

**UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS**  
FACULTAD DE DERECHO

**ESTUDIO DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE, EN EL  
SISTEMA JURIDICO ECUATORIANO, EN EL 2008  
TRABAJO DE TITULACION PRESENTADO EN CONFORMIDAD  
A LOS REQUISITOS PARA OBTENER EL TITULO DE DOCTOR  
EN JURISPRUDENCIA**

**Profesor Guía: Dr. José Alcívar Bernal**

**Autor: Hugo Francisco Acuña Vizcaíno  
2009**

## DECLARACIÓN

En mi calidad de profesor - Guía del Trabajo de Titulación, respecto al Tema: EL CONTRAT DE JOINT VENTURE Y SU APLICACIÓN EN EL DERECHO ACTUAL, del Señor Estudiante Hugo Francisco Acuña Vizcaíno, declaro formalmente que el mismo ha sido realizado bajo mi dirección y guía, y dentro de los parámetros establecidos en la Reglamentación Interna de la Universidad de las Américas, y el mismo ha sido culminado en forma idónea, cumpliendo con todos los requisitos pertinentes.

Atentamente,

DR. José Alcívar Bernal  
Profesor Guía



*“Sentado frente al horizonte veo pasar los años mas hermosos de mi vida con las personas que siempre han estado a mi lado y que supieron compartir sus enseñanzas, ahora las veo reflejadas en mi vida, en mis metas en una etapa mas de mi vida, de mis logros de mis sueños que poco a poco se van cumpliendo como Dios las quiso es por eso que agradezco desde el centro de mi corazón a los seres que mas amo en la vida; es por eso que dedico todo mi esfuerzo y mi vida entera a mi padres que sin ellos nunca habría alcanzado mis sueños”.*

**RESUMEN:**

Este contrato implica asociación de empresarios conjuntos para llevar adelante un proyecto con propósito de lucro ya que también es una reunión de fuerzas entre dos o más empresas del mismo o de diferentes países con la finalidad de una operación específica (industrial, comercial, inversión, producción o comercialización externa), mantienen sus respectivas autonomías jurídicas con el fin de realizar un objetivo común mediante la aportación de recursos y la administración compartida de ellos.

El objeto del joint venture es “establecer un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas. El Joint Venture es un mecanismo de solución óptima para penetración a nuevos mercados, cuando no se cuenta con los recursos suficientes. En el ámbito nacional, se pueden aplicar satisfactoriamente en el plano de la descentralización, En este orden de ideas destaca las normas fundamentales del proceso de descentralización como las leyes orgánicas de los gobiernos regionales y municipalidades, así como la reciente aprobación de la legislación sobre promoción de la inversión descentralizada, que fomentan la competitividad, inversión privada y obras de infraestructura de alcance e impacto nacional, local y regional. Así, cada nivel de gobierno debe determinar los mecanismos para atraer inversiones, celebrar convenios de estabilidad jurídica en materia tributaria y promover el crecimiento económico, lo que constituye un importante incentivo para la aplicación de instrumentos financieros y de contratos empresariales modernos que alienten la presencia del capital privado, nacional y extranjero, fundamental para favorecer una auténtica descentralización económica en el país.

## INDICE

# EL CONTRATO DE JOINT VENTURE Y SU APLICACIÓN EN EL DERECHO ACTUAL

## CAPÍTULO I CONTRATO DE JOINT VENTURE

<b>1.1. Definición del contrato de Joint Venture .....</b>	<b>3</b>
<b>1.2. Breve reseña histórica.....</b>	<b>6</b>
<b>1.3. Características.....</b>	<b>9</b>
<b>1.3.1 Otras Características.....</b>	<b>12</b>
<b>1.4. Objeto del Joint Venture.....</b>	<b>14</b>
<b>1.5 Diferencia entre el Joint Venture y el Partnership Act.....</b>	<b>16</b>
<b>1.6. Clases de Joint Venture.....</b>	<b>18</b>
<b>1.6.1. Equity Joint Venture.....</b>	<b>18</b>
<b>1.6.2. Joint Venture contractual.....</b>	<b>19</b>
<b>1.7 El deber de no concurrencia.....</b>	<b>20</b>
<b>1.8. Formas y seguridades de prestar la contratación.....</b>	<b>21</b>
<b>1.8.1 Restricción en cuanto a los sujetos.....</b>	<b>21</b>
<b>1.8.2 Transitoriedad.....</b>	<b>22</b>
<b>1.8.3 El contrato.....</b>	<b>23</b>

1.8.4 El fondo patrimonial.....	24
1.8.5 El fondo común rotativo.....	25
1.8.6 El Administrador y el Consejo de miembros.....	26
<b>1.9. Elementos del Joint Venture en el derecho positivo ecuatoriano.....</b>	<b>28</b>
<b>1.10. Naturaleza jurídica.....</b>	<b>31</b>

## **CAPÍTULO II SOCIEDADES EN PARTICIPACIÓN**

<b>2.1 Noción preliminar de “Societas”.....</b>	<b>34</b>
<b>2.2 Clases de “Societas”.....</b>	<b>35</b>
2.2.1 Sociedad Irregular.....	35
2.2.2 Sociedad de Hecho.....	37
2.3 Marco Constitucional.....	38
2.4 Principios doctrinarios de “La actuación en nombre colectivo”.....	40

## **CAPÍTULO III CONTRATOS DE ASOCIACIÓN Y MEDIOS**

### **A FINES**

<b>3.1 Joint Venture y otras formas de prestar la contratación....</b>	<b>44</b>
3.1.1 Métodos Verticales.....	46
3.1.1.1 Contrato de Concesión, de Agencia y de Distribución de Licencias.....	46

3.1.1.2 Agrupamiento de Empresas.....	47
3.1.2 Método Horizontal.....	47
3.1.2.1 Acuerdos de Coordinación.....	47
3.1.2.2 Organizaciones Profesionales.....	49
3.2 Disposiciones conexas.....	50
3.2.1 El contrato de Joint Venture.....	50
3.2.2. Firma y condiciones del contrato de Joint Venture.....	51
3.2.3 Documentos auxiliares.....	51
3.2.3.1. Convenio de <u>Administración</u> y Dirección.....	52
3.2.3.2 Contratos de Transferencia de Tecnología.....	52
3.2.3.2 Convenios acerca del mercadeo y la distribución.....	52
3.2.3.3 Acuerdo acerca del uso de <u>marcas</u> y patentes.....	52
3.2.4 Aportes de capital y constitución de empresa.....	53
3.2.5 Administración.....	54
3.2.6 Derechos sobre la Propiedad Intelectual.....	56
3.2.7 Impuestos.....	57
3.2.8 Moneda.....	58

## **CAPITULO IV DEL ÁMBITO INTERNACIONAL**

4. El Joint Venture en el Derecho Comparado.....	60
4.1.1.Propuestas basadas en la legislación extranjera, sobre el joint	



Venture.....	60
4.1.1.1 Cuba.....	60
4.1.1.2 Perú.....	64
4.1.1.3 España.....	65
4.2 América Latina frente al Joint Venture.....	69
4.2.1 Tratamiento en el Perú.....	69
4.2.2 Cuba.....	70
4.2.3 Chile.....	74
4.3 Tratamiento en la Unión Europea.....	75

## **CAPÍTULO V Conclusiones y Recomendaciones**

5. De las Conclusiones y Recomendaciones.....	79
5.1 Conclusiones.....	79
5.2 Recomendaciones.....	80

## **6. BIOGRAFÍA**

## INTRODUCCIÓN

La investigación realizada fue basada en todo el material que se encuentra tanto como es en el ámbito internacional que es donde mas se puede apreciar la figura como tal de este contrato ya que basándonos en el origen de los Joint Venture se pueden remontar al Siglo XVIII con el derecho Anglosajón, el cual, encuentra su fuerza en el derecho escocés y su característica esencial en la transitoriedad de la asociación, asemejándose también a la figura de la Association en Participation del derecho francés. En efecto, durante este siglo, fueron creadas en Inglaterra, dos instituciones de derecho societario: “Partnership y la Corporation” siendo desarrollo de la forma más primitiva el de la primera la joint stock company, el instrumento más aplicado por las grandes compañías coloniales ya que en comparación a la actualidad vemos que su presencia es cada vez más contundente en el tráfico empresarial tanto a nivel mundial y en nuestro país.

El estudio de este contrato es con el fin de ser analizado y estar ya incluido en nuestro derecho sustantivo, urge pues la necesidad de la reforma en el Código Civil ya que en el ámbito nacional, se pueden aplicar satisfactoriamente en el plano de la descentralización ya que en este orden de ideas destaca las normas fundamentales del proceso de descentralización como las leyes orgánicas de los gobiernos regionales y municipalidades, así como la reciente aprobación de la legislación sobre promoción de la inversión descentralizada, que fomentan la competitividad, inversión privada y obras de infraestructura de alcance e impacto nacional, local y regional. Así, cada nivel de gobierno debe determinar los mecanismos para atraer inversiones, celebrar convenios de

estabilidad jurídica en materia tributaria y promover el crecimiento económico, lo que constituye un importante incentivo para la aplicación de instrumentos financieros y de contratos empresariales modernos que alienten la presencia del capital privado, nacional y extranjero, fundamental para favorecer una auténtica descentralización económica en el país.

El objetivo de este estudio es establecer un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas jurídicas o comerciantes; es un mecanismo de solución óptima para penetración a nuevos mercados, cuando no se cuenta con los recursos suficientes.

**EL CONTRATO DE JOINT VENTURE Y SU  
APLICACIÓN EN EL DERECHO ACTUAL**

## **CAPÍTULO I**

### **CONTRATO DE JOINT VENTURE**

## CAPÍTULO I

### CONTRATO DE JOINT VENTURE

#### 1.1. Definición del contrato de Joint Venture.-

Como definiciones del Joint Venture, encontramos: “Este contrato implica asociación de empresarios conjuntos para llevar adelante un proyecto con propósito de lucro”<sup>1</sup>

El Dictionary of Modern Economics (1999), da la siguiente definición de Joint Venture: “Una asociación de individuos o firmas formada para realizar un proyecto comercial específico.”<sup>2</sup>

Para Juan Farina (1993): “El contrato de asociaciones y colaboración empresarial llamado Joint Venture, une a dos o más personas o empresas en forma momentánea con un fin específico, se puede constituir entre las empresas, tanto públicas como privadas, con el objetivo de comercialización, producción, finanzas, servicios e investigación y desarrollo.

---

1 CEVALLOS, Víctor; “Manual de Derecho Mercantil” Pág. 361

2 Citado por ALARCÓN, Luis Alfredo; “Joint Venture” Pág 5

Se busca compartir esfuerzos, riesgos y responsabilidades, contar la infraestructura y elementos contractuales necesarios para emprender una actividad que supere las posibilidades individuales de desarrollo con eficacia.”<sup>3</sup>

En la práctica, el Joint Venture, evita el posible conflicto de leyes ante la ausencia de uniformidad legislativa al respecto, aunque debe tenerse en cuenta que esta práctica no exime de los vínculos entre ese contrato y los demás medios jurídicos estatales, pues la autonomía de la voluntad se refiere al fondo o contenido del contrato. O sea obligaciones contractuales y no a otros tipos legales como la capacidad de las partes, su representación, la forma del acto jurídico, es para los cuales la legislación aplica otras leyes.

Con relación a este tema, han existido diferencias de criterios en cuanto al concepto, para el Congreso Flamenco de Ciencias Económicas: "Una joint venture o sociedad mixta es como una forma de colaboración con reparto de los riesgos y del control entre dos o varias personas o unidades económicas"<sup>4</sup>

José Abelardo Garrone, sostiene que: "El Joint Venture es un pacto o asociación entre competidores, actuales o potenciales, por el cual se comparte el management y a diferencia del merger, que connota una fusión o consustanciación empresaria de la cual deriva cierta estabilidad y permanencia, el joint venture persigue objetivos específicos, concretos y limitados. Se dan generalmente como ejemplo de estas amalgamas empresarias, las

---

3 FARINA, Juan; "Contratos Comerciales Modernos"

4 Citado por ALARCÓN, Luis Alfredo; "Joint Venture" Pág 5

asociaciones que se realizan entre dos o más empresas, en principio competitivas, para realizar obras de infraestructura, como puertos, túneles, complejos hidroeléctricos, etc., que por sus riesgos y por las cuantiosas inversiones y el know how requeridos, escapan generalmente a las posibilidades de una sola empresa"<sup>5</sup>

A continuación tenemos un planteamiento diferente del joint venture tradicional, según definición ofrecida por el profesor Charles Lipton (2002), del Centro de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas: "Toda Negociación entre nacionales y extranjeros no puede considerarse como joint venture que sólo existe cuando se unen recursos y se comparten las ganancias y las responsabilidades, con independencia de que se constituya o no una nueva persona jurídica."<sup>6</sup>

La cita referida hace mención a que el concepto tradicional del Joint Venture se transformaría, para alcanzar fines sociales, tal es el caso de proponer al contrato como medio de negociación, entre nacionales y extranjeros, que comparten los medios que poseen, es decir, mientras el nacional –partiendo de la realidad latinoamericana- puede contribuir con recursos naturales, el extranjero podría prestar sus recursos tecnológicos.

---

5 Citado por CEVALLOS, Víctor; Ob. Cit; Pág 361.

6 LIPTON, Charles; "Las Bondades de los Contratos Modernos" Pág. 37



## **1.2. Breve reseña histórica.-**

Históricamente, el contrato de asociaciones y colaboración empresarial llamado Joint Venture, que une a dos o más personas o empresas en forma momentánea con un fin específico, dista de varios siglos atrás, es decir, tiene una larga historia dentro del mundo de los negocios internacionales. Si bien se detectan emprendimientos conjuntos desde tiempos ancestrales, desde los fenicios, así como también las Compañías de Indias y el comercio que realizaban en forma primaria y menos sofisticada, contrastando con lo que hoy en día se puede hacer.

No obstante el origen de los Joint Venture se pueden remontar al Siglo XVIII con el derecho Anglosajón, el cual, encuentra su fuerza en el derecho escocés y su característica esencial en la transitoriedad de la asociación, asemejándose también a la figura de la Association en Participation del derecho francés. En efecto, durante este siglo, fueron creadas en Inglaterra, dos instituciones de derecho societario: "Partnership y la Corporation" siendo desarrollo de la forma más primitiva el de la primera la joint stock company, el instrumento más aplicado por las grandes compañías coloniales.

"La expresión joint venture según un sector de investigadores se remonta a la época de formación del Imperio Británico, cuando para la colonización de territorios de ultramar, algunas personas se asociaban con el fin de efectuar aventuras marinas. Los que participaban en las travesías, aportaban dinero o

cosas, para al final recibir una parte de las utilidades logradas. Esta modalidad de colaboración se designó en su origen como joint adventure. Según el derecho anglosajón por la transitoriedad de la asociación es muy próxima a la asociación en participación.”<sup>7</sup>

Por el contrario, la jurisprudencia norte americana, comienza a utilizar la expresión Joint Adventure al principio del siglo XIX. Luego, la jurisprudencia y la práctica mercantil abreviaron la frase utilizando la expresión Joint Venture.

“Por fin algunas cortes norteamericanas asumen que el joint venture: “constituye una sociedad (o asociación así traducimos literalmente) de dos o más personas jurídicas o naturales con el objeto de llevar a cabo como copropietarios una empresa, riesgo u operación por el tiempo de duración de esa transacción particular o serie de transacciones o por un tiempo limitado”<sup>8</sup>

En el caso particular de América Latina, la formación de Joint Venture ha comenzado a cobrar mayor importancia en los últimos años, puesto que nuestra región posee recursos naturales y mano de obra calificada y no calificada con bajo costos a niveles internacionales, pero que le faltan capitales, financiamiento y tecnología, como también acceso a los mercados internacionales, que es precisamente lo que pueden ofrecer los socios extranjeros a través de los Joint Venture.

---

7 CEVALLOS, Víctor; Ob. Cit; Pág. 360

8 Cita de CEVALLOS, Víctor; Ob. Cit; Pág 362; de: PALMERO, Juan Carlos y Otros; “Agrupamiento de Sociedades, fenómeno de Concentración Económica” Pág. 85.

Con la finalidad de poder comprender mejor lo que es un Joint Venture, debemos mencionar brevemente sus antecedentes, es decir las formas de asociación corporativa anteriores, las cuales son los mergers y los acquisitions.

Se conoce en el mundo financiero y legal al merger como la combinación de dos o más negocios o empresas, en una sola, perdiendo los negocios o empresas que se adhieren o fusionan con la empresa principal su identidad independiente, es decir que solo la compañía principal mantiene su nombre y personalidad jurídica, adquiriendo los derechos de las partes que se integraron a la misma. Un merger puede ocurrir a través de la venta del capital de una empresa, incluyendo propiedades, materiales, dinero en efectivo, etc., pudiendo ser el pago por estas en efectivo o con acciones de la empresa compradora.

Ahora en lo referente a los acquisitions, se entiende por este término, a la acción por la cual una empresa adquiere a otra, pudiendo ser esto por un contrato de compraventa, por recibirla como pago de una deuda, o por cualquier otra de las formas de adquirir la propiedad.

Estos fueron los parámetros, que posteriormente se transformaron en el contrato de Joint Venture, como hoy lo conocemos.

### 1.3 Características.-

Partiendo de una definición simple, como herramienta inicial de trabajo podemos decir que Joint Venture es una reunión de fuerzas entre dos o más empresas del mismo o de diferentes países con la finalidad de una operación específica (industrial, comercial, inversión, producción o comercialización externa), mantienen sus respectivas autonomías jurídicas con el fin de realizar un objetivo común mediante la aportación de recursos y la administración compartida de ellos. De esta definición, podemos acotar las siguientes características:

Carácter Ad hoc: Es propio del joint venture estar destinado a un único proyecto. Ello no implica necesariamente una duración breve: Fallo U.S. v. Standard Oil of California "Como regla general los joint ventures 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 sea general en su operación o duración."

Williston (1959): "En ocasiones la limitación se encontró en la existencia de un plazo de duración para la relación o en una restricción en sus objetivos. En otras, situaciones que implicaban diversidad de operaciones de naturaleza continua fueron también calificadas como joint venture."

Contribución y comunidad de interés: Le Pera (2001): "Para que haya joint venture quienes en él participan deben efectuar una contribución al esfuerzo común. Esta contribución puede consistir en bienes, derechos o dinero, pero también 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". Fallo U.E. Hasday v. Barocas: "La investigación final debe dirigirse a determinar si las partes han unido sus bienes, intereses, habilidades y riesgos de tal manera que sus respectivas contribuciones se han unificado para los fines de una aventura en particular, y los entrecruzados bienes e interés han sido aportados en la confianza de que cada uno de ellos actuará para beneficio común, y como motivación para que lo hagan."

Contribución en pérdidas: Según una línea de decisiones judiciales de los Estados Unidos, como en James v. Herbert, se ha manifestado que: "No es esencial 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." Recuérdese que el acuerdo por el cual una de las partes no participa en las pérdidas no es oponible a terceros, por lo que desde el punto de vista de la responsabilidad, no habría distinción entre partnership y joint venture.

Recíproca facultad de representación: Fallo U.E. Rae v. Cameron: "Cada uno de los joint venturers tiene facultad para obligar a los otros y sujetarlos a responsabilidad frente a terceros en cuestiones que estén estrictamente dentro del ámbito de la joint enterprise. 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."

Control Conjunto de la empresa: Le Pera (2001): "Tenga o no la facultad de administrar la operación y obligar a los copartícipes, un joint venturer debe tener alguna forma de control y dirección sobre el proyecto, aunque delegue el ejercicio de ese control en los demás partícipes." Fallo E.U. Shell Oil Co. V Prestidge: "Aunque una posición igualitaria y control conjunto de la empresa es esencial para un joint venture, uno de los partícipes puede delegar el control real de la operación en el otro, y todavía seguiría siendo un joint venture."

Muerte de uno de los integrantes: Según Jaeguer (1960): "Puede proponerse que un joint venture no se disuelve por la muerte de uno de sus integrantes, y que en él no sería necesario que los miembros se reserven el derecho de rechazar nuevos partícipes (*delectus personae*) porque esta facultad se entendería implícita. Además el joint venture sólo daría a los partícipes entre sí una acción "fundada en el contrato", mientras que una partnership daría una acción *in equity*, por la que es posible pedir una rendición de cuentas."

### 1.3.1 Otras Características.-

- No existen requisitos sobre la forma de actuar conjuntamente. Las empresas pueden firmar un contrato de colaboración o constituir una Unión Temporal de Empresas o incluso una sociedad anónima participada por ambas.
- Existencia de dos o más socios: Se trata de unir fuerzas, capacidades y/o recursos que sean capaces de generar sinergia.
- Un acuerdo, que consiste en una declaración de voluntad común destinada a reglar sus derechos, de este acuerdo puede surgir una figura corporativa o no.
- Los socios de un Joint Venture deben tener equidad, según un método de proposición cerrada que ellos mismos impongan. Las partes interesadas deben acogerse a los límites de un plan que ellos mismos implementen, estableciendo qué aportará cada uno al proyecto y qué esperan de la sociedad de Joint Venture.
- Es necesario, sin embargo, un compromiso a largo plazo, y también es característica del Joint Venture el que las empresas sigan siendo independientes (no existe fusión ni absorción).
- Las empresas mantienen sus propias individuales, lo que significa lo contrario de la fusión. Las empresas son preexistentes.
- En una joint venture, los socios suelen seguir operando sus negocios o empresas de manera independiente. La joint venture supone un negocio más, esta vez con un socio, cuyos beneficios o pérdidas reportarán en la

cuenta de resultados de cada uno en función de la forma jurídica con la que se haya estructurado la joint venture.

- Las aportaciones que deberán cumplir los contratantes pueden consistir en dinero, bienes, tecnología, servicios, etcétera.
- Los Joint Venture se constituyen sobre la base de la confianza mutua y la claridad en los fines y estrategias para alcanzar dichos objetivos. Es de vital importancia que no se oculte información, y por tanto, el proceso de negociación sea de total transparencia, de otro modo puede fracasar el Joint Venture.
- Se puede señalar además, que prácticamente no existe protección sobre know how de propiedad de los socios. Los socios, en principio, no guardan ningún vínculo contractual con la nueva entidad creada. De todos modos, cuando se constituye la nueva empresa tiene que estar muy claro si aporta know-how y asistencia técnica, cuál es el valor de estos intangibles. De tal forma que si fracasa el Joint Venture, la empresa que aportó tecnología retirará el equivalente a su valor.
- El objetivo común, que debe explicitarse en el acuerdo se trata de una inversión de riesgo y no de una inversión financiera
- Existencia de un negocio atractivo: Lo importante que resulte atractivo para todos los socios y que además este interés se mantenga en el largo plazo.
- Indispensable que los socios de la Joint Venture hayan previamente recolectado información y analizado todos los puntos relevantes



enlazados por los equipos de apoyo al negocio, debidamente registrados por el asesor jurídico desde la iniciación.

#### **1.4 Objeto del Joint Venture.-**

El objeto del joint venture es "establecer un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes). Una joint venture no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada. En español, joint venture significa, literalmente, "aventura conjunta" o "aventura en conjunto". Sin embargo, en el ámbito de lo jurídico no se utiliza ese significado: se utilizan, por ejemplo, términos como alianza estratégica y alianza comercial, o incluso el propio término en inglés.

El objetivo de una joint venture puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto. Se desarrollará durante un tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos.”<sup>9</sup>

Para la consecución del objetivo común, dos o más empresas se ponen de acuerdo en hacer aportaciones de diversa índole a ese negocio común. La aportación puede consistir en materia prima, capital, tecnología, conocimiento

---

9 [www.Wikipedia.org](http://www.Wikipedia.org).

del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos, o, lo que es lo mismo: capital, recursos o el simple know-how. Dicha alianza no implicará la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica.

En la actualidad se aprecia una mayor difusión de los contratos de colaboración empresarial generalmente relacionados con los grandes proyectos de tipo empresarial, buscando compartir esfuerzos, riesgos y responsabilidades en determinados proyectos, contar la infraestructura y elementos contractuales necesarios para emprender una actividad que supere las posibilidades individuales de desarrollo con eficacia, sumándose a ello la canalización de la inversión extranjera.

Como modelo de organización empresarial, el Joint Venture no conoce un marco conceptual establecido y reconocido a través el mundo. En la mayoría de los países donde existe, hay una ausencia de una regularización integral, lo que permite que esta figura sea más una práctica que una norma. Así, el Joint Venture puede ser utilizado para emprender toda clase de actividades económicas, por no existir norma legal que lo prohíbe, como lo que ocurre en la industria de la construcción, minera, petróleo y otros importantes sectores de la economía.

La experiencia internacional nos muestra día a día los innumerables casos de Joint Venture que se constituyen entre las empresas, tanto públicas como

privadas, con el objetivo de comercialización, producción, finanzas, servicios e investigación y desarrollo. Muchos Joint Venture se consolidan entre países de bloques económicos diferentes, los que suelen involucrar, por ejemplo, acuerdos de subcontratación y operaciones de comercio compensado, por lo cual las utilidades se entregan en productos, tal como ocurre en China y varias naciones de Europa Oriental.

En el ámbito internacional el joint venture, tiene como principal finalidad el producir un aumento del proceso productivo y la consecuente generación de empleo facilitando la suscripción a nuevas tecnologías, conocimiento, patentes y marcas con la consecuente mejora en las formas y procesos de producción, permitiendo así mejorar las capacidades de administración, gracias al acceso al know how de los socios. Lo que facilita el acceso al capital y al mercado internacional, generando un aumento de las exportaciones, generadas por Joint Venture, con su consecuente efecto multiplicador sobre la economía nacional. Y finalmente permitiendo el ingreso de divisas por esas exportaciones, con efectos positivos sobre la balanza de pagos.

### **1.5. Diferencia entre el Joint Venture y el Partnership Act.-**

Aunque una joint venture es muy similar a una sociedad (partnership), “se diferencia de ella, en que el Joint Venture esta limitado al éxito o al fracaso del proyecto para el cual se forma, como ocurre con la sociedad en general, una joint venture se forma por contrato en el cual cada socio asume responsabilidad

ilimitada por las deudas de la organización, circunstancia que no ocurre en la sociedad o Partnership Act.

Para comprender mejor la diferencia terminológica de las dos figuras, será necesario conocer sus conceptos de forma básica. Jaeguer (1960): "Según algunos comentaristas, la noción de joint venture es, no sólo sui generis sino incluso sui iuris, con lo que se quiere indicar que está sujeta a un régimen legal propio.

Menschem (1931): "Pero como no es fácil indicar, sobre la base de las decisiones judiciales, cuáles son las reglas propias del joint venture que permiten distinguirlo de una partnership, otros han tomado la posición contraria y negado la utilidad de mantener el joint venture como concepto jurídico."<sup>10</sup>

De manera más general, se dice que el joint venture aparecería como un concepto en evolución. Williston (1959): "Los tribunales, respondiendo a problemas urgentes que resultan de la necesidad de aplicar principios fundamentales del Common Law a nuevos desarrollos en el mundo de los negocios y del comercio, han desarrollado gradualmente una denominación, la de ("joint ven-venture") que puede convertirse en una relación jurídica distinta; el "joint venture."

---

10 Citado por ALARCÓN, Luis Alfredo; "Joint Venture" Pág 8

Si se observan las decisiones judiciales, se advertirá que éstas señalan que las reglas de la partnership son "en general" o "en principio" aplicables a los joint ventures. Pero como manifiesta Rockett (1968): "El joint venture es una combinación especial de dos o más personas, sean corporativas, físicas o de otro tipo, en la cual se busca obtener utilidad de una específica aventura pero sin la necesidad de una real partnership o designación corporativa."<sup>11</sup>

Le Pera (2001): "Las diferencias de regulación que se han señalado son: 1) incondicionada posibilidad de participación de las corporations; 2) modificación de la regla de que todo partícipe tiene, en principio, facultad para obligar a los demás a los fines del proyecto común; 3) no obligatoriedad de participar en las pérdidas; 4) la restricción del principio de no concurrencia entre los partícipes; 5) algunos aspectos adjetivos (action on contract y delictus personae)."

## **1.6 Clases de Joint Venture.-**

Como modelo de organización de una empresa, las Joint ventures tienen dos modalidades:

### **1.6.1 Equity Joint Venture.-**

Es aquella que culmina en la constitución de una empresa, en general bajo el orden jurídico del país de actuación. El relacionamiento de los socios de la Joint Venture es diferente, básicamente en razón de los siguientes aspectos: pasa a haber una estructura corporativa y reglamentación de las actividades en

---

<sup>11</sup> Ibid.

el seno de una sociedad. Los asociados participan en todas las etapas del proceso de constitución de la sociedad, que tendrá su estatuto y registro necesarios de actualización en el país receptor.

La base del equity joint venture corporation o equity joint venture es un contrato en el cual se acuerda la conformación de una sociedad (persona jurídica autónoma) con un propósito funcional, administrativo, como solución de operaciones que requieren grandes capitales o bienes de alto costo, por ejemplo, maquinarias pesadas especiales.

El origen y desarrollo histórico de ese acuerdo de joint venture nos lleva sin lugar a dudas, a comprender que tiene fundamentalmente un carácter contractual y es en función de él, que posteriormente se ha ido modelando la joint venture corporation.

#### **1.6.2 Joint Venture contractual.-**

Se constituye en torno de un acuerdo base y varios acuerdos satélites como, contrato de prestación de servicios y asistencia técnica, autorización de patente y marcas, etc. Según estudio, las empresas estadounidenses prefieren esta modalidad, porque hay menos compromiso de capital, Menos personal, menos peligro de pérdida y de inversión. La Joint venture contractual, permite a las empresas participar directamente en la consecución de un resultado económico dado, pero manteniendo la propia autonomía jurídica y operativa, y asumiendo

exclusivamente la obligación de cumplir aquella actividad, a la que se compromete en el contrato

Tradicionalmente se distinguen los acuerdos de joint venture que dan vida a una empresa separada, a una autónoma entidad jurídica (corporate joint venture) y los acuerdos, sobre base puramente contractuales, con lo cual los participantes ratifican el desarrollo de una actividad común (contractual joint venture) diferenciándola del equity joint venture.

### **1.7 El deber de no concurrencia.-**

Menschem (1931): "Si bien los joint ventures se deben entre sí la más estricta lealtad ("relación fiduciaria") en cuanto al negocio para el que se han vinculado, conservan libertad para continuar compitiendo en todos los otros proyectos para los que no se han unido, y de hecho frecuentemente lo hacen. Aparecería así un diferente alcance del deber de no concurrencia respecto de la partnership.

De la cita de Menschem, se puede extraer que la no concurrencia responde a la restricción de los socios del joint venture, para no participar del mismo proyecto, sobre el que se ha destinado el contrato, refiriéndonos claro a que uno de los socios, use su propia compañía para participar aleatoriamente del propósito. Sin embargo, cuando se trate de un proyecto diferente, al que se trabaja por medio del joint venture, no hay oposición alguna."<sup>12</sup>

---

12 Ibidem

Esto se produce por el compromiso moral y legal de la no concurrencia, los socios del joint venture se deben lealtad dentro del negocio que han emprendido y arribar sobre el mismo objetivo, de forma separada se constituiría en una competencia desleal.

## **1.8. Formas y seguridades de prestar la contratación.-**

### **1.8.1 Restricción en cuanto a los sujetos.-**

Pueden celebrar este contrato las sociedades constituidas en la República, los empresarios individuales domiciliados en ella y las sociedades constituidas en el extranjero que hayan cumplido con las formalidades que exige la ley para que éstas puedan realizar en la República, de manera habitual, actos comprendidos en su objeto social.

Esta disposición inicial impone una reflexión, porque bajo las reglas generales vigentes cualquier sujeto de derecho capaz puede realizar cualquier contrato que le venga bien, sin más limitaciones que las generales referidas a la moralidad y licitud del objeto y las especiales aplicables a actividades reguladas, como la de bancos o seguros. El amplio objeto sobre el que puede recaer una unión transitoria no permite ciertamente considerarla una actividad "regulada" en razón de su objeto, y uno debería preguntarse por qué los individuos que no sean "empresarios" no pueden realizar este contrato o, de manera más general,



la razón por la que se requieren calificaciones subjetivas para acceder a figuras del derecho societario o civil.

### **1.8.2 Transitoriedad.-**

Una unión transitoria de empresas consiste en "reunirse" para el "desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto".

"Reunirse" no es una expresión de arte en el derecho societario pero, de todos modos, parece menos que "asociarse", dada la declaración de la ley, que este contrato "no constituye sociedad" ni crea un "sujeto de derecho. Es necesario entonces ver cuáles son las estipulaciones y el contenido posible de un contrato de organización que, sin embargo, no alcance a constituir "sociedad". Antes de entrar a este punto regresemos por un momento a la finalidad de la "reunión".

El objeto de ésta debe ser el "desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto". Es difícil no percibir cierta relación entre esta expresión y las "operaciones determinadas y transitorias" de las sociedades accidentales. La diferencia consiste en que las "operaciones" están aquí circunscriptas al "desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro". Aunque el ámbito que así se abarca es muy amplio es también importante el que, aun dentro de la vaguedad de la locución, parece excluido, desde la compra de trigo, azúcar, café, moneda y otras mercancías y valores para revender hasta la explotación de un campo, pasando por la compra de un toro para reproductor.

En cuanto a la "transitoriedad" que la ley pide para las sociedades accidentales no cabe duda de que también es aplicable a las uniones transitorias, según resulta no sólo de su denominación, sino también de la exigencia que en el contrato se indique la "duración" de la unión, que "será igual a la de la obra, servicio o suministro" tenido en vista. Excluye esto "reuniones" por tiempo indefinido, como el suministro de energía eléctrica a una población o servicios de algún tipo al público en general.

### **1.8.3 El contrato.-**

La doctrina jurídica dice que la unión transitoria no es una sociedad, por lo que debemos presumir que no presenta las características legales (no satisface la definición legal) de ésta. Pero la ley no nos aclara cuáles son los elementos distintivos; qué es lo que (a más del nombre elegido por las partes) falta en una "unión transitoria" para que sea una sociedad, o qué hay en ella que sea incompatible con su calificación como sociedad.

Hay ciertamente en el contrato de unión transitoria dos o más partes y, como veremos más adelante, una "organización" no menor que en los tipos societarios más complejos. Al igual que en una sociedad, la actividad de la unión transitoria es la producción de bienes o servicios ("obras, servicios o suministros").

En la "unión transitoria" hay también contribuciones de los partícipes: la ley exige que las "obligaciones" asumidas por los miembros se indiquen en el contrato de reunión, que éste establezca "sanciones" para el caso de incumplimiento y que, además, se indiquen las "contribuciones" de los miembros al "fondo común operativo".

#### **1.8.4 El fondo patrimonial.-**

En materia patrimonial existe el llamado "fondo común operativo" formado por las "contribuciones" de los miembros. La palabra "fondo" sugiere que debe tratarse de dinero o, en todo caso, de valores fácilmente realizables. La ley exige la constitución de este fondo pero no regula su evolución. Podemos presumir que los frutos civiles ("intereses") del fondo se incorporarán a él. El contrato de unión podría prever que, además de las contribuciones de los miembros, toda o parte de la facturación por las obras, servicios o suministros de la unión pasen a integrar el fondo.

Comenzadas las operaciones el fondo no permanecerá líquido sino que será aplicado a la adquisición de cosas, bienes, servicios o derechos, desde lápices o una máquina de escribir hasta bienes registrables (vehículos), inmuebles (obradores, oficinas, etc.), incluyendo el pago de salarios al personal dependiente. El fondo es aquí un verdadero patrimonio en funcionamiento y en él ocurren todos los fenómenos de subrogación real propios de éstos. El producido por la venta de cualquiera de estos bienes también integrará el fondo,

e igualmente lo integrará cualquier otro bien adquirido con tal producto. Si una cosa se dañara o destruyera la indemnización pagada por el asegurador o un tercero integrará el fondo, al igual que lo que se adquiriera con esta indemnización.

Una vez visto en movimiento, y los procesos internos de subrogación real, la palabra "fondo" pierde su connotación de liquidez y se constituye en una universalidad compleja y dinámica de cosas, bienes y derechos: un "patrimonio" que incluye relaciones contractuales y crediticias del más variado tipo. La siguiente pregunta es en cabeza de quién se constituyen estos derechos o, dicho en otras palabras, quién es el "titular" de este patrimonio. La tendencia espontánea es contestar que el titular es la unión transitoria (ente ideal), pero ello parece incompatible con la declaración legal que la unión transitoria no es "sujeto de derecho". Entonces el titular en efecto es la unión transitoria pese a no ser sujeto de derecho.

#### **1.8.5 El fondo común rotativo.-**

Establecido el "fondo común operativo" de la unión transitoria de empresas como una universalidad de derecho (un patrimonio) quedan por ver las reglas específicas que a su respecto contiene. Ésta dice que, salvo disposición en contrario del contrato, no se presume la "solidaridad" de los miembros de la unión por los actos y operaciones que deban desarrollar o ejecutar, ni por las obligaciones contraídas frente a terceros.

Como obligación simplemente mancomunada se dividirá por partes iguales (porciones viriles), salvo que las partes al constituir la obligación hayan convenido que la división no se haga por partes iguales sino "a prorrata del interés que cada uno de ellos pueda tener en la asociación o comunidad a la cual se refiere el crédito o la deuda." Esta solución en materia de obligaciones simplemente mancomunadas, se recordará, coincide con la del Código Civil en materia de sociedades.

La simple mancomunidad significa que la insolvencia, mora o culpa de uno de los partícipes perjudica al acreedor y no los otros co obligados, y que éstos tampoco deberán soportar las consecuencias de las cláusulas penales.

#### **1.8.6 El Administrador y el Consejo de miembros.-**

Debemos suponer que el administrador, como "representante" de los miembros, está en cuanto tal sujeto a las instrucciones que reciba de cada uno de ellos. Sabemos, no obstante, que pese a las palabras usadas por la ley, el representante no lo es de cada uno de ellos en la Unión (respecto de los demás miembros), sino de todos ellos ("de la Unión") en sus relaciones con terceros.

Como "representante" de "todos" los miembros (en sus derechos y obligaciones comunes) está también sujeto a sus instrucciones. Si son coincidentes, le es fácil determinar su acción. Pero si por cualquier motivo no lo fueran, el

mantenimiento de la representación unificada no puede lograrse sin un modo de resolver internamente el conflicto. Este procedimiento, en los tipos societarios de alguna complejidad, es la "colegiación", por el cual la cuestión se somete a votación y prevalece la decisión de la mayoría calculada por personas, por porcentajes de participación o de acuerdo con algún otro criterio. Esta decisión de la mayoría es considerada la "voluntad" de la sociedad o ente de que se trate y ella obliga a sus "órganos".

Respecto de las uniones transitorias la ley dice que los "acuerdos" que se deban adoptar lo serán siempre por unanimidad, salvo pacto en contrario. Este pacto en contrario consistirá en el establecimiento de algunas mayorías con facultades decisorias. Es claro que en estos casos sólo en sentido figurado podemos hablar de "acuerdo", ya que por definición lo que se está regulando es una situación de desacuerdo, y los modos de actuar pese a él.

La existencia de un procedimiento decisorio que se imponga a la voluntad contraria de cada uno de los miembros, y la consecuente noción de "voluntad social" es, al lado de la separación patrimonial, el otro dato relevante que la doctrina generalmente propone para que se pueda hablar de "sujeto de derecho" o "persona jurídica", lo que hace aún más difícil compartir la afirmación de que las uniones transitorias no son un sujeto de derecho.

Entendemos como persona jurídica, al ente ficticio creado para que pueda adquirir derechos y contraer obligaciones, bajo las regulaciones específicas de

la ley, en cuanto a requisitos, constitución y solemnidades; sin embargo se considera como elemento imprescindible la separación patrimonial de la persona jurídica frente a las personas que la conforman, situación que no se verifica en el Joint Venture, pues los patrimonios parecen intactos y no conforman uno nuevo.

Una cuestión que permanece subyacente es la de cuáles son las decisiones que podrán ser tomadas por este procedimiento. La ley no lo aclara y aunque es siempre posible recurrir a fórmulas más o menos abiertas, como "todas" las que hagan "al objeto de la unión" o "a las obligaciones contraídas con el comitente" o "a la ejecución o desarrollo de la obra, servicio o suministro de que se trate", ninguna de ellas parece acercarnos a la solución de casos específicos.

### **1.9. Elementos del Joint Venture en el derecho positivo ecuatoriano.**

Iniciaremos el análisis del Joint Venture en el sistema legal ecuatoriano, con la determinación de las normas que lo contienen.

La Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, delimita elementos constitutivos del Joint Venture, cuando en su artículo 53 establece: "Podrán también participar en la promoción de proyectos de inversión en los sectores productivos e invertir en asociaciones de compañías de esta naturaleza, bajo las siguientes condiciones:

- I. Que la suma de las inversiones por este concepto no exceden del veinte por ciento (20%) del patrimonio técnico de la institución inversora (que es una especie de fondo de garantía que la ley exige a estas empresas);
- II. Que la inversión no exceda el treinta por ciento (30%) del capital pagado y reservas de la compañía receptora.
- III. Que la inversión corresponda a acciones de nuevas compañías o a las que se emitan como resultado de aumentos de capital que la institución financiera este apoyando; y,
- IV. Que las inversiones efectuadas de conformidad con esta letra, no se mantengan por un plazo superior a tres años, pudiendo prorrogarse dicho plazo por una sola vez, hasta por un año adicional previa autorización de la Superintendencia”.

“En el Ecuador existen normas adicionales que contienen elementos del Joint Venture, verbigracia las de la Ley de Hidrocarburos y la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, que prevén la posibilidad, en el primer caso de los contratos de asociación y en el segundo de contratistas que pueden hacer consorcios y asociaciones de empresas y las de instructivo para el Registro de Asociaciones, que ejerzan actividades en el Ecuador, expedido por la Superintendencia de Compañías, mediante Resolución No. 89-1-0.300001 de 21 de abril de 1989, publicada en el R.O. No. 181 de 2 de mayo de 1989, que en el art. 2 puntualiza que: “Para efectos de registro, cada asociación tendrá su tarjeta, la misma que contendrá los siguientes datos:



1.- La identificación de las asociaciones, en base de:

1.1. El Número de expediente;

1.2. La denominación;

1.3. El número de Registro Único de Contribuyentes;

1.4. La actividad económica, según la clasificación internacional uniforme de actividades económicas (CIUU); y,

1.5. La denominación, y si fuere posible el número telefónico y la casilla postal.

2. Anotación de la información extraída de los documentos que por Ley está obligada a presentar en la Superintendencia de Compañías. Dicha información precisará:

2.1. La fecha de celebración del Convenio en que se originó la asociación; la autoridad que la aprobó y, si fuere del caso, la fecha de la protocolización o el protocolo en que reposa;

2.2. La fecha de presentación de los estados de situación y de resultados de la evolución del capital de trabajo y del patrimonio, con especificación del ejercicio económico al que se refieren dichos documentos;

2.3. La nómina de los representantes de las compañías o empresas organizadas como personas jurídicas que se asocien, con indicación de la fecha en que se haya realizado la inscripción de poder en el Registro Mercantil y si fuere su nombramiento, la mención de la fecha para el que fuere extendido y el cargo o dignidad a la que se refiere;

2.4. La nómina de quienes desempeñan la administración de las asociaciones, con mención de la norma contractual que lo prescribe, el período de duración en las funciones y los nombramientos de los cargos de los respectivos dignatarios;

2.5. La fecha de presentación de los informes de los administradores y, de proceder, la recepción de los dictámenes de auditoría externa, con indicación del ejercicio al que se refieran;

2.6. La fecha de presentación de los certificados de supervivencia consular, extendidos por la autoridad competente, con el señalamiento de ejercicio económico al que se refieran; y,

2.7. Los demás datos que se consideren necesarios.”<sup>13</sup>

### **1.10.Naturaleza Jurídica.**

El contrato de joint venture evidentemente es un contrato atípico, dentro de nuestro sistema legal, y que encuentra sus directrices en el Derecho Comparado, en consecuencia no tiene personalidad jurídica.

Adicionalmente es un contrato innominado, pues no existe una norma con esta designación, y es un contrato de colaboración, bajo la perspectiva de que las partes que entablan el negocio buscan un objetivo común, lo que evidencia también su plurilateralidad.

---

13 CEVALLOS, Víctor; Ob. Cit. Págs: 363,364 y365.

“El joint venture, se caracteriza por ser un convenio oneroso, ya que no es gratuito, las partes efectúan aportaciones en bienes, derechos, dinero e incluso industria o trabajo, con miras a lograr el éxito de la aventura propuesta. Por lo demás, en la jurisprudencia norteamericana y más precisamente estadounidense, en el joint venture es suficiente que las partes acuerden dividirse las utilidades aunque no necesariamente las pérdidas.”<sup>14</sup>

---

14 CEVALLOS, Víctor. Ob. Cit. Pág. 365.

## **CAPÍTULO II**

### **SOCIEDADES EN PARTICIPACIÓN**

## CAPÍTULO II

### SOCIEDADES EN PARTICIPACIÓN

#### 2.1 Noción preliminar de “Societas”.-

En Roma la sociedad era, junto con la venta, la locación y el mandato, un contrato consensual, es decir, uno de aquellos que no requería para su perfeccionamiento instrumentación escrita, la presencia de las partes, o la entrega de la cosa. Las sociedades que no eran "universales" (totalidad de bienes) podían recaer sobre una actividad (tal como la compraventa de trigo, aceite o vino), sobre un negocio en especial o ser para un fin determinado, aunque éste no consistiera estrictamente en la búsqueda de una "utilidad común", por ejemplo, dos personas que compren en común un terreno detrás de sus casas para impedir construcciones o disfrutar de un paseo común. INSTITUTAS, (Libro IV): “Se evidencia así como las reglas de la sociedad resolvían situaciones que hoy llamaríamos de simple "condominio" el que, en consecuencia, no precisó en Roma de una regulación independiente.”<sup>15</sup>

Cuando la sociedad tenía por objeto un negocio u actividad, el contrato implicaba un acuerdo para distribuirse las utilidades y generalmente, pero no siempre, participar en las pérdidas en esa misma o en distinta proporción. INSTITUTAS (Libro III): “No hay dudas que puede establecerse una sociedad

---

15 [www.reglas.de](http://www.reglas.de)

sobre la base que uno contribuya dinero y el otro no, y sin embargo acordar que las utilidades se distribuyan por partes iguales, ya que la actividad de una persona es frecuentemente tan valiosa como su tiempo. De aquí también que, contrariamente a la opinión de Quintus Mucius, sea legalmente permisible que una persona tome una parte de las utilidades y ninguna de las pérdidas...”<sup>16</sup>

La existencia de una sociedad carecía de reflejos respecto de terceros, que sólo tenían acción contra aquél con quien habían contratado. El hecho de que alguien hubiera convenido con otro alguna forma de distribución de resultados no mejoraba los derechos de quien contrataba con él ni hacía responsable al socio no gestor que, por su parte, tampoco tenía acción contra terceros. En realidad hubiera sido sorprendente una solución distinta, ya que ninguna razón de interés general existía para dar al tercero otros deudores a más de aquel con quien había contratado.

## **2.2 Clases de “Societas”.-**

### **2.2.1 Sociedad Irregular.-**

Puede ocurrir que respecto de un acuerdo social escrito cuyo contenido es "típico" no se hayan completado los requisitos de forma requeridos para el tipo de que se trate. Estas sociedades instrumentadas por escrito sin defectos de contenido pero con formas incompletas o deficientes constituyen otro "tipo" ("categoría", según la Exposición de motivos): el de las sociedades

---

16 Ibidem

"irregulares". Éstas no son "nulas", como las "atípicas", sino que están sujetas a un régimen especial por el cual se considera que de ellas "nace" una "persona jurídica" (probablemente quiso decirse un "sujeto de derecho") de existencia precaria, dado que cualquiera de los socios puede ponerle fin en cualquier momento, salvo que la mayoría de los socios decida regularizarla adoptando alguno de los tipos de esa ley. En estas sociedades, los socios y quienes contrataron en nombre de la sociedad quedarán solidariamente obligados por las operaciones sociales.

Si bien se mantiene la regla del Código de Comercio que ni "la sociedad ni los socios podrán invocar respecto de cualquier tercero ni entre sí derechos o defensas nacidas del contrato social", el alcance de esta disposición está limitado. Así, en caso de disolución la liquidación se rige por las normas del contrato social y la "sociedad" podrá ejercer los derechos emergentes de los contratos celebrados con terceros.

LE PERA (2001): "Además, las relaciones entre los acreedores sociales y los acreedores particulares de los socios, inclusive en caso de quiebra, se juzgarán como si se tratase de una sociedad regular. Supongamos un contrato por el que se quiso constituir una sociedad de separación patrimonial completa, por ejemplo, una anónima, si las relaciones entre los acreedores particulares y los sociales deben tratarse como si la sociedad fuere regular, el acreedor particular de un socio puede oponerse a la acción de cualquier acreedor social que quiera dirigirse contra los bienes propios de aquél. Ocurriría así que en estas

sociedades la limitación de responsabilidad propia del tipo que quiso constituirse no podría ser opuesta por un socio, pero sí por sus acreedores particulares en caso de quiebra.”<sup>17</sup>

Es interesante que esta misma regla se aplique a las sociedades de hecho, es decir, a las que ni siquiera fueron instrumentadas por escrito. Pueden pensarse para este caso situaciones de análisis muy complejo sobre las que no es útil detenerse aquí.

### **2.2.2 Sociedad de Hecho.-**

Debe entenderse como tal aquella en la que el acuerdo social no fue otorgado por escrito. Cuando tal es el caso la existencia de la sociedad puede probarse por cualquier medio, estas sociedades son sometidas al mismo régimen que las "irregulares", lo cual se hace, dice la Exposición de motivos, para que ellas no queden excluidas de las sanciones de la ley.

Lo primero que debemos señalar es que, tratándose de sociedades de hecho, la ley reduce su campo de aplicación a las que tienen "objeto comercial", lo que, como se sabe, es menos que producir o intercambiar bienes o servicios.

Respecto de las sociedades "de hecho" que sí tienen "objeto comercial" debemos preguntarnos si ellas "deben" ser "típicas", es decir, si deben haberse

---

<sup>17</sup> LE PERA, Alfredo; "Estudio de la Administración Financiera Pública". Pág. 139



convenido entre las partes modalidades que, de haber sido instrumentadas por escrito y cumplido con las demás formalidades previstas por la ley, hubieran dado lugar a una sociedad "regular".

### **2.3 Marco Constitucional.-**

La Constitución Política de la República manifiesta, en su Art. 66 de los Derechos de Libertad: "Se reconoce y garantizará a todas las personas::

13.El derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria.

15. El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

16. El derecho a la libertad de contratación.

El derecho a desarrollar actividades económicas, es el principal fundamento que trae a colación el contrato de Joint Venture, este principio constitucional busca fomentar el comercio, facilitando la posibilidad de emprender negocios que favorecerán al bien común, visto desde el punto de vista de ésta investigación, esta forma de libertad de empresa se entiende como la independencia que poseen las personas, para poder emprender las relaciones mercantiles que requieran, a fin de mejorar su negocio.

La Constitución Política del Ecuador, en vigencia desde el año 2008, plantea entre sus postulados dogmáticos, la necesidad de que las actividades dentro del estado, se dirijan hacia lo que se ha denominado “Buen Vivir” como una concepción que en forma de eje transversal guía los postulados constitucionales.

El “Buen Vivir” persigue sin duda alguna, la implementación de derechos, políticas y acciones públicas y privadas, que permitan a la población en general acceder a mejores formas de desarrollo a nivel económico, social, cultural y ecológico. En donde se respeta las acciones particulares e individuales con el compromiso de estar sustentadas en la visión comunitaria.

Como libertad de contratación, se comprende, la autonomía que poseen las personas, para poder obligarse y beneficiarse de los acuerdos mercantiles, el Joint Venture forma parte de ésta institución constitucional, en las veces que es un contrato que beneficia a los subscriptores y les facilita el trabajo que solos no podrían realizar, por ende está amparado por el numeral 16 del Art. 66 de la Constitución, el cual provee de emancipación a las decisiones mercantiles que adopten las partes.

Finalmente el numeral 13 consagra el derecho a la asociación, ya que este importante umbral, garantiza a las sociedades tales como el Joint Venture, porque haciendo uso de su equivalente castellano el contrato versa en la “asociación”, la cual como se aprecia tiene sustento constitucional.

#### **2.4. Principios doctrinarios de “La actuación en nombre colectivo”.-**

Varias fuentes probables tuvo el tipo de actuación por el cual cada uno de los socios obliga a todos los demás en materias vinculadas con el negocio común, es decir, dar a los terceros como deudores no sólo a aquel con quien contrató sino a todos los que con él coparticipan en los resultados del negocio.

Una de ellas, se dice, se encontraría en ciertas prácticas de las ciudades italianas del Medioevo por las que, luego de la muerte de un pequeño comerciante, sus hijos, que cohabitaban con él en la casa en que además se desarrollaba el comercio o actividad, continuaban el negocio sin división de herencia y conduciendo la gestión de manera promiscua. En estos casos la gestión hecha por cualquiera de esos sucesores en nombre de todos o en cuestiones vinculadas con el negocio común obligaba a los demás como si el que había actuado hubiera sido un representante de ellos.

También en el Medioevo el apoderamiento recíproco parece haber sido una modalidad de actuación de comerciantes germanos. Este apoderamiento resultaba de un acto contractual por el cual éstos, por lo común de distinta ciudad, se designaban unos a otros representantes a los fines de una actividad común. Por este acto de mutuo apoderamiento el accionar de uno no sólo lo obligaba a él en nombre propio, sino también a los demás en virtud de las reglas del mandato.

Se entiende por mandato: "Contrato consensual por el que una de las partes confía su representación personal, o la gestión o desempeño de uno o más negocios, a la otra, que lo toma a su cargo."<sup>18</sup>

Una ventaja seguramente obtenida por este procedimiento era el aumento del crédito que cada uno de ellos podía individualmente obtener, al entregarle a los terceros varios deudores en lugar de uno por todo la obligación.

Claro es que la afirmación de una persona en el sentido que al contratar estaba comprometiendo algo más que su propio patrimonio requería ser probada. De ahí la necesidad de que el contrato del que resultara el apoderamiento recíproco debiera ser inscripto en los registros del lugar. En defecto de la inscripción nadie conseguía obligar a otro, y no aparecía, en ese caso, una sociedad "en nombre colectivo".

Habría sociedad comercial cuando dos o más personas en forma organizada, conforme a uno de los tipos previstos en esta ley, se obliguen a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios participando de los beneficios y soportando las pérdidas.

Esta suma de los datos de empresa y sociedad para definir "sociedad" es original y plantea problemas importantes. Así, por ejemplo, no se alcanza a percibir qué clase de "organización" adicional a la que corresponde a su tipo es

---

18 DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA; 22 Edición.

necesaria para que una sociedad que cumpla los demás requisitos legales sea tal y no otra cosa. Tampoco se comprende de qué manera constituyen "sociedad" aquellas que no son, además, "empresa", es decir sociedades que no participan en la producción o intercambio de bienes o servicios.

Pero lo más importante es señalar que la "producción o intercambio de bienes o servicios" no define la actividad "mercantil" sino toda actividad económica, comercial o no. Esto no podría ser de otro modo, ya que el Código Civil italiano de 1942, del cual la fórmula es tomada; es un Código unificado que no se propone definir la empresa "comercial" sino toda empresa ("comercial" o no). De ahí que la definición que quiere fijar el concepto de sociedad en referencia directa a la sociedad comercial, para evitar toda duda en cuanto a la no modificación del régimen de las sociedades civiles, que continuará normado por las disposiciones del derecho común, parece haber hecho exactamente lo contrario, al declarar que toda sociedad que participe en la producción o intercambio de bienes o servicios (sean éstos servicios "comerciales" o "civiles", como ocurre con los servicios prestados por las profesiones de abogado y contador), será una sociedad "comercial", y como tal, debemos suponer por ahora, sujeta a las disposiciones de esa ley.

## **CAPÍTULO III**

# **CONTRATOS DE ASOCIACIÓN Y MEDIOS A FINES**

## CAPÍTULO III

### CONTRATOS DE ASOCIACIÓN Y MEDIOS A FINES

#### **3.1 Joint Venture y otras formas de prestar la contratación.-**

El trabajo que se redacta a continuación fue preparado para el XI Congreso Internacional de Derecho Comparado, Budapest, 1978. La versión original fue escrita en inglés, y lleva como título el del tema elegido para el Congreso: "Methods of Cooperation between independent enterprises".

La presente traducción española fue realizada por la doctora Nora Baldacci. Téngase en cuenta que la común denominación de "sociedad" para las dos formas básicas del derecho anglo estadounidense (partnership y corporations) presta muy poca utilidad. La partnership es una figura desarrollada en el Common law, es decir, por vía jurisprudencial. Cuando a fines del siglo pasado y comienzos del presente se dicta la Partnership Act inglesa y se publica la Uniform Partnership Act estadounidense, lo que se hace es, básicamente, recoger y ordenar las reglas elaboradas por este derecho jurisprudencial.

El profesor Van Ryan ha propuesto clasificar las formas de cooperación entre empresas independientes en "métodos verticales" y "métodos horizontales".

Los "métodos verticales" incluirían, entre otros los contratos de concesión exclusiva, contratos que establecen precios fijos de reventa, y contratos de licencia. Como un caso especial dentro de esta categoría menciona el de las "agrupaciones de empresas", que plantean ciertos interrogantes a los que la legislación no ha dado aún respuesta.

Los "métodos horizontales" comprenderían los convenios que celebran las empresas con el propósito de coordinar sus actividades, producción o comercialización. Estos convenios serán calificados como "buenos" o "malos" dependiendo del efecto final que produzcan en el mercado.

La clasificación en sí misma no ayuda a resolver qué es lo que debería considerarse un caso de "cooperación entre empresas independientes", lo cual ofrece algunas dificultades. Por lo menos algún elemento de "cooperación" puede encontrarse en un préstamo, en un contrato de locación de servicios, incluso en una compraventa, y sin duda en la mayoría de las relaciones contractuales que vinculan a empresas independientes; es evidente entonces que algún otro dato es requerido para determinar el ámbito de nuestro tema.

Podríamos, por ejemplo, considerar que el elemento de "cooperación" es más aparente en un contrato de locación de servicios que en una compraventa, y probablemente más en un contrato de concesión, de agencia o de distribución que en un préstamo. Planteado de este modo, la determinación del campo se



convierte en una cuestión de matices; aunque esta solución es poco satisfactoria, no parece haber otra manera de abordar la cuestión.

En esta contribución, bajo la denominación de "métodos verticales" se hará referencia a contratos de concesión, agencia y distribución, y a los "grupos de empresas". Como "métodos horizontales" se tratará brevemente los "convenios de coordinación" y las "organizaciones profesionales".<sup>19</sup>

### **3.1.1 Métodos Verticales.-**

#### **3.1.1.1 Contrato de Concesión, de Agencia y de Distribución de Licencias.-**

Como es de prever, ni el Código Civil ni el Código de Comercio regulan específicamente las formas contractuales desarrolladas en épocas más recientes. De todos modos, la práctica contractual evolucionó de acuerdo con las necesidades del tráfico, y tanto los contratos de agencias, de distribución y de concesión (exclusivos o no) como la gama completa de formas modernas de relaciones comerciales se han difundido, y son jurídicamente exigibles bajo el principio de "autonomía de la voluntad" sin más limitaciones que aquellas aplicables a todo contrato. En cuanto al "otorgamiento de licencias" y el know-how y en términos más generales, los denominados "contratos de transferencia de tecnología", una ley especial es aplicable a los mismos tan pronto aparece en ellos un elemento de internacionalidad.

---

19 BALDACCI, Nora; "Methods of Cooperation between independent enterprises"

### **3.1.1.2 Agrupamiento de Empresas.-**

Dado que este trabajo se propone considerar los métodos de cooperación entre empresas "independientes", podría existir cierta vacilación en cuanto a incluir el análisis de las relaciones internas dentro de un grupo que, por definición, está constituido por empresas que no son independientes en ningún sentido posible de esta palabra, salvo quizás en cuanto se considera que ellas son personas jurídicas distintas.

Como es sabido, "grupo de empresas" es el nombre que se da a una situación en la cual varias empresas están sujetas a la "influencia dominante" de una de ellas y, por lo tanto, el nombre de una relación entre entidades no independientes. Ha sido sugerido, sin embargo, que además de los "grupos de subordinación", pueden identificarse otros grupos de empresas en los que falte el elemento de subordinación. A estas situaciones se las denomina comúnmente "grupos de coordinación", que parecen estar incluidas en el concepto estadounidense de "conglomerado".

La noción de "grupos de coordinación" es más bien vaga. Difícil es decidir cuánta "coordinación" entre las empresas es requerida para que un grupo sea considerado como tal, y es también difícil decidir cuándo una empresa determinada debería ser considerada perteneciente a dicho grupo.

### **3.1.2 Método Horizontal.-**

#### **3.1.2.1 Acuerdos de Coordinación.-**

Los acuerdos por los que dos o más empresas deciden "coordinar" su producción o sus precios o distribuirse el mercado, deben analizarse en relación con la legislación antimonopolio – que por cierto en el Ecuador no existe todavía-.

En principio este contrato versa en que constituye delito cualquier convenio tendiente a establecer o mantener un "monopolio" con ánimo de "lucrar con él". El proyecto de ley antimonopolio en el Ecuador, no define "monopolio"; sólo enumera ciertos actos y situaciones a los que declara casos especiales de "monopolio".

Se define monopolio como: "Situación de mercado en que la oferta de un producto se reduce a un solo vendedor"<sup>20</sup> y oligopolio como : "Concentración de la oferta de un sector industrial o comercial en un reducido número de empresas".<sup>21</sup>

Algunos de estos casos encuadran claramente en la noción corriente del término, ya que implican una maniobra tendiente a restringir o a eliminar la competencia; pero esto no ocurre con todos. La lista incluye, por ejemplo, cualquier convenio por el que las empresas se distribuyan un mercado, siendo irrelevante que el propósito buscado sea fijar, aumentar o incluso rebajar los precios de determinados productos o servicios; los convenios que exijan del

---

20 DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA. 22 EDICIÓN.

21 Ibid.

comprador no comprar de otro vendedor y los que impongan un determinado precio de reventa, cuando los artículos no se encuentren protegidos por una marca o patente de invención.

No resulta extraño entonces que las empresas y empresarios hayan tomado una actitud muy cautelosa en lo que hace a este punto; especialmente respecto de cualquier convenio que pudiera vincularse -aun remotamente- con esta legislación. De existir tales convenios, ellos no son escritos, y si son escritos se los mantiene confidenciales.

### **3.1.2.2 Organizaciones Profesionales.-**

En países como Argentina, los trabajadores y las empresas se encuentran, por lo general, afiliados a sindicatos y a cámaras. De acuerdo con su naturaleza profesional las cámaras se hallan, en principio, abiertas a toda empresa dedicada a la determinada rama del comercio o actividad de que se trate. Estas organizaciones cumplen varias funciones. Ellas son un foro en el que los miembros discuten sus intereses respecto de cuestiones tributarias o aduaneras, sus relaciones con los sindicatos y política a seguir con los mismos, y otros temas similares; y también representan los intereses de sus integrantes en relación a estas materias. No existen formas especiales para estas organizaciones que, por lo general, se constituyen como asociaciones sin fines de lucro de acuerdo a las disposiciones del Código Civil. Sus miembros son ilimitada y solidariamente responsables, y aportan una contribución mensual o anual que puede variar según la dimensión de la empresa. Existe en estas

organizaciones un órgano ejecutivo (el "comité directivo") y se convocan asambleas generales en las que se designa a los miembros de dicho comité y se debaten otros temas de interés general.

### **3.2 Disposiciones conexas.-**

El elemento más importante en la creación de los documentos en los que se crea o establece un Joint Venture es "la comunicación, ya que es indispensable que las empresas que van a crear un convenio de esta naturaleza establezcan claramente sus propósitos y expectativas con respecto al mismo. En el acuerdo de Joint Venture debe establecerse claramente las cuestiones relativas al control de la empresa, las aportaciones del capital, la división de las utilidades, la administración de la empresa, apoyo financiero y terminación.

Algunos de estos puntos son incluidos en documentos anexos como los manuales de operación, contratos de dirección, contratos y licencias de tecnología, contratos sobre el suministro de la materia prima, sobre la distribución de los productos, etc."<sup>22</sup>

#### **3.2.1 El contrato de Joint Venture.-**

Cada Contrato de Joint Venture es el resultado de largas negociaciones entre quienes lo suscriben, entendiéndose por esto que cada contrato es diferente, atendiendo a lo acordado por quienes lo suscriban. El Abogado o consultor deberá estar presente en todas las reuniones y mesas de negociación, en las

---

<sup>22</sup> Citado por ALARCÓN, Luis Alfredo; "Joint Venture" Pág 12

que se deberá llegar a un acuerdo en cuanto a las metas propuestas, para la nueva empresa, y los propósitos y expectativas de cada una de las partes, para que una vez establecidos los acuerdos, estos mismos sean plasmados en un documento, en donde cada una de las partes este perfectamente bien enterado de sus derechos y obligaciones dentro del Joint Venture.

### **3.2.2. Firma y condiciones del contrato de Joint Venture.-**

Aunque los contratantes pueden firmar un contrato de Joint Venture, sin el establecimiento de ninguna formalidad, por lo general se establecen dentro de los acuerdos preliminares las cláusulas relativas a las condiciones para la firma del mismo, lo cual implica el periodo de negociación, la creación de los diversos documentos colaterales, el establecimiento de las políticas de operación de la empresa, lo relativo a las contribuciones de parte de cada uno de los contratantes, etc.

Los acuerdos colaterales o auxiliares, reglamentan las relaciones entre los contratantes y el Joint Venture, es decir, establecen todos los puntos relacionados con las aportaciones de cada uno de los socios, las normas de operación de la nueva empresa, y todos los demás aspectos relativos a la misma.

### **3.2.3 Documentos auxiliares.-**

Dentro de los acuerdos auxiliares tenemos:

### **3.2.3.1. Convenio de Administración y Dirección.-**

En este convenio se establece todo lo relativo a la administración y dirección de la empresa, así como cual de los socios va ser directamente responsable de la misma, los gastos que esta misma origina, la forma de cubrirlos, y en general da un panorama muy amplio acerca de como y quien debe y puede administrar y dirigir a la empresa.

### **3.2.3.2 Contratos de Transferencia de Tecnología.-**

Estos se crean con la finalidad de regular las aportaciones de los socios en materia de tecnología, y en el caso de que alguno de los socios (quien aportara la tecnología), quisiera tener control sobre el destino de la misma, se establece lo relativo a cómo y cuando se va a dar esa tecnología, al igual que si se va a otorgar una licencia para el uso de la misma o si se va a transmitir la propiedad de esta al Joint Venture. Todo esto con la finalidad de proteger a quien aporta la tecnología en el caso de que el Joint Venture llegase a fallar.

### **3.2.3.3 Convenios acerca del mercadeo y la distribución.-**

En estos convenios se establece precisamente la forma en que se van a distribuir los productos o servicios y si estos van a ser exclusivamente los que produzca u ofrezca el Joint Venture o si se van a incluir los productos o servicios que fabrique o vendan las empresas contratantes.

### **3.2.3.4 Acuerdo acerca del uso de marcas y patentes.-**

Se establecen claramente los derechos de cada uno de los contratantes por separado y del Joint Venture, en lo relativo al uso de marcas o patentes, para la comercialización de sus productos y en el caso de disolución o terminación de la misma, a quien correspondería la propiedad de dichas marcas o patentes o derechos.

#### **3.2.4 Aportes de capital y constitución de empresa.-**

La forma de constitución de la Sociedad depende de muchos factores, como el considerar si esta se pudiera convertir algún día en una empresa pública, como planean los socios beneficiarse con las utilidades de la empresa, la forma que más les convenga para cuestiones Fiscales, etc. En sí la sociedad se puede constituir de cualquiera de las formas previstas en la legislación mercantil del país en el que se vayan a constituir, como podría ser una Sociedad Anónima, una Sociedad de Responsabilidad Limitada o cualquier otro tipo de sociedad previsto por la ley.

En sí la manera en que la Sociedad se va a constituir les brinda a los socios un marco acerca de las reglas que van a regir a la sociedad, la manera en que se van a distribuir las ganancias, y su responsabilidad dentro de la misma. Es de suma importancia que el Joint Venture cuente con un capital suficiente para poder asegurar a los consumidores, terceros y a la empresa que estará en condiciones de cumplir con sus obligaciones en el momento que estas mismas se presenten.



En algunos países la misma ley determina el monto de capital mínimo para la Constitución de la sociedad como en el nuestro, pero sin embargo es de suma importancia mencionar en el acta constitutiva el monto de las aportaciones de los socios, ya sean aportaciones en efectivo o en especie (tecnología, materia prima, inmuebles, etc.)

“En la mayoría de los casos, conforme transcurre el tiempo es necesario un aumento de capital en la empresa, el cual generalmente es efectuado mediante la adquisición de créditos o garantías.

La mejor forma de manejar esta situación es mediante la formulación de un presupuesto anual de inversión formulado por los socios y en el cual ellos deben de estar de acuerdo. La formulación de este presupuesto de inversión fuerza a los socios a invertir en la empresa cuando menos anualmente, y por esta misma circunstancia a fijar su atención en el desempeño de la misma, para poder así determinar si el plan de negocios de la misma es correcto o de lo contrario poder formular nuevas estrategias.”<sup>23</sup>

### **3.2.5 Administración.-**

La administración de un Joint Venture tiene un interés fundamental para los socios, y en muchas ocasiones un desacuerdo en la forma de manejo de la misma puede llevar incluso a su disolución. Dentro del contrato de Joint

---

23 Ibidem

Venture se debe especificar lo referente a la administración de la empresa en tres formas:

- 1) Perfila los detalles administrativos del funcionamiento corporativo tales como auditorias, presupuestos y políticas del dividendo.
- 2) Todo lo referente al manual operativo que regula la forma en que todas las operaciones se llevan a cabo.
- 3) Lo que se refiere a la estructura interna de la empresa, el organigrama de la misma describiendo las funciones y autoridad de cada puesto.

Es importante destacar lo referente a la forma en la que la contabilidad de la empresa se va a manejar, ya que en la mayoría de los casos, este tipo de contratos son firmados por empresas de 2 o más países, en los que obviamente la ley les marca determinados requisitos para el manejo de su contabilidad, por lo que habrá que analizar cuidadosamente este aspecto, y en el caso de ser necesario se llevará la contabilidad en tantas formas como sea exigido por las leyes de cada País.

En algunos casos se presenta la situación en que la administración de la empresa se encuentra en manos de uno solo de los socios, en este caso dicho socio deberá de ser retribuido por su Trabajo.

Los socios de común acuerdo deberán nombrar a determinadas personas para que constituyan la Administración Operativa, la cual se encarga de preparar el

presupuesto anual, el presupuesto para la operación, presupuestos en relación al Capital, y todo lo referente al plan de operación.

Con la finalidad de brindar protección a los socios del Joint Venture, dentro de este contrato se determina que el Consejo de Dirección de la empresa, tomará decisiones respecto a los presupuestos anuales, empleados clave, desarrollo de productos y acuerdos en los que medien pagos que excedan de un mínimo establecido por los socios.

Estas decisiones deberán de ser unánimes, y deberán estar presentes todos los miembros del Consejo de Dirección. Cabe mencionar que los miembros de este Consejo, son nombrados dentro del Contrato de Joint Venture, y normalmente el número de miembros es en relación al número de socios, teniendo una participación proporcional en las decisiones de la empresa. Pero recordemos que como se mencionó al inicio de este Trabajo, no hay contratos de Joint Venture que sean iguales, ya que son el resultado de un proceso de negociación entre las partes.

### **3.2.6 Derechos sobre la Propiedad Intelectual.-**

Es sumamente importante que dentro del contrato se estipule lo relativo al uso de la tecnología o acerca del desarrollo de la misma.

Normalmente en el caso de que uno de los socios sea quien aporte la tecnología, el será quien propondrá la forma en que esta se va a utilizar, es

decir la forma en que se van a conceder licencias para permitir el uso de esa tecnología, claro está que el que propone, pero el o los demás socios deberán de estar de acuerdo en la forma en que esta situación se va a manejar, al igual que el establecimiento de las normas a seguir si el Joint Venture llegase a fracasar, es decir quién sería el que se quedaría con las licencias o si estas mismas deberán regresar al socio que las otorgó. Es necesario mencionar que la mayor parte de lo referente a licencias de tecnología se establecerá en documentos colaterales como los convenios de distribución, etc.

En los casos en los que se trata de asuntos relacionados con el desarrollo de tecnología, se tiene que pactar la forma en que esta tecnología será registrada, a nombre del Joint Venture o a nombre de uno de los socios, y que pasaría en el caso de disolución de la Sociedad, si uno de ellos se quedaría con los Derechos, o si los dividirían entre los socios o cualquier otra forma en que los socios hubiesen quedado de acuerdo.

### **3.2.7 Impuestos.-**

Otra de las cláusulas que debe contener el contrato es la relativa al pago de impuestos, en donde se debe considerar, que cada país tiene sus propias normas en lo que a pago de impuestos se refiere, por lo que se deberá establecer a cargo de quien corre la obligación de cubrir el pago de impuestos, si a uno de los socios, o a la empresa, y de que manera se hará. De la misma

manera se debe establecer si se harán deducciones de impuestos a las ganancias de los socios antes o después de haberlas entregado, etc.

### **3.2.8 Moneda.-**

Se debe fijar en el contrato el tipo de moneda que se tomará como base para todas las transacciones referentes al Joint Venture, esto es con la finalidad de brindar seguridad a los inversionistas y sobre todo a los extranjeros cuando el Joint Venture se realizará con un socio de un país en donde el tipo de cambio puede variar en cualquier momento.

## **CAPITULO IV**

### **DEL ÁMBITO INTERNACIONAL**

## **CAPITULO IV**

### **DEL ÁMBITO INTERNACIONAL**

#### **4.1. El Joint Venture en el Derecho Comparado.-**

##### **4.1.1.Propuestas basadas en la legislación extranjera, sobre el joint venture.-**

###### **4.1.1.1 Cuba.-**

La Ley NO. 77 de 1995, de la Inversión Extranjera en su artículo 2 a) reconoce dos modalidades o especies de asociación económica internacional: las empresas mixtas y los contratos de asociación económica internacional, los cuales prefieren denominar asociaciones de carácter contractual. El contrato no es más que el medio o instrumento jurídico para producir eficazmente la asociación económica, es decir, para la existencia y validez de la misma y del cual se deriven las obligaciones y créditos que las partes acuerden.

En el propio artículo 2 de la mencionada ley, en su inciso g) define al Contrato de Asociación Económica Internacional, como pacto o acuerdo entre uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros para realizar conjuntamente actos propios de una asociación económica internacional,

aunque sin constituir persona distinta a las partes. Por su parte, el citado artículo en el apartado i) establece la empresa mixta, como compañía mercantil cubana que adopta la forma de sociedad anónima por acciones nominativas, en la que participan como accionistas uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros.

En la instrumentación jurídica de la empresa mixta , atendiendo a que esta crea una nueva persona jurídica, la fórmula más utilizada es la de constituir una sociedad anónima o sociedad por acciones , y para ello se utilizan jurídicamente medios como el convenio de asociación , el acta de constitución de la sociedad o escritura social y los estatutos ( By laws) o reglas que rigen la sociedad. Se dispone en la ley que las restantes formas de asociación económica se instrumentan mediante contratos de asociación. Por lo tanto, el nombre de asociación contractual es perfectamente admisible, para los restantes tipos de asociación que prevé la legislación. Cuba reserva la denominación del término empresa mixta sólo para las que crean una nueva persona jurídica, o sea una sociedad anónima por acciones, así comparte el criterio de la ONUDI.

Para constituir una sociedad o sea, la creación de una persona jurídica diferente a la de los socios que se unen indudablemente pasará por el camino de la relación jurídica y del contrato. En la asociación por su parte los socios mediante contrato, se asocian para acometer o enfrentar determinada actividad o empresa en común, sin que ello implique la formación de una sociedad.



La asociación contractual sirve como base, a futuras empresas mixtas, es como un período de prueba que precede a la creación formal de la empresa más duradera en el tiempo y con estructura diferente. Actualmente una de las formas más frecuentes y más utilizadas de estas asociaciones contractuales son las Asociaciones de Empresas o Uniones Temporales de Empresas (U.T.E), o sea, se unen dos o más empresas para acometer en común un negocio determinado, sin que para ello tengan que emplear tiempo y recursos, constituyendo una sociedad mercantil.

En el Contrato de Asociación cada parte precisa los términos de la participación de cada socio, pues en estos casos no se crea un capital social común, sino que determinan en qué forma participarán en el negocio, así como la manera en que compartirán los riesgos y las utilidades, la aportación de cada parte que incluye know how, tecnología de punta, capital en efectivo, maquinarias, equipos, etc. Su instrumentación jurídica se puede hacer libremente, en él se pacta todo, por lo que sin lugar a dudas exige una acabada elaboración jurídica. El contrato de asociación económica internacional, no admite el cambio de partícipes a menos que medie el acuerdo de las partes y prescinde de la previa autorización gubernamental que accedió a su creación, según lo dispuesto en el art.2 apartado b) de la Ley 77 que será otorgada por el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, o la Comisión del Gobierno. Se trata de proteger lo mejor posible el interés económico de la nación de los perjuicios

que pudieran derivarse, de ser previsibles, por determinados cambios propuestos o acordados por los socios o las partes.

La instrumentación jurídica de esta figura se articula mediante la escritura pública y previo otorgamiento del convenio de asociación, en el que, las partes sientan las bases fundamentales de la actividad que en conjunto iniciarán, entrando en vigor al inscribirse en el Registro de la Cámara de Comercio de nuestro país.

La inclusión del Contrato de Asociación Económica Internacional en Cuba permite una flexibilización en la construcción jurídica de las relaciones comerciales que por su complejidad no pueden ser instrumentadas mediante la constitución de una empresa mixta, pues ésta fórmula permite al unísono que las partes conserven su personalidad jurídica frente a terceros.

En estos casos cualquiera de los asociados podrá responder ante terceros ( empleador o inversionista) por la obligación en su conjunto y estos tienen el derecho de reclamar el cumplimiento de la misma a cualquiera de ellos, según dispone el artículo número 14.3 de la Ley de la inversión extranjera , " la parte que realiza un acto de gestión que beneficie a todas, es responsable frente a terceros por el total, pero en la relación interna, cada una es responsable en la medida o en la proporción prevista en el contrato".<sup>24</sup>

---

24 Ibidem

#### 4.1.1.2. Perú.-

El Decreto Legislativo 662 marca la existencia del joint venture, que establece las normas fundamentales sobre estabilidad jurídica a las inversiones extranjeras, contempla entre sus modalidades promotoras al joint venture. Asimismo, tiene una regulación especial en la Ley General de Minería.

Esta estrategia de colaboración empresarial se emplea con los gobiernos regionales y locales en la construcción y modernización de puertos, aeropuertos, carreteras, considerando la austeridad de las finanzas públicas nacionales que obliga a la adopción de fórmulas más creativas que el permanente reclamo de transferencias presupuestales al tesoro público.

FIGUEROA BUSTAMANTE (2004) señala que: “Los contratos de colaboración empresarial son celebrados por empresas especializadas en una determinada actividad, que cooperan con otras para optimizar la producción. Representan acuerdos contractuales de coordinación establecidas entre personas o sociedades para llevar a cabo una obra pública o prestar un servicio.”<sup>25</sup>

Es una vinculación plurilateral, asociativa, intuitu personae, con una organización conjunta con unidad de decisión. Entre las modalidades de los contratos de colaboración empresarial tenemos al joint venture, que es una agrupación no societaria, sino contractual de sociedades en operaciones civiles y comerciales, en que existe la división del trabajo y de las responsabilidades.

---

25 Ibidem

Este contrato permite generar una relación jurídica destinada a explotar un negocio, proyecto en común para desarrollar una actividad económica específica por un tiempo determinado, sin constituir una sociedad o persona jurídica, acordando los asociados aportar bienes materiales, asumir gastos, participar en las utilidades, así como responder por las pérdidas en forma solidaria e ilimitada.

El joint venture permite la complementación de recursos financieros, conocimientos tecnológicos, equipos e investigaciones, derechos de explotación, mercados de consumo, etc., para la realización de importantes y complejos proyectos. Esta figura se aplica principalmente en el Perú en la privatización de empresas del Estado y en la captación de inversión generada mediante la inversión extranjera y asegurando nuevos mercados de exportación.

#### **4.1.1.3 España.-**

Unión Temporal de Empresas (UTE) es una entidad, o asociación empresarial, para la colaboración entre empresarios por un período de tiempo cierto, determinado o indeterminado, al objeto de desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro.

La Regulación, fundamentalmente fiscal, se encuentra en la Ley 18/1982, 26 de mayo (BOE de 09-06-1982), artículos 7 a 18.

Las características más importantes de las UTE son las siguientes:

- Está orientada a facilitar la colaboración entre empresas, normalmente para acudir a contrataciones públicas, por motivos técnicos, principalmente, económicos y fiscales.
- La unión alcanza sólo y exclusivamente al contrato en cuestión, manteniendo su total independencia cada una de las Empresas Unidas para el resto de sus obras.
- La nueva empresa no tendrá personalidad jurídica propia.
- La duración de la UTE está determinada por la duración de la obra, o 10 años como máximo.
- Los miembros pueden ser, tanto personas físicas como jurídicas, residentes en España o en el extranjero.
- Los miembros responden solidaria e ilimitadamente ante terceros, por los actos realizados por la UTE. Es decir, se obligan a realizar la totalidad del contrato, independientemente de la cuota de participación en la UTE.
- La denominación será la de uno, o varios, de sus miembros, seguida de U.T.E. Ley 18/1982.
- La constitución, así como la extinción, de la UTE se formalizará en escritura pública.

Las UTEs pueden acogerse a un régimen fiscal especial, en caso de cumplir determinados requisitos (Haberse constituido en escritura pública, con las formalidades correspondientes, el objeto del contrato debe ser concreto, la UTE debe tener una duración idéntica a la de la obra, o servicio, estar inscrita en el

Registro Especial existente en el Ministerio de Economía y Hacienda, etc.). Los aspectos más destacados de este régimen fiscal especial son:

- No tributan por el impuesto de sociedades y no se aplican limitaciones respecto de la imputación de bases imponibles negativas. Las bases imponibles se imputan a las empresas participantes en la proporción que resulte de los estatutos o, según su participación en el capital social.
- No formulan cuentas anuales a efectos mercantiles.
- Gozan de exención en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados en algunas operaciones: constitución, ampliación, reducción, disolución, etc.
- Deben darse de alta en el impuesto sobre actividades económicas, pero sin cuota alguna.
- Determinados servicios que prestan a sus miembros pueden estar exentos del IVA.

La Gestión estará encomendada a un Gerente único de la UTE, con poderes suficientes de todos sus miembros. En la práctica, la estructura organizativa se complementa mediante otros dos órganos:

- La Junta de Empresarios (integrada por un representante de cada miembro), órgano equivalente a la Junta General de las S.A., dirigida a fijar las líneas generales y aprobar la gestión del Gerente.

- El Comité de Gerencia, con representación de todos los miembros, equivalente al Consejo de Administración, y que es el encargado de diseñar la política de dirección del proyecto

#### Aspectos de la licitación en UTE:

- Todos los miembros de la UTE tienen que aportar toda la documentación requerida por los Pliegos de Cláusulas Administrativas (capacidad para contratar, escrituras, justificantes de hallarse al corriente con Hacienda y la Seguridad Social, etc. En cambio, la garantía provisional, así como los documentos técnicos relativos a la ejecución o variación del proyecto serán comunes.
- No puede licitarse a una misma obra en UTE y en solitario, o en otras UTEs, pues se desestiman todas las ofertas presentadas simultáneamente.
- La clasificación de la UTE se obtiene por acumulación de las de sus integrantes.
- Desde la adjudicación del contrato hay un plazo de 30 días para formalizar la escritura pública.

## **4.2 América Latina frente al Joint Venture**

### **4.2.1. Tratamiento en el Perú.-**

“FIGUEROA BUSTAMANTE señala que los contratos de colaboración empresarial son celebrados por empresas especializadas en una determinada actividad, que cooperan con otras para optimizar la producción. Representan acuerdos contractuales de coordinación establecidas entre personas o sociedades para llevar a cabo una obra pública o prestar un servicio.

Es una vinculación plurilateral, asociativa, intuitu personae, con una organización conjunta con unidad de decisión.

Entre las modalidades de los contratos de colaboración empresarial tenemos al joint venture, que es una agrupación no societaria, sino contractual de sociedades en operaciones civiles y comerciales, en que existe la división del trabajo y de las responsabilidades.”<sup>26</sup>

Este contrato permite generar una relación jurídica destinada a explotar un negocio, proyecto en común para desarrollar una actividad económica específica por un tiempo determinado, sin constituir una sociedad o persona jurídica, acordando los asociados aportar bienes materiales, asumir gastos, participar en las utilidades, así como responder por las pérdidas en forma solidaria e ilimitada.

El joint venture permite la complementación de recursos financieros, conocimientos tecnológicos, equipos e investigaciones, derechos de

---

<sup>26</sup> Citado por ALARCÓN, Luis Alfredo; “Joint Venture” Pág 21



explotación, mercados de consumo, etc., para la realización de importantes y complejos proyectos. Esta figura se aplica principalmente en el Perú en la privatización de empresas del Estado y en la captación de inversión generada mediante la inversión extranjera y asegurando nuevos mercados de exportación.

Esta estrategia de colaboración empresarial debiera emplearse por los gobiernos regionales y locales en la construcción y modernización de puertos, aeropuertos, carreteras, considerando la austeridad de las finanzas públicas nacionales que obliga a la adopción de fórmulas más creativas que el permanente reclamo de transferencias presupuestales al tesoro público.

#### **4.2.2. Cuba.-**

La Ley NO. 77 de 1995, de la Inversión Extranjera en su artículo 2 a) reconoce dos modalidades o especies de asociación económica internacional: las empresas mixtas y los contratos de asociación económica internacional, los cuales prefieren denominar asociaciones de carácter contractual.

El contrato no es más que el medio o instrumento jurídico para producir eficazmente la asociación económica, es decir, para la existencia y validez de la misma y del cual se deriven las obligaciones y créditos que las partes acuerden.

En el propio artículo 2 de la mencionada ley, en su inciso g) define al Contrato de Asociación Económica Internacional, como pacto o acuerdo entre uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros para realizar conjuntamente actos propios de una asociación económica internacional, aunque sin constituir persona distinta a las partes.

Por su parte, el citado artículo en el apartado i) establece la empresa mixta, como compañía mercantil cubana que adopta la forma de sociedad anónima por acciones nominativas, en la que participan como accionistas uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros.

En la instrumentación jurídica de la empresa mixta, atendiendo a que esta crea una nueva persona jurídica, la fórmula más utilizada es la de constituir una sociedad anónima o sociedad por acciones , y para ello se utilizan jurídicamente medios como el convenio de asociación , el acta de constitución de la sociedad o escritura social y los estatutos o reglas que rigen la sociedad. Se dispone en la ley que las restantes formas de asociación económica se instrumentan mediante contratos de asociación. Por lo tanto, el nombre de asociación contractual es perfectamente admisible, para los restantes tipos de asociación que prevé la legislación. Cuba reserva la denominación del término empresa mixta sólo para las que crean una nueva persona jurídica, o sea una sociedad anónima por acciones, así comparte el criterio de la ONUDI.

Para constituir una sociedad o sea, la creación de una persona jurídica diferente a la de los socios que se unen indudablemente pasará por el camino de la relación jurídica y del contrato. En la asociación por su parte los socios mediante contrato, se asocian para acometer o enfrentar determinada actividad o empresa en común, sin que ello implique la formación de una sociedad.

La asociación contractual sirve como base, a futuras empresas mixtas, es como un período de prueba que precede a la creación formal de la empresa más duradera en el tiempo y con estructura diferente. Actualmente una de las formas más frecuentes y más utilizadas de estas asociaciones contractuales son las Asociaciones de Empresas o Uniones Temporales de Empresas (U.T.E.), o sea, se unen dos o más empresas para acometer en común un negocio determinado, sin que para ello tengan que emplear tiempo y recursos, constituyendo una sociedad mercantil.

En el Contrato de Asociación cada parte precisa los términos de la participación de cada socio, pues en estos casos no se crea un capital social común, sino que determinan en qué forma participarán en el negocio, así como la manera en que compartirán los riesgos y las utilidades, la aportación de cada parte que incluye know how, tecnología de punta, capital en efectivo, maquinarias, equipos, etc. Su instrumentación jurídica se puede hacer libremente, en él se pacta todo, por lo que sin lugar a dudas exige una acabada elaboración jurídica. El contrato de asociación económica internacional, no admite el cambio de partícipes a menos que medie el acuerdo de las partes y prescinde

de la previa autorización gubernamental que accedió a su creación, según lo dispuesto en el Art. 2 apartado b) de la Ley 77 que será otorgada por el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, o la Comisión del Gobierno. Se trata de proteger lo mejor posible el interés económico de la nación de los perjuicios que pudieran derivarse, de ser previsibles, por determinados cambios propuestos o acordados por los socios o las partes.

La instrumentación jurídica de esta figura se articula mediante la escritura pública y previo otorgamiento del convenio de asociación, en el que, las partes sientan las bases fundamentales de la actividad que en conjunto iniciarán, entrando en vigor al inscribirse en el Registro de la Cámara de Comercio.

La inclusión del Contrato de Asociación Económica Internacional en Cuba permite una flexibilización en la construcción jurídica de las relaciones comerciales que por su complejidad no pueden ser instrumentadas mediante la constitución de una empresa mixta, pues ésta formula permite al unísono que las partes conserven su personalidad jurídica frente a terceros.

En estos casos cualquiera de los asociados podrá responder ante terceros (empleador o inversionista) por la obligación en su conjunto y estos tienen el derecho de reclamar el cumplimiento de la misma a cualquiera de ellos, según dispone el artículo número 14.3 de la Ley de la inversión extranjera , " la parte que realiza un acto de gestión que beneficie a todas, es responsable frente a

terceros por el total, pero en la relación interna, cada una es responsable en la medida o en la proporción prevista en el contrato".

#### **4.2.3 Chile.-**

"En 1994 Codelco negocia un Joint Venture con la firma Finlandesa de cobre Outokumpu. La intención de esta asociación es potenciar la comercialización de tecnología minera que ha desarrollado Codelco y que ha significado innovaciones a nivel internacional en la materia.

Editorial Lord Cochrane, siendo en la actualidad la mayor empresa de servicios de impresión de América latina, especializada en revistas y libros, donde más del 50% de su facturación proviene de las exportaciones. La más reciente aventura de esta empresa es imprimir en el extranjero donde se ha instalado una empresa en Brasil cuya propiedad comparte con el grupo O'globo para construir y poner en marcha una imprenta de 20 millones de dólares.

Una experiencia importante es la desarrollada por la empresa nacional de petróleo que ha concretado un Joint Venture con yacimientos petrolíficos fiscales de Argentina para la prospección conjunta del territorio marítimo ubicado al sur del Estrecho de Magallanes que fuera denominado en el acuerdo de paz perpetua como el mar de la paz. Es en ese ámbito geográfico en donde esas dos empresas están encaminando una activa cooperación

tecnológica y operacional de los recursos energéticos que guarda ese espacio oceánico.

Otra experiencia incipiente han sido las desarrolladas en el campo de la computación. Desde ya hace un tiempo una serie de empresas chilenas que están agrupadas en el comité de exportación de software trabaja afanosamente por exportar conocimientos. El desarrollo comercial de estas empresas está traduciéndose en alianzas para la distribución del software en los principales mercados. Es así como la empresa Ericca ha logrado vender su software de administración hospitalaria, en México, Venezuela, Colombia y Perú. Para poder encarar el mercado norteamericano la firma Ericca mantiene una relación comercial con Unissis que distribuye el software elaborado por la empresa Chilena.<sup>27</sup>

#### **4.3 Tratamiento en la Unión Europea.-**

Al nivel internacional, particularmente en los países de europea, el Joint Venture conoció un tratamiento especial. Hasta que se provee acceso a nuevas fuentes de cooperación y financiamiento, es el caso del programa del E.C. International Investment Partners, instrumento financiero de la Comunidad Económica Europea, destinado a promover las "empresas conjuntas" en Asia, América Latina y la Región Mediterránea. Dicho programa es una "experiencia piloto en materia de financiación especialmente concebida para la promoción

---

27 Citado por ALARCÓN, Luis Alfredo; "Joint Venture" Pág 25

de empresas conjuntas entre operadores económicos locales y europeos, y dirigida principalmente a las pequeñas y medianas empresas". Conviene precisar que el término "empresa conjunta" se utiliza en países de la Comunidad para referirse al contrato de joint venture, el 5 de noviembre 19971 la Comisión de la Comunidades Europeas aprueba una decisión destinada a formar la Joint European Venture (JEV). El objetivo principal consiste en apoyar las pequeñas y medianas empresas para la creación de empresas conjuntas transnacionales en el interior de la comunidad.

Según la Comisión de la Unión, el concepto de Empresas conjunta debe entenderse en sentido lato, es decir, como toda forma de consorcio, asociación o empresa conjunta en sentido estricto, que forma parte de la industria, servicios, comercio o artesanía.

No obstante, deben observarse tres restricciones:

El objeto del proyecto es la creación de actividades económicas nuevas, lo cual implica una inversión y creación de puestos de trabajo dentro de la comunidad. Las transferencias de actividades existentes no podrán subvencionarse. Tampoco podrán subvencionarse las adquisiciones empresas existentes;

Los socios deberán participar activamente en la empresa conjunta y asumir un grado de responsabilidad apropiado. Toda empresa conjunta en la que uno de los socios disponga de más del 75% no podrá ser subvencionada. Toda modificación en la participación del capital de la empresa, durante los tres años

posteriores a la firma del contrato con la comisión, deberá someterse a la comisión para la revisión de su participación financiera; La empresa conjunta deberá ser de nueva creación por parte de un mínimo de dos pequeñas y medianas empresas de la Unión Europea.

Por ejemplo en el caso de Perú las facilidades de la Comunidad Europea y entre ellas las del E.C. International Investment Partners están disponibles desde finales de 1992. El referido proyecto ofrece una contribución financiera a las inversiones en forma de empresas conjuntas que realicen compañías de la Comunidad Europea con empresas de las áreas geográficas mencionadas, con las siguientes finalidades: identificación de proyectos y socios potenciales, operaciones previas a la creación de empresas conjuntas, financiación de las necesidades de capital y formación y asesoramiento de cuadros de personal. La contribución puede llegar hasta un máximo de 500,000 Ecus (European Currency Unit), equivalente a aproximadamente a US\$1.26.

“En el derecho francés, encontramos una figura jurídica similar en la Société en Participation, que fue utilizada a lo largo del siglo XIX para la adquisición en conjunto de una gran cantidad de mercaderías para división y ventas en lotes. Otra figura algo próxima al joint venture es la Filiale Commune, pero se diferencia del joint venture, en que el objetivo societario es limitado y fundamental en la necesidad de reconocimiento de la personalidad jurídica de la operadora. Sin embargo, la solución francesa contemporánea sobre estas operaciones está en la regulación de los grupos de interés económico.”<sup>28</sup>

---

28 CEVALLOS, Víctor; Ob. Cit. Pág. 368.



## **CAPITULO V**

### **Conclusiones y Recomendaciones**

## **CAPÍTULO V**

### **Conclusiones y Recomendaciones**

#### **5. De las Conclusiones y Recomendaciones.-**

##### **5.1 Conclusiones.-**

El Joint Venture es un mecanismo de solución óptima para penetración a nuevos mercados, cuando no se cuenta con los recursos suficientes.

La implementación de este mecanismo ofrece muchas ventajas, para el aprovechamiento de los recursos.

Es una herramienta que por medio del trabajo colectivo garantiza mayor seguridad, en la ejecución de un proyecto.

Se puede ampliar los conocimientos e implementar procesos más avanzados, que permiten economizar tiempo y dinero.

Los Joint Ventures son acuerdos que a diferencia de otros contratos corporativos, requieren de un especial cuidado en su redacción en lo referente a las metas y expectativas de los socios.

Este tipo de contratos son una mezcla de diferentes convenios y contratos de muy diversas ramas, pero todo esto englobado en lo que se conoce como Derecho Corporativo.

Si el Joint Venture es estructurado de manera correcta, los que suscriben dicho documento negociaran en una base equitativa y justa, lo que puede redituar a ambos en grandes beneficios.

## **5.2 Recomendaciones.-**

Se debe legislar adecuadamente el tema del Joint Venture, porque su presencia es cada vez más contundente en el tráfico empresarial de nuestro país. Este tipo de contrato tiene que estar ya incluidos en nuestro derecho sustantivo, urge pues la necesidad de la reforma en el Código Civil.

En el ámbito nacional, se pueden aplicar satisfactoriamente en el plano de la descentralización, En este orden de ideas destaca las normas fundamentales del proceso de descentralización como las leyes orgánicas de los gobiernos regionales y municipalidades, así como la reciente aprobación de la legislación sobre promoción de la inversión descentralizada, que fomentan la competitividad, inversión privada y obras de infraestructura de alcance e impacto nacional, local y regional. Así, cada nivel de gobierno debe determinar los mecanismos para atraer inversiones, celebrar convenios de estabilidad jurídica en materia tributaria y promover el crecimiento económico, lo que

constituye un importante incentivo para la aplicación de instrumentos financieros y de contratos empresariales modernos que alienten la presencia del capital privado, nacional y extranjero, fundamental para favorecer una auténtica descentralización económica en el país.

El proceso de privatización de empresas del Estado, asimismo, expresamente comprende a diferentes tipos contractuales como la transferencia de activos, concesión, joint venture, contratos de gerencia, franquicia, titulización de activos, know how, entre otros, que posibilitan la incorporación de nuevos capitales y tecnología a un país como el Perú que requiere distribuir riqueza y no miseria.

## **6.) BIOGRAFÍA:**

- Arias, J. D . Joint Venture Tesis para optar al título de Técnico Profesional en Ventas, SENA, Colombia.2003.
- ARRUBLA Paucar, Juan A. Contratos Mercantiles, Bogota. Biblioteca Jurídica Dike.1992.
- CEVALLOS, Víctor; Manual de Derecho Mercantil; Editorial Jurídica del Ecuador; Segunda Edición, Quito 1999.

- CHARLES LIPTON A. Las Bondades de los Contratos Modernos. San José 2002.p. 37.
- Constitución Política de la República del Ecuador
- Código Civil
- LEYVA SAAVEDRA José El Contrato de Factoring Universidad Nacional Mayor de San Marcos. 2001.
- Ley de Compañías
- Código de Comercio
- ETCHEVERRY, Raúl, Derecho Comercial y Económico, Editorial Astrea, Buenos Aires, Parte General, 2000.
- FARINA, Juan, Contratos Comerciales Modernos, Editorial Astrea, Buenos Aires, 2002.
- FIGUEROA BUSTAMANTE HERNÁN Los Contratos Modernos Director Académico - Instituto Peruano De Gestión Municipal Y Regional 2004.
- GHERSI, Carlos. Contratos Civiles y Comerciales. Buenos Aires 1999. Editorial Astrea.

- LARREA HOLGUÍN, Juan Manual Elemental de Derecho Civil del Ecuador, Corporación de Estudios y Publicaciones, Tomo IV, Junio 1993.
- MARZORATI, Oswaldo, Derecho de los negocios internacionales, Editorial Astrea, Buenos Aires, 2000.
- MIRANDA CANALES Manual Contrato Lima Ediciones Legales. 1999.
- MOSSET ITURRASPE, Jorge. Contratos Buenos Aires Editorial Ediar. 1978.
- VERÓN, Alberto, Nueva empresa y derecho societario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 2007.
- VERÓN, Alberto, Sociedades comerciales, Editorial Astrea, Buenos Aires, 2002.
- ZUNINO, Jorge, Sociedades comerciales, Editorial Astrea, Buenos Aires, 2005.
- Enciclopedia Jurídica Omeba

- Diccionario Jurídico Espasa.
- Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española. Vigésima Segunda Edición.
- VIDELA ESCALADA, Federico N. Contratos Editorial Zavalía. 1973.
- ZARAGOZA RAMÍREZ Alina. El Arbitraje Y Los Contratos De Joint Venture. La Habana. 2001.