios deseados.

JOINT VENTURE

CAPITULO II

A. ORIGEN DE LOS JOINT VENTURE

B. DEFINICION

C. ELEMENTOS

D. NATURALEZA JURIDICA

E. CARACTERISTICAS

F. CLASES DE JOINT VENTURES

G. VENTAJAS

H. DESVENTAJAS

A. ORIGEN DE LOS JOINT VENTURES:

La expresión Joint Venture se remonta a la época de formación del Imperio Británico cuando para la colonización de territorios en ultramar, pequeños grupos de personas decidían asociarse con el fin de hacerse a la mar en busca de una aventura. Para ello, quienes participaban en la travesía, realizaban algún tipo de aporte, de tal suerte que al culminar ésta, repartían las ganancias obtenidas.

Esta forma de colaboración se conoció inicialmente con el nombre de joint adventure y se conoce hoy como joint venture, (JOINT= JUNTA, UNION Y VENTURE = AVENTURA, RIESGO) dicha expresión tiene su origen en el derecho norteamericano.

Su auge aparece con posterioridad a la segunda guerra mundial, cuando para la reactivación de la economía fue necesaria esta forma de asociación entre empresas, pues su ejecución superaba la capacidad de una persona. Desde entonces, el uso de la figura se ha manifestado en proyectos de toda índole, tales como navegación, pesca, explotación minera, agropecuaria, operación de hoteles, departamentos, construcción de obras públicas, etc.

Algunos otros autores como, Sierralta, Ríos Anibal, al referirse al origen del joint venture establece que como todo método asociativo útil en las prácticas mercantiles los orígenes de éste contrato se encuentran en el inicio del comercio, a

través de las asociaciones comerciales de los fenicios, babilonios, egipcios y de los asirios,; pero la figura aparece claramente determinada en los institutos asociativos mercantiles italianos, del siglo XIII, en particular con las figuras de la Colleganza en Venecia y de la Commenda en Génova.¹⁶ Otros autores han querido ver en el préstamo a la gruesa ventura e incluso en la *socitas alicujus negotiatoris* del derecho romano clásico, un antecedente de esta figura, sin embargo creemos que es una relación o vinculación bastante forzada ya que el primero se dio en el campo exclusivo del comercio marítimo y en el otro caso, si bien tiene una relación más cercana, se refiere a contratos de sociedad.

Podemos concluir diciendo que a medida que los riesgos en los negocios y la competencia se vuelven más sutiles, las firmas o empresarios han ido adoptando con frecuencia criterios cooperativos, pues la mejor estrategia consiste en aunar fuerzas para obtener resultados provechosos en aquellos asuntos que sin la intervención de otro o varios participantes no pudiese tener éxito.

B. DEFINICION:

Tratando de encontrar la esencia de este contrato atípico mercantil, varios autores han formulado diversas definiciones, para el presente trabajo he

¹⁶Sierralta Rios Anibal, "JOINT VENTURE INTERNACIONAL", Editorial De Palma 1996 Pag. 42

- El joint venture puede revestir diferentes contenidos; el primero de ellos referido al acuerdo por el que dos o más empresas se asocian para la realización de un proyecto determinado, independiente de la forma jurídica que dicha asociación pueda asumir. Otro significado sería en el derecho estadounidense una particular organización contractual para la realización de un proyecto; incluso en ciertos estados de Norte América se circunscribe a la participación en actividades mineras o de proyectos.¹⁹
- Modern Rowley, citado por el Licenciado Sergio Le Pera dice Joint Venture: " Es una asociación de dos o más personas para realizar una única empresa comercial con el fin de obtener una utilidad ".²⁰
- El joint venture es una unión o agrupación de dos o más personas, naturales o jurídicas, sin el propósito de formar una sociedad, para realizar una operación concreta en búsqueda de beneficios, asumiendo los riesgos que le son propios.²¹

¹⁹Sergio Le Pera, Ob. Cit. Pag.72.

²⁰Sergio Le Pera , Ob. Cit. Pag 69.

²¹Arubla Paucar, Jaime Alberto: "CONTRATOS MERCANTILES"; Tomo II, Biblioteca Jurídica Dike, 1992, Pag. 254.

- El jurista guatemalteco Francisco Villagran Kramer, citado por el Doctor Villegas Lara establece: "Lo más relevante es que esta figura contractual permite a dos o más personas o empresarios tener, tomar o adquirir un interés directo en un contrato. Este puede ser un proyecto de urbanización o de un parque industrial, la producción y comercialización de un determinado producto o la prestación de servicios específicos por tiempo determinado."²²

Es decir que dos o más firmas crean una entidad independiente para llevar a cabo una actividad económica productiva cumpliendo un papel activo en su toma de decisiones estratégicas y operativas, constituyendo un método excelente para aquellos administradores que carecen del respaldo de capital necesario para lanzar sus propias ideas comerciales, generando resultados que ninguno de los propietarios podría lograr actuando solo.

En relación a las definiciones anteriormente escritas, comparto el criterio del Licenciado Arrubla Paucar, pues acertadamente define al joint venture como una unión agrupación de personas dejando claro que no constituye la formación de una sociedad o asociación mercantil permanente. Además incorpora a su definición elementos importantes tales como: que los partícipes pueden ser personas

²²Villegas Lara, René Arturo, "CONTRATOS MERCANTILES", Editorial Mayte, 1998. Pag. 70

individuales o jurídicas y que la agrupación de éstas es ad-hoc es decir para una actividad específica que no crea vínculos más allá del negocio para el que fue creado y por último y no menos importante es el hecho de que el objeto primordial de dicho contrato es la obtención de beneficio o utilidades lo cual es característica esencial de los contratos mercantiles.

C.ELEMENTOS:

A. **PERSONALES:** Para que exista un joint venture por lo menos deben participar previamente dos sujetos, estos pueden denominarse: Promotor y Coventurer, recordemos que estos pueden ser personas individuales o colectivas.

- El Promotor: es aquel que fomenta el joint venture, el autor de la primera gestión, el verdadero patrocinador de la cooperación.
- El coventurer: es aquel que posee capacidad de proporcionar una contribución complementaria pudiendo consistir en capital, tecnología, equipos, canales de comercialización.

Cuando las partes tienen la misma nacionalidad la operación conjunta se define nacional o doméstica, por el contrario cuando alguno de los dos pertenece a distinta nacionalidad se habla de joint venture internacional.

B. OBJETIVOS: La realización del proyecto u operación determinado y la obtención de las utilidades deseadas.

C. FORMALES: Por ser un contrato atípico no existe formalidad alguna establecida por la legislación para su celebración, pero es recomendable la forma escrita y realizado ante un notario.

Es importante señalar que los elementos personales, tanto el promotor como el coventure pueden ser personas individuales o colectivas unidas en la lucha para un bien común y específico; lo que hace posible que cualquier persona en el libre ejercicio de sus derechos pueda participar en un joint venture. Así también refiriendome al elemento formal confirmo lo que anteriormente se ha señalado sobre la inexistencia de regulación legal del contrato y su redacción, recalcando la importancia de que el Notario deben tener conocimiento pleno del mismo, debiendo consignarlo por escrito previendo todas aquellas circunstancias que se puedan derivar de dicho contrato.

D. NATURALEZA JURIDICA:

La noción y el análisis histórico de la institución objeto del presente trabajo de investigación constituyen la premisas suficientes para entender cual es la naturaleza jurídica de este contrato.

Se trata de un contrato atípico, de naturaleza jurídica propia, que tiene lineamientos claros en el derecho comercial comparado. La relación que se establece entre las partes en estos contratos no constituye una sociedad ni una asociación, precisamente por que no hay búsqueda de una utilidad sino un esfuerzo conjunto para obtener producción.

CARACTERISTICAS:

El contrato de Joint Venture, posee características propias que lo individualiza y distingue de otro tipo de contratos de colaboración de empresas, siendo estas características las que hacen que sea atractivo e ideal para negocios o proyectos de gran envergadura.

1. Es atípico, es decir sin una regulación legal de los actos jurídicos que se efectúan a través de estos contratos, los cuales a pesar de que modifican o extinguen obligaciones, nos lo contempla la ley específicamente.
2. Se trata de un contrato de colaboración, las partes buscan una finalidad común y admite la forma plurilateral;
3. Para que se de un joint venture, quienes participan en él deben efectuar una contribución al esfuerzo común. Esta contribución puede consistir en bienes, derechos, dinero e incluso en industria o simplemente en el tiempo aplicado a la

ejecución del proyecto. Estas contribuciones deben ser combinadas de tal manera que por ellas se cree una comunidad de intereses.

4. Es un contrato consensual, por tratarse de un contrato atípico no ha previsto la ley ninguna formalidad para su celebración y por lo tanto, campea libremente el principio de la libertad de forma al momento de su perfeccionamiento. El Doctor Villegas Lara dice: " Un contrato es consensual cuando se perfecciona en el momento en que las partes prestan su consentimiento."
5. Es un contrato de duración, debe tenerse en cuenta que el joint venture está encaminado a un único proyecto. No significa esta especificación que su duración sea corta, pues rara empresa se podría realizar en forma inmediata.
6. Es un contrato oneroso, ya que para que se de este tipo de contrato es suficiente que las partes acuerden dividirse las utilidades, no necesariamente las pérdidas, que podrían estar a cargo de algunos de los colaboradores exclusivamente.
7. Es un contrato ad-hoc, pues es propio del mismo estar destinado a un único proyecto, ello no implica necesariamente una duración breve: "Como regla general los joint venture son pensados en relación con una específica aventura una empresa individual, pero no es necesario que esta empresa sea de ejecución inmediata." Lo que es de la naturaleza del joint venture es que sea limitado a una aventura particular y que no general en su operación o duración.

8. James V. Herbert, citado por el Licenciado Sergio Le Pera opina que no es necesaria para la existencia de un joint venture que las partes acuerden dividirse las pérdidas, ellas pueden incluso pactar que todos participen en las utilidades pero que sólo algunos soporten las pérdidas.²³
9. Carlos Alberto Gherzi, citado por el Doctor Villegas Lara establece que los sujetos contractuales pueden ser personas individuales o jurídicas, nacionales o extranjeras, lo que interesa es que haya una "combinación estructurada de operaciones en la realización de un objeto común."²⁴

F. CLASES DE JOINT VENTURE:

La expresión de Joint Venture ha sido utilizada en diversas formas, atendiendo a la necesidad de las relaciones empresarias y a los países donde se utilizan, dando lugar a diferentes modalidades de este contrato, de las cuales estudiaremos las siguientes:

EL INCORPORATED JOINT VENTURE:

Cuando el joint venture se instrumenta mediante la creación de una sociedad ad-hoc, la que será en la mayoría de los casos, una subsidiaria de las partes.

²³Sergio Le Pera, Ob. Cit., Pag. 75.

²⁴René Arturo Villegas Lara, Ob. Cit., Pag. 69.

LOS NON INCORPORATED JOINT VENTURE:

En esta modalidad, el joint venture se limita a una forma contractual, sin constituir sociedad entre los empresarios. Este a su vez admite dos modalidades: Joint venture strictu sensu, es decir en el sentido que originalmente fue empleado en el derecho estadounidense, utilizándose esta figura a un único negocio u operación, siendo regidas por las normas correspondientes a las partnerships (sociedades) y los joint ventures contractuales, en esta modalidad los Joint Venture prevalece la voluntad de las partes, sin estar regidos por normas de las partnerships, es decir adquiriendo diversas formas en su redacción como las que sean necesarias para el logro del fin común y específico que persigan los contratantes.

LOS JOINT VENTURES INTERNACIONALES:

Cuando la formación de un joint venture, se realiza con participantes de distintas nacionalidades. Pueden revestir dos formas: Joint venture de capitales o Joint venture contractuales.

El Joint Venture de capitales se define de la siguiente manera: Una empresa en la cual dos o más partes, que representan a uno o varios países desarrollados o

a uno o varios países en vías de desarrollo, comparten los riesgos financieros y la toma de decisiones por medio de una participación conjunta de capitales en una empresa común.

G. VENTAJAS DE LOS JOINT VENTURES:

Por la naturaleza y características que posee éste contrato ofrece las siguientes ventajas:

1. Permite a los participantes cambiar su aptitud y capacidad técnica, para llevar a buen término el proyecto para el cual se han unido.
2. Resultan más llevaderos los riesgos y las cargas financieras del proyecto.
3. Se pueden realizar obras, que por su costo y complejidad, no podrían realizarse por una sola empresa.
4. Tratándose del internacional joint venture resulta muy atractivos los beneficios para el participante extranjero, pues se facilita el acceso al mercado y puede contar con mayores conocimientos del ambiente cultural, político y de negocios del país en donde piensa llevarse a cabo el proyecto.
5. Agiliza la realización de proyectos, debido a la simplificación de formalidades para su celebración.
6. Rompe el tradicional esquema que para toda actividad seria y organizada de colaboración en un proyecto determinado, se precisa de un modelo societario.

7. Permite colaboración del capital nacional y del capital extranjero.
8. En general el joint venture es un medio indispensable para el logro de una gran concentración de recursos financieros, económicos, de conocimientos y habilidades para la realización de proyectos de construcción a gran escala y en general de todo proyecto y obra que implique grandes esfuerzos.

Es pues que por sus múltiples ventajas este contrato es de gran utilidad a nivel comercial, pues facilita la inversión de capital no solo a nivel nacional sino también internacional. En los joint venture celebrados entre un país desarrollado con capital y maquinaria pero sin materia prima para explotar y así poder surtir un mercado amplio y necesitado de este producto, las ventajas económicas obtenidas son significativas, por el contrario para los países en vías de desarrollo, considero que la ventaja más significativa es de carácter técnico, puesto que permite el uso de maquinaria moderna y sistemas desconocidos en nuestro países debiendo para el efecto capacitar al personal, permitiéndoles adquirir conocimientos que de otra manera hubiesen sido difíciles adquirir, por supuesto no podemos ignorar las ventajas económicas producidas al crear nuevas fuentes de trabajo.

H. DESVENTAJAS DEL JOINT VENTURE:

Esta figura contractual al igual que cualquier otro contrato presenta algunos inconvenientes, los cuales no desvirtúan desde ningún punto de vista la gran importancia que tiene este contrato para la práctica comercial. La Licenciada Kathryn Rudie Harrigan opina que el Joint Venture presente únicamente las siguientes desventajas.

1. Conflictos de soberanía, tradicionalmente los joint ventures se usaban como medio de expansión internacional, cuando las firmas no querían otorgar sus ventajas competitivas a compañías del país hacia el que deseaban expandir se, pero cuyas leyes locales prohibían a las firmas extranjeras tener la propiedad mayoritaria. Así el conflicto estado-versus empresa se manifiesta desde distintas perspectivas respecto al momento oportuno de explotar innovaciones o transferir tecnología entre propietario y joint venture.
2. Pérdida de autonomía y control, además de los problemas de regulación locales, muchos conflictos dentro de los joint ventures surgen del simple hecho de que hay más de un dueño. Cada dueño quiere coordinar las actividades del joint ventures con las propias, cuando frecuentemente no han creado los mecanismos adecuados para resolver los puntos muertos cotidianos en la toma de decisiones. Los socios a menudo se preocuparán por su propia pérdida de

control sobre el capital invertido, los recursos técnicos y otras ventajas que podrían pasar a terceras partes.²⁵

²⁵Harrigan, Kathryn Rudie: "JOINT VENTURE", Editorial Norma, 1992, pag. 30 y 31.

**JOINT VENTURE
CAPITULO III**

A. MOTIVOS PARA FORMAR JOINT VENTURE

**B. DIFERENCIA DEL JOINT VENTURE CON
FIGURAS AFINES**

**C. ASPECTOS TRIBUTARIOS DEL JOINT
VENTURE**

**D. RESPONSABILIDAD DE LAS PARTES EN EL
JOINT VENTURE**

**E. OBLIGACIONES DE LAS PARTES EN LOS
JOINT VENTURE**

A. MOTIVOS PARA FORMAR JOINT VENTURES:

Considero que los motivos para realizar este tipo de contratos se basan principalmente en el interés de los comerciantes de expandir sus empresas a nuevos mercados y a proyectos de mayores dimensiones, facilitándose a través de éste la captación de recursos, ya sean económicos o técnicos. Asimismo se evitarían la serie de autorizaciones, licencias y demás formalidades que se requieren para hacerlo de una forma societaria, estos motivos se aplican tanto en aquellos casos en que promotor o coventurer fueren nacionales o uno de ellos fuere extranjero.

Según Kathryn Rudie Harrigan existen varios motivos por los cuales los joint ventures son considerados de gran provecho para el comercio, entre ellos podemos mencionar²⁶:

A- Usos internos:

- a.1. costo riesgos compartidos (reducción de la incertidumbre).
- a.2. Obtención de recursos donde no hay mercado.
- a.3. Obtención de financiamiento para complementar la capacidad de endeudamiento de la firma.
- a.4. Evitar duplicaciones inútiles de las instalaciones.
- a.5. Compartir marcas, canales de distribución, líneas de producción amplias.

²⁶Kathryn Rudie Harrigan, Ob. Cit., pag. 21.

B- Usos competitivos:

- b.1. Obtener acceso a nuevas tecnologías y clientes.
- b.2. Ganar rápido acceso a mejores clientes.
- b.3. Coalición con mejores socios .
- b.4. Superación de fronteras comerciales.
- b.5. Ganar acceso a redes mundiales.

C- Usos estratégicos:

- c.1. Transferencia de tecnología y de otras especialidades.
- c.2. Entrada a nuevos mercados productos o especialidades.
- c.3. Potenciación de la habilidades de los propietarios para nuevos usos.

B. DIFERENCIA DEL JOINT VENTURE CON FIGURAS AFINES:

El Joint Venture tiende a ser confundido con otras figuras jurídico contractuales tales como el contrato de cuentas en participación, el consorcio, las sociedades de hecho entre otras, por lo que es necesario diferenciarlos claramente para poder aplicarlos en forma adecuada.

1. JOINT VENTURE Y EL CONTRATO DE CUENTAS EN PARTICIPACION:

Son muchas las similitudes, entre las que destacan, el hecho de que como efectos de ambas figuras no se obtenía la formación de una persona jurídica y que

ambos contratos serían consensuales. Sin embargo, saltan a la vista las diferencias entre las dos figuras que son:

- a) En la participación hay participantes ocultos, es decir el asociante actúa en nombre de los asociados que se hallan ocultos en cuanto a la gestión de la empresa o negocio de los cuales ni siquiera son responsables ante terceros, no sucede lo mismo con el joint venture, donde no se busca el carácter oculto de alguno de los partícipes, sino por el contrario, se pretende aunar esfuerzos entre los participantes, para lograr la finalidad común. La ventaja del joint venture sobre otro tipo de negocios de colaboración se concreta precisamente en la apertura de los participantes y su mutua actividad para cumplir la operación.
- b) En la participación se cumple el propósito de la misma, mediante la actividad del partícipe gestor, que se reputa como el único dueño y como tal responde exclusivamente frente a terceros ya que los bienes que aporta el asociado pasan a ser del patrimonio del asociante y no en cosa común, recordemos que los partícipes inactivos carecen de acción frente a los terceros el artículo 863 del Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República establece "El gestor obrará en nombre propio y no habrá relación jurídica entre los terceros y los participantes". En los joint ventures los

participantes cumplen abiertamente con la operación, y cuando esto sucede de esta manera, su responsabilidad se hace solidaria frente a los terceros. Incluso, es inoponible a terceros el pacto contractual que exonere de las pérdidas a alguno de los colaboradores. Si bien es cierto que dentro del joint venture puede encomendarse la administración a un tercero, esto tiene que ser expreso y manifestado en el contrato, como una excepción, pues lo propio es que las partes operen el proyecto pero aun en esta eventualidad no impide la presencia de los socios.

- c) No necesariamente se reparten las pérdidas en el joint venture e incluso una de las partes puede liberarse de soportarlas, en cambio en el contrato de participación, está en su naturaleza el reparto de las ganancias o pérdidas, el artículo 864 de nuestro Código de Comercio en el cual se regula lo referente a las utilidades y pérdidas establece "...Las pérdidas que correspondan a los participantes no podrán ser superiores al valor de su aportación, salvo pacto en contrario".
- d) En el joint venture se trata de realizar una operación única o varias conexas, mientras que en las cuentas en participación, se trata de una o varias operaciones determinadas conexas o no.

2. JOINT VENTURE Y SOCIEDAD DE HECHO:

Nuestra legislación contempla la sociedad de hecho en el art. 224 del Código de Comercio, y la define como "Aquella en la que se ha omitido la escritura social y las solemnidades prescritas, produce nulidad absoluta". Entre las sociedades de hecho y los joint venture hay semejanzas y esenciales diferencias, a saber:

1. En cuanto a la no formación de la personalidad jurídica, es una situación que se presenta en común frente a las figuras que analizamos. En cuanto a la Sociedad de Hecho no puede existir legalmente, es decir es contraria a derecho ya que la omisión de la escritura social y de las solemnidades prescritas por la ley produce la nulidad absoluta de la misma.
2. En cuanto al régimen de responsabilidad, según los dispone el artículo 224 del Código de Comercio establece: "...Los socios, sin embargo, responderán solidaria e ilimitadamente frente a terceros, con quienes hubieren contratado a nombre y en interés de la sociedad de hecho". En los joint venture puede ocurrir o no la responsabilidad solidaria de los participantes.
3. La sociedad de hecho carece de poder vinculante, puesto que cada socio puede pedir en cualquier momento la liquidación de la sociedad. No ocurre lo mismo en el joint venture pues como se persigue en su modalidad estricta la realización de una operación concreta, en principio, su duración estará marcada por el tiempo

que se requiere para cumplir la finalidad común y no les será posible a los participantes su retiro unilateral.

4. Se discute la posibilidad de transformar la sociedad de hecho en sociedad regular, ello no es posible en lo joint venture.

3. CON LAS EMPRESAS MULTINACIONALES ANDINAS:

Partiendo que en las Empresas Multinacionales Andinas -EMA- (países andinos Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela), prevalece la voluntad de formar sociedades con el objeto de preservar y estimular la inversión nacional en los países miembros del grupo andino, basados en la recíproca confianza existente, diferenciándose así de los Joint Venture en los cuales no existe el ánimo de formar sociedad, ni cualquier otro vínculo adicional a los directamente relacionados con el proyecto por el que son creados.

4. CON EL CONSORCIO:

El consorcio es una forma de interactuar entre empresas, pero que como tal tiende a diferenciarse del contrato de joint venture por sus diversos objetivos que forman un conglomerado y podemos entenderlo como una asociación permanente

de empresas cuyo objetivo principal es agrupar ofertas o demandas de productos y/o servicios.

En ese sentido, como afirma el Doctor Villegas Lara a través del joint venture sin llegar a formar una sociedad u otras formas de unión de empresas, éste permite realizar negocios en común, particularmente en aquellas naciones carente de capital y tecnología, aunque con grandes recursos naturales que requieren explotación²⁷.

Es pues que podemos darnos cuenta que el joint venture es un contrato atípico mercantil independiente, si bien con algunas similitudes con otras figuras contractuales, también con sus diferencias claramente establecidas. En nuestro país tiende a señalarse como sinónimo del joint venture al contrato de Cuentas en Participación, regulado en nuestro Código de Comercio en su libro IV de los artículos 861 al 865, aspecto sobre el cual considero que existen suficientes diferencias entre ambos, para considerarseles como figuras contractuales autónomas.

C. ASPECTOS TRIBUTARIOS DEL JOINT VENTURE:

²⁷Villegas Lara, René Arturo, Ob. Cit. Pag. 5.

La novedad de la figura del joint venture, hace vacilar a las autoridades fiscales a efecto de identificar los tributos que lo gravan es pues que a los justributaristas así como a los contadores, les resulta difícil determinar la masa imponible o el objeto gravable ya que el joint venture no es una persona jurídica sino una actividad específica de negocios.

Para entender o mejor considerar los tributos que es posible graven las operaciones de joint venture, es menester tener presente la naturaleza misma del contrato. A menos que una legislación expresa exija lo contrario el joint venture es una relación contractual, y aun en el caso que no lo fuera o que del propio negocio emergiera la necesidad de constituir una sociedad comercial operadora, esta es necesariamente una sociedad ad hoc. Es necesario advertir que por el principio de legalidad de la tributación, reconocido en todas las constituciones de América Latina, queda reservada al legislador que puede considerar gravables a distintas instituciones del derecho privado, vale decir el legislador señala el quien y el cuanto del tributo. Aun cuando la ley es la que señala si una sociedad, asociación persona natural o unidad económica es la que se convierte en sujeto de la obligación tributaria, estimamos que la norma debe regular la operación económica de manera amplia de tal manera que todo acto o contrato que caiga dentro de dicha esfera

será gravable a fin de que no se tenga que crear un tributo específico cada vez que surja un nuevo tipo de contrato.

Como el joint venture es una de las manifestaciones de las alianzas estratégicas, es aconsejable ver cual ha sido la experiencia internacional en el tratamiento de este tipo de operaciones. El Licenciado Anibal Sierralta Rios, indica que en Francia los grupos de interés económico fueron objeto de la apreciación tributaria con el ánimo de promover esta forma de aglomeración empresaria, pero no a través de un régimen fiscal específico sino mas bien como una consecuencia derivada de la facultad de poner en marcha original las reglas preestablecidas con un predominio que procede del rechazo de la personalidad jurídica del grupo en el plano fiscal; así también ase referencia a que en Cuba el artículo 26 del Decreto Ley 50 señala que las operaciones de joint venture (Contratos de Asociación Económica) son sujetos de los siguientes impuestos: utilidades 30% anual, ingresos de los trabajadores 20% sobre la totalidad de los salarios, aranceles y demás derechos recaudables en las aduanas propiedad o posesión de vehículos automotores de transporte terrestre y documentos (tasas y derechos por solicitud, obtención o renovación)²⁸.

²⁸Sierralta Rios, Anibal, Ob. Cit., Pag. 351.

Basado en los ejemplos anteriores el citado autor hace la siguiente reflexión:
*que en general las relaciones económicas que signifiquen la asignación de un patrimonio específico, la generación de una persona jurídica diferente, la comunidad de bienes o el propósito de lucro como objeto, son las que tienen capacidad tributaria, veamos si las operaciones del joint venture caen dentro de estas cuatro posibilidades o supuestos:

1. Patrimonio Propio: El joint venture no dispone de un patrimonio propio ya que es una comunidad de intereses para enfrentar un riesgo o una aventura conjunta, sin el animo de asignar bienes o propiedades de manera definitiva hacia una entidad nueva distinta de las partes.
2. Persona Jurídica diferente: No existe el animus societatis por el contrario sólo motiva una tarea específica conservando cada una de las partes su independencia, sin que se busque mezclar bienes o recursos en una sociedad.
3. Comunidad de Bienes: El condominio o la copropiedad que se expresa como el derecho que mas de una persona tiene sobre un bien, el mismo que es compartido por otros es una institución que no encaja dentro de la naturaleza jurídica del joint venture aun cuando en los albores del partnership sí se daba.
4. Animus Lucrandi: Aun cuando la consecuencia de esta operación pueda ser la obtención del lucro, no se debe olvidar la perspectiva inicial de esta figura, que es la de aunar esfuerzos y bienes tangibles e intangibles en un propósito común

que puede ser la realización. En consecuencia, este contrato no es típicamente, como en las estructuras societarias mercantiles, uno con específico, connatural y preciso ánimo de lucro, son otros los intereses en juego y el lucro es la consecuencia o el resultado pero no el propósito que impulsa a los contratantes.

En consecuencia el contrato de joint venture no cae dentro de los cuatro supuestos que hemos estimado como condiciones para que sea considerado sujeto de derecho tributario generador de un hecho imponible²⁹.

Para establecer materia tributaria sobre el joint venture en nuestro país debemos separar dos aspectos: el primero el impuesto que genera el contrato en sí y posteriormente determinar el impuesto que genera la actividad propia del joint venture. Una vez habiendo fijados esos parámetros establezcamos que el contrato joint venture puede celebrarse en documento privado con firma legalizada o en Escritura Pública. En ambos casos considero que por constituir un contrato mercantil está sujeto al pago establecido en la Ley de Timbres Fiscales y Papel Sellado Especial para Protocolos Decreto 37-92 del Congreso de la República, ya que el artículo 2 en su parte conducente, establece : *ARTICULO 2.- De los Documentos Afectos. Están afectos los documentos que contengan los actos y contratos siguientes: 1. Los contratos civiles y mercantiles...". Lo anterior se aplica siempre y cuando dentro del contrato se halla establecido cantidad alguna sobre la

²⁹Sierralta Ríos, Anibal, Ob. Cit., Pag. 352.

cual deba aplicarse el 3% regulado en el artículo 4 de este mismo cuerpo legal. Así mismo el artículo 16 del Decreto 37-92 establece que el impuesto debe pagarse en el caso de que el contrato se hubiera celebrado en Escritura Pública en el momento en que se compulse el testimonio y en el caso de los documentos privados en el de su expedición. Ahora bien al referirnos al impuesto que genera la actividad propia del joint venture debemos remitirnos a la Ley del Impuesto Sobre la Renta Decreto 26-92 del Congreso de la República, la cual regula que toda persona individual o jurídica que obtengan rentas generadas en el país están obligadas al pago de ese impuesto. Lo anterior en virtud de que el contrato es creado con el objeto de obtener beneficios en un proyecto determinado.

D. RESPONSABILIDAD DE LAS PARTES EN EL JOINT VENTURE:

Por ser un contrato bilateral es necesario establecer las responsabilidades que conllevan o a las que están sujetas las partes celebrantes, y que según la jurisprudencia ésta se observa desde dos puntos de vista: Responsabilidad Interna y Responsabilidad frente a terceros.

1. RESPONSABILIDAD INTERNA:

Es la que corresponde a los participantes y sus obligaciones y derechos son los que tendrían siendo socios.

2. RESPONSABILIDAD FRENTE A TERCEROS:

Tiene un tratamiento personal, siendo cada uno responsable de sus propios actos pero obligando a los demás frente a terceros, en razón de que se consideran como mandatarios recíprocos dentro de la actividad o negocio de que se trate, con la finalidad de que nos quede mas claro sobre este tipo de responsabilidad citaremos el caso JUDGEV WALLE, del Tribunal del Estado de Nebraska, cuando dos viajantes de comercio que respresentaban a distintas empresas, habían acordado utilizar un mismo automóvil en sus viajes, participando así en los gastos, esto con la finalidad de un ahorro al utilizar un solo automóvil en su actividad común. El Tribunal decidió que existían un joint venture e hizo responsables a ambos frente a un tercero que fue investido por el vehículo mientras se hallaban en uno de sus viajes.³⁰

³⁰ Dobson, Juan M. "El Abuso de la Personalidad Jurídica" Buenos Aires, Argentina Depalma 1985 pag. 316

E. OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES EN LOS JOINT VENTURE:

El Joint Venture tiene la peculiaridad que no existen derechos ni obligaciones contrapuestas entre los sujetos colaborantes, como ocurre por ejemplo en los contratos de compraventa o arrendamiento en el que derecho de una parte es la obligación de la otra; En este contrato hay en general obligaciones y derechos que son comunes a todos los colaborantes, de los cuales estudiaremos algunos de ellos:

-RECIPROCO DERECHO PARA REPRESENTAR Y OBLIGAR A LOS DEMAS:

Significa como regla general que cada uno de los joint ventures tiene la facultad para obligar a los otros y sujetarlos a responsabilidad frente a terceros en cuestiones que estén estrictamente dentro del ámbito de los joint enterprise (empresa). Así, un miembro del joint venture puede obligar a sus asociados, sean ocultos o no, por los contratos que sean razonablemente necesarios para llevar adelante el negocio.

-OBLIGACION DE ENTREGAR LAS CONTRIBUCIONES:

Los integrantes del joint venture deben entregar sus contribuciones en forma oportuna a la persona y en las condiciones establecidas en el contrato.

-DERECHO AL CONTROL DE LA EMPRESA:

Tenga o no la facultad de administrar la operación, un joint venture tiene derecho al control sobre el proyecto.

-EL DEBER DE BUENA FE:

Recordemos que la Buena Fe, es un principio filosófico de las obligaciones mercantiles, es decir que por el poco formalismo con que se dan esas obligaciones este principio juega un papel importante dentro de las mismas es por eso que la voluntad o estipulaciones manifiestas por las partes son verdaderas reglas contractuales y comerciales. Con el objeto de ilustrar la importancia de este principio el Licenciado Arubla Paucar, comenta el siguiente caso en la jurisprudencia norteamericana: " Comenzando el siglo, Salmon tomó en arrendamiento por 20 años el entonces Hotel Bristol, situado en la esquina de la quinta avenida y 42 calle de Manhattan. El inmueble requería inversión y Salmon celebró un acuerdo con Meinhard por el cual éste aportaría el 50% de los fondos requeridos para las remodelaciones. Ambas partes dividirán los beneficios o pérdidas en la operación del hotel, pero Salmon sería el administrador exclusivo del proyecto. Cuando el plazo de veinte años se aproximaba a su fin, Salmon, sin dar aviso ni cuenta a Meinhard, tomó en locación varios lotes adyacentes a través de una sociedad unipersonal de su propiedad, con el propósito de beneficiarse de la valorización que

significaba su proximidad al exitoso hotel. La Corte, en 1928, reconoció a Meinhard el derecho a la mitad menos una de las acciones de la sociedad constituida por Salmon para tal empeño.³¹

³¹ Arrubla Paucar, Ob. Cit. Pag. 263

JOINT VENTURE
CAPITULO IV

A. REDACCION DEL CONTRATO

B. MEDIOS DE SOLUCION A LAS
CONTROVERSAS SURGIDAS EN LOS JOINT
VENTURE

C. LEY APLICABLE AL CONTRATO JOINT
VENTURE

D. LOS INTENTOS DE LEGISLAR EL JOINT
VENTURE

E. TERMINACION DEL JOINT VENTURE

2. Los mercados que serviría;
 3. Los productos que puede ofrecer;
 4. Las obligaciones de cada parte;
 5. El proceso por el cual será disuelto cuando haya cumplido su finalidad;
 6. Detalles operativos sobre como se combinarán los distintos estilos administrativos de los socios para el trabajo conjunto;
 7. Sobre las relaciones de suministros y compras
 8. Sobre la oportunidad para revisar el progreso del emprendimiento;
 9. Los umbrales de una renegociación y otros términos concordados originariamente por los socios;
 10. En caso de disolución el reparto de activos;
 11. Quién comprará la parte de quién;
 12. A qué precio.²²
- Es importante recordar que como Notarios debemos cumplir al darle forma legal a la voluntad de las partes y debemos hacerlo en una forma profesional y astuta al cubrir todos aquellos espacios que puedan provocar consecuencias lamentables a nuestros clientes y en forma muy especial en este tipo de contratos que carecen de una regulación legal.

B. MEDIOS DE SOLUCION A LAS CONTROVERSIAS SURGIDAS EN LOS JOINT VENTURE:

Es lógico que en todo contrato se trate de establecer las cláusulas concernientes a la solución de las disputas suscitadas por la interpretación, dudas en el cumplimiento del contrato y la aplicación del mismo, es por ello que las partes pueden predecir la utilización del arbitraje o de la conciliación como medio para la solución de dichas divergencias.

LA CONCILIACION:

El propósito de la conciliación es sugerir y no imponer una solución. Ella se hace por intermedio de una persona o grupo de personas que buscan una solución aceptable para las partes, que llegan así, con sacrificios mutuos, en proporción que cada uno juzgue aceptable o a través de la concesión de favores no previstos inicialmente. El problema fundamental de la conciliación es la selección de las personas encargadas, la ventaja es que se trata de un proceso mas secreto e informal que el arbitraje así como de menores costos.

EL ARBITRAJE:

Fue durante este siglo que el recurso de arbitraje para la solución de disputas internacionales de carácter contractual paso a tener creciente importancia

y frecuencia. Jean Pierre Beguin, citado por Anibal Sierralta, indica como razones para el empleo del arbitraje en los joint venture las siguientes: a) el hecho de que los asociados en una empresa conjunta internacional son de diferente nacionalidad; b) La concepción de los negocios en los países desarrollados y las exigencias y dificultades en los países en vías de desarrollo presentan la existencia de posibles conflictos; c) La diferencia de sistemas jurídicos tanto de explicación y significado³³. Todas esas razones hacen que la mayoría de los acuerdos de joint venture contengan una cláusula arbitral buscando establecer que personas o institución (American Arbitration Association - AAA - o la Cámara de Comercio Internacional - CCI -) deben intervenir en ese caso. Según la CCI la cláusula arbitral que colocada al final de los contratos dispone un texto en los siguientes términos: "Todas las avenencias que se deriven de este contrato serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o mas árbitros nombrados conforme a este Reglamento." También se puede utilizar la cláusula modelo recomendado por la comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional CNUDMI, o también conocida por sus siglas en ingles como UNCITRAL, la cual establece: " Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este contrato relativo a este contrato, su

³³Sierralta Rios Anibal, Ob. Cit. Pag. 249

incumplimiento resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, tal como se encuentra en vigor."

Las divergencias por las que se recurre al arbitraje son diversas entre estas podemos mencionar: desde aquellas en que se procede a la mera evaluación de los bienes incorporados a la empresa, el establecimiento de deberes y obligaciones de los contratantes, salida o admisión de dirigentes del joint venture, distribución de dividendos, disolución de la empresa y sus consecuencias y obligaciones para los coventurers etc.

En nuestro Código de Comercio en su artículo 1,039, se encuentra establecido que cualquier divergencia que surja con o por la aplicación de dicho código se ventilará en juicio sumario, salvo que las partes hayan convenido someter sus diferencia a arbitraje. En este caso pese a que el Joint Venture no está tipificado en nuestro código, podríamos recurrir al juicio sumario, basados en que el joint venture es un negocio jurídico mercantil celebrado por comerciantes, ya que el artículo 1 del mismo cuerpo legal establece en su parte conducente:" Art. 1. (Aplicabilidad).- Los comerciantes en su actividad profesional los negocios jurídicos mercantiles y las cosas mercantiles, se regiran por las disposiciones de este código...". Si los comerciantes optaran por dilucidar sus controversias a través del arbitraje deberá hacerse constar en el contrato en forma expresa y clara.

C. LEY APLICABLE AL CONTRATO DE JOINT VENTURE

Al referirnos a la ley aplicable al Joint Venture, es con el objeto de dilucidar si la ley a aplicar a las acciones que se deriven del contrato o de su eventual incumplimiento pueda ser la ley de una de las partes, la ley del lugar en que el contrato será ejecutado, es decir donde el joint venture operara (lex loci executionis) y la ley de un tercer país. Las dos primeras opciones son negociables, mas la tercera presenta ciertos obstaculos, en este supuesto podría darse el problema de que alguna de la partes no conozca la legislación de ese tercer país, sino es el caso que fuere desconocido para ambos, o que dicho país no contemple dentro de su legislación las situaciones que puedan surgir por motivos de controversias del contrato, o bien si las regula, para aquella no sea motivo de conflicto. La autonomía negociable de las partes que intentan constituir un joint venture es obvia, ya que la mayoría de las legislaciones dejan a las partes contrayentes la elección de la forma jurídica de la negociación.

D. LOS INTENTOS DE LEGISLAR EL JOINT VENTURE:

La no legislación del Joint Venture en nuestro país no ha impedido su uso, aunque ofrecería este contrato mayores ventajas, si dicha figura contractua al fuera regulada, pues nos evitaría las confusiones existentes en cuanto a su redacción,

aplicación, aspectos tributarios y forma de solucionar los conflictos que de su aplicación se pudieren originar.

El Licenciado Anibal Sierralta respecto a este tema le atribuye a los estados socialistas los primeros intentos de legislar el joint venture con el objeto de que pueda ser utilizado en determinados sectores de la economía, citando como el primer antecedente que avizora esta figura de una manera muy incipiente es la ley yugoeslava de 1967 siendo modificada posteriormente hasta la última emitida en 1988, sin embargo es en Rumania donde se perfila mejor la figura, así también en Polonia, Hungría, Bulgaria, la ex URSS, checoslovaquia y Albania. En consecuencia, los únicos países que han legislado esta figura son los socialistas debido a dos razones fundamentales: el deseo de ganar la confianza de los potenciales inversionistas extranjeros en el sentido que sus operaciones no serían hechas en una legislación vacía. En cambio en Iberoamerica no ha necesitado ni precisa de una ley ni menos de un reglamento debido a que el sistema jurídico es mas receptivo en razón del reconocimiento de la propiedad privada y la libre empresa.³⁴

En los países latinoamericanos, como en el caso de Guatemala, no ha sido fundamental la regulación legal para la existencia y celebración de estos contratos

³⁴Sierralta Rios, Anibal, Ob. Cit., Pag.

por existir una libertad contractual reconocida y un adecuado reconocimiento del arbitraje y la conciliación como medios de disolución de disputas entre las partes.

A pesar de lo anteriormente escrito, considero que es conveniente el legislar este contrato, en virtud de que a través del mismo se pueden lograr varios beneficios tales como: A.- El conocimiento cierto sobre este contrato, pues al existir una definición legal del mismo; su forma de redacción, efectos, etc. nos evitaremos el consultar tanto legislación como doctrina extranjera para su aplicación en nuestro país, no porque lo anterior sea inadecuado, sino por la razón de que al ser creada esta figura en Guatemala, sería con base a las necesidades y situaciones propias de nuestro país. B.- Daría mayor seguridad a los comerciantes ante este contrato, debido a que se fijaría expresamente en la ley los derechos y obligaciones de cada uno de los celebrantes, cubriendo así cualquier situación no prevista por los contratantes. C.- La modernización jurídico contractual, al incorporar a nuestra legislación figuras como el Joint Venture, contratos conocidos desde hace años en países desarrollados y en forma incipiente en nuestro país. D.- El desarrollo económico del país, pues permitiría el crecimiento comercial e instaría a empresarios extranjeros a invertir en nuestro país, creando así nuevas fuentes de trabajo. Y, E.- Evitaría la incertidumbre y discrepancias sobre aspectos tributarios.

E. TERMINACION DEL JOINT VENTURE:

Al no encontrarse tipificado el contrato objeto de esta disertación queda a voluntad de las partes establecer la finalización de la relación contractual de acuerdo a sus intereses, lo que definitivamente debe hacerse constar en forma expresa dentro del contrato. Según el Licenciado Arrubla Paucar la duración del Joint Venture puede establecerse de diversas maneras:

1. Por el tiempo que requiere el proyecto específico a realizarse.
2. Por un plazo convenido para su realización, el cual puede ser prorrogado de acuerdo a la voluntad de las partes y a las circunstancias del negocio.
3. El joint venture termina por la muerte de uno de los integrantes, pero puede estipularse algo diferente, tal es el caso de los herederos, designándose expresamente en el contrato la persona que podrá sustituir al contratante original, así como la acción a realizar si éste no pudiese tomar el cargo.³⁵

³⁵Arrubla Paucar, Jaime Alberto: Ob. Cit., Pag 267.

CONCLUSIONES

1. El contrato Joint Venture, es muy antiguo y tiene sus orígenes en la formación del imperio británico, cuando decidían asociarse con el fin de hacerse a la mar en busca de un aventura, realizando algún tipo de aporte aquellos que participaban en la travesía.
2. Se ha tendido a señalar el Joint Venture como sinónimo de otras figuras jurídicas, específicamente con el contrato de Cuentas en Participación, es mi criterio que el Joint Venture es una figura jurídico contractual independiente.
3. El Joint Venture constituye: La unión o agrupación de dos o más personas naturales o jurídicas sin el propósito de formar una sociedad, para realizar una operación concreta en búsqueda de beneficios, asumiendo los riesgos que le son propios.
4. El Joint Venture posee varias características entre ellas: 1) Es un contrato de colaboración; 2) Es consensual; 3) Oneroso; 4) Es Ad-Hoc; 5) Los sujetos pueden ser personas individuales o jurídicas, nacionales o extranjeras.
5. El Joint Venture posee las siguientes ventajas: 1) Agiliza la realización de proyectos; 2) Facilita el acceso a diversos mercados; 3) Permite realizar obras de alto costo, que no podrían realizarse por una sola empresa; 4) Intercambio de conocimientos técnicos; y, 5) Resultan más llevaderos lo riesgos y las cargas financieras del proyecto.

6. El contrato de Joint Venture se extingue en los siguientes casos: a) por mutuo consentimiento; b) por cumplimiento del plazo; c) por la realización del proyecto específico para el cual fue creado; d) Por la muerte de uno de los contratantes.

ANEXOS

ANEXO I
MODELO DE CONTRATO DE JOINT VENTURE
(propuesto por OL Warren y G.C. Markuson en su libro Warren's
Forms Of Agreement.)

Este convenio elaborado el día xxx de xxxx de mil novecientos xxx, por XX, residente en xxxx, ciudad de xxxx, Estado de xxxx, de aquí en adelante denominado el individuo de la primera parte, y YY residente en xxxx, ciudad de xxxx, Estado de xxxx, de aquí en adelante denominado el individuo de la segunda parte.

Considerando que el individuo de la primera parte ha entrado en un convenio, en donde y por el cual el individuo de la primera parte ha accedido a comprar y el individuo de la segunda parte a vender al individuo de la primera parte para revender por él al por menor los siguientes productos (DETALLAR LOS PRODUCTOS), y .

Considerando que el individuo de la primera parte tiene una organización de venta capaz de manejar y vender los productos detallados, pero carece de capital necesario para la compra de los mismos y para otros gastos de operación del negocio citado, y

Considerando que el individuo de la segunda parte ha accedido a suministrar el capital para tales propósitos.

Ahora, por lo tanto, en consideración de la suma de \$xxx, uno a otro pagado y el mutuo convenio y acuerdos aquí contenidos, las partes por este medio acuerdan lo siguiente:

- 1) El individuo de la segunda parte suministrará todos los fondos en una cantidad que no exceda de \$xxx, que será requerida para la compra de todos los bienes o productos anteriormente citados, el transporte para la ciudad de xxx y los gastos de las ventas.
- 2) El individuo de la primera parte usará todo el dinero pagado por el individuo de la segunda parte para los propósitos, anteriormente indicados y comprará y pagará dichos productos de ese dinero y lo que cause transportarlos a la ciudad de xxx, y

allí venderlos, usando los esfuerzos propios y necesarios a través de él y de los vendedores empleados para vender tales productos con el propósito de obtener una ganancia.

3) Ninguna de la partes de este contrato recibirá algún salario o interés en cualquier anticipo de dinero, excepto el establecido aquí.

4) Cuando los productos anteriormente mencionados hayan sido vendidos, el precio de las ventas recolectado, y todas las deudas de esta unión debidamente pagadas, este contrato concluirá y las ganancias de dicha venta se dividirá de la siguiente forma

à) El primer pago será cancelado o entregado al individuo de la segunda parte para cubrir el dinero adelantado por él para los propósitos aquí establecidos, con interés del xx por ciento anual.

b) De las ganancias netas que queden de esta unión, se pagará al individuo de la primera parte, en recompensa de los servicios realizados por él, el xx por ciento de tales ganancias netas.

c) Lo que quede de tales ganancias netas serán pagadas al individuo de la segunda parte.

5) En el evento que de tal transacción no resulte ninguna ganancia, sino más bien pérdidas, tales pérdidas serán pagadas totalmente pro el individuo de la primera parte.

6) El individuo de la primera parte tendrá completo control del manejo del negocio de dicha unión de empresas y dedicará su tiempo completo y esfuerzos para tal propósito.

7) En el evento de que se produzca algún conflicto entre las partes de este contrato, dicho conflicto deberá ser resuelto y determinado por un Arbitraje, como

se explica a continuación: Cada parte de este contrato podrá seleccionar un Arbitro tales árbitros, podrán nombrar a un tercer árbitro. Dichos árbitros podrán determinar los hechos y podrán tomar una resolución. La decisión de la mayoría de los árbitros será obligatoria y concluyente para las partes de este contrato.

En fe de lo cual, las partes ponen sus firmas y sellos el día y año primeramente escritos en la parte de arriba.

En la presencia de xxx.

(FIRMAS, SELLOS Y RECONOCIMIENTO DE LAS PARTES)

ANEXO II
MODELO DE CONTRATO DE JOINT VENTURE
(propuesto por el Licenciado Carlos Castro)

En Madrid, a 21 de julio de 1992, REUNIDOS

XXXX, S.A., compañía constituida de acuerdo con las leyes españolas, con domicilio social en Alameda, de Osuna, Madrid, España y representada por Emilio Tobeñas, en su calidad de Director Gerente de la misma.

Y

YYYY, S.A., compañía constituida de acuerdo con las leyes españolas, con domicilio social en Alameda, de Osuna, Madrid, España y representada por Gonzalo De La Vega, en su calidad de Director Gerente de la misma.

ACUERDAN

PRIMERA:

Presentar conjunta y solidariamente una oferta para la licitación pública internacional 1-92 promovida por la empresa Portuaria Nacional, Santo Tomás de Castilla en la República de Guatemala, y relativa a la ejecución de los trabajos de dragado y obras civiles del proyecto de ampliación del Puerto Santo Tomás de Castilla en Guatemala.

SEGUNDA:

La oferta relacionada será presentada en forma conjunta por las citadas empresas, para lo cual deciden unificar su capacidad técnica y financiera, así mismo en el evento de ser adjudicatarios de la mencionada licitación pública constituirán las fianzas y garantías que establecen los términos de referencia que rigen la licitación de mérito y sujetarse a la normativa que regirá el proceso licitatorio.

TERCERA:

La empresa líder, de esta asociación temporal será la compañía XXX, S.A. Emilio

Tobeñas, de nacionalidad española, con pasaporte E 142,032 y con domicilio en Madrid España, firmará y presentará la oferta conjunta y representará a la asociación durante el proceso de licitación, actuando en nombre y representación de la misma en todos los actos que hayan de suscribirse para la consecución de los fines que constituyen el objeto del presente acuerdo.

CUARTA:

Por separado las empresas convendrán los términos por los que se regirá la asociación que se formaliza por este instrumento.

Por XXX, S.A.

Por YYY, S.A.

Emilio Tobeñas

Gonzalo De La Vega

En la ciudad de Madrid, el veintiuno de julio de mil novecientos noventa y dos, Como Notario, Doy Fe: Que las firmas que anteceden que calzan un acuerdo para presentar conjunta y solidariamente una oferta en la Licitación Pública Internacional número uno guión noventa y dos, promovida por la Empresa Portuaria Nacional Santo Tomás de Castilla, en Guatemala, suscrito entre las empresas de nacionalidad española, xxx, S.A. y YYY, S.A., en esta fecha son **AUTENTICAS**, por haber sido puestas el día de hoy en mi presencia por los señores: Emilio Tobeñas, quien se identifica con el documento nacional de identidad número xxxx, extendido por el Ministerio del Interior de España y Gonzalo De La Vega, quien se identifica con el

documento nacional de identidad número xxxx, extendido por el Ministerio del Interior de España, quienes firman conmigo la presente Acta de Legalización de Firmas.

ANTE MI

ANEXO III
MODELO DE CONTRATO DE JOINT VENTURE
(propuesto por la autora de la presente monografía)

**CONTRATO DE JOINT VENTURE EN DOCUMENTO PRIVADO CON FIRMAS
LEGALIZADAS.**

Nosotros: a) XXXX, con cédula de vecindad número de orden xxx y de registro xxxx, extendida por el Alcalde de xxxxxx, en mi calidad de Administrador Unico y Representante Legal de la entidad **CONSTRUCTORA FELIZ.S.A.**, a la que en lo sucesivo se denominara indistintamente **PROMOTOR**; y b) xxx, con cédula de vecindad número de orden xxx y de registro xxxx, extendida por el Alcalde de xxxxxx, en su calidad de Administrador Unico y Representante Legal de la entidad **RAYOS DE SOL, S.A.**, a la que en lo sucesivo se denominara indistintamente **COVENTURE**, por el presente acto celebramos contrato de **JOINT VENTURE** de conformidad con las siguientes puntos: **PRIMERO**: Declara **EL PROMOTOR**, por conducto de su representante: a) Que es una sociedad, legalmente constituida de conformidad con las leyes del estado de California de Los Estados Unidos de América, de la República Los Estados Unidos de América; b) Que cuenta con los recursos materiales, técnicos, humanos y con experiencia necesaria para la construcción de chasis de vehículos automotores. **SEGUNDO**: Declara **EL COVENTURE**: a) Que es una Sociedad Anónima, legalmente construida de conformidad con las leyes de la República de Guatemala; b) Que cuenta con los recursos materiales, técnicos, humanos y con la experiencia necesaria para la construcción de motores para automóviles; **TERCERO**: Declaran la Partes por conducto de sus representantes que es su intención unificar recursos económicos, técnicos y humanos con el objeto de llevar a cabo la construcción de un millón de vehículos automotores, tipo sedan, línea **VANBIANS**, en base a las condiciones que se especifican más adelante. **CUARTO**: Declara **EL PROMOTOR** que para la

ejecución del **PROYECTO**, se compromete a proporcionar lo siguiente: a) Un millón de chasis, modelo JMD 132, los cuales elaborará en su fabrica con materia prima, maquinaria, equipo y técnicos especializados, propios cumpliendo con los requisitos de calidad exigidos por la Asociación Internacional de Constructores de Vehiculos; y b) El cincuenta por ciento de recursos económicos necesarios para el ensamble, promoción y comercialización de los vehiculos; **QUINTO:** Declara **EL COVENTURE** que para la ejecución del **PROYECTO**, se compromete a proporcionar lo siguiente: a) Un millón de motores, modelo 1wkz 27, de 1500 centímetros cúbicos, los cuales elaborará en su fabrica con materia prima, maquinaria, equipo y técnicos especializados, propios cumpliendo con los requisitos de calidad exigidos por la Asociación Internacional de Constructores de Vehiculos; y b) El cincuenta por ciento de recursos económicos necesarios para el ensamble, promoción y comercialización de los vehiculos; **SEXTA.-** Para efecto de regular sus relaciones internas, la proporción en que las partes participan en los derechos y obligaciones, es del 50% cada una, sin embargo esto debe interpretarse en el entendido de que cada una de las partes va a ser responsable dentro de las pérdidas y utilidades únicamente en lo referente a las aportaciones que estos hicieron, consecuentemente no serán responsables por los problemas que puedan devenir por las aportaciones realizadas por la otra parte. **SEPTIMA:** Las partes se obligan a guardar estricta confidencialidad de todos los documentos e información que obtengan en virtud de este contrato, así como a responsabilizarse por actos o hechos realizados por sus empleados y personeros y que traigan como consecuencia el rompimiento de esta confidencialidad. **OCTAVA:** La obligación establecida en este contrato, durará dos años contados a partir de la firma de este contrato, prorrogable con simple cruce de cartas entre la partes con sesenta días de anticipación a su vencimiento. **NOVENA:** Las partes se obligan a

mantenerse informadas por escrito, sobre cualquier acontecimiento que pueda afectar o favorecer el **PROYECTO**, pudiendo en cualquier momento las partes supervisar el estado del mismo. **DECIMA:** La administración del **PROYECTO** estará a cargo de ambas partes, siendo su responsabilidad solidaria. **DECIMA PRIMERA:** Ninguna de las partes podrán ceder todo o en parte los derechos y obligaciones que les derivan de este contrato. **DECIMA SEGUNDA.** Ante la posible existencia de controversias que pudieran derivarse de la interpretación o cumplimiento de este contrato, las partes se someten irrevocablemente a la decisión inapelable del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Guatemala. El procedimiento aplicable será conforme a las reglas de dicho centro y se aplicará el derecho sustantivo vigente en la República de Guatemala para este tipo de proyectos. El arbitraje será llevado en la Ciudad de Guatemala, y los gastos y costas del mismo serán pagados por la parte a la que el fallo de dicho arbitraje condene o por todos en caso de un fallo conciliatorio. Leído que fue el presente contrato y no habiendo dolo o error en el mismo, lo firmamos de conformidad por duplicado, en la ciudad de Guatemala, a los xx días de xx de mil novecientos noventa y ocho.

PROMOTOR

COVENTURE

(F)

(F)

En la ciudad de Guatemala, el xxxxxxx de xxxox de mil novecientos noventa y ocho, Yo, el infrascrito Notario, Doy Fe: Que las firmas que anteceden son **AUTENTICAS**, por haber sido puestas el día de hoy en mi presencia por los señores: a) XXXX, con cédula de vecindad número de orden xxx y de registro xxx, extendida por el Alcalde de xxxox, en su calidad de Administrador Unico y Representante Legal de la entidad **CONSTRUCTORA FELIZ.S.A.** calidad que acredita con xxxox; y, b)BBBB, con cédula de vecindad número de orden xxx y de registro xxx, extendida por el Alcalde de xxxox, en su calidad de Administrador Unico y Representante Legal de la entidad **RAYOS DE SOL, S.A.**, calidad que acredita con xxxox, en un contrato de Joint Venture y quienes firman nuevamente con el Notario. Doy Fe.

ANTE MI:

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Garrigues, Joaquín: "CURSO DE DERECHO MERCANTIL"; Tomo IV, Editorial Temis, Bogotá, Colombia, 1987.
- Garrone, José Alberto: "DICCIONARIO JURIDICO ABELEDO-PERROT"; Tomo I, Editorial Abeledo-Perrot, Buenos Aires, Argentina.
- Codera Martín, José María: "DICCIONARIO DE DERECHO MERCANTIL"; Ediciones Pirámide, S.A., Madrid, España.
- Cabanellas De Las Cuevas, Guillermo: "CONTRATOS DE COLABORACION EMPRESARIA"; Editorial Heliasta, SRL., Buenos Aires, Argentina.
- Martorell, Ernesto Eduardo: "TRATADO DE LOS CONTRATOS DE EMPRESA"; Tomo I, Editorial Depalma, Buenos Aires, Argentina. 1993.
- Argeri, Saul A.: "DICCIONARIO DE DERECHO COMERCIAL Y DE EMPRESA"; Editorial Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1982.
- Vasquez Martinez, Edmundo: "INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL"; Editorial Serviprensa Centroamericana, Guatemala, Centroamérica, 1978.
- Arrubla Paucar, Jaime Alberto: "CONTRATOS MERCANTILES"; Tomo II, Editorial Biblioteca Jurídica Dike, 1992.
- Sierralta Rios, Anibal: "JOINT VENTURE INTERNACIONAL"; Editorial De Palma, 1996.

- Le Pera, Sergio: "JOINT VENTURE Y SOCIEDAD"; Editorial Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1986.
- Kathryn Rudie Harrigan: "JOINT VENTURE"; Editorial Norma, 1992.
- Villegas Lara, René Arturo: "DERECHO MERCANTIL"; Editorial Universitaria; Tomo I y II, 1988.
- Villegas Lara, René Arturo: "CONTRATOS MERCANTILES"; Editorial Mayte, 1998.
- Osorio, Manuel: DICCIONARIO DE CIENCIAS JURIDICAS, POLITICAS Y SOCIALES; Editorial Heliasta, S.R.L., Buenos Aires, Argentina.
- Castan Tobeñas, José: INSTITUCIONES; Editorial Rus, 1969. pag. 7.
- ENCICLOPEDIA JURIDICA OMEBA; Editorial Bibliográfica, Argentina.
- Cabanellas, Guillermo: DICCIONARIO ENCICLOPEDICO DE DERECHO USUAL; Editorial Heliasta, S.R.L., Buenos Aires, Argentina, 1979.
- Dobson, Juan M.: EL ABUSO DE LA PERSONALIDAD JURIDICA; Editorial Depalma, Buenos Aires, Argentina, 1985.
- Warren, Ol: WARREN'S FORM OF AGREEMENTS; Tomo 1A, Editorial Matthew, New York, Estador Unidos de América, 1983.
- Revista número 42 de la Universidad Autónoma de México
- Decreto 2-70 del Congreso de la República de Guatemala.
- Decreto 37-92 del Congreso de la República de Guatemala.