

FACULTAD DE DERECHO

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE DERECHO

TESIS

**REGULACIÓN DEL CONTRATO DE JOINT
VENTURE EN EL LIBRO V DE LA LEY GENERAL
DE SOCIEDADES**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
ABOGADO**

Autor:

Zoila Villanueva Calvay

Asesor:

Mg. Marlene Cardozo Quinteros

Línea de Investigación:

Derecho Privado

Pimentel-Perú

2018

**REGULACIÓN DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL LIBRO V DE
LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES**

Aprobación del proyecto

Apellidos y Nombres: Zoila Villanueva Calvay

Autor

Grado/ Apellido y Nombres: Mg. Jorge Abel Cabrejos Mejía

Presidente de Jurado

Grado/ Apellidos y Nombres: Mg. Mario Vicente Chávez Reyes

Secretario (a) de Jurado

Grado/ Apellido y Nombres: Abg. José Luis Semillán Carrasco

Vocal/Asesor de Jurado

DEDICATORIA

A Dios por mostrarnos día a día que con humildad, paciencia y sabiduría que todo es posible.

A mis padres quienes con su amor, apoyo y comprensión incondicional estuvieron siempre a lo largo de mi vida estudiantil; a ellos que siempre tuvieron una palabra de aliento en los momentos difíciles y que han sido incentivos de nuestras vidas.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis queridos padres, quienes con su esfuerzo y dedicación me hicieron la profesional y persona que hoy soy.

Mi eterna gratitud, para todas las personas que colaboraron para la elaboración de la presente tesis, en especial a mi familia que con su apoyo supieron guiarme en este largo camino.

**REGULACIÓN DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL LIBRO V DE
LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES**

**REGULATION OF THE JOINT VENTURE CONTRACT IN BOOK V OF THE
GENERAL LAW OF COMPANIES**

Zoila Villanueva Calvay¹

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo general el determinar la eficacia de regular en la ley general de sociedades en su capítulo quinto el contrato Joint Venture, de la misma tiene su justificación debido a que en nuestro sistema de comercio, los contratos mercantiles desempeñan un papel económico muy importante para la realización de transacciones comerciales que realizan los particulares, para la presente investigación se aplicó una metodología del tipo descriptiva correlacional, descriptivo porque se identificaran variables, es decir atributos que serán descritos o medidos; correlacional ya que se ocupa de explorar las relaciones entre dos a más variables, con un diseño no experimental - con un enfoque cuantitativo, cuya población estuvo conformada por personas jurídicas como naturales del ámbito comercial de la ciudad de Chiclayo siendo un total de 50 con una muestra de 15 personas puesto que tiene relación directa con el problema identificado.

Asimismo se precisó que la regulación del contrato de Joint Venture en el Libro V de la Ley General de Sociedades mediante los resultados obtenidos nos demuestra la falta de interés por parte de las autoridades el darle la debida importancia a este tipo de contratos, por lo que se concluyó que el contrato de Joint Venture ha demostrado ser de gran importancia en el ámbito comercial por contar con gran aceptación de este sector no contando aun con una regulación que la ampare aun así el nivel de aceptación evidencia un gran porcentaje en nuestra localidad.

Palabras claves: Regulación, Joint Venture, atípico

Abstract

The general objective of this investigation was to determine the effectiveness of regulating the Joint Venture contract in the general law of companies in its fifth chapter. This is justified because in our trading system, commercial contracts play an economic role. very important for the realization of commercial transactions carried out by individuals, for the present investigation a methodology of descriptive correlational type was applied, descriptive because variables will be identified, that is, attributes that will be described or measured; correlational since it deals with exploring the relationships between two or more variables, with a non-experimental design - with a quantitative approach, whose population was made up of legal persons as natives of the commercial area of the city of Chiclayo, a total of 50 with a sample of 15 people since it is directly related to the identified problem. Likewise, it was specified that the regulation of the Joint Venture contract in Book V of the General Corporations Law, based on the results obtained, demonstrates the lack of interest on the part of the authorities in giving due importance to this type of contract, which is why It was concluded that the Joint Venture contract has proved to be of great importance in the commercial field because it has a great acceptance of this sector, not even having a regulation that protects it even though the level of acceptance evidences a great percentage in our locality.

Key Words: *Joint Venture, regulation, atopic*

¹ Adscrita a la Escuela Académica de Derecho Pregrado, Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú, email: vcalvayzoila@crece.uss.edu.pe

INDICE

I. INTRODUCCION	1
1.1 Situación Problemática.....	1
1.2 Formulación del problema	4
1.3 Hipótesis.....	4
1.4 Objetivos	4
1.5 Justificación.....	5
1.6 Antecedentes de investigación	5
1.7 Marco teórico	12
1.7.1 Teoría de la Absorción:	12
1.7.2 Teoría de la Combinación:	12
1.7.3 Teoría de la Aplicación Analógica:.....	12
1.7.4 Teoría de la Imprevisión	13
2.7.1 Principios relacionados con el tema	13
2.7.1.1. <i>La libertad contractual como presupuesto de la tipicidad y atipicidad.</i>	13
3.1 Conceptos.....	16
3.1.1 Contrato de Joint Venture	16
3.1.1.1 Generalidades	16
3.1.2 Antecedentes del Joint Venture.....	18
3.1.3 Origen del Joint Venture	20
3.1.4 Origen Judicial del Joint Venture en EE.UU	21
3.1.5 Evolución Histórica y Desarrollo Del Joint Venture.....	22
3.1.6 En Países Sudamericanos	26
4.1. Definiciones de Joint Venture	27
4.1.1 Generales.....	27
4.1.2 Jurídicas.....	28
4.1.3 Jurídico Financiera	29
4.1.4 Definiciones Legales	30
4.1.5 Definición Nuestra	30
4.1.6 El Joint Venture en el Derecho Comparado.....	31
4.1.7 Naturaleza Jurídica.....	32
4.1.8 Posición doctrinaria del contrato atípico e innominado	32
4.1.9 Posición Doctrinaria del Contrato Atípico Sui Generis	33

4.1.10 Posición Doctrinaria Del Contrato Complejo	33
4.1.11 Posición Nuestra.....	33
5.1 Diferencias entre la Asociación en Participación y el Joint Venture	34
5.2. Caracteres Estructurales	34
6.1 Modalidades de Joint Venture.....	38
6.1.1 Por su Finalidad.....	38
6.1.2 Joint Venture Modelo Telaraña.....	38
6.1.3 Joint Venture Operativo	39
6.1.4 Por su Constitución	40
6.1.4.1 Los Joint Venture Corporations	40
6.1.4.2 Los Internacional Joint Ventures.....	40
6.1.4.3 Perspectiva Jurídica.....	41
6.1.4.3.1 El Joint Venture Corporativo	41
6.1.4.3.2 Joint Venture Contractual.....	41
7.1 Ventajas Inconvenientes De Joint Venture	42
7.2 Contenido y Elementos De Joint Venture	43
7.3 Identificación de las Partes.....	43
7.4 Denominación del Joint Venture.....	43
7.5 Delimitación del Objeto Contractual.....	44
7.6 Designación de la empresa líder.....	44
7.7 Duración del Joint Venture	44
7.8 Solución de conflictos	44
7.9 El Representante.....	45
7.10 Responsabilidades	46
7.11 Inscripción del Contrato	47
7.12 Terminación y Disolución del Contrato.....	47
7.13 Derechos y Obligaciones de los Contratantes	47
8.1 Aplicación del Joint Venture.....	48
8.1.1 En países Desarrollados	48
8.1.2 El Joint Venture en los Paises en Vías de Desarrollo	49
8.1.3 En Sudamérica	50
8.1.4 En América Central.....	51
8.1.4 En África	51
8.1.5 El Joint Venture en el Perú.....	51
9.1 Sistema Legal del Joint Venture en el Perú.....	52
9.1.1 Joint Venture y la Ley General de Sociedades.....	52

10.1 Ley General de Sociedades - Ley 26887	53
10.1.1 Definición de Sociedad	53
10.2 Modalidades	54
10.3 Contratos Asociativos	55
10.3.1 Surgimiento de los contratos asociativos	55
10.3.2 Algunos antecedentes legislativos sobre los contratos asociativos	55
10.3.3 Definición.....	57
10.3.4 Características:	58
10.3.5 La Contribución	59
10.4 Contrato de Asociación en Participación	60
10.4.1 Definición.....	60
10.4.2 Particularidades del contrato	60
10.4.3 Formalidades del contrato	61
10.4.4 Partes Intervinientes.....	61
10.4.5 El Asociante	61
10.4.5 El Asociado	62
10.4.5.1 Contribuciones del asociado.....	62
10.5 Fin del Contrato de Asociación en Participación	63
10.6 Contrato de Consorcio.....	64
10.6.1 Definición.....	64
10.6.2 Características	65
10.6.3 Formalidades del Contrato	65
10.6.4 Fin del Contrato de Consorcio	66
II. MATERIAL Y METODOS	67
2.1 Tipo y diseño de la investigación.....	67
2.2 Métodos de investigación.....	68
2.3 Población y muestra	68
2.3.1 Población.....	68
2.3.2 Muestra.....	69
2.4 Variables y Operacionalización	69
Operacionalización de variables.....	70
2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	70
2.5.2 Instrumento de la investigación.....	71
III. RESULTADOS	72
IV. DISCUSION	87
5.1 Discusión de resultados.....	87

V. CONCLUSIONES	89
RECOMENDACIONES	89
VI. REFERENCIAS	90
ANEXOS.....	93

I. INTRODUCCION

1.1 Situación Problemática

En nuestro país el Derecho Mercantil ha ido tomando mayor importancia y con ellos la aparición de nuevas y novedosas formas de contratación que han dejado de lado los contratos comunes llámense típicos por los contratos atípicos, siendo los más conocidos en nuestro país la franquicia, leasing, el contrato de Joint Venture, entre otros., esto debido a que en la actualidad tanto las personas como las empresas desean realizar un contrato o realizar cualquier otro negocio, y a la vez omitir el cumplimiento de un esquema contractual ya establecido, es por ello que se tiene como objetivo general la necesidad de determinar la importancia de regular el contrato de Joint Venture en la ley general de sociedades de nuestro ordenamiento jurídico.

El estudio de la Joint Venture se encuentra con la doble dificultad puesto que supone la ausencia de normativa específica sobre la figura y la práctica inexistencia de jurisprudencia que arroje luz sobre la materia por ello presencia de los grandes avances que trae la globalización es que surge la necesidad de realizar un estudio, teniendo en cuenta un panorama jurídico respecto a las nuevas formas de contratación que se están tomando en nuestro país, tal es el caso del Joint Venture una figura jurídica contractual que carece de una regulación específica pero que aun así es aceptada por nuestro sistema normativo.

La aplicación de esta figura contractual ha demostrado que la aceptación que tiene sobre todo en el ámbito comercial y empresarial debido a su naturaleza y diversas modalidades ha permitido acaparar un sector muy grande de nuestro país el cual la industria peruana, al respecto deberíamos preocuparnos por regular esta figura que sin contar con una norma que las ampare tienen igual aceptación que otros contratos que si están tipificados.

Montero (2009) en su tesis titulada “Contratos comerciales asociativos, Partnership y Joint Venture, ventajas y desventajas de su aplicación atípica en Costa Rica” es pretender elaborar un sistema normativo que regule los contratos de Joint Venture en Costa Rica puesto que esto significaría un acto muy complejo sino que

también el realizarlo significaría aun la presencia de complicaciones en su aplicabilidad, la cual en gran parte se debe a la falta de regulación, la cual en el campo práctico le otorga la flexibilidad necesaria para acoplarse a los siempre cambiantes mercados y las necesidades del comercio. Habiendo hecho una breve acotación del tema a tratar es que se plantea la siguiente situación problema:

Hoy en día tanto el mercado y el comercio se han visto obligados a incurrir en nuevas e innovadoras alternativas de contratación ya que en la actualidad estamos frente a una economía globalizada y que a como consecuencia de ello estamos atravesando grandes transformaciones que les posibiliten desarrollarse de manera competitiva y eficiente. Por tal razón, las grandes empresas han dejado de lado los contratos en su mayoría comunes y que muchas veces están desfasados de las necesidades económicas, financieras y jurídicas actuales, dejándolos de lado y reemplazándolos por nuevas modalidades de contratación modernas conocidas como Contratos Innominados o atípicos en la búsqueda de ser más competitivos, ya que hoy en día estamos inmersos en una economía de mercado globalizada (Centeno 2010, p.20).

En ocasiones las personas desean celebrar un contrato o realizar cualquier otro negocio, y a la vez omitir el cumplimiento de un esquema contractual ya establecido. Cabe resaltar que el comercio no pretende ser encerrado en fórmulas muy estrictas; ya que el empresario necesita libertad para poder emprender y surgir su empresa. La libertad de empresa, la libertad de contratar y la libre competencia, constituyen la esencia del mercado y la garantía de su dinamismo. Todo esto se combina con los avances tecnológicos a los que no puede escapar el Derecho y, por lo tanto, el contrato (Centeno 2010, p.20).

Los diversos cambios que ha surgido en el mercado en los últimos años, confirman nuestra afirmación y es que la sociedad en la que vivimos hoy en día es una sociedad globalizada, en la que diversos de negocios y empresas se proyectan en miras a lograr la internacionalización. De cierto modo en estos tiempos que se caracteriza principalmente en los avances tecnológicos y nos ha llevado a convertirnos en una sociedad de servicios del consumismo (Centeno 2010, p.21).

En muchos casos al realizar algún negocio jurídico como lo es la contratación habrá de seguirle el paso a esta realidad y adaptarse a las nuevas formas de contratación que van apareciendo. Los contratos de hoy no se ocupan tanto, como se solía hacer tiempo atrás, esta realidad penetra en el derecho y obliga a expandirnos en las diversas fronteras del mundo de los contratos. Estamos seguros de que este siglo nos trae también un nuevo concepto de contrato, renovado, dinamizado por el contrato atípico (Centeno, 2010, p.21).

Los contratos que hasta el momento no han sido denominados de forma alguna (contratos innominados) han sido extensamente tratados no solo por la doctrina sino que también por la jurisprudencia internacional y nacional, no obstante un sector de la doctrina rechaza que los contratos innominados que no están regulados por la ley y que se encuentran desprovistos de una normativa específica no pueden ser incluidos en una legislación; en tal caso se pueden incluir estos contratos por uso de remisión de la disciplina jurídica aplicable (Centeno 2010, p.21).

En un proceso contractual la libertad de contratación es fundamental para el desarrollo de la economía, dichas afirmaciones no solo se cumplen con la aceptación de las actividades económicas que constituyen una manifestación de libertades personales, en realidad es porque desde un punto de vista económico son necesarias para el desarrollo del mercado. (Centeno, 2010). De este modo si aceptamos que el mercado es simplemente una fábrica desmesurada de contratos y que toda actividad económica se posiciona haciendo posible, con una transacción, reconoceremos también de modo inmediato la necesidad de contar con un repertorio abierto de contratos; con un sistema de contratos flexible. Esto es posible precisamente gracias a la libertad de contratar, que la mayoría de sistemas legales ha sancionado.

Centeno (2010) de este modo con el surgimiento de los contratos atípicos es posible no solo porque el ordenamiento lo permite, sino que además la ley lo admite porque ha tomado un rol muy importante en el tráfico económico, financiero y empresarial, es que los contratos atípicos derivan en definitiva de las cambiantes necesidades económicas, de su evolución más rápida que los preceptos contenidos en las leyes.

Es entonces que queremos dar a entender que la velocidad del tráfico mercantil, el avance de la tecnología y la integración de los mercados, han hecho que la legislación aparezcan diversos contratos que se adapten a las necesidades de las personas tanto jurídicas como naturales, más aun a sectores tan grandes como lo son las empresas, celebrándose de esta forma diversos contratos denominados “Contrato Modernos” que sin estar tipificados son aceptados y celebrados por nuestra sociedad.

1.2 Formulación del problema

¿Es necesario incorporar en el Libro V de la Ley General de Sociedades como contrato asociativo al Joint Venture?

1.3 Hipótesis

La regulación del Contrato de Joint Venture en el Libro V de la Ley General de Sociedades, es necesaria puesto que contribuiría brindando la seguridad jurídica que buscan los contratantes al otorgarle un cuerpo legal en nuestro ordenamiento jurídico que la ampare.

1.4 Objetivos

Objetivo General

Establecer la importancia de regular como contrato asociativo al Joint Venture en la sección quinta de la ley general de sociedades

Objetivos Específicos

- a) Analizar la estructura del contrato Joint Venture.
- b) Brindarle un sistema normativo que regule el contratos de Joint Venture
- c) Conocer las ventajas de regular en nuestro ordenamiento jurídico el contrato de Joint Venture.

1.5 Justificación

Debido a que en nuestro país el sistema de comercio, los contratos mercantiles desempeñan un papel económico muy importante para la realización de transacciones comerciales que realizan los particulares.

Las modernas actividades tanto industriales como comerciales, no serían posibles sin la seguridad jurídica que ofrecen los contratos mercantiles, es entonces que se puede decir que los contratos mercantiles son considerados como un gran sustento de los actos del derecho mercantil puesto que estos contratos de carácter comercial son utilizados con mucha frecuencia sobre todo en lo que respecta la actividad económica como en sus relaciones comerciales.

En la actualidad la tendencia hacia la globalización de los mercados internacionales cada vez es mayor de ello surge la imperiosa necesidad de crear mecanismos que regulen las relaciones comerciales, en nuestro caso la incorporación de estos contratos a nuestro ordenamiento jurídico, gracias al desarrollo en el que vivimos hoy en día en todos los ámbitos, principalmente en el ámbito contractual el cual no ha proporcionado el nacimiento de nuevas y diversas modalidades contractuales.

1.6 Antecedentes de investigación

Montero (2013) en su tesis titulada “Contratos comerciales asociativos, Partnership y Joint Venture, ventajas y desventajas de su aplicación atípica en Costa Rica”, señala que los contratos comerciales asociativos operan de manera más fluida sin una regulación específica, lo que les permite evolucionar al ritmo de los cambiantes mercados comerciales, de modo que una regulación particular afectaría su desarrollo sustancialmente.

Asimismo señala en cuanto a la utilización de los contratos atípicos en su país, se ve reflejada en la gran flexibilidad que otorga su código de comercio a la hora de permitir el libre ejercicio de actividades comerciales, sin excesivas limitaciones, ya que estas entorpecerían la ejecución de negocios y disminuiría las relaciones de comercio, en las cuales la constante ha sido, evolucionar hacia formas cada vez más rápidas, más eficientes y más beneficiosas de ejercer el comercio, debido a esta flexibilidad es posible aplicar este

tipo de contratos asociativos atípicos en Costa Rica y el enfoque que se le pretende dar a la investigación, gira en torno a la aplicación de este tipo de contratos.

Finalmente el fin de la citada investigación, es pretender elaborar un sistema normativo que regule los contratos de Joint Venture en Costa Rica puesto que esto significaría un acto muy complejo sino que también el realizarlo significaría un la presencia de complicaciones en su aplicabilidad, la cual en gran parte se debe a la falta de regulación, la cual en el campo práctico le otorga la flexibilidad necesaria para acoplarse a los siempre cambiantes mercados y las necesidades del comercio, basándose en la aplicación de las nuevas formas de contratación y los esquemas ya establecidos que pueden darse sobre este tema, a modo de tipología contractual, diferenciando principalmente entre el desarrollo de una esquema societario corporativo o uno meramente contractual, para su aplicación en Costa Rica sin embargo se considera que si bien no sería ideal tratar de encajar estas figuras jurídicas de carácter contractual en un cuerpo regulatorio determinado, si resultaría provechoso el poder realizar una distinción, cuando menos general, sobre algunas de las normas más comunes y utilizadas formas de contratación que pueden realizarse bajo el modelo de un esquema contractual moderno de índole comercial.

Huanca (2013) en su tesis titulada “Análisis de la Protección Jurídica de los Contratos de Provisión de Conocimientos Técnicos Secretos- Know How en el Derecho Comparado”, señala que en la actualidad nos encontramos inmersos en una época de constantes cambios debido al gran avance tecnológico, puesto que la tecnología forma parte de esquemas de organización mundial que se vuelven con el tiempo más flexible y variada. Es por ello que la actual transferencia de la tecnología no solo implica el traspaso de conocimientos protegidos por un derecho de exclusiva como son las marcas y las patentes. Existen también conocimientos de gran valor comercial y técnico que aunque no están amparados por un derecho de exclusiva son de mucha importancia para el desarrollo comercial y tecnológico, uno de estos conocimientos es el contrato de know How, figura que en principio fue utilizada exclusivamente por los industriales, pero que en la actualidad es utilizada indistintamente por otros sectores como el comercial, financiero, contable, administrativo, entre otros. Esta figura. Jurídica sirve para referirse a todos aquellos conocimientos reservados productos de la experiencia, que tienen valor económico y que no son protegidos por un derecho de exclusiva.

Finalmente el contrato de know How es una institución jurídica moderna el cual es regulado y desarrollado en el derecho comparado, sin embargo los contratos de provisión de conocimientos técnicos secretos ·know How en el derecho comparado tiene diversas formas de regulación

Alfredo (2014) refieren en su investigación titulada “Contratos modernos: Elementos esenciales y Reglas Aplicables para Acuerdos Comerciales”, señala que se decidió a redactar sobre este tipo de contratos debido a que están relacionados con nuestras actividades diarias, la idea de hablar sobre estos contratos es que había tenido la oportunidad de negociar y escribir desde cero debido a su falta de regulación legal, habían suscitado una serie de interrogantes jurídicas en cuanto a su concepción, interpretación y ejecución contractual.

Asimismo se tiene como objetivo general al elaborar este libro es que permita al lector, identificar los elementos esenciales de estos contratos que no cuentan con una regulación de igual modo permite recorrer contratos que comúnmente no son abordados desde las aulas universitarias y poder reconocer en los contratos atípicos muchos elementos y conceptos que les son aplicables lo cual hace más fácil la tarea de interpretación y entendimiento de los mismos.

Finalmente se advierte que en nuestro sistema jurídico rige la libertad contractual la cual permite acordar de manera libre y voluntarias las pretensiones además de optar por nuevas opciones u alternativas contractuales distintas a las figuras reguladas de manera específica por nuestra legislación.

Mullet (2010) en su tesis titulada “Análisis Sobre la Necesidad de Adoptar una Regulación Específica para la Franquicia comercial en Colombia” al respecto señala que la franquicia se ha posicionado a nivel mundial como un método aceptado por todos para hacer negocios; recalando la importancia de presentar elementos que puedan determinar si es obligatoria una regulación específica para el contrato de franquicia comercial en Colombia.

El contrato de franquicia al cual se le pretende dar una regulación específica en Colombia debido a que por ahora esta figura pertenece al grupo de los denominados contratos atípicos y por tal razón se rige por las reglas y principios de los contratos convencionales, asimismo le son aplicable todas aquellas normas generales prevista en el ordenamiento para toda las obligaciones y contratos, como las originadas en los usos y prácticas sociales, no obstante la gran duda que surge a partir de esta falta de tipificación es

que si será necesario implementar más estas herramientas jurídicas que refuercen esta figura o si será obligatorio impulsar la regulación de la franquicia en Colombia.

Finalmente se puede definir que la franquicia, sirva como un medio de distribución de bienes y servicios que pueden solucionar problemas de la carencia de capital, en los controles administrativos y de calidad. Puede evidenciarse que uno de las ventajas más complejas de esta figura en su potencialidad para permitir el desarrollo económico, lo que se significa el estímulo para una mayor inversión en el país y en beneficio de los consumidores de los bienes y servicios ofrecidos.

Matarrita, Fonseca & Torres (2006) en su tesis titulada “Contratos Mercantiles Modernos”, señala que los beneficios y desventajas que presentan este tipo de contratos mayormente son más los beneficios que este tipo de contratación pueda generar para la persona o empresa que los utiliza, no obstante la preocupación que existe es que se presenten una serie de factores que podrían determinar o no la aplicación de acuerdo a los requerimientos que pueda tener las personas o empresas.

La gran presencia de contratos mercantiles modernos que pueden ser utilizados por as diferentes empresas son cada vez más recurrentes debido a que las circunstancias que se suscitan hoy en día requiere ya no de los contratos convencionales, además que cada vez se presenta con mayor auge nuevas formas de actividades económicas alrededor del mundo hace posible que el entorno en el que nos encontramos surjan nuevas relaciones humanas que busquen satisfacer las necesidades y requerimientos propios de la era de la globalización que estamos atravesando.

Finalmente el objetivo principal de la investigación es que se busca reducir los costos de las empresas y buscar aumentar las ganancias y beneficios de una empresa. Por otro lado una de las desventajas que puede tener este tipo de contratos es que no están tipificados como de deberían y esto representaría un problema para las empresas que puedan estar haciendo uso de estos contratos.

Almendariz (2014) en su tesis titulada “Contrato de Compraventa de bienes y las Consecuencias que genera su Incumplimiento en la Legislación Mercantil Ecuatoriana” señala que la economía en la actualidad ecuatoriana atraviesa diversos cambios ya sea por el aumento en la producción en los diversos sectores de la industria de la construcción entre otras que generan el aumento de empleo y que además le permiten a muchas familias

generarse un estatus social y económico más adecuado que les permitan vivir tranquilamente y en bienestar respectivamente.

En tal sentido es que se tiene como objetivo general el establecer las causas y consecuencias jurídicas y sociales que son originadas por no cumplir con lo establecido dentro del contrato de compraventa de bienes inmuebles que es la problemática de este país, la legislación ecuatoriana teniendo como eje principal el principio de buen vivir tienen como objetivos el investigar en los juzgados acerca de los contratos de compraventa en los cuales se incumplen dichos contratos para de esta forma poder realizar lo siguiente: a) Establecer el procedimiento legal adecuado a seguir por parte del afectado por el incumplimiento de un contrato de compraventa de un inmueble) Determinar si las cláusulas penales que se apliquen sean única y exclusivamente en un contrato de naturaleza de compraventa y c) Verificar que sanciones se aplicara para el caso de incumplimiento de contratos de compraventa de bienes inmuebles y que estén establecidas dentro de la ley.

Finalmente se concluye que el derecho romano forma una parte muy importante como fuentes jurídicas puesto que en la actualidad se siguen utilizando muchas de estas reglas que regían la antigüedad no rigiendo un solo país sino muchos países del mundo, influenciando de forma positiva con estas actualizadas y modernas judicaturas en la que nos basamos en nuestro país.

Sosa (2011) en su tesis titulada “Los contratos de Depósito, Cuenta Corriente y Préstamo Mercantil o Mutuo”, señala que este tipo de contratación son los más usados en la industria guatemalteca por ende y a consecuencia de ello ha tomado gran importancia por lo que la mencionada investigación lo que busca es analizar los contratos traídos a colación, estudiar sus características, elementos, objeto y sus otros elementos con la finalidad de resolver el adecuado funcionamiento de los contratos materia de investigación.

A manera de conclusión se llegó que la contratación mercantil ha tenido gran importancia en la actividad económica guatemalteca, a partir del desarrollo y globalización de las transacciones comerciales de los comerciantes, razón por la cual los contratos mercantiles, como instrumento jurídico-legal de la actividad comercial, brindan seguridad jurídica a los comerciantes, tanto para estructurar su actividad económica, como para realizar intercambios mercantiles.

Olaya, Garzón & Trujillo (2014) en su repositorio titulado “El Contrato de Joint Venture en Colombia, Realidad Jurídica en el Sector Privado a Través de Casos Concretos.”,

refieren que a través del paso del tiempo se han creado diversos tipos de contratación en el que se dejan de lado los contratos con una regulación especial llámense típicos por lo no regulados llamados atípicos encontrándose dentro de ellos el contrato de Joint Venture, acaparando gran importancia y acogida por el rubro empresarial gracias a la era de la globalización, no obstante el panorama por el que atraviesa nuestro país se puede apreciar el gran escepticismo frente a esta situación, la falta de interés en querer reglamentar este tipo comercial cuyo fin es de conocer su verdadera finalidad jurídica sobre todo en casos concretos de nuestro sector colombiano.

Finalmente se concluye que de este tema se desprenden varios aspectos entre ellos se evidencia lo establecido por la Comunidad Andina y por la Unión Europea sobre el contrato del Joint Venture y el tipo contractual al que pertenece, la escasa regulación que existe en países como en nuestro sobre este tipo comercial y la poca presencia jurisprudencial que se han surgido por los diferentes órganos judiciales y arbitrales, Cabe resaltar que los casos que más sobresalen se han dado a nivel nacional por lo que el tratamiento que se le ha dado a esta figura no ha sido de relevante importancia como debería.

La figura del Joint Venture en nuestro país se encuentra ubicada dentro del grupo de los contratos atípicos al no tener una regulación específica o estar tipificada, claro está que esto no causa ningún perjuicio, y tampoco es necesaria la intervención de la normativa jurídica de nuestro país que pueda darle mayor sustento jurídico.

Palomo (2009) en su tesis titulada “La importancia de una Recopilación de los Nuevos Contratos Atípicos Mercantiles”, hace un análisis en la cual se determinó que con la aparición de estas nuevas modalidades de contratos carecen de una tipificación. Con esta problemática identificada surge la necesidad y el interés por parte de los estudiantes de leyes que buscan ampliar sus percepciones para poder así perfeccionar su conocimiento, preparándose de forma constante que les permitan tener los argumentos necesarios para impulsar así el surgimiento de esta rama tan descuidada hoy en día.

Teniéndose objetivo general que el conocimiento y análisis del progreso de la formación de los convenios, y el objetivo específico, se presenta que el estudiante, comerciante y profesionales del derecho, incurriera y descubra lo básico, importante y necesario que son las nuevas transacciones atípicas.

Finalmente a manera de conclusión se tiene que una de las problemáticas que se lograron identificar nos permitió darnos cuenta la presencia de nuevos contratos atípicos,

contratos que van apareciendo constantemente y que van apareciendo en diversos ámbitos, sin contar con el soporte jurídico que necesita para brindar la certeza de que estos contratos cuentan con los lineamientos establecidos por ley.

Villafuerte (2014) en su tesis titulada “El Contrato de Franquicia Comercial en la Legislación Ecuatoriana” señala que en el Ecuador el Contrato de Franquicia no se encuentra definido en ningún cuerpo legal, tanto en el Código Civil en su Cuarto Libro y en el Código de Comercio, existen disposiciones legales más o menos iguales que pueden aplicarse a este tipo de contrato, sin embargo se hace necesario establecerlo e individualizarlo dentro de la normativa comercial ecuatoriana, para seguridad jurídica de las partes. El contrato de franquicia es considerado transmisor de conocimientos, técnicos o cognoscitivos, lo que es muy beneficioso para el desarrollo de nuestra sociedad, para el posicionamiento en el mercado internacional y a la vez gran generador de plazas de trabajo para nuestros conciudadanos, por tanto se debe considerar que la calidad, la producción, distribución y comercialización de los bienes y servicios, sean competitivos tanto dentro de nuestras fronteras como fuera de ellas. Se hace necesaria la creación de un Organismo Estatal Nacional competente para el registro de los contratos de franquicia, a fin de que las partes suscriptoras estén protegidas en todos sus derechos por las formalidades de ley.

Teniendo como objetivo general el establecer las causas por las que el Contrato de Franquicia no están establecidos en el derecho positivo Ecuatoriano a fin de propiciar modificaciones legislativas que lo normen; y como objetivos específicos Evidenciar la necesidad de generar una normativa específica para los contratos de franquicia en la legislación ecuatoriana, Identificar los problemas legales a los que se pueden enfrentar las partes en el Contrato de Franquicia y Definir las causas para la rescisión de los Contratos de Franquicia.

Se concluye señalando que la franquicia a diferencia de los otros contratos modernos que existen en la actualidad presentan un grado de similitud ya que mediante la franquicia lo que se otorga es la transferencia de derechos y obligaciones la cual se ampara en la licencia misma que se le otorga al franquiciante; concediéndoles las acciones que a como consecuencia de esto deviene ya sea comercializar los bienes y servicios de una determinada empresa.

1.7 Marco teórico

1.7.1 Teoría de la Absorción:

Didyme-dóme (2012) por esta teoría se entiende que el contrato atípico debe ser dividido por cada una de sus prestaciones para poder establecer cuál de las prestaciones es primordial. Identificado el elemento primordial, debe aplicarse al contrato atípico lo que corresponda según a las reglas ya mencionadas el elemento esencial que corresponda.

Es entonces que a modo de comentario la teoría de la absorción consiste en determinar cuál es la prestación o elemento para posteriormente aplicar al contrato atípico las normas del contrato típico al que corresponde tal prestación.

1.7.2 Teoría de la Combinación:

Didyme-dóme (2012) por esta teoría se entiende que el contrato atípico debe ser dividido en cada uno de su elemento aplicando a cada uno de ellos la norma del contrato que corresponda para cada elemento que forma parte del contrato.

Es decir que las reglas que son supletorias del contrato atípico serán aquellas reglas de todos aquellos contratos y cada una de sus prestaciones que integran esta figura jurídica atípica.

1.7.3 Teoría de la Aplicación Analógica:

Didyme-dóme (2012) esta teoría no divide al contrato atípico en cada una de sus prestaciones como si lo hacen las teorías antes mencionadas, de forma contraria se estudia al contrato en todo su conjunto para así poder determinar cuál de los contratos que si cuentan con una regulación o ya están tipificados presentan similitudes, verificando la similitud que

exista entre un contrato típico con un atípico para sí determinar la aplicación al contrato atípico ya analizado.

1.7.4 Teoría de la Imprevisión

Didyme-dóme (2012) es una teoría totalmente distinta de las nociones de error o fuerza mayor, que tiene por base la imprevisión. La denominada cláusula rebus sic stantibus de los Derechos Canónico e Internacional, ha pasado a aplicarse en el Derecho Mercantil, habida cuenta de que circunstancias imprevisibles o condiciones no imputables a las partes que ocurren en el desarrollo de algunos contratos como los de tracto sucesivo o de ejecución diferida, permiten que se modifiquen las cláusulas del mismo.

2.7.1 Principios relacionados con el tema

2.7.1.1. La libertad contractual como presupuesto de la tipicidad y atipicidad. Como se comprueba en las distintas operaciones comerciales que se realizan cotidianamente, las personas jurídicas y naturales, a quienes llamaremos “Los particulares” en esta publicación, no recurren necesariamente a las figuras pre-establecidas por la ley para satisfacer sus respectivos intereses. (Letts 2014, p.15).

Las partes que participan al momento de celebrar el contrato, pueden participar libremente de sus negociaciones, como elaborar y celebrar sus contratos, apartando las figuras de contratación existentes en la actualidad las cuales están revestidas y las ampara una norma legal, debido a que las partes en estos nuevos y modernos contratos pueden libremente determinar el contenido del contrato (Letts 2014, p.15).

De la Puente expresa que “Los que intervienen en el contrato acuerdan libre y voluntariamente los acuerdos del contrato con el fin de satisfacer sus necesidades”.

Precisamente, una de las consecuencias del ejercicio de la libertad de contratar significa que los que participan en el contrato buscan satisfacer sus intereses de manera particulares, a través de figuras contractuales que han sido previstas por el ordenamiento o de lo contrario establecer sus propias obligaciones haciendo uso de

figuras contractuales no previstas específicamente por la ley, es decir, recurrir a la celebración de control atípicos. (Letts 2014, p.16).

Como es evidente, las figuras contractuales reguladas expresamente por la ley (figuras típicas) podrían resultar insuficientes para satisfacer los diferentes y cada vez más complejos intereses y necesidades de los particulares. Como se señala la ley no podrá prever y regular la variedad de contratos que van apareciendo con el paso del tiempo, es por ese motivo que resulta relevante que para poder satisfacerse las partes se ven inmersas en sus propias perspectivas e intereses, a través de la creación de otras figuras contractuales que sean acordes a sus necesidades (Letts 2014.p.16).

En el Perú la voluntad que manifiestan las partes no puede determinar acuerdos que contravengan a las ya existentes normas las cuales son imperativas, así como las leyes que regulan las buenas costumbres y el orden público de una sociedad (Letts 2014, p.17).

Es evidente que el derecho contractual no es ajeno a los acontecimientos que se presentan en la actualidad, permitiendo el surgir y expandirnos como empresa, independientemente de la legislación que pueda tener los diversos países por ello, «la actividad económica ha creado nuevas necesidades contractuales que los actuales esquemas legales de los negocios jurídicos no pueden resolver satisfactoriamente (Letts 2014, p.18).

Hoy en día se concretan con mayor frecuencia la contratación de particulares que buscan concretar sus relaciones comerciales, utilizando figuras contractuales atípicas que hasta el momento carecen de una regulación propia por la ley. Los particulares, en virtud de la libertad de configuración interna de los contratos, que pueden elaborar de manera válida incursionando en transacciones de naturaleza comercial recurriendo a figuras preestablecidas por nuestro ordenamiento legal o pueden, pactar la celebración de sus respectivos contratos estructurando cada uno de ellos sin necesidad de utilizar las figuras preconcebidas o tipificadas por el ordenamiento jurídico, es decir que las partes de forma particular pueden celebrar de forma válida sus operaciones comerciales, bajo la categoría de los contratos atípicos (Letts 2014,p.18).

Ante la concertación de contrataciones de los particulares nos hemos dado cuenta que las personas incurren en celebrar tanto contratos típicos como atípicos indistintamente de que cuenten o no con una regulación específica, no obstante ambas modalidades de contratación típicas y atípicas presentan operaciones contractuales diferentes (Letts 2014,p.18).

2.7.1.2. *Autonomía de la voluntad.* Para Álvarez (2012) nace de la idea de la libertad del individuo para tomar sus decisiones. En los contratos de adhesión, contratos en masa o contratos impuestos, no se tiene libertad para discutir y determinar las cláusulas del contrato que se celebra, o estas es muy restringido, pues el contratante débil tiene que aceptar todas las cláusulas preestablecidas. La autonomía de la voluntad hoy está limitada a algunos tipos contractuales concretos.

2.7.1.3 *Obligatoriedad contractual.* Álvarez (2012) Es en virtud de este principio que hoy interesa más la eficiencia y eficacia del contrato que su origen o génesis.

2.7.1.4 *Responsabilidad contractual.* Cada día se rodea de más garantías el contrato, por la necesidad de que el negocio cumpla con la eficacia.

2.7.1.5 *Inmutabilidad contractual.* Álvarez (2012) solo las circunstancias imprevisibles sobrevinientes permiten que se modifique el contrato, Rebus sic stantibus .

2.7.1.6 *Libertad contractual.* Álvarez (2012) como afirmamos respecto de la autonomía de la voluntad, cada día se encuentra más limitada.

2.7.1.7 *Libertad de formas contractuales.* Álvarez (2012) está dando lugar al nacimiento permanente de nuevos tipos negociales.

2.7.1.8 *Libertad procedimental de contratación.* Álvarez (2012) es un principio que en la realidad opera más para el contratante fuerte

2.7.1.9 *Igualdad de los contratantes.* Álvarez (2012) hoy se persigue a través de la protección del contratante débil, en procura del real equilibrio de los contratantes.

2.7.2.0 *Control privado contractual.* Álvarez (2012) las circunstancias actuales alteran y modifican sensiblemente las características del contrato. Basta pensar que el comercio virtual es en nuestro tiempo una innegable realidad que amenaza con desbordar el número de transacciones que se realizan entre presentes. Anteriormente, para celebrar un contrato, se pensaba únicamente en estas últimas.

3.1 Conceptos

3.1.1 Contrato de Joint Venture

3.1.1.1 Generalidades

En la actualidad nos hallamos enmarcados en una época de revolución empresarial, merced a las grandes transformaciones de la economía orientada a la producción y a la comercialización masiva de bienes y servicios la realización de obras de gran envergadura y riesgo que exigen que se unan capitales, tecnologías y organización empresarial que se intercambie información entre empresas de diversas nacionalidades sobre la situación económica, social, política y jurídica de los países en los cuales se quiere invertir, lo que a su vez ha determinado que las empresas busque mecanismos que les permita desarrollarse y expandirse velozmente, para poder incrementar su productividad, ídem rentabilidad, para si poder competir en un mercado cada más intrincado. A las ortodoxas formas de crecimiento empresarial como son la fusión, escisión, absorción y transformación de sociedades y la creación de nuevas formas de sociedades, ídem leyes especiales se acotan las vinculaciones contractuales de colaboración y cooperación y coordinación entre empresas conservando su autonomía jurídica y económica, con el fin de realizar una actividad económica determinada, lo que genera entre las empresas sobre pasen las modalidades ortodoxas de contratación creando nuevas formas de contrato que no se pueden enmarcar en los tradicionales moldes de los contratos típicos o nominados.(Melgar, 2010, p, 251)

Las condiciones de cooperación imponen fijar reglas de juego justas, estableciendo claramente las personas(físicas o jurídicas) interviniente, el objeto, el plazo de duración, el grado de autonomía de cada empresa, las garantías necesarias, un sistema de información, el modo de asistencia mutua, la concertación y

coordinación de los trabajos, los caminos para resolver los conflictos. Las formas de cooperación entre las empresas pueden ser muy diversas.(Melgar, 2010, p, 251)

Dentro de estas modalidades de colaboración, cooperación, coordinación entre empresas destacan los denominados Joint Venture.

Las empresas requieren contar con grandes capitales, transferencias de tecnologías y organización empresarial, que son indispensables para la realización de grandes negocios, especialmente en países en vías de desarrollo como lo es el Perú, ídem la necesidad de enfrentar y resistir mejor a la concurrencia recíproca, el crecimiento de las empresas integrantes en un grupo, lograr una posición de ventaja en el mercado, equilibrar la utilización, multiplicar la producción, crear las condiciones para relaciones más definitivas, exigen de procedimientos que permitan que las empresas se puedan agrupar temporalmente, colaborando entre ellas mediante aportes de la más diversa índole (aporte de capitales, tecnología , servicios, personal especializado, el derecho de explotación de recursos naturales, etc.), para la realización de un negocio jurídico único, compartiendo riesgos, responsabilidades, pérdidas y utilidades, pero sin generar una nueva entidad jurídica.(Melgar, 2010, p, 251)

El contrato de Joint Venture se manifiesta con mayor frecuencia en la actividad explotadora de los recursos naturales en los países en vías de desarrollo, en los cuales la empresa local aporta generalmente el derecho a la explotación o a llevar a cabo una determinada actividad económica y el conocimiento del ámbito local y la parte o partes extranjeras, los recursos tecnológicos y económicos, y en algunos casos los mercados de consumos para los productos, apareciendo así una modalidad de contrato de Joint Venture internacional.(Melgar, 2010, p, 252)

El Joint Venture constituye, un relevante instrumento jurídico para las grandes inversiones de riesgo, en nuestro medio, a través de las inversiones extranjeras. La unión entre empresas nacionales e internacionales, facilita la inversión, puesto que el aporte de capital y tecnología que hace la empresa extranjera es complementado con el aporte que hace la empresa nacional del conocimiento comercial, jurídico y político de su entorno. Es menester señalar que el aporte que efectúa el participante local, cuyo “Sabe Cómo” (KnowHow) de Gestión o comercial vale decir actuar en el medio que es propio, frecuentemente no vale menos que el conocimiento tecnológico que

suministra el empresario extranjero. Como sabemos el Joint Venture ídem puede enmarcar otros contratos como acaece con el Know How ya citado. (Melgar, 2010, p, 252).

3.1.2 Antecedentes del Joint Venture

La expresión Joint Venture hace referencia a una modalidad de colaboración empresarial cuyo origen se sitúa en el Derecho angloamericano. Nacida a finales del siglo pasado en los Estados Unidos y desarrollada en la primera mitad del siglo XX en aquel país, ha ido adquiriendo relevancia en el tráfico internacional a lo largo de las últimas décadas y, en consecuencia, ha llegado también hasta la práctica de América Latina. Las palabras Joint Venture aparecen en la actualidad en todos los medios de difusión de conocimiento y de información (Flores 2009, p.9).

Desde los años 70' empezó una corriente de interés, que no se ha detenido hasta ahora, aunque sus implicancias legales varíen de acuerdo con el lugar donde se hace Joint Venture. En cualquier caso resultó atinado o puntualizar que en los últimos años su desarrollo ha sido enorme, y se constituye como parte de las opciones que las empresas tienen a su disposición al momento de toma de decisiones de inversión en el mundo local o en el ámbito internacional, tal como lo indica (Flores 2009, p.9).

Al respecto podemos decir que, las estrategias de internacionalización de las empresas a través de Joint Venture, están siendo utilizadas en forma creciente debido a otro aspecto importante de la economía internacional: la formación de bloques económicos. En efecto esto lleva a los empresarios a constituir empresas conjuntas para no quedar fuera del terreno de los negocios. Finalmente, tras la fase de internacionalización quedaron algunos rasgos, los más característicos: Flexibilidad, Control conjunto y Deber de fidelidad (Flores 2009, p.9).

En la actualidad nos hallamos enmarcados en una época de revolución empresarial, merced a las grandes transformaciones de la economía orientada a la producción y a la comercialización masiva de bienes y servicios la realización de obras de gran envergadura y riesgo que exigen que se unan capitales, tecnologías y organización empresarial que se intercambie información entre empresas de diversas nacionalidades sobre la situación económica, social, política y jurídica de los países en

los cuales se quiere invertir, lo que a su vez a determinado que las empresas busque mecanismos que les permita desarrollarse y expandirse velozmente, para poder incrementar su productividad, ídem rentabilidad, para sí poder competir en un mercado cada más intrincado. A las ortodoxas formas de crecimiento empresarial como son la fusión, escisión, absorción y transformación de sociedades y la creación de nuevas formas de sociedades, ídem leyes especiales se acotan las vinculaciones contractuales de colaboración y cooperación y coordinación entre empresas conservando su autonomía jurídica y económica, con el fin de realizar una actividad económica determinada, lo que genera entre las empresas sobre pasen las modalidades ortodoxas de contratación creando nuevas formas de contrato que no se pueden enmarcar en los tradicionales moldes de los contratos típicos o nominados

Las condiciones de cooperación imponen fijar reglas de juego justas, estableciendo claramente las personas(físicas o jurídicas) interviniente, el objeto, el plazo de duración, el grado de autonomía de cada empresa, las garantías necesarias, un sistema de información, el modo de asistencia mutua, la concertación y coordinación de los trabajos, los caminos para resolver los conflictos. Las formas de cooperación entre las empresas pueden ser muy diversas

Las empresas requieren contar con grandes capitales, transferencias de tecnologías y organización empresarial, que son indispensables para la realización de grandes negocios, especialmente en países en vías de desarrollo como lo es el Perú, ídem la necesidad de enfrentar y resistir mejor a la concurrencia recíproca, el crecimiento de las empresas integrantes en un grupo, lograr una posición de ventaja en el mercado, equilibrar la utilización, multiplicar la producción, crear las condiciones para relaciones más definitivas, exigen de procedimientos que permitan que las empresas se puedan agrupar temporalmente, colaborando entre ellas mediante aportes de la más diversa índole (aporte de capitales, tecnología , servicios, personal especializado, el derecho de explotación de recursos naturales, etc.), para la realización de un negocio jurídico único, compartiendo riesgos, responsabilidades, perdidas y utilidades, pero sin generar una nueva entidad jurídica

Según el contrato de Joint Venture se presenta mayormente en la actividad en la que se explotan recursos naturales en los países en vías de desarrollo, en los que las empresas locales aportan mayormente el derecho a la explotación o a llevar a

cabo una actividad específica económica y obtener el conocimiento del ámbito nacional por parte de las empresas extranjeras así como los recursos tecnológicos y económicos, en los casos en que los mercados de consumos para los productos, apareciendo así una modalidad de contrato de Joint Venture internacional.

El Joint Venture constituye, un relevante instrumento jurídico para las grandes inversiones de riesgo, en nuestro medio, a través de las inversiones extranjeras. La unión entre empresas nacionales e internacionales, facilita la inversión, puesto que el aporte de capital y tecnología que hace la empresa extranjera es complementado con el aporte que hace la empresa nacional del conocimiento comercial, jurídico y político de su entorno.

Es menester señalar que el aporte que efectúa el participante local, cuyo “Sabe Cómo” (Know How) de Gestión o comercial vale decir actuar en el medio que es propio, frecuentemente no vale menos que el conocimiento tecnológico que suministra el empresario extranjero. Como sabemos el Joint Venture ídem puede enmarcar otros contratos como acaece con el Know How ya citado.

3.1.3 Origen del Joint Venture

Los Joint Venture, se originaron como empresas marítimas o comerciales con los fines de intercambio. Efectivamente son una manera más antigua de hacer negocios y ya recurrirían a ellos los mercaderes del antiguo Egipto, Babilonia, Fenicia y Siria para realizar operaciones comerciales, a menudo en el extranjero. (Melgar, 2010, p, 252)

Se afirma que los mercaderes de gran Bretaña se manejaron con Joint Venture en los siglos XV y XVI y compañía de aventureros desocupados que fueron originadas a través de tales emprendimientos, para hacer negocio y explotar los recursos de distintos lugares del mundo, tales como la India y América. (Melgar, 2010, p, 251)

Los emprendimientos cooperativos en los Estados Unidos de Norteamérica datan del siglo pasado, cuando ferrocarrileros lo usaban para proyectos de gran escala. Las sociedades mineras pueden ser más antiguas aun. A principios de siglo XX los Joint Ventures se formaban para compartir riesgos en el transporte marítimo, la explotación de oro y otras empresas. Uno de los Joint Venture motores de todas las

épocas fue constituida para la distribución y el procesamiento de petróleo crudo del medio oriente a cuatro compañías petroleras de los estados unidos en ARAMCO. Durante la década de 1950 los Joint Venture locales en los estados unidos de américa eran manejados por las mil empresas más grandes de aquel entonces. Los primeros Joint Venture fueron frecuentemente acuerdos verticales entre dos o más competidores para compartir la producción de una instalación de suministro de insumo las formas compartían la capacidad del proveedor porque el nivel mínimo de eficiencia en una planta en crecimiento solía ser tan grande que ninguna firma podía utilizar sola su producción total. Los Joint Venture se han convertido en un modus vivendi, para algunas industrias de los estados unidos de Norteamérica, tales como la exploración de plataformas petrolíferas y las de fabricación de turbinas de jets. (Melgar, 2010, p, 252)

Se afirma que durante el boom de 1789 -1792, en Nueva York y Philadelphia se utilizó el Joint Venture, que la ley solo alcanzo, reconoció y definió una generación más tarde. En Joint Venture se originó en el Common Law Norteamericano; por ende se afirma que el Joint Venture parece ser una creación de los cortes de los Estados Unidos de Norteamérica. (Melgar, 2010, p, 252)

Como bien sabemos, en lo concerniente al origen el Joint Venture, existe diversas posturas afirmaciones; sin embargo consideramos que el Joint Venture merced a la doctrina y a la investigación efectuada tuvo su origen en la edad antigua. (Melgar, 2010, p, 253)

3.1.4 Origen Judicial del Joint Venture en EE.UU

En lo concerniente al origen judicial del Joint Venture, se afirma, que a fines del siglo XIX, dos comerciantes Estadunidense, Mr. Ross y Mr. Willet, decidieron comprar un cargamento de azúcar para posteriormente revenderlo y luego repartirse el sobreprecio que esperaban obtener. Bajo estas condiciones Ross compro ese azúcar a nombre propio. Para decepción de ambos la oportunidad no era buena. Solo después de nueve años el azúcar pudo ser revendida y con importantes pérdidas, Ross pidió a Willet que contribuyera en las perdidas y como Willet no lo hizo lo demando ante los tribunales de New York. Al resolver el caso en 1894, los miembros del tribunal dijeron

el sentido legal de esta expresión, si no limitar en cuanto a su alcance y duración; en las praxis el Jointventure y el partnership son gobernadas por las mismas reglas.(Melgar, 2010, p, 253)

La aparición judicial del Joint Venture no solo fue la citada, si no que ya se registraba desde 1808, y desde entonces hasta 1887 apareció en otros fallos judiciales. A partir del siglo pasado, el avance de Joint Venture fue muy rápido, y en los repertorios se encuentran centenares de casos que se refieren tanto a situaciones simples, como la compra de estampillas postales para la reventa, hasta otras de mucha mayor complejidad, como los acuerdos de organización para la explotación de los yacimientos petrolíferos de Arabia Saudita. (Melgar, 2010, p, 253)

La expresión de Joint Venture, que tenía antecedentes en las organizaciones de los Gentlemen adventures que organizaron corporations en la época de formación del imperio británico para la colonización de nuevos territorios, hoy en día es abreviada en el lenguaje comercial y judicial al Joint Venture. Para nosotros el Joint Venture, que traducido al español significa aventura conjunta; fue la expresión ancestral del Joint Venture actual. (Melgar, 2010, p, 253)

3.1.5 Evolución Histórica y Desarrollo Del Joint Venture

El Joint Venture desde su origen, ha ido evolucionando paulatinamente en todos sus aspectos. In Situ sensu señala que el contrato sui generis del Joint Venture, se origina en el derecho anglosajón y se ubica dentro de la categoría de los contratos de colaboración empresarial. Que se le vincula con los legendarios “Merchant Ventures”, o “Gentlemen Adventures” del comercio de ultra mar del reino unido, aparece la denominación social y algunas compañías norteamericanas, como la “The asurean company off adventures and Planter off de City off London, for The Firts Coloni off virguinia”, constituida en 1603. Del derecho anglosajón paso al derecho francés con las denominación de Coentrepises ídem al derecho belga. A posteriori se difundió en otras naciones del mundo.

Os Joint Venture, dentro de su evolución histórica y desarrollo, se vincula con industrias de entretenimiento tanto en coproducciones de cine y televisión, producción

conjunta de productores de programa de video y/o forma de distribución de programa, fabricación de Hodwar y Sotwer, de video discos, etc.

Cuando la comisión federal de comercio, la (fedaltrade comisión) examino detalladamente los Joint Venture norteamericanos de la década de 1960 se encontró que el 66% estaba en los sectores de fabricación, cuyo 72% a su vez se repartía en 4 grupos industriales, productos de papel, químicos, piedra, arcilla y vidrio y metales primarios, más de la mitad de la lista de FTC estaba compuesta por Joint Venture y se verifico que el 90% de ellos se hallaban vinculados principalmente con la producción de fibras, de plásticos y gomas, productos químicos básicos o drogas y medicamentos. (Melgar, 2010, p, 254)

Durante los años de 1960 a 1968, la FTC informó que por los menos 10131 firma de los estados unidos intervenías a más de 520 JointVentures nacionales, principalmente en e sector de manufacturas. Hacia mediados de 1980, muchos Joint Venture Norteamericanos pertenecía a la industria de servicios, tales como servicio financiero y programas de entretenimiento entre otras. (Melgar, 2010, p, 254)

Lo acaecido Norteamérica para formar y manejar estrategias cooperativas locales es poca cuando se le compara con lo de la firmas de la comunidad económica europea UE (Hoy Unión Europea). Es intrincado hacer una comparación, porque no son muy confiables los informes acerca de la cantidad exacta de Joint Venture locales de la CEE; Un intento por registrar tales acuerdos inundo las oficinas de los reguladores, con una cifra de notificaciones de actividad de Joint Venture que aseguraba una cantidad muy magna entre 60.000 y 120.000 modalidades del contrato traído a colación. (Melgar, 2010, p, 254)

Desde 1938, el uso de Joint Venture dentro de economía madura ha florecido, merced al incremento de mutaciones tecnológicas y económicas precipitadas por las desregulación, la internacionalización y el énfasis de la necesidad de innovación de los productos. Solo en 1993, la cantidad de estrategias cooperativas declaradas en industrias tales como sistema de comunicación y servicios, excedían la suma de todas las declaradas hasta entonces en los estados unidos de Norteamérica en este sector. Para mediados de la década de los 80 los Joint Venture locales se habían convertido

en un importe medio de complementar fuerzas y cubrir debilidades entre las firmas de economías maduras. (Melgar, 2010, p, 254)

Indudablemente en los Estados Unidos de Norteamérica se incrementaran los Joint Venture, junto con otras formas de estrategia cooperativa, como consecuencias de los que cada vez más rápidos cambios tecnológicos, de la desregulación y de la internacionalización. A medida que se esfuman las fronteras entre industrias, especialmente donde la evolución de las tecnologías de procedimientos de información y transformación de datos une productos y competidores; los administradores deberán comprender que estos cambios les imponen la necesidad de recurrir a Joint Venture.(Melgar, 2010, p, 254)

Los administradores necesitan considerar qué efecto tendrá este camino estructural sobre sus industrias, sobre sus formas y sobre las nuevas formas de competir. Por ejemplo, es ambiguo que a posteriori se construyan y vendan aviones limitares son la ayuda de socios. La cooperación por ende se torna imprescindible, ídem en la industria automotriz. Las empresas riesgosas, como las comunicaciones por satélites, gasificación del carbón y otras actividades que involucran tecnologías costosas y no probadas (como la ingeniería genética). (Melgar, 2010, p, 255)

3.1.5.1 En el Reino Unido

Los mercaderes del reino unido, emprendieron empresas de comercio en ultra mar, por los siglos XV Y XVI, por ende los Joint Venture, históricamente se les vincula con los legendarios “MerchanVenturs o Gentlemen Aventures”.

Algunos autores, señala que el Joint Venture tienen su origen n escocia, ídem se usaba en el país traído o colación desde el principio del siglo XIX.

En su obra, Principios del Derecho Escoses, escrito en 1839, el tratadista Bell, definió la Joint Venture como una “Partnership limitada, restringida a una aventura, especulación, uso comercial o viajes específico y en la cual lo socios latentes o conocidos no usan una razón o denominación social y no incurren en responsabilidad, más allá de los límites de la operación”. Por su parte JhonErskine, otro tratadista escoses de finales del siglo XIX, conceptúe que este tipo de asociación no es una Partnership sino un contrato momentáneo, en que dos o más personas acuerdan aportar

una suma que se debe emplear en una operación comercial particular, el producto del cual se dividirán entre los aportantes, según sus respectivas acciones, una vez que el viaje haya concluido. (Melgar, 2010, p, 255).

3.1.5.2 En Francia

Del derecho anglosajón a posteriori, el Joint Venture pasó al derecho francés, bajo la denominación de Coentreprises. Se afirma que el Joint Venture, es una adaptación de la Sociedad o Asociación en participación del derecho francés, que algunos comerciantes Norteamericanos ya conocían. (Melgar, 2010, p, 255)

En Bélgica el Joint Venture es un tipo de asociación comercial reconocida por la ley desde 1873 y denominado con alguna incorrección asociación momentánea (Asociación Temporal)

3.1.5.3 En España

La ley española N° 18 de fecha 25 de marzo de 1982, que modificó la ley 1996, del 28 de diciembre de 1968 sobre asociaciones y uniones de empresas, en el art 7 denomina al Joint Venture como Unión Temporal de Empresas. La ley traída a colación en su artículo 8 inc. b, limita el objeto de las uniones temporales de empresas exclusivamente al desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro. (Melgar, 2010, p, 255)

3.1.5.4 En Norteamérica

Los acuerdos de Joint Venture, en los Estados Unidos de Norteamérica, se están haciendo más comunes que las inversiones solitarias para el desarrollo de tecnologías e industrias con cambios frecuentes.

Así por ejemplo el “Foreign Investment in real Property tax act”. FIRPTA, que traducido al español significa “Ley de impuestos, e inversiones extranjeras propias”, establece desde 1980 que las sociedades extranjeras y los extranjeros no residentes son

sujetos pasivos de la obligación tributaria generados por las utilidades de una transferencia de un mueble ubicado en el territorio de la unión, pero las utilidades resultantes en las ventas de acciones de una sociedad extranjera, no están afectas atributos, aun cuando tal compañía posee inmuebles en tal país. Por ellos esta situación propicia que se constituya un contrato de Joint Venture entre una empresa americana y una latinoamericana. (Melgar, 2010, p, 256)

Consideramos que esta posibilidad co-ayuda a la formación de Joint Venture Internacionales.

3.1.6 En Países Sudamericanos

3.1.6.1 En Venezuela

El decreto N° 727, emanada en 18 de enero de 1990, tiene entre sus fines, la flexibilidad y facilidad de la inversión extranjera, permitiendo incluso la inversión extranjera ilimitada en el capital de empresas venezolanas que podían ser Joint Venture.

3.1.6.2 En Brasil

El artículo 278 de la ley de sociedades por acciones N| 6406 emanada en 1976, dispone que las compañías o cualquier otra sociedad puede construir un consorcio para ejecutar “Determinado Emprendimiento”. Obviamente se puede constituir contratos de Joint Venture bajo la denominación de consorcio.

3.1.6.3 En Argentina

La ley argentina 19.550, ley de sociedades mercantiles regula el Joint Venture con el nombre de Unión Transitoria de Empresas, ídem las circunscribe al desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto.

3.1.6.4 En Colombia

En Colombia el Joint Venture, es un instrumento importante para la atracción de inversión extranjera. ECOPETROL de Colombia mediante contrato de asociación empresas privadas, permite que están exploren por su cuenta y riesgo; la búsqueda de hidrocarburos si nada descubren nada pierde el país, si se encuentran depósitos comerciales de petróleo, la empresa estatal automáticamente puede ejercer la opción de participar hasta en un 5% en las operaciones de desarrollo y explotación

3.1.6.5 En el Perú

Nuestro país recientemente, ha adoptado el Joint Venture con diversas denominaciones:

- Asociación (Decreto Supremo N-| 034-88-UVC, emanada el 21 de noviembre de 1989 que aprueba el reglamento único de licitaciones y contratos de obra públicas).
- Contrato de riesgo compartido (Decreto Supremo 014-92-EM, emanado el 2 de julio de 1992, que aprueba el texto único ordenado e la ley general de minería).
- Joint Venture (Decreto Legislativo 674).

Las normas traídas a colación, no regulan íntegramente en Joint Venture sino que hacen una simple alusión al mismo.

4.1. Definiciones de Joint Venture

4.1.1 Generales

Para Melgar (2012) el Joint Venture es un contrato de asociación empresarial estratégica, que se da entre dos o más empresas internacionales, y/o nacionales que a través de la combinación de sus actividades, recursos y a la coordinación de sus operaciones da lugar a la existencia de una nueva organización encargada de la ejecución de una actividad específica. Generalmente, el acuerdo del Joint Venture se da entre países industrializados, pero también pueden concordar empresas de países en vías de desarrollo, como es el nuestro.

Según Macedo (2001), se trata de una inversión de riesgo y no de una inversión financiera, puesto que el contrato de riesgo compartido es un instrumento contractual que responde a la necesidad de movilizar capitales en búsqueda de alta rentabilidad y

correlativa reducción de riesgo, en el que las partes se juntan con un criterio de coparticipación que asume las más diferentes formas o matices. No existe pues una definición exacta y final de este contrato sino que hay varios conceptos del mismo según sean las modalidades que aparezcan en su concertación.

Para Barandiarán (2003) con el contrato de Joint Venture lo que se busca es el agrupamiento de diversas empresas para el logro para el logro de uno o más propósitos específicos sin la creación de un ente jurídico. Lo cual puede ser logrado a través de un acuerdo limitado a esos productos y en el cual todas las relaciones, contribuciones, derechos y obligaciones de las partes serian establecidos.

Para Malpartida & Palma (2003) citando a Aníbal Torres Vásquez definen al Joint Venture como el contrato por el cual se unen por tiempo cierto, determinado o indeterminado, dos o más personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, públicas o privadas, sin formar ni crear una persona jurídica distinta de sus miembros, para participar de los resultados prósperos o adversos de una actividad económica específica, realizada en común mediante la aportación de recursos y su administración compartida dividiéndose el trabajo, los riesgos, las responsabilidades y las utilidades.

4.1.2 Jurídicas

El Joint Venture es el contrato por el cual se unen por cierto tiempo determinado o indeterminado, dos a o más personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras públicas o privadas, sin formar ni crear una persona jurídica distinta de sus miembros, para participar de los resultados prósperos o adversos de una actividad económica, realizada en común dividiéndose el trabajo, los riesgos y responsabilidades.

Para Figueroa Bustamante el Joint Venture es un contrato donde dos o ms personas naturales o jurídicas establecen una relación jurídica consistente en explotar un negocio proyecto en común, o desarrollar una actividad económica especifica por un tiempo determinado sin constituir una sociedad o persona jurídica, acordando los asociados a portar bien materiales, asumir gastos, participar en la utilidades resultantes del mismo, así como responder por las pérdidas en forma solidaria e ilimitada.

Según la compilación de la jurisprudencia norteamericana, el habeas Juris Secundum, la Joint Venture, es una relación jurídica de reciente origen creada por los jueces norteamericanos y que suele ser descrita como una asociación de personas que buscan llevar a cabo con fines de lucro una empresa comercial individual. El Habeas Corpus agrega en numerosos casos se ha cogido o bien la definición de “Combinación Especial de dos o más personas que conjuntamente buscan obtener una utilidad en una empresa específica, sin actuar bajo la designación del Partnership o corporación” o bien la “Asociación de personas que buscan llevar a cabo una empresa comercial individual con fines de lucro, para lo cual combinan sus bienes, dinero, efectos, habilidades y conocimiento”.

Para Pastor Argumedo, el Joint Venture es un contrato de carácter asociativo, mediante el cual dos o más ya personas ya sean naturales o jurídicas conviene explotar un negocio en común por un tiempo determinado, acordado en participar en las utilidades resultantes del mismo, así como responder por las pérdidas e forma solidaria e ilimitada.

4.1.3 Jurídico Financiera

Desde la perspectiva jurídico financiera, el Joint Venture, para Pilar Tejada V, es una aventura conjunta. Ídem señala que es un contrato por el cual dos o más partes acuerdan asociarse para participar conjuntamente en un negocio, para lo cual aportan activos a efectos de lograr beneficios económicos.

Para Galloso Benavides, el Joint Venture es una fusión de intereses entre personas jurídicas o naturales que deseen expandir su base económica y diversificar su producción, con el único propósito de obtener beneficios en un plazo determinado, permitiendo a las partes mantener su autonomía e independencia, vinculándose hará un proceso específico, sin ánimo societario, ni de fusión ni de absorción.

Su ámbito de aplicación se encuentra supeditado a lo establecido por las partes, lo cual se encuentra reafirmado por la definición que señala que los Joint Venture son acuerdos de voluntades de las partes, lo cual se encuentra reafirmado con la definición que señala que los Joint Venture son acuerdos de voluntades de las partes, a fin de unir

sus esfuerzos para realizar un proyecto determinado, asumiendo en calidad de Ventures los riesgos que el involucra y compartiendo los beneficios que esperan obtener.

Los Joint Venture son considerados como fórmula leal de colaboración entre el capital nacional y el capital extranjero

Desde la perspectiva jurídica financiera sabemos que en el Joint Venture la inversión financiera constituye el pilar del contrato en mención.

4.1.4 Definiciones Legales

Nuestro ordenamiento jurídico en general, no define específicamente al Joint Venture, ténganse en cuenta que no existe una definición única y uniforme; sin embargo es menester citar que la primera vez que se empleó el término de Joint Venture en nuestro país, fue a través del Decreto Supremo N° 010-88-PE, emanado el 22 de marzo de 1998, puesto que en su artículo primero, en lo concerniente a los contratos para la operación de las empresas pesqueras de banderas extranjera en aguas jurisdiccionales estipula que pueden celebrarse los contratos traídos a colación bajo la modalidad de operaciones conjunta de pesca “ Joint Venture”. Consideraremos que se fijó esta modalidad contractual someramente, pero, sin precisarlas ni definir las diáfananamente.

4.1.5 Definición Nuestra

Merced a las diversas definiciones doctrinarias nos permitimos dar una definición en general, teniéndose en cuenta que existen diversas modalidades de Joint Venture. Para nosotros el Joint Venture es un contrato Sui Generis, ídem Sui Luris con características y elementos peculiares. A través de los contratos traídos a colación dos o más empresas; personas naturales o jurídicas, nacionales y/o extranjeras, acuerdan asociarse, para combinar conjuntamente sus recursos y actividades para la ejecución y concreción de un negocio específico, para lo cual compararan ídem riesgos y responsabilidades. El Joint Venture es un contrato que paulatinamente de va patentizando en nuestro país, a través de normas jurídica de distintos rubros.

4.1.6 El Joint Venture en el Derecho Comparado

Las legislaciones respectivas de diversos países configuran el Joint Venture, dentro de estas tenemos las siguientes:

1. La ley Yugoslava de 1938, que posteriormente fue modificada en 1984, que trata de los Joint Venture, estipulo en su artículo segundo “Que una persona jurídica puede invertir recursos en una organización de trabajo de local, con el propósito de realizar fines e intereses en el riesgo conjunto y con el derecho a percibir los ingresos originados a través del negocio conjunto, (En adelante Joint Venture)”.

Consideramos que las normas traídas a colación posibilitaron la existencia de Joint Venture como un contrato Sui Generis, en el que existe una aventura conjunta, y un riesgo compartido en la labor a efectuarse; por ende consideramos que el Joint Venture ya asentaba precedentes en países europeos, como el citado.

2. La ley de la República Popular de China en lo concerniente al joint venture obliga a la formación de un “Limited Liability Compny (Sociedad de Responsabilidad Limitada)”.

De lo citado se infiere que la República Popular China enmarca el Joint Venture en su normatividad como una sociedad de responsabilidad limitada. Sin embargo, si efectuamos un parangón con nuestra Ley General de Sociedades Ley 26887, no se ajusta In Strictu Sensus a lo que es un Joint Venture como contrato

3. La Ley Española N°18 emanada el 26de mayo de 1982, que modifica a la ley 196 promulgada el 28 de diciembre de 1963, en lo concerniente a las asociaciones y Uniones de Empresas en su artículo 7° denomina al Joint Venture como la “Unión Temporal de Empresas”, en su artículo 8° inciso b) limita el objeto de las uniones temporales de empresas exclusivamente al desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro.

En tal virtud, de lo citado consideramos que la normatividad española Consagra el Joint Venture con otra denominación; sin embargo el contrato traído a colación ya se va patentizando en España, décadas atrás de manera eficiente; a contrario sensu de lo que acaece en nuestro país.

4. En Argentina la ley N° 19.550, regula el JointVentre con la denominación de Unión Transitoria de Empresas; la ley en mención se constituye en la Ley de Sociedades Comerciales, ídem estipula que el objeto de lacitadas uniones Transitorias de

Empresas está encaminada al desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto.

Consideramos que el Joint Venture es aplicado en Argentina de manera idónea muchos años atrás, ídem contando con jurisprudencia al respecto.

4.1.7 Naturaleza Jurídica

En lo concerniente a la naturaleza jurídica del Joint Venture, la doctrina asume diferentes posiciones; dentro de estas tenemos las siguientes:

4.1.8 Posición doctrinaria del contrato atípico e innominado

Para León Barandiaran Hart (2003) el Joint Venture es un contrato atípico, en el cual las relaciones ahí contenidas deben ser reguladas, internacionalmente por la ley del contrato.

En principio, es menester distinguir entre el Joint Venture acordado entre una empresa extranjera y una peruana, de aquel formado entre empresas extranjeras para contratar como Joint Venture, o una compañía nacional, sin formar un nuevo Joint Venture.

En el primer caso citado si la empresa nacional fuera estatal, habría necesariamente, de considerarse cuál es la naturaleza jurídica de esa parte peruana esto es, si es persona de derecho público interno, o si actúa como persona de derecho privado.

Tratándose de personas de derecho público, se tendrá que aplicar lo estipulado en el segundo párrafo del artículo 63 de la Constitución Política del Estado de 1993 que señala que todo contrato que celebra el estado, así mismo personas de derecho público con extranjeros domiciliados en nuestro país, consta es sometimiento de estos a la ley y órganos jurisdiccionales de la república y se renuncia a toda reclamación diplomática.

Tratándose de personas de Derecho Privado se concretan el contrato de Joint Venture, bien sean nacionales y/ extranjeros, las normas a aplicar son las estipulas en el libro X del Código Civil vigente (Derecho Internacional Privado).

4.1.9 Posición Doctrinaria del Contrato Atípico Sui Generis

Algunos tratadistas señalan que la noción de Joint Venture en no solo Sui Generis sino incluso Sui Iuris, con lo que se quiere indicar que está sujeta a un régimen legal propio.

Para Pastor Argumedo el Joint Venture es un contrato Asociativo Sui Generis.

4.1.10 Posición Doctrinaria Del Contrato Complejo

Se afirma que un problema especialmente complejo del derecho comercial moderno, es el de precisar la naturaleza y el alcance jurídico de un Joint Venture, en contraste con otros tipos de asociación comercial.

4.1.11 Posición Nuestra

Para nosotros el Joint Venture, es un contrato Sui Generis, con elementos y características peculiares; ídem es un contrato atípico por carecer de una regulación normativa específica, asimismo es un contrato innominado, por no tener una definición única y propia.

Tomando como ejemplo nuestro ordenamiento jurídico pertinente, la modalidad contractual que más se aproxima y asemeja a lo que es el Joint Venture, es la Asociación en Participación estipulada en nuestra Ley General de Sociedades (Ley 26887).

5.1 Diferencias entre la Asociación en Participación y el Joint Venture

5.1.1 Asociación en participación

- Contrato con prestaciones recíprocas.
- La conducción del negocio o empresa corre a cargo del asociante.
- No existe relación entre los terceros y el asociado,
- Los bienes que se aportan ordinariamente pasan a propiedad del asociante.
- Las obligaciones que nacen para el asociado en este contrato son obligaciones de dar, las del asociante de hacer y dar.
- Siempre tiene propósito lucrativo es decir busca ganar utilidades.

5.1.2 Joint Venture

- Contrato de prestaciones plurilaterales autónomas.
- La gestión de negocio o empresa puede ser conjunta
- Los terceros pueden vincularse con todos los ventures.
- Los bienes que se adquieren son en copropiedad y los que se aportan son del consorciado que aporta.
- Las obligaciones de las partes en este contratos son obligaciones de dar per particularmente de hacer.
- Aunque también es un contrato de colaboración económica, no siempre busca el reparto de utilidades

5.2. Caracteres Estructurales

Dentro de los caracteres estructurales que enmarca el Joint Venture tenemos los siguientes:

5.2.1 Prestaciones Autónomas

Existe una pluralidad de prestaciones autónomas, que están a cargo de dos o más partes, denominadas Venture compuesta por personas naturales y/o empresas naturales o extranjeras.

5.2.2 Ejecución continuada y periódica (Tracto Sucesivo)

Ello en virtud de que las obligaciones que están a cargo de los Co- Venture (obligaciones que están pactadas en el contrato), sigue se concretizan a través de una

ejecución continuada, periódica, ídem se irán renovando durante el transcurso del tiempo de explotación del negocio específico concordado.

5.2.3 Contribuciones y Comunidad de Intereses

Al concertarse un Joint Venture, quienes en él participan deben efectuar en él una contribución al esfuerzo común. Esta contribución incide tanto en bienes, derechos, dinero, tecnología, industria, mercado y/ sencillamente en el tiempo aplicado a la ejecución del proyecto. Son contribuciones destinadas a crear una comunidad de intereses.

5.2.4 Reciproca Facultad para representar y Obligar al otro (Mutual Agency)

Igual que las Partnership, como regla general, cada uno de los Ventores tiene la facultad para obligar a los otros y sujetarlos a responsabilidades frente a terceros en cuestiones que estén estrictamente dentro del ámbito de los Joint Venture.

De lo citado se infiere que los Ventures pueden obligar a sus asociados, a fin de que concreten el contrato concertado.

5.2.5 Onerosidad de la prestación

El Joint Venture es un contrato en el cual las partes ejecutan prestaciones a su cargo, valorables en dinero, en tal virtud obtiene beneficio que emergen directamente de las prestaciones. Es menester tenerse en cuenta que existen contraprestaciones sinalagmática.

5.2.6 Control Conjunto de la empresa

Se tenga o no la operación y obligación de los coparticipes, un Joint Venture debe tener algunas formas de control y dirección sobre el proyecto, aun delegue el ejercicio de ese control en los demás participes, y aunque una posición igualitaria y control conjunto de la empresa es esencial para un Joint Venture; ídem uno de los

partícipes puede delegar el control real de la operación en el otro y todavía seguiría siendo un Joint Venture.

5.2.7 Carácter Consensual

En esta modalidad de contratación, prevalece la conventualidad entre los Joint Ventures, en relación al objeto y fines del contrato que se concreta con el consentimiento de las partes.

5.2.8 Contrato atípico e innominad

El Joint Venture es un contrato atípico e innominado que funciona bajo el imperio de la autonomía de la voluntad privada, sin más limitaciones en las exigidas por la licitud, el orden público, las nuevas costumbres y el ejercicio regular de un derecho. Es menester señalar que la falta de regulación legal del Joint Venture en el Perú, trae como ventaja el que las partes contratantes e ejercicio de la autonomía de la voluntad, y la amplia libertad para adecuar la regulación contractual a las reales necesidades económicas y comerciales a las cuales se unen.

Quedan supeditadas supletorias de la norma contenida en el código civil, especialmente las reglas generales sobre contrataciones , contenidos en el libro siete, sección Primera del Código Civil (Art 1353).

5.2.9 Carácter Autónomo y Principal

El Joint Venture es un contrato autónomo y principal puesto que no depende de la existencia de otros contratos.

5.2.10 Naturaleza Fiduciaria

El Joint Venture es de naturaleza fiduciaria. Los asociados se deben el uno a la otra lealtad, debe existir confianza entre los contratantes. (Fiducia, termino latín, que significa confianza)

Sergio Le Pera, en lo concerniente a la naturaleza fiduciaria, cito el paradigma siguiente: A principios de este siglo, Salmos en ocasión por 20 años el entonces Hotel Bristol, situado en la esquina de la quinta avenida y la calle 42 de Manhatan en New York. El inmueble requería remodelación y Salmon celebros un acuerdo con Meinhard

por el cual este aportaría el 50% de los fondos necesarios para las refacciones y la operación del hotel. Ambas partes dividirían los beneficios y pérdidas, pero Salmon sería el administrador exclusivo del proyecto. Cuando el plazo de años se aproximaba a su fin Salmon, sin dar cuenta ni invitar a Meinhard, tomó en posición varios lotes adyacentes a través de una sociedad unipersonal, que le pertenecía para beneficiarse con la valorización de ellos que resultaba de su proximidad al hotel, que funcionaba con gran éxito. En la decisión final en 1928 a corte reconoció a Meinhard el derecho a la mitad menos uno de las acciones de la sociedad constituida por Salmon para alquilar dicho lote.

5.2.11 Beneficio económico común

El Joint Venture, procura un beneficio común, desde la perspectiva económica, a través del cual participan por cada una de las partes, en tal virtud las utilidades pueden ser repartidas en producción visible en partes iguales de acuerdo al aporte efectuado.

5.2.12 Concurrencia en las pérdidas en general

Según una línea de decisiones judiciales internacionales, no es esencial para la existencia del Joint Venture que las aportes acuerden dividirse las pérdidas; él puede incluso acordar que todos participen en las utilidades pero que solo algunos soporten las pérdidas.

Téngase en cuenta que el acuerdo por el cual una de las partes no participa en las pérdidas no es posible a terceros, por lo que desde el punto de vista de la responsabilidad no habría distinción entre Partnership y Joint Venture.

5.2.13 Conmutativo

El contrato de Joint Venture posee esta característica en vista de que las prestaciones a cargo de los coasociados son equivalentes.

Es decir el carácter equivalente no siempre es atribuido al valor económico del bien materia y afectación, sino también atribuido a la obligación de cada coasociado de aceptar un bien, sea en dinero o en especie.

De lo citado se infiere que es de aplicación la rescisión del contrato por lesión artículo 1447 de C.C como por el hecho de que las partes contratantes pueden conocer desde el momento mínimo de perfeccionamiento del contrato las ventajas y los sacrificios que adquieren o soportan, diferenciándose así del contrato aleatorio o riesgoso.

5.2.14 Contrato Plurilateral

El Joint Venture es un contrato plurilateral, puesto que existen varias declaraciones de voluntad. Vale decir, se constituye varias manifestaciones de voluntad dirigidas hacia un solo objetivo, el cual es explotar un objeto común y a posteriori efectuar la distribución de las utilidades producidas.

5.2.15 Fin Lucrativo

A través del Joint Venture las partes persiguen obtener un lucro o beneficio económico. Sin embargo, como señala GHERSI," no siempre la idea de beneficio debe ser traducida como sinónimo de rentabilidad efectiva, por lo que aquí se apunta en la evaluación económica". Compartimos lo citados.

6.1 Modalidades de Joint Venture

6.1.1 Por su Finalidad

6.1.2 Joint Venture Modelo Telaraña

Para Bravo (2014) los Joint Venture modelo de telaraña tienen la finalidad de vincular muchas firmas a un socio central. Dependiendo de las necesidades de cada socio y de la formación y de los recursos a ser intercambiados, una firma establece diferentes modos de cooperación para obviar los competidores mientras fuerzan su propia posición. De este modo, una empresa pequeña realiza Joint Venture con varias firmas grandes para concretizar una estructura de acuerdos equiparados. Una telaraña es diferente a una estrategia donde la forma escoge a la que considera será la futura industria líder y destina todos sus recursos para lograr una relación exclusiva de Joint Venture.

Para nosotros el Joint Venture telaraña es aquel contrato concertado entre varias empresas para explotación de un objeto común determinado; con la característica más saltante de que es un Joint Venture en el que generalmente una o varias empresas pequeñas contratan con empresas grandes merced al potencial que estas últimas tienen. Mas es necesario señalar que lo relevante es la existencia de un socio central que no es el socio líder, si no que se construye en el principal nexo de los demás coventures.

6.1.3 Joint Venture Operativo

Para Anaya (2016) el Joint Venture Operativo, está destinado a organizar la integración de recursos complementarios, y la finalidad que se persigue. Lo raudo es rango característico por que los “coventures” persiguen la adquisición de una cuota de producto extraído en proporción a su participación en la inversión. Su objetivo económico es realizado después de la coordinación de las actividades desarrolladas de conformidad a convenio. El carácter innovador del Joint Venture se manifiesta, por que consiste en superar la regla del único sujeto adjudicatario de la concesión (de exploración y/o de explotación petrolera), por ejemplo para alcanzar la cotitularidad de la relación obligatoria o del acto administrativo. Y de aquí arriba la legitimación de la participación conjunta entre varios sujetos para la ejecución de la prestación convenida.

El contrato de Joint Venture persigue un objetivo común, en el cual la comunidad de intereses no se manifiesta al midió elegido para realizar el objetivo, mismo y cuya realización satisface plenamente a los intereses particulares de los co-venturers. En esta modalidad de contratos se configura una relación de funcionalidad necesaria entre el aporte de los socios y el objeto de contrato por evaluarse en función a los criterios de repartición de las respectivas competencias, entre los co-venturers para la ejecución de la prestación que ellos participan. Asumen de esta manera sus obligaciones, son importantes los aportes financieros, siendo de relevancia magna los aportes tecnológicos gerenciales y organizativos, referidos a la unción para el logro del objeto del contrato.

La empresa líder “Operador”, “Leader”, “Sponsor”, como se le denomine en ámbito internacional, asume función de coordinar la actividad de las empresas participantes en el convenio para gestionar y obtener la necesarias garantías financieras, mantener las relaciones con los terceros, desarrollar y asegurar, ídem el desenvolvimiento de los servicios necesarios por la concretización del objeto acordado.

6.1.4 Por su Constitución

6.1.4.1 Los Joint Venture Corporations

Los Joint Venture Corporations son Joint Ventures Constitutions como necesidades por acciones, en que participan las partes. Esta modalidad traída a la colación es llamada Joint Venture Corporation.

6.1.4.2 Los Internacional Joint Ventures

Una modalidad frecuente de actuación a partir de la segunda guerra mundial, fue la asociación entre una empresa que intenta intención entre una empresa que tenía intención de realizar un proyecto o actividad específica fuera de su país de origen, con una empresa local del país en que se disponía actuar. Las ventajas se buscan en esta colaboración son variadas. Desde el punto de vista de la empresa extranjera, será contar con el conocimiento del mercado y del ambiente cultural, político y de negocios del país de actuación, y en ocasiones complacer los sentimientos nacionalistas o regulaciones legales de ese país. Desde al ángulo d la empresa local, será el de contar con la capacidad tecnológica, empresarial y financiera de la otra. A estas asociaciones de las denomina en general “internacional Joint Venture”.

Para nosotros, los internacionales JointVentures son aquellos contratos concertados por empresas internacionales a fin de actuar sus operaciones en una determinada zona de explotación. Como ejemplo podemos decir un contrato de Joint Venture contraído entre una empresa petrolera extranjera y en una peruana con el objeto de efectuar previas exploraciones de depósitos comerciales de petróleo a cuenta y riesgo compartido.

6.1.4.3 Perspectiva Jurídica

Desde la perspectiva jurídica existen dos tipos jurídicos de Joint Venture, que son:

6.1.4.3.1 El Joint Venture Corporativo

Fredman y Béguin, citados por Caro Nieto Juan, señalan que el Equity Joint Venture, conocido también como el Joint Venture Corporativo, ídem Joint Venture de Capitales, es aquel en el que una empresa en la cual dos o más partes, que representan a uno o más países desarrollados y a uno o varios países en vías de desarrollo, comparten los riesgos financieros y la toma de decisiones por medio de una participación conjunta de capitales en una empresa común, así mismo se comenta que se han venido convirtiendo en la forma más importante de la inversión extranjera en los países de América, Asia, y América Latina.

La organización de desarrollo industrial de la Naciones Unidas, al afirmar que cuando las inversiones extranjeras en países de vías de desarrollo usan el sistema de Joint Ventures, señalan que generalmente adoptan las firmas de Joint Ventures traídas a colación. Esta generalmente envuelve la participación de dos o más socios en la capital de una sociedad existente, pero más frecuente implica la organización de una nueva sociedad en la que es propietario de una parte del capital social.

6.1.4.3.2 Joint Venture Contractual

El Non Equity Venture o Joint Venture contractual, fue aplicado en los estados unidos de Norteamérica, principalmente entre las grandes empresas fabricantes de computadores, debido a que tiene ventaja de coadyuvar a educir la variación del mercado y estabilizar la competencia, además de explotar nuevas oportunidades.

Friedman y Béguin afirman que un importante desarrollo reciente, en materia de asociaciones comerciales internacionales, es el uso más frecuente de Joint Venture contractual. Este no debe confundirse con el contrato de larga duración por lo cual una firma extranjera o un consorcio extranjero se compromete a construir en un país en vía de desarrollo una obra importante como un puerto, un sistema ferroviario o una planta de acero. En estos casos la contratista extranjero se obliga a llevar a cabo, por el pago de un honorario, una operación de una larga duración, pero no recurrente. A pesar de

que este tipo de operación requiera de una gran cooperación de los niveles financieros, técnicos y administrativos, no es un Joint Venture en los que participes comparten los riesgos. El Joint Venture Contractual, es un contraste con este, una empresa en que se comparten los riesgos, pero no se forma una sociedad conjunta con personalidad separada, en la cual los socios tengan acciones de capital proporcionales a su inversión. El Joint Venture corresponde más aproximadamente a lo que se llama Joint Venture en el derecho norteamericano, es decir a una combinación especial de una o más personas en la que se persigue conjuntamente una utilidad en una empresa específica, sin obrar en realidad bajo la designación de partnership o corporation.

Algunos autores sostienen que los “Joint Ventures contractuales, se utilizan con frecuencia en casos de legislación del país en donde se van adelantar las operaciones comerciales, no reconocen el concepto de propiedad privada, tal como acontece en un número de países con economías centralmente planificadas”. Por su natural menos permanente, se usan a veces como paso preliminar a una Joint Venture de capitales, es decir como un periodo de compromiso antes de hallarse incurso en una sociedad conjunta.

7.1 Ventajas Inconvenientes De Joint Venture

7.1.1 Generalidades

El contrato Sui Géneris del Joint Venture, que es un contrato de orden internacional, enmarca una serie de ventajas e inconvenientes para los suscriptores del mismo. Dentro tenemos los siguientes:

7.1.2 Ventajas

El Joint Venture tiene ventajas, tanto para el socio local, ídem para el extranjero; estas son:

7.1.2.1 Para el socio local:

- a) Acceso al capital extranjero.
- b) Acceso al financiamiento, ídem extranjero.

- c) Incorporación de tecnologías y marcas extranjeras, entendiendo por las primeras no solo las actuales, sino también las que se pueden aportar en el futuro o actualizar mejorándolas.
- d) Ingresos a mercados de exportación.
- e) Beneficios de las experiencias gerenciales.

7.1.2.2 Para el socio extranjero:

- a) Acceso al capital local. Esto no es usual, por la falta de capitales del país receptor.
- b) Aporte en el manejo gerencial local.
- c) Acceso al financiamiento local. Ídem es ilimitado.
- d) Empleo de la mano de obra del país receptor, que generalmente es de costo.
- e) Acceso a contactos e influencias de todo orden del socio local.
- f) Contactos que se requieren para las aprobaciones gubernamentales, cuando son necesario u obligatorios.

7.2 Contenido y Elementos De Joint Venture

El Joint Venture, como todo contrato en general enmarca un contenido y elementos; los más relevantes son los siguientes:

7.3 Identificación de las Partes

Las partes contratantes deben estar debidamente identificadas, debe señalarse el nombre o razón social, el domicilio y los datos de inscripción, debe señalarse el nombre o razón social, el domicilio y los datos de inscripción en los registros públicos de cada una de las empresas participantes, sus representantes legales, la indicación del número del registro único del contribuyente cuando son nacionales, y, tratándose de empresas extranjeras, hay que mencionar de acuerdo a las leyes de que país se ha constituida.

7.4 Denominación del Joint Venture

La denominación, si se desea la sigla de Joint Venture, es necesaria para las relaciones con terceros. Como paradigma citaremos lo estipulado en el Art.377 de la Ley Argentina 19550, que establece que la denominación, será de alguno, algunos o de todos los miembros, seguida de la expresión “Unión Transitoria de Empresas”. En nuestro país no se exige que la denominación este compuesta necesariamente, por los nombres de las partes integrantes.

7.5 Delimitación del Objeto Contractual

La delimitación precisa del objeto contractual, tanto el principal como sus accesorios, es imprescindible en el Joint Venture.

Así mismo es necesario delimitar las actividades que han de realizarse, ídem su ejecución y concreción.

7.6 Designación de la empresa líder

Astolfi, Andrea, en su obra “El Contrato Internacional del Joint Venture”, citado por Aníbal Torres Vásquez, señala que la designación de la empresa líder en este contrato inter empresas, generalmente se traslada a una de ellas tanto la ejecución como operadora o leader, sponsor o prime contractor, que asume la función de coordinar la actividad de las empresas participantes en el acuerdo, hallar las necesidades garantías financieras, mantener las relaciones con terceros, desarrollar o asegurar el desenvolvimiento de los servicios, etc. Esta función es casi generalmente encargada a la empresa que tiene la nacionalidad del estado en el cual se realiza la inversión.

7.7 Duración del Joint Venture

Se debe establecer la duración del contrato del Joint Venture, indicándose para tal efecto la fecha de inicio del mismo, así mismo el fin de las actividades del Joint Venture. La duración determinada o indeterminada será necesaria para llevar a cabo el objeto del contrato.

7.8 Solución de conflictos

Para solucionar los conflictos que pudiesen surgir a posteriori, enamorados de las actividades del Joint Venture, es necesario que las partes, al momento de instituir el contrato, fijen el tribunal judicial al que han de someterse y/o se fije el arbitraje. Una de las razones del uso del arbitraje en los contratos del Joint Venture es que los asociados en una empresa conjunta internacional son de diferentes nacionalidades. Por otro lado debe tenerse en cuenta la concepción de los negocios en los países desarrollados y las exigencias y dificultades en los países en vías de desarrollo.

La función asignada al árbitro es así un “poder decisorio”, “sustitutivo e integrador” de la común voluntad de las partes.

Generalmente en los Estados Unidos de Norteamérica, los Joint Ventures contienen la cláusula arbitral, buscando establecer por determinadas personas a ser escogidas por las partes o por alguna institución, en general como son: la AAA(American Arbitration Association), es decir, la “Asociación de Arbitraje Americana” o la CCI (cámara de comercio internacional).

Las cláusulas arbitrales en su mayoría en su mayoría se usan en los idiomas Español Inglés, Portugués.

Como paradigmas citaremos las siguientes:

La cláusula en español establece.

“todas las desavenencias que deriven de este contrato serán resueltas definitivamente, de acuerdo con el reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento.

7.9 El Representante

El contrato del Joint Venture, deberá contener el nombre y domicilio del representante o representantes.

La designación del representante puede contar en el mismo documento de constitución del Joint Venture o en acto separado.

El representante es la figura central que hace posible que el conjunto de los integrantes del Joint Venture funcionen como una entidad. El representante puede ser una persona física o jurídica. Téngase en cuenta que el representante es un órgano de gobierno como lo es un gerente o el directorio de una sociedad.

El representante debe contar con los poderes suficientes de todos y cada uno de los miembros integrantes para adquirir y ejercitar los derechos, contraer y cumplir las obligaciones pertinentes.

7.10 Responsabilidades

El contrato del Joint Venture, deberá especificar las responsabilidades de las empresas integrantes del mismo. La responsabilidad de cada uno de los miembros integrantes de Joint Venture, por los actos que deban desarrollar y por las obligaciones contraídas por la entidad frente a terceros es mancomunada, excepto se pactase expresamente la solidaridad tal cual se halla estipulado en nuestro ordenamiento jurídico civil Art. 1183; que a la letra dice: que solidaridad no se presume. Solo la ley o el Título de la obligación lo establecen en forma expresa.

Las partes podrán convenir que la mancomunada se divida en partes iguales o en proporción a su participación en el Joint Venture o cualquier otra modalidad que convenga a sus intereses.

Es menester citar las estipulaciones pertinentes dentro de la legislación comparada; así tenemos:

La Ley Argentina N° 19.550 no impone ni presume la solidaridad de los participantes en la Unión Transitoria de Empresas. Así en su artículo 381 estipula “salvo disposición en contrario, del contrato, no se presume la solidaridad de las empresas por los actos y operaciones de que deban desarrollar o ejecutar, ni por las obligaciones contraídas frente a terceros”.

El artículo 2615 del Código Civil Italiano de 1942, con relación a los consorcios con actividad externa, estipula que por las obligaciones asumidas en nombre del consorcio por personas que tienen representación, los terceros pueden.

Hacer valer sus derechos sobre el fondo consorcial. Por dichas obligaciones responden también ilimitadamente y solidariamente las personas que han obrado en nombre del consorcio. En lo relacionado a las olas obligaciones asumidas por los

órganos del consorcio por cuenta de los consorciados singulares, responden estos últimos solidariamente con el fondo comercial. En caso de solvencia son las relaciones entre los consorciados, la deuda del insolvente se distribuye entre todos en proporción a las cuotas.

La ley española 18, en su artículo 8º establece que “la responsabilidad frente a terceros por los actos y operaciones en beneficio del común, será en todo caso solidaria e ilimitada para sus miembros”.

7.11 Inscripción del Contrato

El contrato sui generis del Joint Venture, deberá inscribirse en el registro mercantil donde estén inscrita cada una de la empresas nacionales integrantes del Joint Venture. Los poderes de los representantes de los otorgantes, se escribirán en el registro de Mandatos y poderes en los registros públicos.

Téngase en cuenta que tratándose de operaciones mineras el contrato de Joint Venture tendrá que escribirse en el registro de minería.

7.12 Terminación y Disolución del Contrato.

El Joint Venture termina al concretizarse cabalmente o solamente respecto de alguno o algunos de sus integrantes. En el primer caso traído a colación, la disolución puede deberse al acuerdo unánime de los miembros integrantes, ídem a la clausulas previstas en el contrato, así mismo por el vencimiento del plazo de duración del contrato del Joint Venture, por resolución del contrato cuando haya juste causa o por mandato de la ley.

También el Joint Venture puede disolverse por vencimiento del término fijado.

Asimismo puede disolverse cuando el Joint Venture deviene en contrario a la ley contraria al interés social y los usos y buenas costumbres.

7.13 Derechos y Obligaciones de los Contratantes

Las partes contratantes incursan en el Joint Venture, como en cualquier contrato en general bien sea típico o atípico, nominado o innominado, tienen derechos y obligaciones. En tal virtud, citaremos los más relevantes:

7.14 Derechos

Uno de los principales derechos que tienen las partes contratantes es el de percibir la correspondiente retribución económica, como consecuencia de los aportes afectados, como de la labor realizada; téngase en cuenta que los beneficios emergentes del Joint Venture se hallaran influenciados por factores o riesgos que no pueden preverse.

7.15 Obligaciones

Las partes contratantes también, tienen obligaciones; dentro de estas podemos citar, que se hallan obligadas a efectuar el aporte pertinente que obra en la suscripción del contrato de Joint Venture, ídem efectuar la labor perspectiva en forma idónea a fin de concretar el objeto trazado.

8.1 Aplicación del Joint Venture

8.1.1 En países Desarrollados

En las naciones de economía desarrollada, esta forma de cooperación internacional (Joint Venture) en la industria, se halla esencialmente impulsada por la oportunidad de realizar grandes concentraciones de capitales. Como ejemplo se cita la legislación del Japón en materia de las inversiones extranjeras. Sus resultados son aprehensibles, evidencian como la libre circulación de capitales y el proceso de concentración industrial en el ámbito internacional se encuentran menores obstáculos en los países desarrollados y en ninguno implican una reserva obligatoria de participación accionaria local en sociedades nacionales afiliadas a las extranjeras.

En países determinados en Europa, caso de España, se han adoptado medidas que obligan a la autorización previa de las inversiones extranjeras. Estas no inciden en las estipulaciones del acuerdo societario del Joint Venture, si no si en adquisición del accionariado mayoritario que otorga el control en sociedades locales por parte de las empresas extranjeras.

El inversionista tiene muchas posibilidades para operar de manera estable en un determinado mercado externo elegido.

Está en condiciones de adquirir el control integro, controlado; o en caso que juzgue necesario funcionar las capitalistas locales para integrar recursos complementarios y obtener ciertas ventajas por su asociación localista, convenir una relación contractual con ellos o crear una sociedad de participación conjunta, la cual siendo controlada por la sociedad matriz, este de cualquier forma, en condiciones de funcionar en forma autónoma en el mercado.

Los Joint Venture en los países desarrollados configuran uno de los tantos instrumentos de cooperación internacional encaminados para la realización de un objetivo común de interese, mediante la integración a nivel de equilibrio, de recursos de actividad complementarios, la una con la otra.

Como sabemos el contrato sui generis del Joint Venture, es aplicado en los países desarrollados en forma idónea, donde hace muchas décadas atrás, merced a su evolución y tratamiento eficaz.

El Joint Venture en los países desarrollados (industrializados) se patentiza en base a la experiencia alcanzada, tanto legal como en base a la jurisprudencia enmarcada, puesto que no debe olvidarse que de acuerdo a la doctrina el Joint Venture tiene su origen siglos atrás y que paulatinamente se aplicó en distintos rubros, atreves los cuales los contratantes caracterizaron el objeto perseguido en forma idónea.

A contrario sensu, el Joint Venture en los países en vías de desarrollo esta logrado recientemente su pleno conocimiento y aplicación como acaece con el nuestro.

8.1.2 El Joint Venture en los Pises en Vías de Desarrollo

El Joint Venture, es una forma de reglamentación de las inversiones, en la que prima la condición de favorecer la participación local en su gestión, garantizado una contante coherencia de estas en los planes de desarrollo nacional. Enmarca una transferencia de tecnología para alimentar la local o crearla.

En Americana Latina, el mercado común andino se instituyo por el acuerdo de Cartagena, el 26 de mayo de 1969, teniendo como países integrantes a Bolivia, Chile,

Colombia, Ecuador y Perú, al cual se adhirió Venezuela en 1975. Se apartó posteriormente Chile el 30 de octubre de 1976, bajo el régimen del general Pinochet; acarreo el cese frente a Chile de todas las obligaciones y deberes comunitarios con excepción de los establecidos en las decisiones 40, refería a doble posición, la 46 relativa a las empresas multinacionales subregionales ídem la 94, atinentes al transporte.

Los países en vías de desarrollo han logrado recientemente poder contractual, debido a la disponibilidad de materias primas esenciales y agilizando formas de integración regional encaminadas al dictado y ejercicios de medidas de control sobre la inversión extranjeras. Esto ha incidido en forma sustancial en la progresiva superación de los contratos de concesión como forma típica para la explotación de riquezas naturales, y la subsecuente de contratos de Joint Venture.

En esta modalidad de contratos se manifiestan la voluntad de los países receptores de participar activamente de las inversiones extranjeras. Esto ha iniciado en forma sustancial en la progresiva superación de los contratos de concesión como forma típica para la exploración de riquezas naturales, y la subsecuente suscripción de contratos Joint Venture.

En esta modalidad de contratos se manifiestan la voluntad de los países receptores de participar activamente de las inversiones extranjeras, pidiendo como condición a su admisión la presencia de “Coventurers” locales que se hallen en aptitud (capacidad legal) de ejercer el control de ellas y superar así el rol meramente administrativo pasivo, constituyéndose en destinatarios de los dominados “Royalties”, por las inversiones a lo largo plazo, ídem a mediano plazo.

La empresa multinacional no posee alternativa entre distintas formas de inversión. Por ello los contratos de Joint Venture se convierten en necesarios puestas por numerosas legislaciones nacionales para controlar para controlar los capitales extranjeros

8.1.3 En Sudamérica

El contrato del Joint Venture, como modalidad contractual moderna, ha sido contemplado legislativamente y aplicado bajo diversas denominaciones en muchos

países sudamericanos, como paradigmas citaremos a Brasil, Argentina, Venezuela, Colombia, ídem el nuestro.

8.1.4 En América Central

En América central, la comunidad del caribe, instituida mediante el acuerdo de puerto España el 4 de julio de 1973, está integrada por barbados, Guyana, Jamaica y trinidad-Tobago, que trata de lograr su independencia económica autorizado a sus miembros a negociar con otros estados, pero formando un sólido grupo.

8.1.4 En África

En el continente africano, la Organización de la Unidad Africana, cuyos países integrantes se han volcado con la declaración formulada el 28 de mayo de 1973 a defender e incrementar el desarrollo común de los países africanos, ofrecen a los inversionistas extranjeros condiciones de estabilidad y concesiones tributarias que fomenten la inversión para el desarrollo de dichos países en conjunto.

Actualmente el Joint Venture, ídem está siendo aplicado en diversos países africanos, donde se permite la inversión de capitales extranjeros. A través del Joint Venture tanto los contratantes extranjeros como los socios africanos concretizan plenamente sus objetivos contractuales.

8.1.5 El Joint Venture en el Perú

Nuestro país, aún con sus dificultades políticas, sociales y económicas, constituye un escenario importante para hacer negocios. Pero este sistema del Joint Venture no está muy difundido, principalmente por la falta de una Visión Empresarial competitiva (Flores 2009, p.19).

A continuación mostramos las siguientes Prioridades de las Empresas Peruanas para formar un Joint Venture:

- 1° Inversión extranjera en operaciones
- 2° Penetración de mercados y cobertura más competitiva
- 3° Inversión en I + D para desarrollar nuevos productos

- 4° Mejorar la capacidad productiva para el comercio exterior
- 5° Desarrollo de productos
- 6° Acceso a ventajas tributarias
- 7° Incorporación de nuevas tecnologías y KnowHow de gestión
- 8° Incremento de rentabilidad
- 9° Participación conjunta de capitales en empresa común

Lamentablemente, en nuestro país no existe estudios o estadística de las empresas que han hecho o están haciendo Joint Venture, tal vez puede ser porque este tipo de negociación no se registra en ninguna entidad, ya que como todos sabemos los Joint Venture es un contrato contractual que no está obligado a crear una nueva sociedad (que lo haría visible) y menos registrarlo. Indudablemente esto hace que no se pueda saber con certeza el impacto que tienen los Joint Venture en el desarrollo del país (Flores 2009, p.19).

9.1 Sistema Legal del Joint Venture en el Perú

9.1.1 Joint Venture y la Ley General de Sociedades

La inclusión de los contratos asociativos en esta Ley constituye un tema controvertido. Algunos consideran que los contratos de colaboración empresarial deben ser regulados por esta ley, en tanto se precisa que sí habían sido considerados por la anterior Ley de Sociedades Mercantiles (1996). Otras posiciones académicas señalan que la Ley General Sociedades no debe regular contratos que no dan lugar a nacimiento de persona jurídica, y que podrían llevar a confusiones entre la naturaleza jurídica de las sociedades y de los contratos. Además, que el Joint Venture es un contrato Innominado y Atípico (Flores 2009, p.30).

Existen posiciones fundamentadas que la regulación del JV no es necesaria, porque son las partes quienes dotan al contrato de contenido, características, obligaciones y derechos, por lo que su regulación debe ser por el Código de Comercio o Código de la Empresa (Flores 2009, p.19).

En el Perú existen normas legales que hacen referencia a este contrato:

- Decreto Supremo N° 010 – 88 - PE (23-03-88) que introduce por primera vez el término JV
- Decreto Legislativo N° 662 (02-09-91), Ley de Promoción de la Inversión Extranjera Reglamento de la Ley de impuesto a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo Decreto Privada
- Decreto Legislativo N° 708 (14-11-91), Ley de Promociones de Inversiones en Decreto Legislativo N° 674 (27-09-91), Ley de Crecimiento de la Inversión el Sector Minero
- Decreto Legislativo N° 757 (13-11-91), Ley Marco Para el Crecimiento de la Inversión Privada, que establece garantías aplicables a los que concurren en una co-inversión.
- Decreto Supremo N° 014 – 92 - EM (04-06-92), que incluye normas referentes al contrato de riesgo compartido
- Decreto Supremo N° 162 - 92-EF (12-10-92), Reglamento del Decreto Legislativo 662 y 757 (Flores 2009, p.19).

10.1 Ley General de Sociedades - Ley 26887

10.1.1 Definición de Sociedad

Refiriéndonos específicamente las sociedades, existen múltiples y variadas definiciones, entre las cuales pasaremos a citar solo algunas de ellas:

Exebio (2012) citando a Rodrigo Uría, la sociedad puede definirse como: “La acción voluntaria de personas que crean un fondo patrimonial común para colaborar en el explotación de una empresa, con el ánimo de obtener un beneficio individual, participando en las ganancias que se obtenga.

Exebio (2012) citando a Sánchez Calero y Olivencia Ruiz, la sociedad es: “Una asociación de personas, que quieren conseguir una finalidad común a ellas, mediante la constitución de un tipo o clase de organización revista por ley”.

Exebio (2012) citando a Antonio Brunetti, al referirse a la sociedad señala que esta: “Es el medio técnico por el cual se hace posible la actuación colectiva en una actividad económica, normalmente organizada durablemente como empresa”.

Exebio (2012) citando al tratadista Joaquín Garrigues, la sociedad es:” Un contrato que da origen a una persona jurídica o al menos, a una organización, la cual ya no depende del contrato originario, sino que tiene su propio estatuto, que se modifica sin contar con la voluntad de los primitivos contratantes.

En mérito a las definiciones anteriormente citadas, la sociedad viene a ser una asociación de personas naturales o jurídicas reunidas por un contrato plurilateral, en virtud del cual nace un sujeto distinto a sus conformantes, con el objeto de que a través de su actuación colectiva, prevista de personalidad jurídica realice determinadas actividades económicas.

Tal y como lo hemos señalado anteriormente, la sociedad nace de un contrato producto del acuerdo de voluntades destinado a crear una relación jurídica de carácter patrimonial, siendo el único contrato en virtud del cual nace una persona jurídica distinta a los participantes, previa inscripción en los registros, en virtud de lo dispuesto en el artículo 6 de la LGS. Como consecuencia del contrato social, la sociedad se convierte en un sujeto de derechos y obligaciones, dotado de composición orgánica, voluntad propia y patrimonio autónomo.

Según el artículo 1 de la LGS esta define a la Sociedad como:

“Quienes constituyen la Sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas”.

10.2 Modalidades

Según el artículo 3 de la LGS son modalidades de constitución:

“La sociedad anónima se constituye simultáneamente en un solo acto por los socios fundadores o en forma sucesiva mediante oferta a terceros contenida en el programa de fundación otorgado por los fundadores”.

“La sociedad colectiva, las sociedades en comandita, la sociedad comercial de responsabilidad limitada y las sociedades civiles sólo pueden constituirse simultáneamente en un solo acto”.

10.3 Contratos Asociativos

10.3.1 Surgimiento de los contratos asociativos

Si bien es cierto que desde el punto de vista jurídico, tanto la libertad de contratar como la libertad de empresa hacen posible el surgimiento de los contratos asociativos está claro que no son su causa, en realidad estos contratos son productos de dos hechos que están íntimamente relacionados. El primero es algo que vivimos a diario: La revolución tecnológica, que ha hecho que nuestra sociedad del conocimiento en la que el valor diferencial es el saber.

Esta revolución ha permitido la globalización, la cual late al ritmo de la revolución tecnológica: computadoras, fibra óptica y sistemas multimedia disuelven el tiempo y el espacio y modifican las redes de producción, servicios y consumo. “Por primera vez en la historia de la humanidad disponemos que una economía global en la que se puede reducir y vender todo en todas partes, en todo momento.

El segundo de ellos es la expansión o liberalismo o capitalismo sin límites. El neoliberalismo es el pensamiento único que se expande sobre toda la superficie de la tierra: economía libre, desregulación y privatización, son las características dentro de las cuales se mueve la economía de nuestra hora.

10.3.2 Algunos antecedentes legislativos sobre los contratos asociativos

Son precisamente los llamados métodos contractuales de integración o concentración los que vienen a ser regulados por los contratos de colaboración y los contratos asociativos. En realidad el tratamiento y la denominación de estos contratos no han sido uniformes en el derecho comparado.

Los contratos de colaboración empresarial tal vez sean la expansión jurídica más comprensiva, más genérica de estos contratos, Comprendida en su sentido lato, la colaboración empresarial puede instrumentarse a través de los contratos toda índole y de muy diverso régimen jurídico aplicable, resultando imposible e inconveniente diseñar instrumentos y reglas jurídicas que comprendan este amplio espectro de operaciones, salvo la utilización de la figura general del contrato

En Argentina los contratos de colaboración empresarial se dividen en:

Agrupaciones de colaboración, que son entidades constituidas contractualmente con la finalidad de establecer una organización en común para el aprovechamiento de bienes o servicios que faciliten determinado o determinados aspectos de la actividad empresarial de los mismos contratantes, no configuran sociedades ni su operativa se proyecta en el mercado. Como se advierte el propósito de estos contratos no es realizar un negocio propiamente dicho ni perseguir utilidades económicas inmediatas, sino la colaboración que les erita a los contratantes fortalecer su posición en el mercado, mejorar a su tecnología, su organización o cualquier otro elemento

Uniones transitorias de empresas, son entidades también formadas mediante contratos para desarrollar o ejecutar conjunta y coordinadamente una obra, servicio, o suministros determinados y concretos relacionados con el objeto de os contratantes. Tampoco configuran sociedades, pero su actividad si se proyecta en el mercado

En España es otra de las legislaciones extranjeras donde podemos hallar antecedentes de la figura contratos asociativos incorporados por nuestra ley general de sociedades. En efecto la ley N° 12 de 1991 regula las llamadas agrupaciones de interés económico indicando en su preámbulo “La agrupación de interés económico constituye una nueva figura asociativa creada con el fin de facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros.

En Francia ente 1967 y 1968, se dan las normas sobre las agrupaciones de interés económico. Los grupos de interés económicos (G.I.E) se caracteriza por se entidades constituidas por una o más personas físicas o morales por tiempo determinado, con el objeto de poner en ejecución todos los medios necesarios para facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros o mejorar a o acrecentar los resultados de esa actividad.

En Italia, en el código civil de 1942 se regulo el consorcio en su artículo 2602 “Noción y normas aplicables, los contratos entre varios empresarios, que ejercen una misma actividad económica o actividades económicas conexas, y que tengan por objeto la regulación de dichas actividades mediante una organización común.

Más adelante ha sido normado este género de contratos en el estatuto de empresas de MERCOSUR bajo la denominación de “contratos de cooperación entre empresas”.

Por último, ahora se viene a regular en nuestro ordenamiento jurídico bajo la denominación de contratos asociativos el libro quinto de la LGS, que se ocupa de estos contratos contiene dos normas y adicionalmente tipifica dos de estos contratos. La asociación en participación y el consorcio

10.3.3 Definición

Amanera de introducción estimamos conveniente señalar que se consideren contratos asociativos:

Para Hundskopf (2012) son aquellos contratos de colaboración, en los que se generen elaciones jurídicas a través de los cuales se procura alcanzar un fin o un beneficio común a todas las partes. A su vez, estos contratos no dan nacimiento a una persona jurídica así como tampoco afectan los intereses individuales de cada uno de los integrantes y es que si bien tiene una finalidad semejante al de la sociedad no deben de confundirse con esta por motivos que más adelante explicaremos.

Así pues este tipo de contratos son usados frecuentemente para la actividad de construcción, obras o para distintas operaciones de producción en donde es necesaria una participación capitalista sin tanta formalidad, garantías e intereses y donde solo se dará a cambio un compromiso de participación en las ganancias de la empresa, así como también en las posibles pérdidas. (Hundskopf, 2012, p.345)

Ahora bien, dentro de los contratos asociativos regulados en nuestra LGS encontramos al contrato de Asociación en Participación y al de Consorcio. Estos son frutos de un proceso de evolución donde primero fue introducido por la antigua LGS mientras que el segundo es una innovación legal de nuestro actual régimen societario. (Hundskopf, 2012, p.345)

De acuerdo con Manfredi (2004) se considera contrato asociativo aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas

determinadas, en interés común en los intervinientes. El contrato asociativo genere una persona jurídica, debe constar por escrito y no está sujeto a inscripción a registro.

López (2001) las partes están obligadas a efectuar, las contribuciones en dinero, bienes o servicios establecidos en el contrato. Si no se hubiera indicado el monto de las contribuciones, las partes se encuentran obligadas a efectuar las que sean necesarias para la realización del negocio empresa, en proporción a su participación en las utilidades.

La entrega de dinero, bienes o la prestación de servicios se harán en la oportunidad, el lugar y la forma establecidos en el contrato.

Según el artículo 438 de la LGS define a al contrato asociativo como:

“Se considera contrato asociativo aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes. El contrato asociativo no genera una persona jurídica, debe constar por escrito y no está sujeto a inscripción en el Registro”.

10.3.4 Características:

Según el artículo 438 de la LGS se entiende por contrato asociativo aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas. Hundskopf (2012) sostiene las siguientes:

- El contrato asociativo tiene como principales características:
- El interés común de los intervinientes
- El no dar lugar a la formación de una persona jurídica
- Su obligatoria constancia por escrito
- No es exigible la inscripción en Registros Públicos
- No son contratos exclusivos intersociedades, pueden celebrarse entre sociedades y personas o solo entre personas
- Por regularse de forma tan amplia, se deja campo para la autonomía privada.(p.346)

10.3.5 La Contribución

Otra regla general para este tipo de contratos es que las partes del contrato realizan contribuciones en lugar de aportes.

Es así que sobre la base del artículo 439 de la LGS se establece que las partes realizan “contribuciones” y no aportes pues aquí no existe transferencia de propiedad e integración a un capital social. Los bienes que las partes de un contrato asociativo se obligan a entregar seguirán perteneciendo al contribuyente salvo pacto en contrario.(Hundskopf, 2012, p.347)

Pues bien estas contribuciones pueden ser en dinero, en bienes/o servicios. A su vez debe establecer la oportunidad, el lugar y la forma de entrega, a falta de pacto, se aplicaran las normas establecidas para los aportes según la LGS.(Hundskopf, 2012, p.347)

Otro aspecto a señalar es que en el caso de no haberse indicado el monto de la contribución, se entenderá que estas se comprometen a dar todo lo necesario para la correcta marcha del negocio tomándose en cuenta el porcentaje que se tenga para la participación en las utilidades. (Hundskopf, 2012, p.347)

Según el artículo 439 de la LGS respecto a la contribución de dinero, bienes y servicios establece que:

“Las partes están obligadas a efectuar, las contribuciones en dinero, bienes o servicios establecidos en el contrato. Si no se hubiera indicado el monto de las contribuciones, las partes se encuentran obligadas a efectuar las que sean necesarias para la realización del negocio o empresa, en proporción a su participación en las utilidades”.

“La entrega de dinero, bienes o la prestación de servicios, se harán en la oportunidad, el lugar y la forma establecida en el contrato. A falta de estipulación, rigen las normas para los aportes establecidas en la presente ley, en cuanto le sean aplicables”.

10.4 Contrato de Asociación en Participación

10.4.1 Definición

Denominado por muchos como cuentas en participación, su definición mantiene los rasgos especiales que el legislador original de la Ley N° 16123 quiso quitarle, .Hundskopf (2012) sostiene:

Por esta razón, según el artículo 440 de la LGS, se define al contrato asociativo como aquel mediante el cual una persona denominada “asociante” concede a una o más personas naturales o jurídicas denominados “asociados” una participación en los resultados de un negocio determinado a cambio de la entrega de dinero, bienes tangibles o prestaciones de servicios.(p.347)

Por ello es claro que en estos contratos son una forma o fuente de financiamiento que utiliza una de las partes para la realización de un negocio y que está sola no puede cumplir con los gastos necesarios para las operaciones que debe realizar. Por este motivo se invita a uno o más inversionistas a participar en las utilidades que genere de esta empresa a cambio de realizar una determinada contribución. (p.348)

10.4.2 Particularidades del contrato

Teniendo en consideración las características generales del contrato asociativo especificaremos a su vez las particularidades de los contratos de asociación en participación (Art. 441 de la LGS)

- Es un contrato nominado y atípico debido a su regulación por la LGS
- No se crea una persona jurídica, por lo que carece de una razón o denominación social, patrimonio y domicilio propio. Es tan solo un contrato.
- Contrato de tipo asociativo o de colaboración empresarial que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en intereses de los intervinientes.
- La gestión le corresponde de manera única y exclusiva al asociante.
- Es un pacto oculto entre los asociados, pues nos revela a terceros.

- No existe relación jurídica entre los asociados y los terceros. Este no puede accionar contra los asociados ni viceversa.
- Las contribuciones de los asociados son utilizadas para el asociante para el negocio o empresa. Frente a terceros son bienes, se presumen en propiedad del asociante salvo prueba en contrario (inscripción en RR.PP)

10.4.3 Formalidades del contrato

Considerando la particularidad de este tipo de contrato su formalidad presenta las siguientes características. Hundskopf (2012) sostiene las siguientes:

- Debe constar necesariamente por escrito
- No se exige la formalidad de la escritura
- Tampoco se inscribe en RR.PP (Para estos últimos puntos puede establecerse pacto en contrario).
- Pueden establecerse formas de fiscalización o control de los asociados o empresas del asociante, debido al derecho que tiene todo asociado para exigir la rendición de cuentas sobre el negocio en marcha donde este también es partícipe.
- Es un contrato sujeto a plazo determinado, determinable o indeterminable si así lo establecen las partes. Sin embargo por lo general se utilizan para negocios u operaciones temporales.(p.348)

10.4.4 Partes Intervinientes

Dentro del contrato de asociación en participación existen dos partes intervinientes. Así tenemos:

10.4.5 El Asociante

Es el empresario, es decir aquel titular del negocio o empresa. Este busca captar inversionistas o contribuyentes para la mejor marcha del negocio a desarrollar.

La parte asociante puede ser una persona natural o jurídica siempre y cuando no se trate de una sociedad civil o fundación y es que la esencia de este tipo de negocios no es compatible con la actividad que dichas personas realizan.

Por este motivo solo pueden tener la calidad asociantes: las personas naturales con capacidad para ejercer el comercio, las sociedades mercantiles, así como y también las empresas individuales de responsabilidad limitada y las cooperativas, entre otras.

Otro aspecto a mencionar es que al asociante le corresponde la gestión exclusiva del negocio por cuanto es el encargado de realizar la explotación así como también asume la responsabilidad única frente a terceros. Estos últimos no pueden adquirir derechos ni tampoco asumir obligaciones frente a los asociados.

Por su parte los asociados no podrán accionar contra los terceros pues el asociante celebra los contratos en forma personal, como si el negocio o empresa fueran solo de su exclusividad, desvinculando el contrato de asociación en participación con cualquier otro que este realice.

10.4.5 El Asociado

El asociado es el capitalista que debe obtener una renta invirtiendo su dinero, bienes o realizando servicios en la empresa del asociante. Cabe recalcar que estos servicios no pueden ser laborales.

Este inversionista puede ser cualquier persona jurídica o natural, inclusive una asociación o una sociedad civil que está interesada en contribuir con determinadas prestaciones para una empresa o negocios ajenos con la finalidad de obtener una participación en las utilidades que esta genere.

Además el asociado es libre de suscribir diversos contratos con diferentes asociantes salvo estipulación contraria.

10.4.5.1 Contribuciones del asociado

Siguiendo la regla general, se trata de dinero, bienes o de prestación de servicios cuyo nivel profesional o calificado se limita a los aspectos técnicos más no laborales, es decir, que no sean respecto a la gestión de la empresa pues estos solo estos le competen de manera exclusiva al asociante.

La contribución puede hacerse en uso, superficie, transferencia de posesión o incluso en propiedad, dependerá de lo querido y establecido por las partes.

Ahora bien un requisito importante es el que versa sobre la oportunidad de entrega, el lugar y la forma a seguir. Estos en principio, deben pactarse por las partes.

Sin embargo, de no haberse establecido, se considera que se han obligado a contribuir con todo lo necesario para la correcta marcha del negocio.

Por otro lado, en función de la oportunidad de entrega se aplica otra regla, donde a falta de pacto se entiende que queda efectuada al momento de suscripción del contrato de asociación en participación.

Finalmente, cuando no se haya previsto un lugar para la entrega si se trata de contribuciones en dinero deben realizarse mediante el depósito de una suma correspondiente en cuanta al nombre del asociante en cualquier entidad bancaria o financiera del sistema nacional (por aplicación supletoria del artículo 23 de la LGS).

En cuanto al lugar de entrega de bienes muebles se entenderá como lugar a realizarse aquel donde se encontraban al momento de celebrar el contrato. Y si se trata de contribuciones se entenderá como lugar aquel que sea de utilidad para el asociante debiendo concordarse con la finalidad declarada en el contrato.

10.5 Fin del Contrato de Asociación en Participación

Al preguntarnos ¿Cómo termina un contrato de asociación en participación?, nos damos cuenta de que podemos basarnos en cualquiera de estos supuestos:

- Por vencimiento del plazo, es decir, por finalizar el plazo de duración en los contratos determinados. Si es indeterminado, cualquiera de las partes puede ponerle fin mediante la comunicación en carta notarial teniendo en cuenta como mínimo 30 días de anticipación.
- Por acuerdo de las partes.
- Por insolvencia, disolución o quiebra del asociante (artículo 67 inc. 2).
- Por muerte, quiebra, interdicción o inhabilitación del asociante si es una persona natural.
- Por la demanda de resolución del contrato basándose en el incumplimiento de las obligaciones por arte del asociante o asociado.

10.6 Contrato de Consorcio

A diferencia del contrato de Asociación en Participación, aquí se da el interés de los asociados por participar de manera activa en la gestión de la empresa o negocio a desarrollar dejando sin efecto el supuesto de socios ocultos para este tipo de contratos.

Estimamos conveniente señalar que la antigua LGS se presentaba un problema de insuficiencia, pues esta solo regulaba el contrato de asociación en participación, es decir un único modelo contractual a seguir entre asociantes y asociados.

Por ello en razón de la importancia de este problema, nuestra LGS decidió darle solución a lo ya conocido en nuestro medio, pero ajeno en nuestra legislación, incorporado dentro de los contratos asociativos al contrato de consorcio donde todas las partes son denominadas consorciados e interviene de forma directa en la empresa o negocio a celebrar asumiendo la responsabilidad individual o solidaria según se establezca y respetando el margen de la autonomía privada que este tipo de contratos suele tener.

De esta manera donde antes se presentaba una sola opción a seguir (contrato de asociación en participación) con grandes diferencias entre asociantes y asociados (estos últimos no pueden interferir en la gestión del asociante), ahora se le suma un supuesto que reconoce la participación conjunta en la gestión dentro de estas opciones nominadas típicas. En consecuencia, dependerá de cualquier caso, de los contratantes la libre elección de lo que más se adecue a sus intereses y necesidades.

10.6.1 Definición

Según el artículo 445 de la LGS, es un contrato de colaboración empresarial por medio del cual dos o más personas (naturales o jurídicas), se asocian para participar en forma activa y directa en uno o más negocios o empresas sin descuidar sus propias actividades y sin perder su personalidad jurídica si así lo tuviera. Todo ello con el propósito de obtener un mayor beneficio económico, siempre y cuando cada miembro realice las actividades del consorcio a las cuales se hubiese comprometido.

Como puede apreciarse, aquí no existen asociantes no asociados, sino que cada miembro es participe en la gestión directa del negocio o empresa. En resumen se podría decir que son todos asociados entre sí.

10.6.2 Características

Al igual que en el contrato de asociación en participación se van a tener en cuenta las reglas generales para este tipo de contratos. Así que tenemos que

- Es un contrato nominado y atípico
- No se crea una persona jurídica, por lo que carece de una razón o denominación social, patrimonio y domicilio propio. Es tan solo un contrato.
- Contrato de tipo asociativo o de colaboración empresarial que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en intereses de los intervinientes.
- La gestión le corresponde de manera conjunta a cada consorciado, participando de manera activa y directa en todos los negocios o empresas materia del consorcio, debiendo coordinar su respectiva actividad con la de los demás para la correcta marcha del objeto del consorcio.
- Todos os consorciados al realizar operaciones con terceros adquieren derechos y obligaciones a título particular. Cada parte mantiene su autonomía. Los bienes con los que contribuya cada consorciado permanecerán en propiedad de este, salvo pacto en contrario.
- La responsabilidad frente a terceros será personal e individual de cada consorciado cuando se vincule a la actividad que le corresponde. Sin embargo, será solidaria cuando así lo disponga la ley o las partes.

10.6.3 Formalidades del Contrato

Para cada contrato de consorcio se deben de considerar las siguientes pautas:

- Debe constar necesariamente por escrito
- No se exige la formalidad de la escritura pública, así como tampoco se inscribe en RR.PP.

- Es un contrato sujeto a plazo, este puede ser determinado determinable o indeterminable. Sin embargo por lo general se utilizan para negocios u operaciones transitorias.
- Deben establecerse los sistemas de participación de cada miembro ya sea en las ganancias como en las perdidas.
- Es un contrato que permite la libre autonomía de las partes.p.357

10.6.4 Fin del Contrato de Consorcio

El consorcio puede finalizar si se producen los siguientes supuestos:

- Por vencimiento del plazo, es decir por finalizar el negocio, obra o explotación objeto del contrato o cuando venza el plazo establecido en las partes.
- Cuando el contrato se rescinda o resuelva por causales previstas por ley.
- Por acuerdo mutuo de las partes, este acuerdo debe ser unánime
- Por rescisión o resolución del contrato de locación de servicios celebrado entre el consorcio (locador) y el comitente.p.360

II. MATERIAL Y METODOS

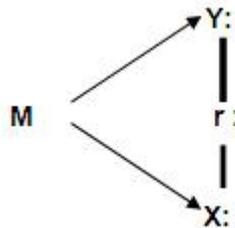
En esta parte del estudio se precisa la metodología de la investigación científica donde se considera el tipo y diseño de la investigación; la población y la muestra a emplear; la hipótesis de investigación; la operacionalización de las variables mediante la definición conceptual y operacional. También se señala los métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos; procedimiento para la recolección de datos y por último, los criterios éticos y de rigor científico utilizados en la presente investigación.

2.1 Tipo y diseño de la investigación

Todo trabajo de investigación adopta un diseño que sirve para determinar la metodología que se va a utilizar para corroborar todos los datos y dicho diseño es el que permitirá presentar la información clara y veraz para dar respuestas a ciertas preguntas.

Según Altuve (1980), considera que un diseño de investigación es, la presentación de las condiciones que posibilitan la recolección y análisis de datos, de tal forma que se puedan combinar resultados relevantes con la economía de procedimientos.

La presente investigación es de tipo descriptiva correlacional, descriptivo porque se identificaran variables, es decir atributos que serán descritos o medidos; correlacional ya que se ocupa de explorar las relaciones entre dos a más variables



M: Muestra de sujetos participantes en la investigación

X: variable independiente (Ley General de Sociedades)

Y: variable dependiente (Contrato de Joint Venture)

R: Relación

El diseño de la investigación es de carácter no experimental, con un enfoque cuantitativo. Se ha recolectado teoremas, postulados entre otras relacionada al tema de la investigación.

La información recolectada ha permitido tener una visión clara de temas involucrados en la situación en la que se encuentran los diferentes contratos atípicos entre ellos el Joint Venture el cual es materia de investigación. Luego el análisis crítico de la situación encontrada permite establecer propuestas pertinentes.

2.2 Métodos de investigación

En la presente investigación tuvo como instrumento al cuestionario el cual estuvo elaborado en base a 15 afirmaciones, las cuales después de haber sido aplicadas a una muestra de 50 personas, se utilizó el programa estadístico Ms Excel para determinar el porcentaje de arrojado en base a la encuesta y así poder formular las conclusiones de la investigación.

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población

Es necesario que en toda investigación se establezcan parámetros, determinando el universo donde se llevara a cabo la investigación, así como los sujetos a los cuales serán dirigidas toda atención del investigador. Icart, Fuentelsaz & Pulpon (2006), definen, que el universo es el total de todos los elementos que comparten un conjunto de características comunes y comprenden el universo del propósito del problema de investigación

La población que se escogió para la realización de este proyecto de investigación son personas naturales como jurídicas de sector comercial puesto que la finalidad que se busca conseguir es determinar la importancia de regular el contrato del Joint Venture en el Libro V de la Ley General de Sociedades.

2.3.2 Muestra

Icart, Fuentelsa & Pulpon (2006), definen que la muestra es un subgrupo de elementos de la población seleccionado para participar en el estudio.

La muestra a determinar son un número de 50 personas del sector empresarial y comercial que determinarían la influencia y utilización de este tipo de contratos en nuestra sociedad.

2.4 Variables y Operacionalización

Entre nuestras variables de estudio tenemos:

Tabla.3.2.1

<i>Variable</i>	<i>Definición</i>
Joint Venture	Montoya (2003) por este contrato converge las voluntades de dos o más partes que convienen en aportar bienes, servicios y derechos, con el propósito de desarrollar una actividad en común y repetirse los beneficios en la forma convenida. En este contrato las partes se unen para establecer una relación jurídica permanente dentro de una forma organizativa societaria, si no que cada cual es independiente y conserva su autonomía.
Ley General de Sociedades	El Perú cuenta en la actualidad con una importante norma que consagra los lineamientos jurídicos de las sociedades, la Ley N° 26887 -Ley General de Sociedades-, vigente desde el año 1998, y con algunas modificaciones, es un conglomerado de reglas jurídicas que forman parte del ordenamiento comercial buscando como fin mediato un comportamiento formal y adecuado de las diversas formas societarias.

Operacionalizacion de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnica e instrumento
Variable Independiente: Ley General de Sociedades	Tipo de Sociedades	Sociedades reguladas en la ley 26887	Encuesta – Cuestionario
	Contratos Asociativos	Personas jurídicas	
		Contrato de Consorcio y de Asociación en participación	
Variable Dependiente: Contrato de Joint Venture	Contrato atípico	La necesidad de celebrarlo	
	Regulación	La necesidad de regularlo	

2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de información

2.5.1 Técnicas de la Investigación

Díaz (2001) definió la encuesta como una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación de datos agregados. A diferencia de resto de técnicas de entrevista, la particularidad de la encuesta es que realiza a todos los entrevistados las mismas preguntas, en el mismo orden y en una situación social similar.

Rojas (1995) recalcó que le técnica documental son los procedimientos o medios que permiten registrar las fuentes de información, así como organizar y sistematizar la información teórica y empírica (ideas, conceptos, hipótesis, datos, etc.) que contiene un libro, artículo, informe de investigación, censo u otros documentos, para utilizarlas a fin de tener un conocimiento preliminar del objeto de estudio plantear el problema de investigación, el marco teórico y conceptual y las hipótesis.

La técnica que se utilizó para la presente investigación fue la encuesta

2.5.2 Instrumento de la investigación

Cuestionario para la recopilación de la información a través de preguntas con varias alternativas las cuales fueron pre definidas para que el evaluado seleccione a respuesta requerida y cuya ventaja principal es en el corto tiempo y pueda obtenerse la reacción de numerosos individuos, debido a que todos los sujetos en estudio reciban las mismas preguntas en forma ordenada siendo más fácil recolectar los datos. Benassini & Domenge (2001) manifiestan que el cuestionario es el instrumento más conocido para la recolección de datos con el que el público está más familiarizado.

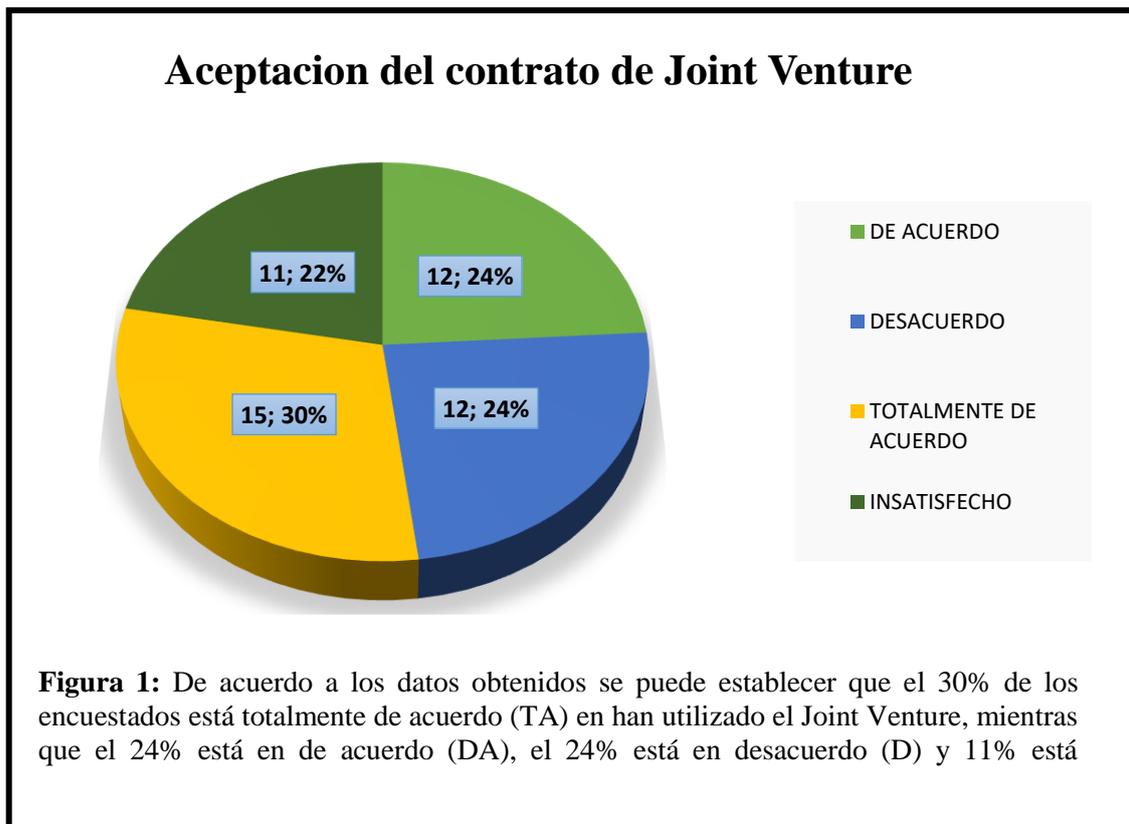
El instrumento que se utilizó para la recolección de datos e información fue el cuestionario que se elaboró a base de preguntas con diversas repuestas (alternativas), las cuales ya estaban seleccionadas y que conlleven a la persona a elegir una respuesta, teniendo como una de las ventajas principales es la reducción del tiempo, siendo esta una forma sencilla y rápida para obtener datos.

Se utilizará el software MS Excel, para determinar en nivel la confiabilidad de la investigación

III. RESULTADOS

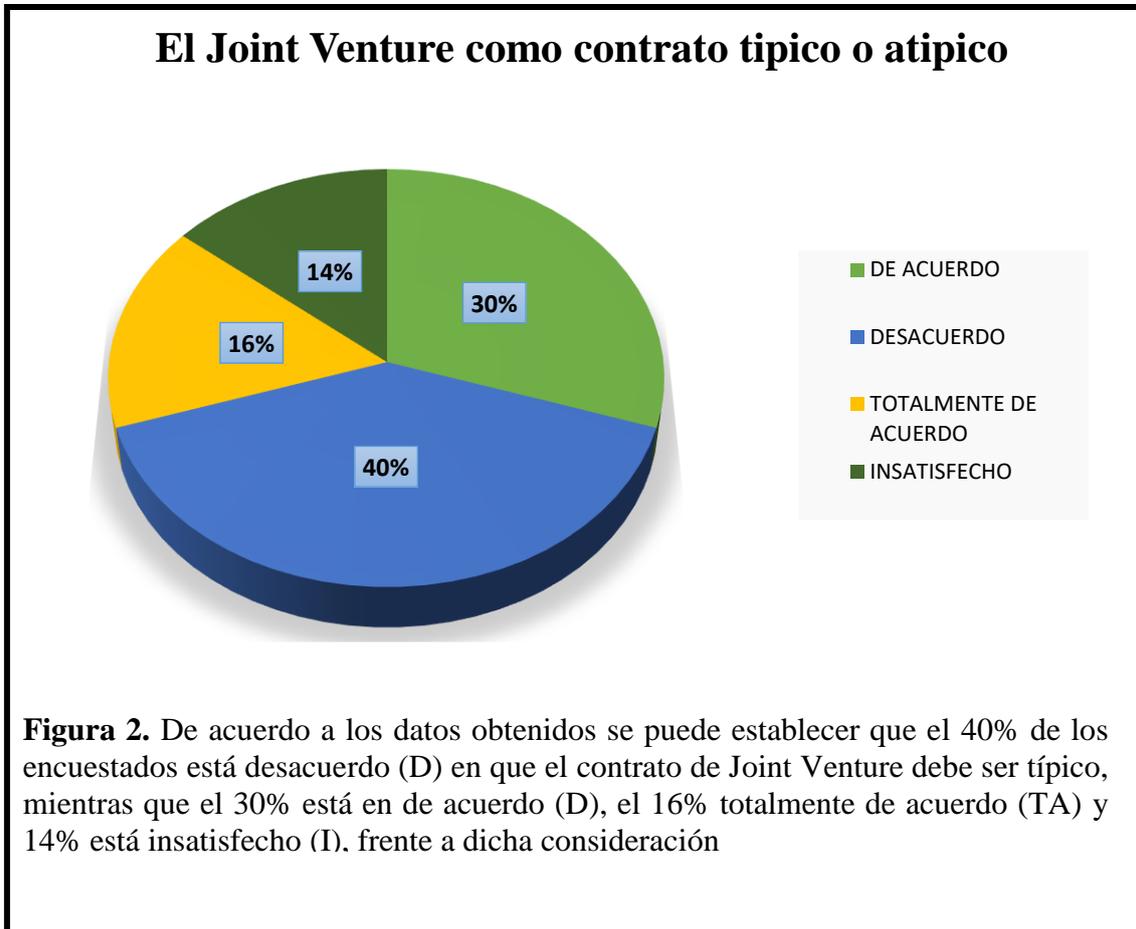
En este capítulo se constituye la presentación y análisis de los resultados en tablas o figuras:

Figura 1



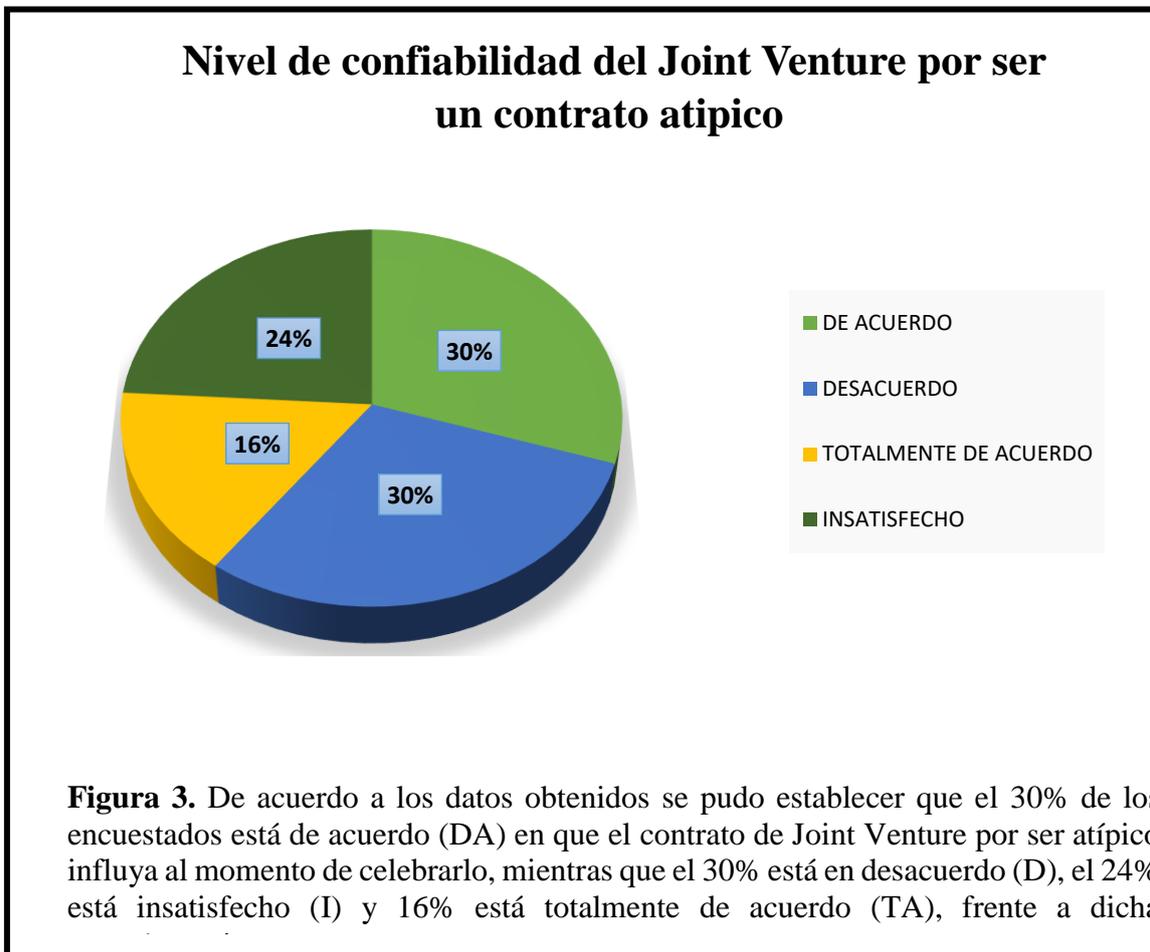
Fuente: Elaboración propia

Figura 2



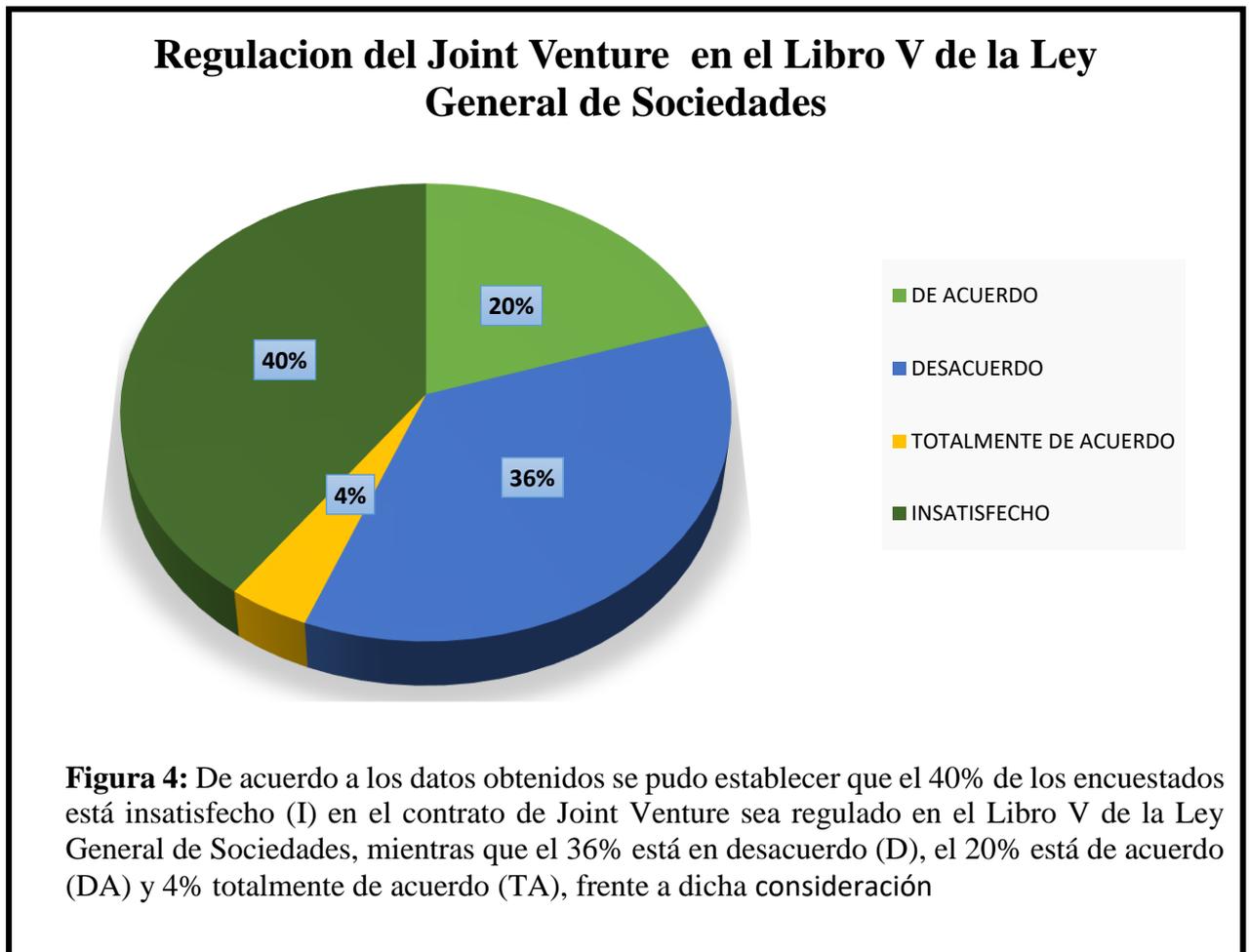
Fuente: Elaboración propia

Figura 3



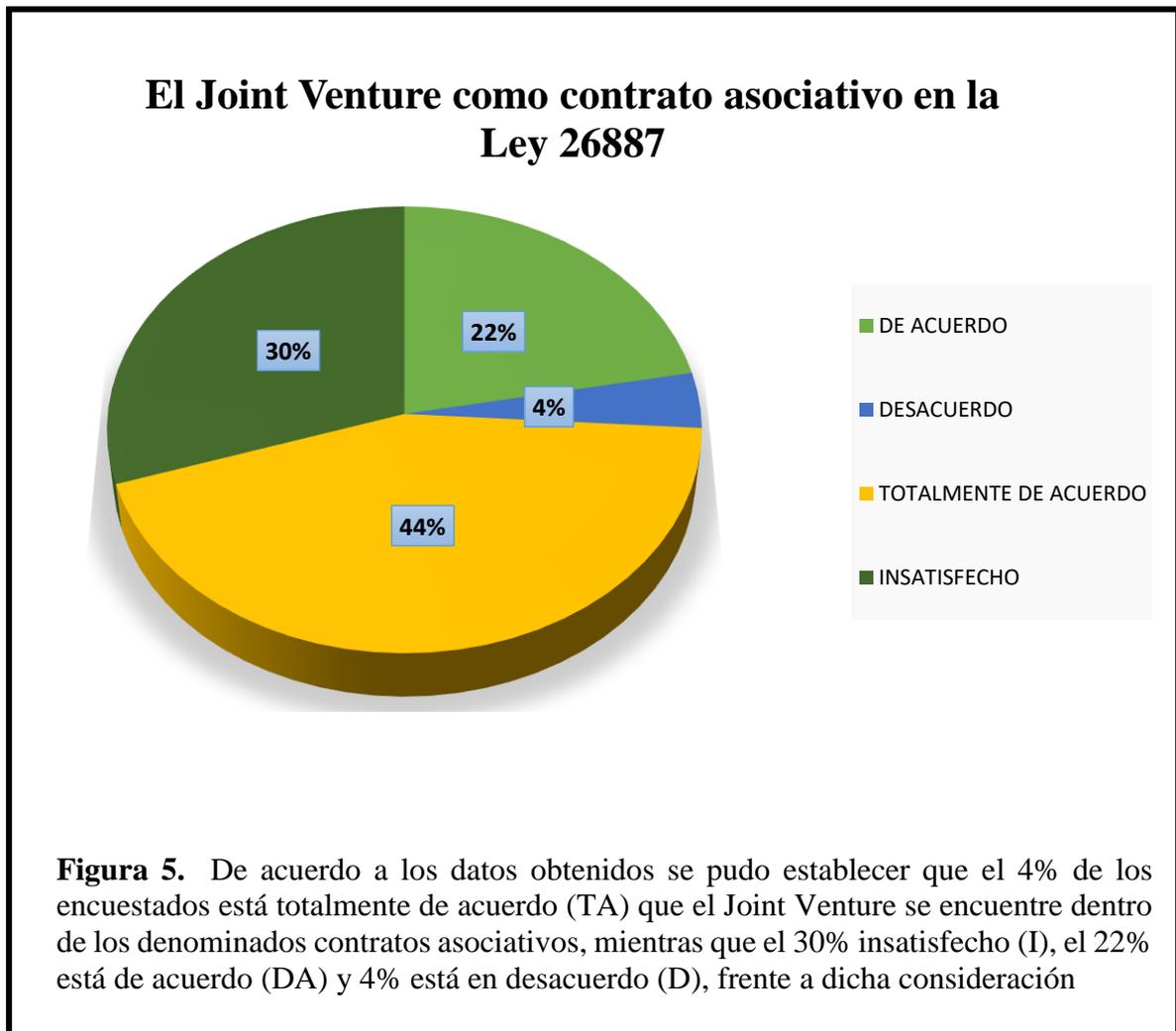
Fuente: Elaboración propia

Figura 4



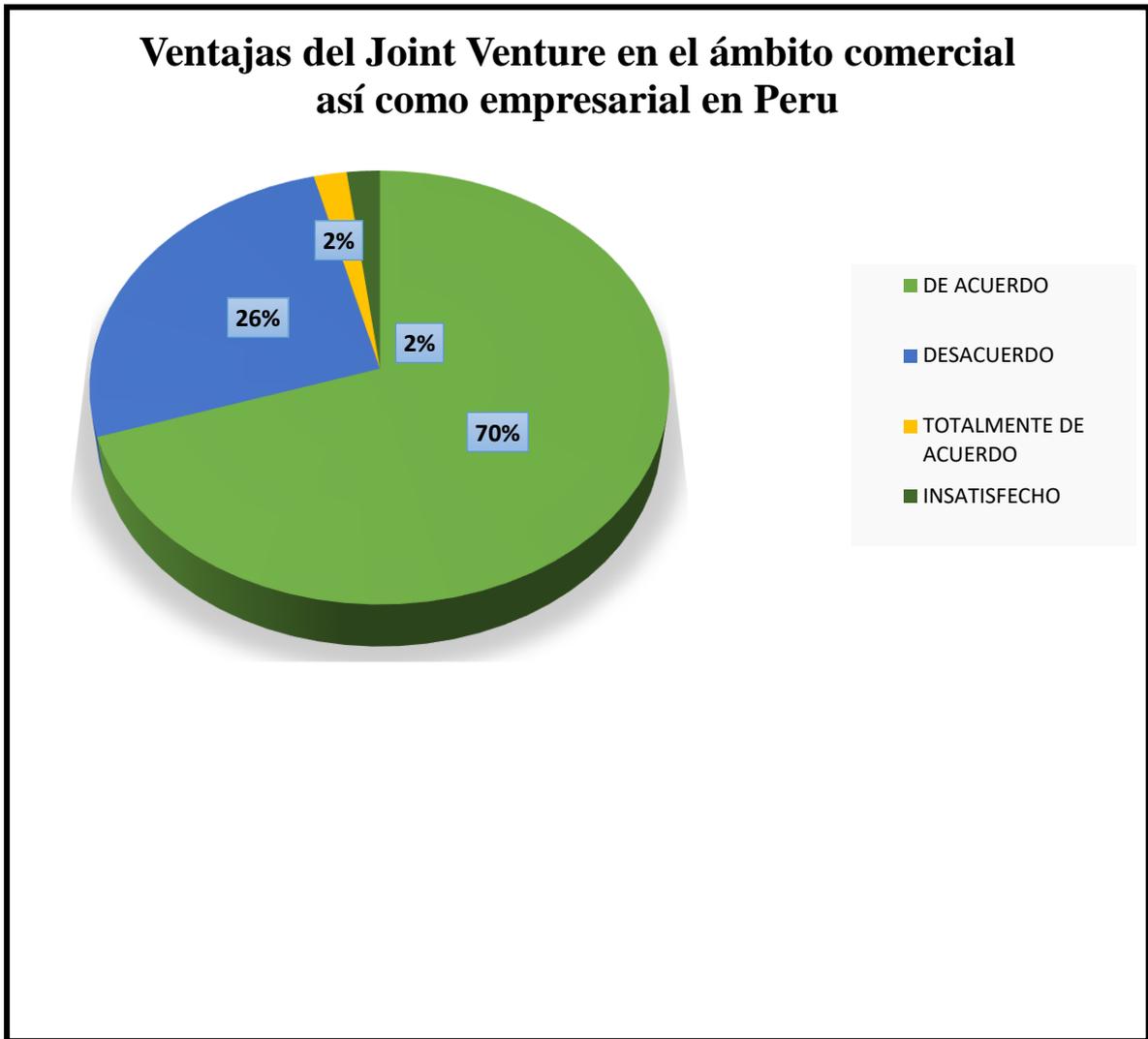
Fuente: Elaboración propia

Figura 5



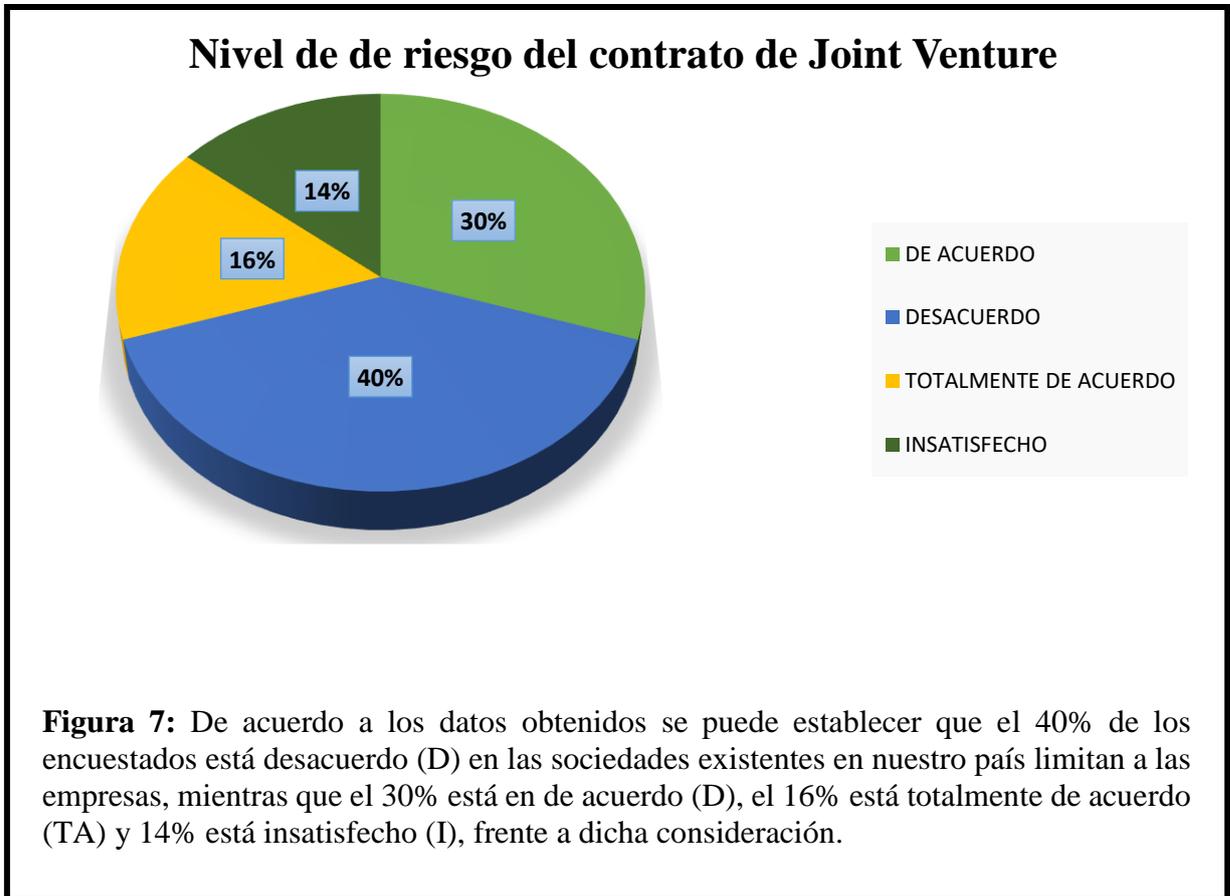
Fuente: Elaboración propia

Figura 6



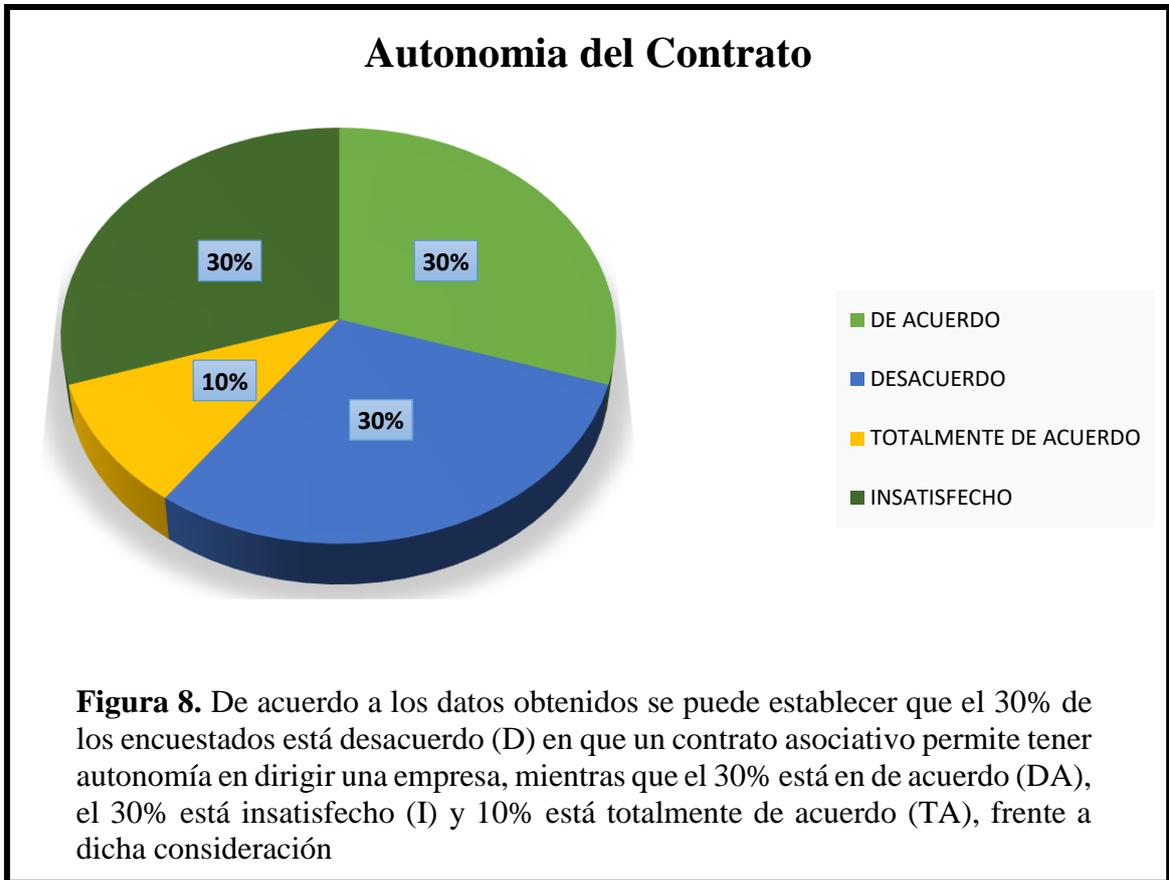
Fuente: Elaboración propia

Figura 7



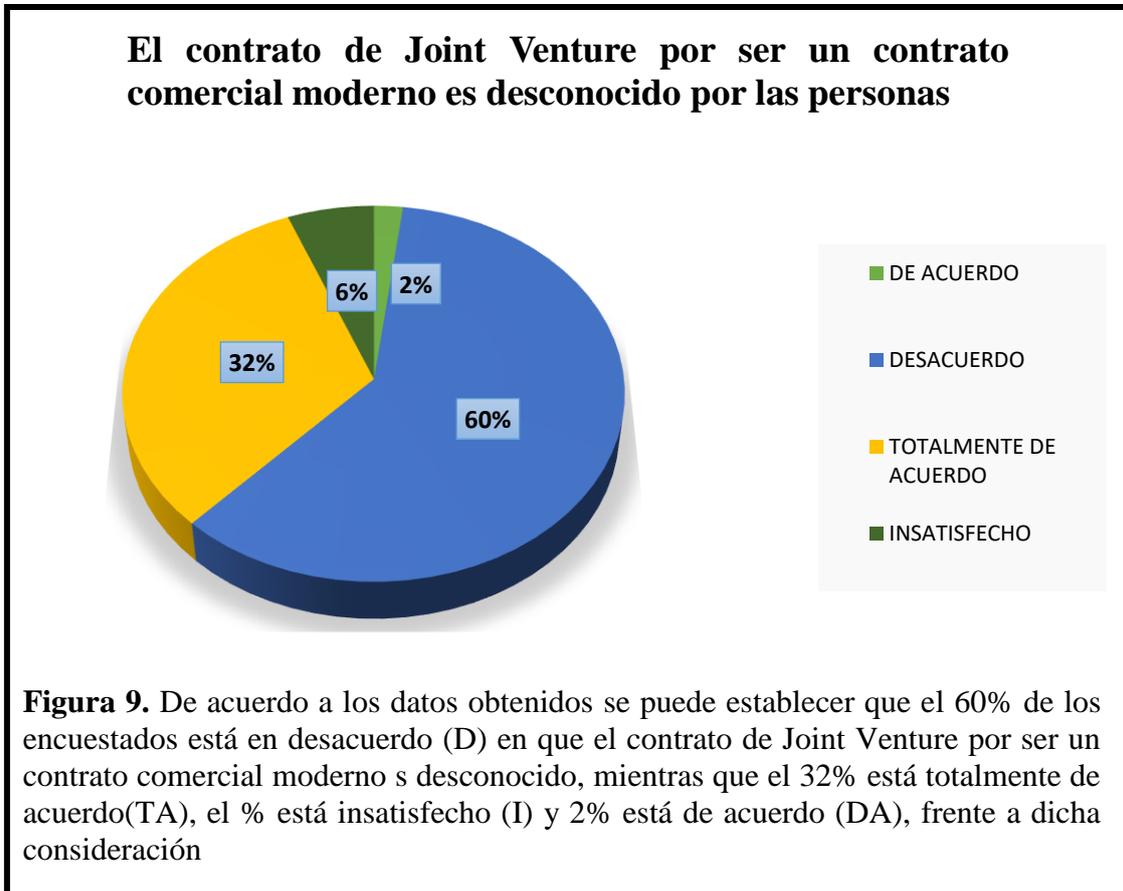
Fuente: Elaboración propia

Figura 8



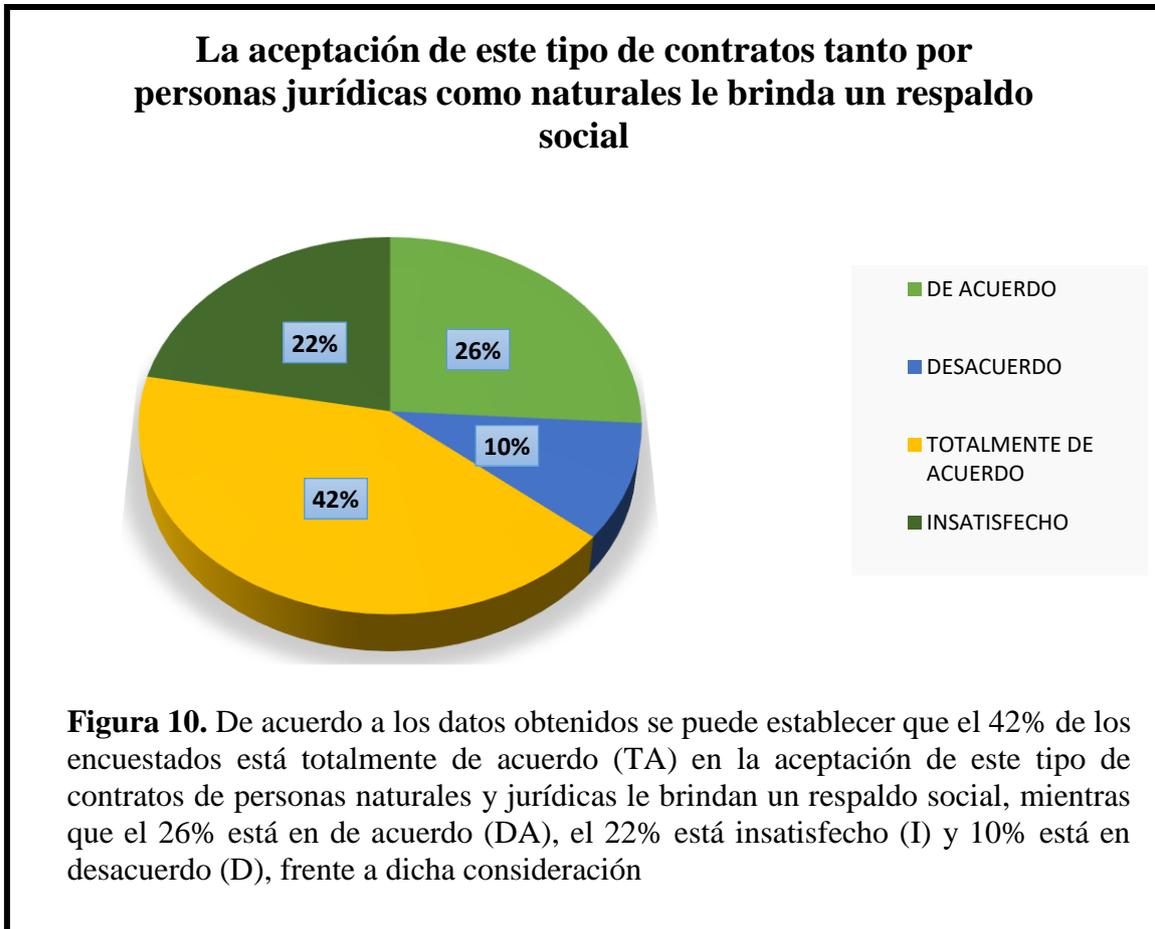
Fuente: Elaboración propia

Figura 9



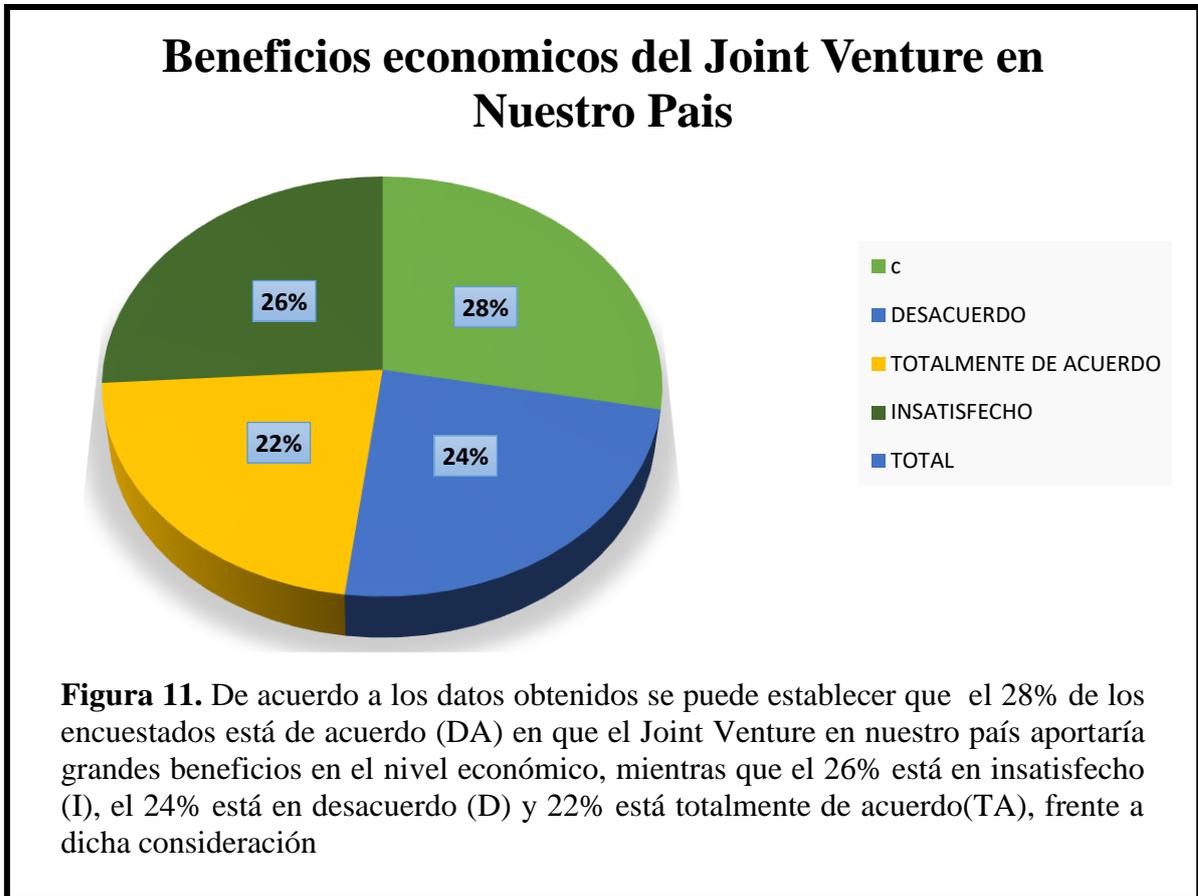
Fuente: Elaboración propia

Figura 10



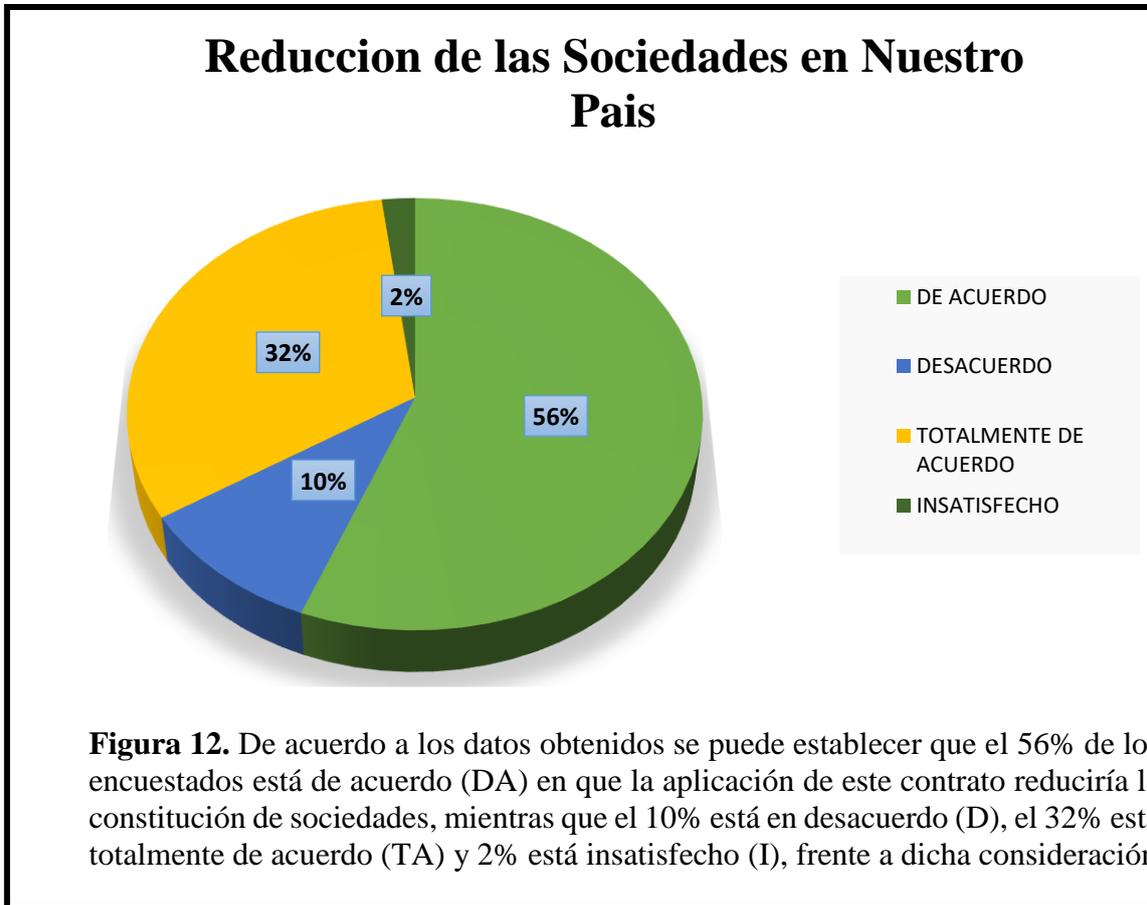
Fuente: Elaboración propia

Figura 11



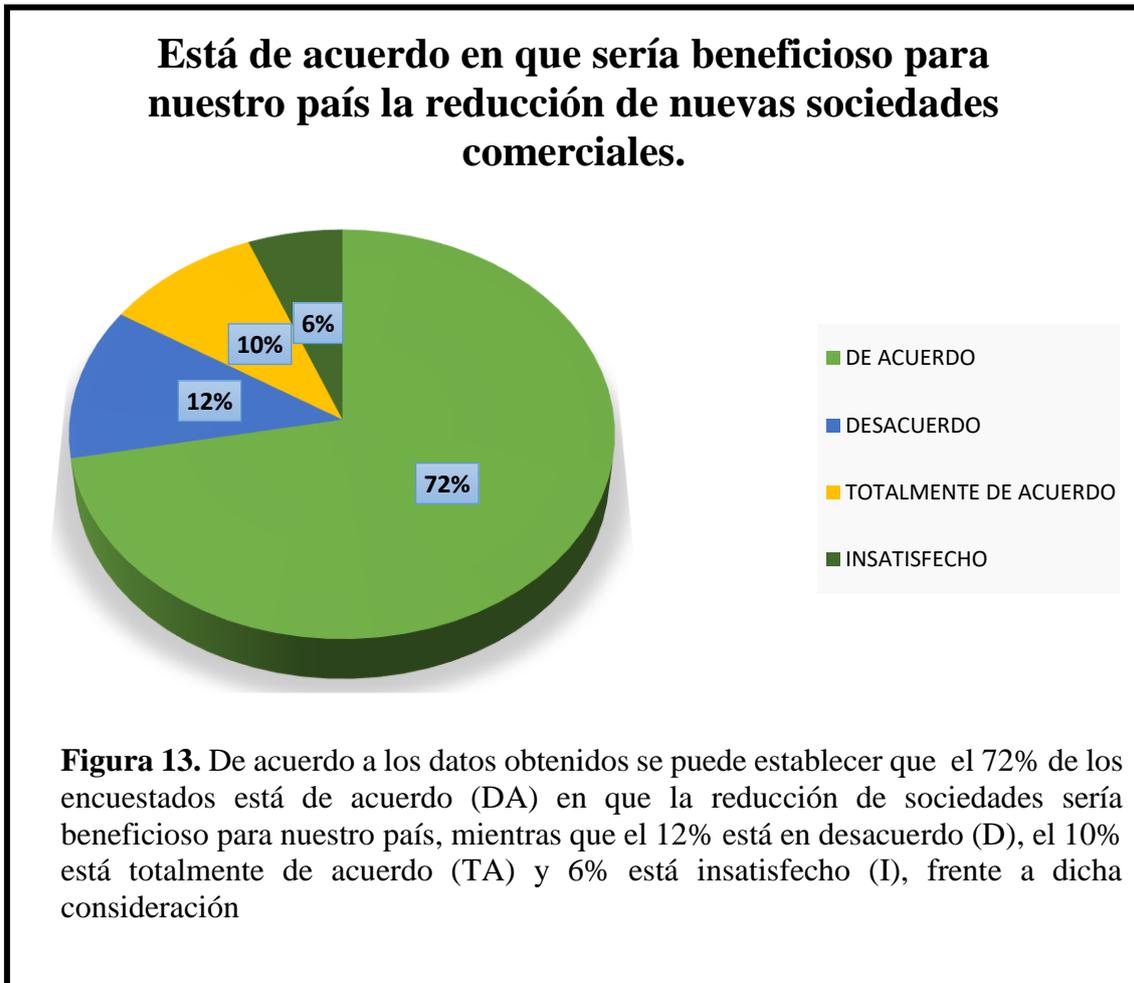
Fuente: Elaboración propia

Figura 12



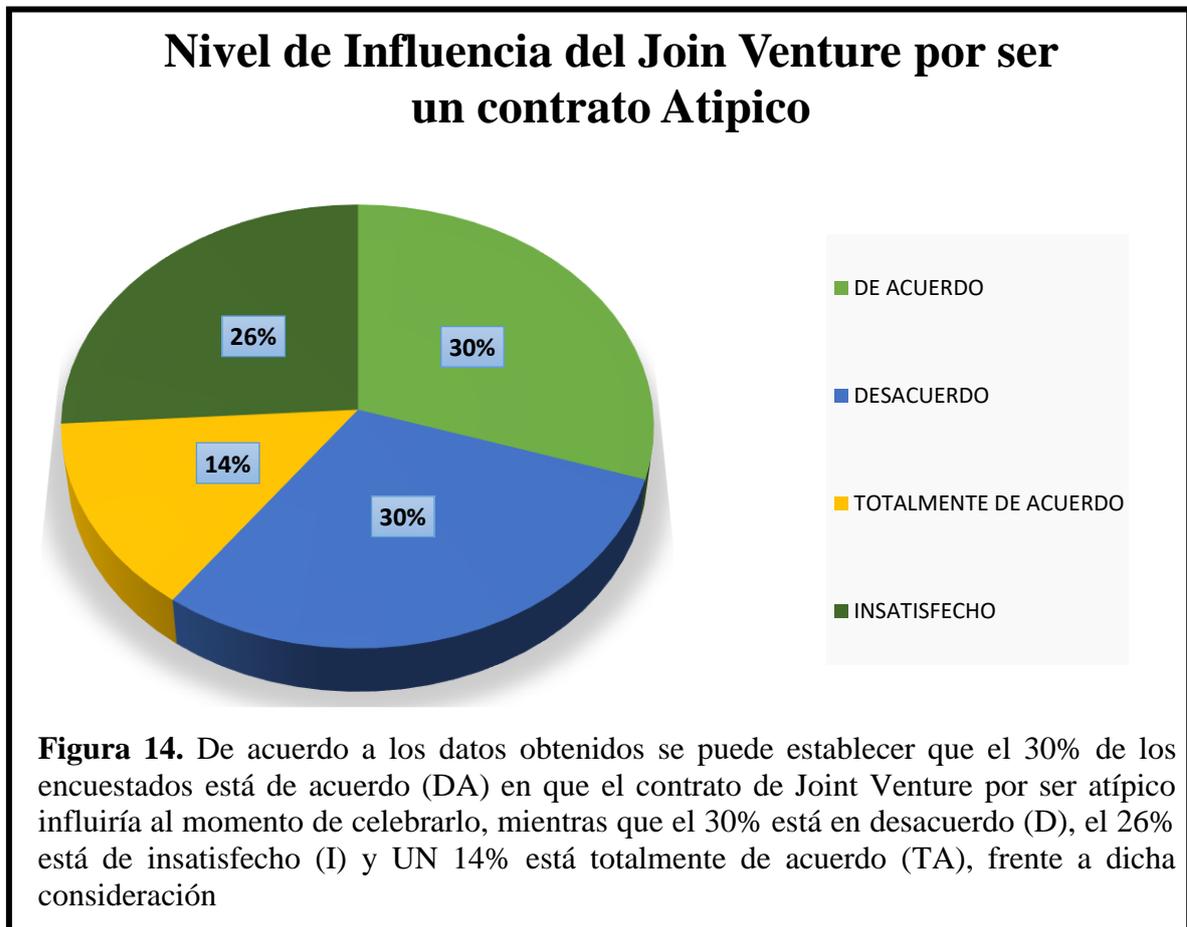
Fuente: Elaboración propia

Figura 13



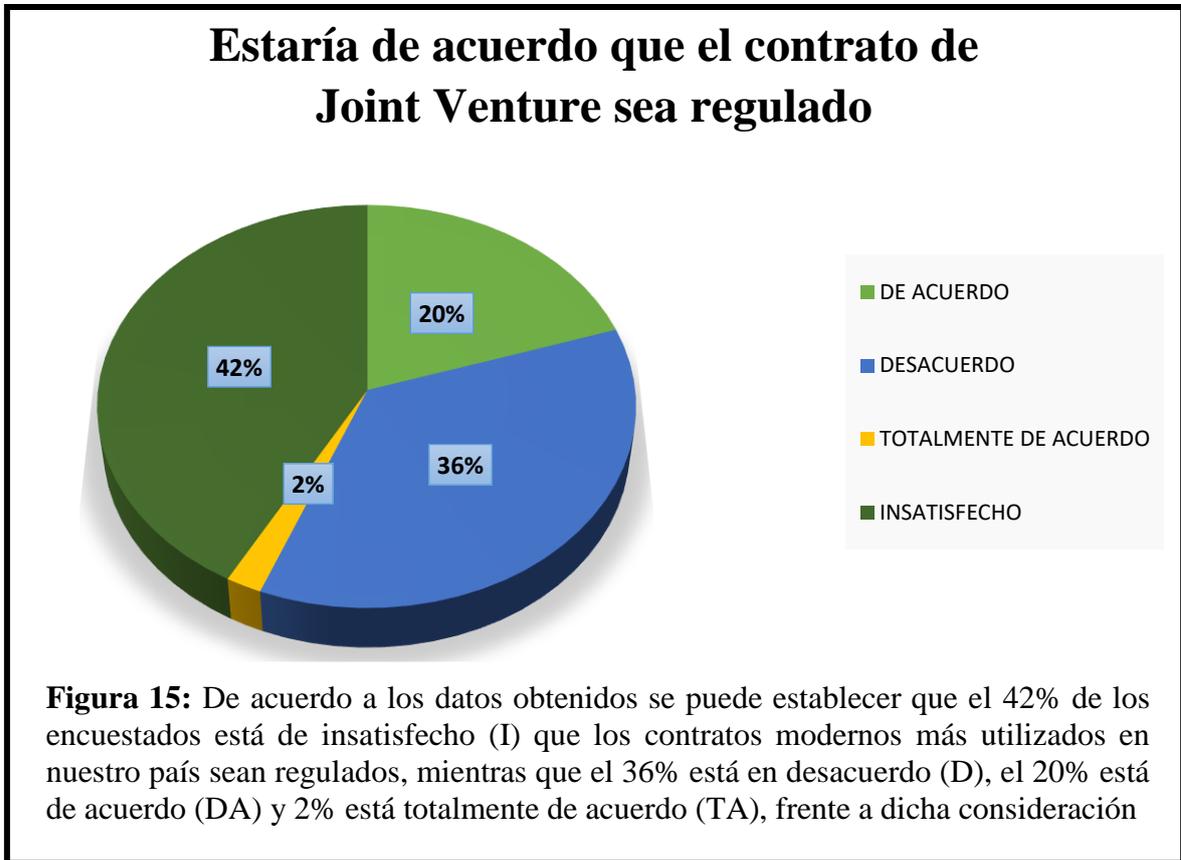
Fuente: Elaboración propia

Figura 14



Fuente: Elaboración propia

Figura 15



Fuente: Elaboración propia

IV. DISCUSION

5.1 Discusión de resultados

En la problemática sobre lograr la regulación del contrato de Joint Venture en nuestro sistema legal hemos logrado identificar mediante las técnicas e instrumentos de recolección de datos que una de las brechas existentes es la existencia de la falta de interés acerca de este tema de investigación. Una clara muestra es que el 42% no está de acuerdo con que este contrato sea regulado. Por otro lado Osterling, Aguilar & Letts (2014) refieren que los contratantes tienen la más absoluta libertad para pactar toda clase de vínculo entre ellos, con la únicas restricciones de respetar las normas imperativas, el orden público y las buenas costumbres.

En la presente investigación se pretendió determinar la necesidad de dar a conocer las ventajas de introducir a nuestro ordenamiento jurídico el contrato de Joint Venture tal y como se evidencia en la figura 2 en la que un 30% de los encuestados refieren que el contrato de Joint Venture debe ser tipificado Corredor (2014), & Romero (2014) en su tesis titulada El Contrato De Joint Venture En Colombia, Realidad Jurídica En El Sector Privado A Través De Casos Concretos concluyó en que los contratos “Joint Venture” en Colombia se ubican como una figura atípica al no tener una regulación específica, claro está, sin perjuicio que al momento de su estructuración se deba acudir a los lineamientos fundamentales que establece su legislación civil y comercial para tenerlos con fuerza coercitiva.

El contrato de Joint Venture en nuestra ciudad, y su necesidad de implementar una regulación que ampare este tipo de negociaciones resulta de gran impacto y aceptación pero a partir de carecer de una regulación existente por lo que como se logra evidenciar quede los encuestados respecto a la tipicidad de este contrato se obtuvo como resultado que 40% no está de acuerdo por desconocer de la existencia de este contrato.

Con la presencia de nuevos contratos modernos entre ellos el Joint Venture un 42% de la población no presenta un nivel de conformidad con la aparición de estos contratos, es por ello que lo que pretendemos en difundir el contrato de Joint Venture

por ser de gran importancia en la rama del derecho comercial y aumentar en un 100% en nivel de conocimiento de la población.

El nivel de respaldo social que se evidencio en figura 10 obtuvo un nivel de aceptación de un 42% tanto de personas jurídicas como naturales no obstante las brechas que limitan a un mayor acceso a estas contrataciones entre personas nos muestra las limitaciones que presenta nuestra legislación por lo que pretendemos es dar una correcta regulación del Joint Venture en nuestra legislación.

Para Campos (2008) en su tesis titulada Aplicación del Contrato de Joint Venture en Guatemala se concluyó que es necesario considerar al Joint Venture como un vehículo para acelerar el desarrollo en países como Guatemala, asimismo en el la tabla 12 un 32% se muestra totalmente de acuerdo que el Joint Venture en nuestro país sería beneficioso en cuanto a no constitución de sociedades.

V. CONCLUSIONES

- a) De acuerdo al objetivo general de concluir que el Joint Venture se encuentra en plena expansión y en proceso de maduración, lo cual, junto con la ausencia casi generalizada de una regulación nacional o convencional, explica la existencia de una cierta confusión en la doctrina jurídica en torno a ella.

- b) El análisis de las variedades jurídicas disponibles en diversos ordenamientos nacionales para la instrumentación de un Joint Venture contractual nos lleva a la conclusión de que, en la mayoría de los casos, estas figuras no van a satisfacer los intereses de los participantes, por lo que resultará más conveniente el establecimiento de un modelo propio a través de un contrato de base bien detallado.
 - c) El contrato de Joint Venture ha demostrado ser de gran importancia en el ámbito comercial por contar con gran aceptación de este sector no contando aun con una regulación que la ampare aun así el nivel de aceptación evidencia un gran porcentaje en nuestra localidad.

RECOMENDACIONES

- a) Las autoridades deben aplicar la propuesta planteada, que consiste en regular el Joint Venture en la sección quinta de la Ley General de Sociedades, con la finalidad de brindar la seguridad jurídica a las partes.

- b) El sector comercial debería demostrar mayor interés que este tipo contractual forme parte de los contratos asociativos ya regulados en nuestra legislación.

- c) Es necesario una mayor difusión por parte del estado de este tipo contractual en el sector empresarial tanto en las grandes, pequeñas y medianas empresas.

VI. REFERENCIAS

- Alfredo Soria Aguilar, F. O. (2014). *Contratos modernos: Elementos esenciales y reglas aplicables para acuerdos comerciales*. Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/338257/Contratos+Modernos++1er+cap.pdf;jsessionid=8613B073F16D4AAF4E7492395E762638?sequence=10>
- Almendariz, D. d. (Julio de 2014). *Contrato de compra venta de bienes y las consecuencias que genera su incumplimiento en la Legislación Mercantil Ecuatoriana*. Recuperado de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/3970/1/T-UCE-0013-Ab-241.pdf>
- Anaya, E. F. (2016). *Contratos Mercantiles, Contratos Modernos*. (1ra Edición). Lima: Grijley E.I.R.L.
- Centeno, M. U. (Julio de 2010). *Apuntes sobre los Contratos Tipicos o Innominados*. Recuperado de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/viewFile/8877/7710>
- Centeno, M. U. (Julio de 2010). *Revistas de Investigacion. Obtenido de Apuntes Sobre los Contratos Atipico o Innominados*. Recuperado de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/viewFile/8877/7710>
- Cruz, G. F. (2004). *Introduccion al estudio de la interpretacion en el código civil Peruano*. Lima: Seleccin y traduccion y notas de Leysser.
- Didyme-dome, M. J. (2012). *Contratos Mercantiles*.(1ra Edición). Bogota: Universidad de Ibagué.
- Editorial, U. d. (1998). *Nuevo Derecho Societario* . Lima: Universidad de Lima Fondo de Desarrollo Editorial.
- Exebio, O. H. (2012). *Manual de Derecho Societario*. Lima: El Buho E.I.R.L.
- Flores, R. M. (2009). *"Joint Venture" estrategia para lograr competitividad empresarial en el Perú*. Córdoba: El Cid.

- Hernández Vásquez, A. A., Deysi, D. S., & Quispe, B. (2014). *Acceso a Servicios de Salud Dental en Menores de doce años. Salud Colectiva*, 434.
- Huanca, L. J. (2013).
- Lavalle, M. d. (1993). *El Contrato en General*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Letts, A. F. (2014). *Contratos Modernos: Elementos Escenciales y Reglas Aplicables para Acuerdos Comerciales*. Lima: Editorial UPC.
- Lopez, O. M. (2001). *Lecciones de Derecho Comercial*. Lima: Fondo Editorial.
- Manfredi, U. M. (2004). *Derecho Comercial*. Lima: Editora Juridica Grijley E.I.R.L.
- Matarrita, F. C., Fonseca, R. B., & Torres, J. J. (2006) *Contratos Mercantiles Modernos*.
Obtenido de: <https://entornolegal-ucr.wikispaces.com/file/view/CONTRATOS+MERCANTILES+MODERNOS.TRABAJO+ESCRITO.+TESIS+III.pdf>
- Melgar, S. A. (2010). *Contratos Modernos*. Lima: EDILEGSA E.I.R.L.
- Melgar, S. A. (2013). *Contratos Modernos Empresariales*. Lima: San Marcos de Anibal Jesús Paredes Galván .
- Melgar, S. A. (2014). *Contratos Modernos Empresariales*. Lima: Ediciones Legales.
- Montero, A. J. (2013) *Contratos comerciales asociativos, Partnership y Joint Venture, ventajas y desventajas de su aplicación atípica en Costa Rica*. Obtenido de: <http://iiij.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/Contratos-comerciales-asociativos-Partnership-y-Joint-Venture-ventajas-y-desventajas-de-su-aplicaci%C3%B3n-at%C3%ADpica-en-Costa-Rica-Es-necesaria-una-legislaci%C3%B3n-espec%C3%ADfica-para-es>
- Mullet, R. G. (2010) *Análisis Sobre La Necesidad De Adoptar Una Regulación Especifica Para La Franquicia Comercial En Colombia..* Obtenido de: <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere10/tesis41.pdf>
- Olaya, J. E., Garzon, J. E., & Trujillo, D. J. (2014) *El Contrato De Joint Venture En Colombia, Realidad Jurídica En El Sector Privado A Través De Casos Concretos*. Obtenido de

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/14884/CorredorOlayaJoseEduardo2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Palomo, J. M. (octubre de 2009) *La Importancia De Una Recopilación De Los Nuevos Contratos Atípicos Mercantiles*. Obtenido de: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_8069.pdf

Parellada, C. (2006). *Contratos Atipicos*.

Puicón, R. T. (2015). *Derecho Corporativo Empresarial*. Mexico: Grupo Editorial Patria.

Puicon, R. T. (2016). *Drecho Mercantil*. Mexico: Grupo Edtorial Patria.

Sosa, C. L. (2011) *Los Contratos De Depósito, Cuenta Corriente Y Préstamo Mercantil O Mutuo*". Obtenido de: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesis/2011/07/01/Par-Celso.pdf>

Victor Malpartida Castillo, J. P. (2003). *Contratos de colaboracion empresarial*. (2da Edición). Lima: Editorial San Marcos.

Villafuerte, A. A. (2014) *El Contrato de Franquicia Comercial en la Legislación Ecuatoriana* Obtenido de: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/3991/1/T-UCE-0013-Ab-250.pdf>

ANEXOS

1	A utilizado usted el contrato de Joint Venture	DA	ED	TA	II
2	Considera que el contrato de Joint Venture debe ser típico en vez de atípico				
3	A influido que el contrato de Joint Venture sea atípico al momento de celebrarlo				
4	Está de acuerdo con que el contrato de Joint Venture sea regulado en el Libro V de la Ley General de Sociedades				
5	Considera que el contrato de Joint Venture se encuentre dentro de los denominados contratos asociativos				
6	Está de acuerdo con que el contrato de Joint Venture traería ventajas en el ámbito comercial así como empresarial				
7	Las sociedades existentes en nuestro país limitan a las empresas				
8	Un contrato asociativo permite tener autonomía en dirigir una empresa				
9	El contrato de Joint Venture por ser un contrato comercial modernos desconocido por las personas				
10	La aceptación de este tipo de contratos tanto por personas jurídicas como naturales le brinda un respaldo social				
11	El Joint Venture en nuestro país aportaría grandes beneficios en el nivel económico				
12	La aplicación de este contratos reduciría la constitución de sociedades				
13	Está de acuerdo en que sería beneficioso para nuestro país la reducción de nuevas sociedades comerciales				
14	El Joint Venture por ser un contrato atípico influiría en usted al momento de celebrarlo				
15	Estaría de acuerdo que el contrato de Joint Venture sea regulado				