

ANÁLISIS DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE Y SUS MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO

Jorge Luis Conde Granados
jorgelcondeg@hotmail.com
jconde@cempor.com

Abogado por la Universidad San Martín de Porres, Perú. Maestría Magna Cum Laude en Derecho Empresarial por la Universidad de Lima (Perú). Postgrado en Análisis Económico del Derecho por la Universidad de Buenos Aires (UBA) - Argentina, Postgrado en Negociación Comercial por la Escuela de Negocios y Postgrado de la Universidad Adolfo Ibáñez (UAI) - Chile y en International Arbitration and Environmental International Law por la Washington College of Law de la American University (WCL) - EEUU. Profesor de los cursos de Derecho Corporativo y Derecho Societario de la Facultad de Derecho de la USMP, miembro del Centro de Investigación de Derecho Corporativo (CEDEC). Apoderado Legal de la empresa Cementos Portland S.A. de la multinacional grupo VOTORANTIM (Brasil) Árbitro del Organismo Supervisor de la Contrataciones del Estado (OSCE).

Recibido: 10 de abril de 2014

Aceptado: 25 de abril de 2014

SUMARIO

Antecedentes

Etimología

Definición de joint venture

Naturaleza jurídica

Características del joint venture

Elementos

Ventajas y desventajas

¿De qué manera se financian los joint ventures?

Conclusiones

RESUMEN

Un análisis del contrato de Joint Venture y sus mecanismos de financiamiento, constituye aporte muy interesante ya que busca poner en conocimiento la estructura civil de dicho contrato y cuyo objetivo o fin es de índole empresarial. Ver cómo en la actualidad cada vez más los inversionistas extranjeros buscan la manera de ingresar a los mercados extranjeros de la manos de sus socios locales para determinados proyectos u operaciones, los cuales una vez concretada la negociación, la redacción del contrato de Joint Venture será fundamental para evitar cualquier cuestionamiento en el futuro, he ahí en donde radica lo vital de conocer la estructura civil y los elementos de dicho contrato y el cual se encuentra técnicamente desarrollado en el presente trabajo. Finalmente, el autor busca entender al financiamiento como elemento importante para operar dicho contrato, para lo cual nos muestra algunos de los mecanismos más utilizados al momento de entrar en vigencia dicho contrato.

PALABRAS CLAVE

Joint venture - Ventures - Contrato - Definición - Carácter - Duración, Responsabilidades - Ventajas - Desventajas - Elementos - Créditos - Derechos, Obligaciones - Características - Partnership.

ABSTRACT

The untitled Article Analysis of the Contract of Joint Venture and his Financing's Mechanisms, it is very interesting contribution since the civil structure of the contract attempts to lay eggs in knowledge and whose objective or end is of entrepreneurial nature. Seeing as of the present moment more and more the foreign investors look for the way to deposit of her his local associate's hands for determined projects to the foreign markets or I have operations, which once the negotiation was concretized, the wording of Joint Venture's contract will be fundamental to avoid any interrogation in the future, there where you establish what's vital to know the civil structure and the elements of the contract and which finds itself technically developed in the present Article. Finally, the author attempts to understand the financing like important element to operate the aforementioned contract, for which shows us I hire some of the more mechanisms utilized in a moment to go into validity of the contract.

KEYWORDS

Joint Venture - Ventures - Contract, Definition, Character, Duration - Responsibility - Advantages - Disadvantages - Elements - Credits - Rights - Obligations, Characteristics - Partnership.

ANTECEDENTES

Orígenes

Los Joint Ventures, se originaron a través de las empresas marítimas o comerciales con fines de intercambio. Efectivamente, son una de las maneras más antiguas de hacer negocios y ya recurrían a ellos los mercaderes del antiguo Egipto, Babilonia, Fenicia y Siria para realizar operaciones comerciales; a menudo en el extranjero.

Se afirma que los mercaderes de Gran Bretaña se manejaron con Joint Venture en los siglos XV y XVI. Asimismo, compañías de aventureros desocupados que fueron organizados a través de tales emprendimientos, para hacer negocios y explotar los recursos de distintos lugares del mundo tales como la India y América, por esto se señala que el Contrato Sui Generis de Joint Venture se origina en el Derecho Anglosajón y se ubica dentro de la categoría de los Contratos de Colaboración Empresarial, luego pasó al Derecho Francés con la denominación de "Coentreprises" y luego al derecho belga.

Pero su origen inmediato se remonta a las relaciones de derecho que surgieron de la Ley de Partnerships hacía fines del siglo XIX; lo cierto es que el gran salto y la utilización masiva de los Joint Ventures proviene de los Estados Unidos de América.

A principios del 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 ventures mayores de todas las épocas fue constituido para la distribución y el procesamiento de reservas de petróleo crudo del Medio Oriente a cuatro compañías petroleras de los Estados Unidos de ARAMCO.

Sin embargo, hay autores que señalan que desde el inicio comenzó una polémica sobre su naturaleza jurídica, debatiéndose si el Joint Venture era una entidad nueva o una partnership o al menos una forma de Partnerships. Este problema viene del derecho ingles que incorporó al Joint Venture sin distinguirlo de la partnership.

Un ejemplo acerca de éste problemática la constituye el caso “Edelba vs. Hooten” se afirmó que los “Joint Adventures” son de origen moderno, una creación de los tribunales americanos, no reconocidos en el “Common Law” sino como Partnerships, pero que en la actualidad conforman un ente creado que combinan sus propiedades o servicios en el manejo de una empresa, sin constituir una partnership formal. Por lo consiguiente, este caso no nos permite conocer el verdadero origen del Joint Venture en los EEUU.

Pero, la mayor parte de la casuística americana a comienzos del S. XX se ha afirmado que el Joint Venture depende de los términos del acuerdo, los actos de las partes, la naturaleza de la empresa y otras circunstancias. Señala Segal “que frecuentemente se la limita como una asociación de dos o más personas para llevar adelante una empresa individual con fines de lucro, a cuyo efecto combinan sus activos, dinero, efectos, habilidades y conocimiento” (Marzorati,1996:75). En este sentido, no cabe duda que el joint venture crea una comunidad de intereses como señala Le Pera.

El problema es por cual cuerpo de leyes se regula el joint venture cuando las partes no lo han previsto. La respuesta inicial de la doctrina y de la jurisprudencia fue que es aplicable la regulación de la partnership, ya que la naturaleza de la asociación es muy similar, aunque al joint venture se lo utiliza para un solo emprendimiento, aunque este puede durar muchos años, mientras que la partnerships se la utiliza para un negocio en general y continuo de cierta clase; aunque, con posterioridad, se admitió que pueden existir Partnerships para una única transacción.

En conclusión, una vez analizado los orígenes del joint venture así como el problema de dichos orígenes, se determina que el joint venture solo se le reconoció y definió como tipo legal en “Common Law” Norteamericano, y por ende se afirma que dicha figura parece ser una creación de las Cortes de los EEUU como lo hemos mencionado anteriormente.

Joint venture y partnerships

En el derecho inglés y norteamericano se considera al Joint Venture como una variante de la Partnerships; otros autores señalan que en base a las decisiones judiciales no es posible establecer las reglas que diferencian al Joint Venture de la Partnerships, también se establece que el Joint Venture es un concepto en evolución y que le son aplicables las reglas del Partnerships.

El derecho norteamericano, tiene sólo dos categorías societarias: las “Corporations”, o sociedades por acciones, y las “partnership”. Esta última a diferencia de la Corporation es de creación judicial, “encontrando su fuente en el Common Law, en el derecho continental y en la ley comercial”(Fargosi, 1978: 710)

Pero, ¿Cómo podemos definir la partnership?; En los Estados Unidos, a través de la “Uniform Partnership Act” de 1997, que es un cuerpo normativo elaborado mediante la codificación de los antecedentes jurisprudenciales, la caracteriza como: “La asociación de dos o más personas para la realización en común de actividades económicas con el fin de obtener ganancias”. Sin embargo, éste cuerpo de leyes sigue el enfoque dado por el Common Law, en el sentido de que “no menciona el caso de las partnership para un proyecto específico, pero por lo común se acepta que, en principio, son aplicables a éstos las normas que rigen a las partnership, y los tribunales no han considerado necesario apartarse de dichas reglas para dar solución adecuada a las controversias sometidas a su decisión”(Le Pera, 1998:217). En conclusión, se aplica lo estipulado en la “Uniform Partnership Act” y supletoriamente de ser el caso lo establecido sobre dicha materia en el Common Law.

Le Pera dice que cuando los tribunales se encontraron con Corporations que habían entrado en una relación que debía calificarse de partnership recurrieron, para evitar la aplicación que prohibía tal participación, a una distinción. Para ello utilizaron la expresión Joint Venture, la relación que resulta de la co-participación en un proyecto específico, a la que se le aplican las reglas de la partnership pero respecto de la cual al no llamarse “partnership” sino de otro modo, por tanto la norma prohibitiva no es aplicable. De este modo la incompatibilidad entre partnership y corporation quedaba derogada cuando la partnership era limitada en su propósito, es decir, cuando

se trataba de una “partnership para un único proyecto”, la participación en una común específica aventura (Ramos:2002).

Pero, que es lo que dice Guillermo Cabanellas y Eleanor C. Hoague en su LAW DICTIONARY:

JOINT VENTURE: Concepto complejo que puede traducirse, con fines de brevedad, como empresa conjunta. Comprende las operaciones, de muy distintos tipos, mediante las cuales una pluralidad de empresas cooperan entre sí con un propósito determinado, conjunto y limitado, destinado a tal efecto una parte relativamente restringida de sus activos. Dentro de tal figura queda comprendida la Joint Venture en sentido estricto, que es similar a un PARTNERSHIP (v.) pero que se caracteriza porque su objeto está restringido a operaciones concretas y limitadas; la Joint Venture contractual, que comprende operaciones contractuales no societarias mediante las que se instrumenta la cooperación ínterempresarial propia de las Joint Ventures en general; la Joint Venture Internacional, caracterizada por estar formada por empresas de distintos países; y la Joint Venture Corporation (v.) que se utiliza para instrumentar una Joint Venture (v.).

PARTNERSHIP: Sociedad de Personas. Sociedad colectiva. Tipo societario “intuitu personae”, con responsabilidad ilimitada de los socios, generalmente sin personalidad jurídica y administrada y representada por sus socios, y sujeta a escasos requisitos formales. Dado que los tipos societarios bajo el sistema jurídico angloamericano difieren de los propios del CIVIL LAW (v.), el concepto de partnership no puede identificarse ni al de sociedad de personas ni al de la sociedad colectiva; es más amplio que éste y más estrecho que aquél.

CORPORATION: Persona Jurídica. Incluye ente con fines de lucro (for profit Corporations), sin fines de lucro (not for profit corporations) y entes estatales (government owned). En un sentido más estrecho, sociedad por acciones, cuya organización y estructura se asemejan a las de las sociedades anónimas de otros sistemas jurídicos. Conjuntamente con las sociedades de personas (Partnerships), y las empresas conjuntas (Joint Ventures) y las empresas unipersonales, constituye una de las posibles formas jurídicas de organización de la empresa (Cabanellas de las Cuevas, 2001:420 y 560).

Pero, antes de continuar con algunas de las diferencias que la doctrina plantea y las cuales son muy remotas; es necesario hacer una distinción en cuanto a la magnitud de las expresiones, esto es que la expresión “partes interesadas” (stakeholders) puede sonar muy bien, y la palabra “asociaciones” (Partnerships) mejor aún.

Sin embargo, en boca de las empresas, esas palabras pueden ser extremadamente peligrosas.

- a.- En una Joint Venture, tiene un objeto singular, en donde su duración será siempre limitada en el tiempo. En cambio en una Partnership, su objeto tiende a ser por lo general ilimitado, aunque en ciertas ocasiones se pueden dar en forma limitada, depende de la sociedad colectiva.
- b.- En una Partnership, existe mutua representación, por lo común esto no es muy aplicable en el Joint Venture.
- c.- Mientras una Joint Venture puede estar integrado por dos o más corporations, éstas últimas nunca podrán ser socias de una partnership (ya que esta es una sociedad de personas-sociedad colectiva).
- d.- En algunos casos una partnership puede ser disuelta por voluntad de cualquier socio (dissolution at Hill), lo que no es posible en los Joint Ventures, en ésta figura solo cabe por mutuo disenso, ya que tiene un carácter de naturaleza fiduciario.

En conclusión, no podemos encontrar diferencias y similitudes entre estas dos figuras Joint Venture y Partnerships, ya que ambas cuentan con casi los mismos elementos tanto estructurales como funcionales (es decir que podemos hablar como un tipo de sinónimos). Pero, lo que sí es común en nuestra vida jurídica, es la modalidad contractual que se viene desarrollando en la actualidad que es el Joint Venture.

ETIMOLOGÍA

El origen etimológico del Joint Venture proviene de las expresiones inglesas Joint (juntura, unión, conjunto) y Venture (riesgo, aventurarse); por ende de la unión de las dos expresiones proviene el término Joint Venture, que en español se traduce como “aventura o riesgo conjunto o riesgo compartido”. Para Max Arias Schreiber Pezet, “es en la Jurisprudencia Norteamericana⁶ con raíces inglesas, donde surge la expresión “Joint Adventure”, a principios del S. XX, además señala que la práctica abrevió la frase por “Joint Venture” (Bravo, 1997:55).

En conclusión, el Joint Venture no tiene una definición semántica única y uniforme, la definición más aproximada consideramos que es la tendiente a señalar que el Joint Venture es un contrato de aventura conjunta con riesgo compartido.

DEFINICIÓN DE JOINT VENTURE

Algunos autores definen al contrato de Joint Venture, como “un contrato asociativo, mediante el cual dos o más partes, personas naturales o jurídicas, convienen en realizar un negocio en común por un tiempo determinado, a fin de obtener una utilidad común, sin crearse una persona jurídica distinta a las partes intervinientes en el contrato”.

Para otros autores, 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”.

La Comisión de la Comunidad Europea define al Joint Venture, como “una empresa, entendida como un conjunto organizado de recursos materiales y humanos orientados a lograr un propósito económico definido en el largo plazo.”

Para el tratadista Rowley, el Joint Venture es “una asociación de dos o más personas para realizar una única empresa comercial, con el fin de obtener una utilidad”.

Pastor Argumedo dice que el Joint Venture es un “contrato de carácter asociativo, mediante el cual dos o más personas ya sean naturales o jurídicas convienen en explotar un negocio en común por un tiempo determinado, acordando participar en las utilidades resultantes del mismo, así como responder por las pérdidas en forma solidaria e ilimitada”(Pastor, 1985:313).

FARINA, entiende al Joint Venture como “un acuerdo que se celebra entre dos o más empresas que mantienen sus respectivas autonomías jurídicas con el fin de realizar un objetivo común mediante la aportación de recursos y la administración compartida de ellos”(Farina, 1994:187-188).

En Chile, FUEYO LANERI lo conceptualiza como “una asociación de dos o más personas que se unen para llevar a cabo operaciones comerciales, y aún civiles, de gran envergadura económico-financiera, con objetivo limitado, dividiéndose la labor según aptitudes y posibilidades, y soportándose los riesgos correspondientes según convenios que se establecen entre ellos y que, por consiguiente, pueden ser de contenido variable”(Fueyo, 1991:25).

MUGUILLO, considera al Joint Venture como:

Una asociación de dos o más personas en forma similar a la de una sociedad (partnership) para llevar adelante una empresa común, por un determinado beneficio, para cuyo propósito los miembros aportan su dinero, afectos o conocimientos, acordando existir una comunidad de intereses entre sí y para el propósito del negocio en sí mismo; y resolviendo que cada miembro (co-adventurer) va a actuar como principal en el negocio, así también como agente de los demás, conservando todos, iguales derechos de control sobre todos los medios empleados para llevar a cabo el negocio (Muguillo,1980:107).

Asimismo, las define Barto Roig Amant, aunque cabe también la del profesor Bradley escribiendo en la Harvard Law Review en 1982 da la definición siguiente:

Una integración de operaciones entre dos o más empresas independientes donde se encuentra las condiciones siguientes: el Joint Venture está sujeto al control común de las sociedades matrices, que no se hallan sujetas a un control relacionado; cada empresa matriz hace una contribución importante al Joint Venture; el Joint Venture existe como una empresa comercial independiente de sus sociedades matrices y finalmente el Joint Venture crea una capacidad de empresa importante y nueva, por lo que se trata de nueva capacidad de producción, nueva tecnología y nuevo producto, o una nueva entrada en un mercado nuevo (Chulia,1996:74).

Nuestra definición

En merced a las diversas definiciones doctrinarias encontradas durante la etapa de investigación sobre el Joint Venture, es que nos permitimos dar una definición personal sobre dicha figura. Por ello:

El contrato de Joint Venture, dejó de ser un contrato moderno, en virtud que en España se viene utilizando desde hace 45 años y lo mismo pasa en los EEUU hace 60 años. Es un contrato del tipo de Colaboración Empresarial, que consiste en la participación o concurrencia de dos o más personas naturales y/o jurídicas sean estas extranjeras y/o nacionales con actividad empresarial, mediante el cual acuerdan combinar conjuntamente sus recursos o actividades para la ejecución y concreción de una tarea (actividad económica determinada) o negocio específico durante un tiempo determinado, compartiendo para ello riesgos y responsabilidades; así como la administración compartida, y dejando en la legislación de cada país la opción de adquirir personería jurídica.

La creación del valor a través de joint venture

Desde el punto de vista económico - financiero, el Joint Venture o como lo denominan otros autores como sociedades mixtas, sirve como mecanismo para canalizar la inversión extranjera. Los Joint Ventures no sólo significan aporte de flujos de capitales, sino también acceso a la tecnología moderna y desarrollo de capacidad de gestión empresarial.

Generalmente un Joint Venture para su formación, requiere de la existencia de una alta competitividad, es decir debe existir una filosofía de calidad total, planeamiento estratégico, etc.; y en donde las empresas que consideren estos elementos, tendrán mejores condiciones en el futuro para formar tales Joint Ventures.

Países como Argentina y Brasil, han podido captar capitales extranjeros a través de los Joint Ventures, en donde los empresarios de ambos países han tenido que cumplir tres fases para el buen funcionamiento y desarrollo de dicha figura.

La primera fase consistió en la búsqueda e identificación de socios con los cuales se trataron los puntos a negociar una vez conocido el proyecto. La segunda fase consistió en la elaboración de un estudio de factibilidad en el cual se mencionan aspectos como el mercado, la tecnología, la legislación laboral, la estructura económica-financiera, la capacitación del personal, la seguridad, los riesgos y rentabilidad. La tercera fase implicó la obtención de financiamiento directo a través de fuentes financieras bancarias (Cáceres, 1998:50).

La fase más interesante de todas éstas, es la tercera ya que es el momento en donde se requiere el financiamiento respectivo para la consecución del objeto del Joint Venture. Al respecto, hay una serie de organizaciones internacionales de cooperación financiera y tecnológica que permiten acceder a financiamiento de tasas de interés internacionales, y en algunos casos incluso cubren el costo de la elaboración de los estudios de factibilidad de los proyectos. Sin embargo, y a pesar de que el Perú es miembro y/o socio de varios organismos internacionales, no recibe ayuda de éstos, por la falta de difusión a tiempo de las oportunidades de inversión existentes en el país.

Otro aspecto interesante es también la estructura de los contratos de Joint Venture. Es claro que existen legislaciones que no regulan específicamente al contrato de Joint Venture, por lo que hace que dichas empresas fijen en los contratos los derechos y obligaciones que tendrán ambas partes, siendo importante que éstos estén bien definidos.

NATURALEZA JURÍDICA

Posición doctrinaria del contrato **atípico e innominado**

Para José León Barandiarán Hart (León,1988:30), el Joint Venture para nuestro ordenamiento legal, es un contrato atípico en el cual las relaciones ahí contenidas deben ser reguladas internacionalmente por la ley del contrato.

Tratándose de personas de derecho público, se tendrá que aplicar lo estipulado en el segundo párrafo del artículo 63° de la Constitución Política de 1993, señala que todo contrato que celebra el Estado, (personas de derecho público) con extranjeros domiciliados en nuestro país, consta el sometimiento de éstos a

las leyes y órganos jurisdiccionales de la República y se renuncia a toda reclamación diplomática.

Tratándose de personas de derecho privado que concertan el contrato de Joint Venture bien sean nacionales y/o extranjeros las normas a aplicar son las estipuladas en el Libro X del Código Civil vigente (Derecho Internacional Privado), así como las cláusulas generales de contratación.

Para Max Arias Schreiber, el Joint Venture es un contrato atípico, puesto que la ley no prevé formalidad alguna.

En conclusión, el Joint Venture es un contrato atípico por carecer de normatividad que la estipule, y es innominado porque tienen diferentes prestaciones, y no una única prestación.

Posición doctrinaria del contrato **atípico sui generis**

Algunos tratadistas, señalan que la noción de Joint Venture es no solo Sui Generis sino incluso “Sui Iuris, con lo que se quiere indicar que está sujeta a un régimen legal propio” (Bravo,1997:70).

Asimismo, el análisis de la naturaleza jurídica de esta figura debe centrarse, también en dos alternativas: considerar al Joint Venture como una figura societaria o considerarla como una mera figura contractual, pero en la mayoría de los casos podemos afirmar que el Joint Venture tiene una naturaleza jurídica contractual cuyas relaciones jurídicas son complejas y sui generis, por esta razón es que a continuación detallamos los puntos de porque aceptamos al igual que la doctrina al Joint Venture como contrato:

- a.- El origen jurisprudencial del Joint Venture como relación contractual entre las partes, en las resoluciones de los Tribunales de los EEUU e Inglaterra se atiende a los derechos y obligaciones que las partes habían pactado entre sí.
- b.- La voluntad de las partes está alejada, y en no pocos casos inequívocamente dirigida, a evitar una relación societaria, porque la complejidad, particularidad y eventualmente la temporalidad del proyecto exigen una relación, “un acuerdo mucho más flexible” que se adapte a los requerimientos de las partes y de la inversión.
- c.- Por la relación de colaboración, así como por la inversión a realizarse, la tecnología y el Know How que las partes van a compartir, debe existir una relación personal y fiduciaria, de confianza, toda vez que van a compartir el riesgo que implica la ejecución del proyecto.
- d.- El Joint Venture es un vehículo eficaz para captar inversiones externas o para participar en ellas en un tercer país” (Mansilla,1990:41).

CARACTERÍSTICAS DEL JOINT VENTURE

Características estructurales

Contrato con prestaciones plurilaterales autónomas

Esta característica tiene que ver mucho con un tema que no admite ningún tipo de discusión, y que es “la calidad de las prestaciones de las partes en un Contrato de Joint Venture”, esto es considerarlas como autónomas y no recíprocas (Arias - Schreiber:155).

MANUEL DE LA PUENTE Y LAVALLE, con respecto a ésta característica dice: “(...) lo peculiar del contrato es que el vínculo jurídico obligacional que surge en virtud de dicho consentimiento contiene prestaciones que no son recíprocas entre las partes, sino que van dirigidas a un fin común corriendo suertes autónomas unas de otras, de tal manera que la ejecución de una prestación no está sujeta a la ejecución de las demás. Falta ese paralelismo o simetría entre las prestaciones que caracteriza al moderno contrato con prestaciones recíprocas” (De la Puente y Lavalle, :465).

En conclusión, existe una pluralidad de prestaciones autónomas que están a cargo de dos o más partes denominadas Ventures, compuestos por personas naturales y/o empresas nacionales o extranjeras y cuyas obligaciones sólo están encaminadas a la ejecución de aquel fin común, corren por tanto suertes distintas. Por esto, dicha pluralidad se manifiesta con la existencia de varias declaraciones de voluntad (como dicen varios autores se forman Contratos Satélites)¹, vale decir se constituyen varias manifestaciones de voluntad dirigidas hacia un solo objetivo, el cual es explotar un objeto común.

Ejecución continuada y periódica (tracto *sucesivo*) o de *temporalidad*

Las obligaciones que están a cargo de los Ventures (los mismos que se encuentran pactadas en el contrato), se concretizan a través de una ejecución continuada y periódica por el tiempo que dure el negocio específico concordado, el mismo que debe de estar estipulado en su respectiva cláusula. No obstante, este tipo de contrato también es denominado como temporal ya que su duración es flexible; “puede depender de cuanto dure el proyecto u obra” (Benavides,1996:35), es decir, es un contrato con tendencia a ser versátil, y en donde las partes decidirán por la continuidad o no de dicho contrato, siempre y

¹ Como señala MARZORATI: “Los contratos satélites que en la práctica son anexos del contrato de Joint Venture son, en realidad, acuerdos que integran el contrato de Joint Venture y que son escindibles de éste, por ejemplo, un contrato de tecnología, un contrato de operación, un contrato de venta, el estatuto (si hubiera una sociedad ejecutora del proyecto). Estos documentos normalmente se celebran de manera simultánea, o al menos se inician para ser firmados en un momento posterior, si las circunstancias así lo aconsejan”. Ver en MARZORATI, Oswaldo “Alianzas Estratégicas y Joint Ventures”. Editorial ASTREA. Buenos Aires, Argentina. 1996. Pág. 112.

cuando el proyecto a realizarse sea de gran dimensión y requiera de la modificación del plazo de duración del contrato de Joint Venture.

Contribuciones y comunidad de intereses (community of interest)

Existe una contribución común tanto en bienes, derechos sobre patentes y marcas, conocimiento de mercado, dinero, tecnología, industrias, recursos humanos, etc., y en “fin cualquier otra obligación de dar o hacer con el fin de lograr el objetivo común” (Torres Vasquez, 1991-1992:256). Por tanto, son contribuciones destinadas a crear una comunidad de intereses.

Los aportes efectuados a un Joint Venture no crean un “patrimonio” autónomo; ya que cada parte o coventure mantiene la propiedad de lo que contribuye, de ahí es que no podemos hablar de una “comunidad de bienes”. Es por ello, que la consecuencia de tales aportes radica en crear más bien una “comunidad de Intereses”, y se debe entender de esta forma en el sentido de que un Joint Venture no tiene personería jurídica con respecto de las personas que la conforman.

Adicionalmente, MARZORATI señala que “cuando el Joint Venture se instrumenta en función de la tipología societaria, el capital accionario se denomina “Equity” pero, debemos tener presente que, en la técnica anglosajona el término de “capital” no necesariamente significa capital accionario, sino, los recursos que cada coventurer habrá de allegar al proyecto, y que son contratados por la sociedad que se forma a ese efecto” (Marzorati, 1996:117).

Asimismo, la “Comunidad de Intereses” o como señala otra parte de la doctrina “Comunidad de Derechos”, tiene diversas regulaciones específicas; como señala le Pera que la “única regulación genérica de la “comunidad de derechos”, es la de la sociedad” (Le Pera, 1998:165-166). Por esto, en caso de existir vacío al interior del contrato, los conventures podrán utilizar supletoriamente las normas que regulan a las sociedades, es decir la aplicación del Derecho de Societario.

Recíproca facultad para representar y obligar al otro (mutual agency)

¿Qué es Mutual Agency?, según la Law Dictionary “es una representación voluntaria mutua o recíproca, que incluye al mandato, así como otras figuras de las que resulta una representación consensual” (Cabanellas de las Cuevas, 2001:47 y 511). Al igual que en las Partnerships, cada uno de los Ventures 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 Ventures, dicha obligación se realiza para concretizar el contrato concertado.

Onerosidad de la prestación

El Joint Venture es un contrato oneroso por cuanto cada una de las partes ejecutan prestaciones (es decir aportan algo que se asigne valor económico) a su cargo valoradas en dinero, en tal sentido participan en los beneficios que se obtienen, así como en las pérdidas. Es oneroso también por el Due Diligence (Diligencia Debida) que se realiza y que implica además un costo para cada una de las empresas que negocian y que participaran en la conformación del Joint Venture.

Control conjunto de la empresa

El establecimiento de un mecanismo en el manejo de la tarea del Joint Venture, radica fundamentalmente en el establecimiento de un control conjunto.

Por lo visto en las definiciones anteriores con relación al concepto de Joint Venture, podemos ver como dice Vicent Chulia “que la idea general es la de una empresa o proyecto con participación de dos o más personas, cuya gestión está bajo el control o poder común y, usualmente regida por un contrato entre accionistas (Joint Venture) que establece los derechos de las partes” (Chulia, 1996:74). Este término implica que, independientemente de que las partes continúen sus propios negocios, colaboran o participan en el control conjunto de una nueva empresa o sociedad, éste último caso regulado por otro países.

En ese mismo sentido lo ha definido la Comisión de la Comunidad Económica Europea: “El Joint Venture es una empresa sujeta al control conjunto de dos o más empresas que son económicamente independientes la una de la otra”. Aunque es una característica típica el establecer una sociedad legal independiente hay algunos estudios sobre el tema que consideran que no es imprescindible, si no que basta con una mera asociación, o con una simple “unión materializado en un contrato de colaboración”.

Los partícipes deben tener alguna forma de control y dirección sobre el proyecto, “aun delegue el ejercicio de ese control en los demás partícipes y uno de esos partícipes puede delegar el control real de la operación en el otro y todavía seguiría siendo un Joint Venture” (Le Pera, 1998:66). También, se puede dar el caso de que uno de ellos tenga a cargo la administración del Joint Venture, pero no con eso tiene el control absoluto, ya que todo coventure mantiene intacta la facultad de controlar el proyecto en ejecución aun cuando no tenga dicha dirección.

Carácter consensual

Prevalece la consensualidad entre los ventures, en relación al objeto y fines del contrato, que se concretiza con el consentimiento de las partes.

No se encuentra sujeto a ningún tipo de formalidad², aunque la escrita sea la mayormente utilizada, ya sea de que se trate para brindar seguridad jurídica a los propios contratantes como a terceros interesados en el contrato.

Como dice CARRANZA ÁLVAREZ:

El no estar sujeto a reglamentación específica, hace que el Contrato de Joint Venture redactado por escrito adquiera el carácter de ad probationem, es decir actúa únicamente como medio de prueba y no ad solemnitatem, por cuanto si así fuere, la inobservancia de alguna formalidad impuesta por ley, acarrearía inevitablemente su nulidad; situación que no se presenta en el presente caso (Carranza :132).

Sin embargo, cabe precisar que existe una excepción a la regla y se da en el caso de los contratos de riesgo compartido para el desarrollo y ejecución de actividades mineras, en donde la ley señala que el contrato debe ser redactado por escrito, elevado a escritura pública y se inscriba en el Registro Público de Minería. “Al no haber sido establecidas bajo sanción de nulidad en caso de inobservancia, éstas formas legales no tienen el carácter de solemnes, son simplemente probatorias” (Torres, 1991:261).

Contrato atípico e innominado

Funciona bajo el imperio de la autonomía de la voluntad privada, sin más limitaciones que las exigidas por la licitud, orden público y buenas costumbres y el ejercicio regular de un derecho. Quedan supeditadas a la aplicación supletoria de las normas contenidas en el Código Civil, especialmente las reglas generales sobre contratación en el libro VII, sección primera de dicho Código (Art. 1353°).

En conclusión, la doctrina nacional (Le Pera,1998:78), plantea un orden para interpretar dichos contratos atípicos y que son:

2 La formalidad, en este sentido radica en la distinción entre las formas ad probationem y ad solemnitatem señalado en el art. 144° del C. Civil, según el cual “cuando la ley impone una forma y no sanciona con nulidad su inobservancia, constituye sólo un medio de prueba de la existencia del acto”, del tenor se obtiene la forma Ad Probationem, pero del mismo modo también se obtiene por interpretación a contrario, resulta el de la forma Ad Solemnitatem. Esto es, que cuando la ley sanciona con nulidad la inobservancia de la forma de ella no es ya simplemente Ad Probationem. La regla para la determinación de la forma ad solemnitatem aparece nitidamente en el art. 1352 del C. Civil, según el cual “Los contratos se perfeccionan con el consentimiento de las partes, excepto aquellos que, además, deben observar la forma señalada por la ley bajo sanción de nulidad”. En consecuencia, cuando el legislador quiera que el incumplimiento de la forma de lugar a la nulidad del acto jurídico, deberá decirlo así expresamente en el texto legal. Si no lo hace, la forma servirá para probar la existencia del acto.

- a.- Principios generales del derecho (Art. VIII del Título Preliminar del C.C.);
- b.- Las normas generales de contratación (Art. 1353 del C.C.); c.- La voluntad de los contratantes.

El Joint Venture, es un contrato autónomo y principal, puesto que no depende de la existencia de otros contratos. Es decir tiene existencia propia sin encontrarse subordinado o ser accesorio a otra modalidad contractual.

Naturaleza fiduciario o lealtad entre las partes

El Joint Venture, es de naturaleza fiduciario porque se constituye entre los ventures o coventures dos hechos muy marcados y que son el de la mutua confianza y el de la estricta lealtad. Cabe indicar que tanto la confianza como la lealtad nace desde el primer momento en que los futuros ventures deciden juntarse para llevar adelante la tarea en común, esto es intercambiando voluntades, esfuerzos, recursos de todo tipo, etc., descansado todo esto no sólo en el ánimo de lucro, sino también en las buenas intenciones es decir, en las “relaciones de buena fe”. Esta característica ha sido advertida por la jurisprudencia norteamericana en el fallo del caso Salmón vs. Meinhard del cual LE PERA señala: “Los Joint Adventures, al igual que los partners, se deben el uno al otro, mientras la empresa continúa, ese “deber” se convierte en la más delicada lealtad. Muchas formas de conducta permisibles en el mundo cotidiano para aquellos que actúan sin ninguna especial vinculación entre sí están prohibidas para aquellos atados por lazos fiduciarios. No solamente honestidad, sino también el puntillo del honor más delicado es aquí una pauta de conducta” (Le Pera, 1998:78).

Carácter ad hoc o objeto específico

El contrato de Joint Venture está destinado a un objeto específico, es decir para un negocio jurídico único, específico. Este motivo único, materializado en un proyecto único (proyecto de Joint Venture) tiene la capacidad de poder ejecutar actividades de diferentes clases tales como exploración, fabricación, investigación, etc., no con esto deja de ser único, sino que dichas actividades contribuyen para su realización. Como dice el maestro ETCHEVERRY “(...) no desarrolla ilimitadamente un objeto en el tiempo, no prevé una serie de negocios genéricos, sino que su objeto está previsto en forma tal, que individualiza un solo negocio, por más complejo o extenso en el tiempo que este resulte (...)”. Asimismo, LE PERA comentando una jurisprudencia (U.S. vs. Standard Oil of California 1957, 155 F. 121) con relación a esta característica señala: “Como regla general los Joint Venture son pensados en relación con una específica aventura, una empresa individual, pero no es necesario que esta empresa sea de ejecución inmediata. Lo que es de la

naturaleza del Joint Venture es que sea limitado a un aventura particular y que no sea general en su operación o duración” (Le Pera, 1998:74).

Concurrencia en las utilidades y pérdidas en general

Con relación a la participación en las utilidades y pérdidas es de consenso en la doctrina que las mismas deben de realizarse entre todos los ventures o coventures en forma igualitaria. Del mismo modo, “nada impedirá que los partícipes, teniendo como marco lo estipulado en el contrato respectivo, acuerden repartirse los ingresos brutos, mas no las utilidades, asumiendo cada coventure sus propios costos” (Carranza:135).

Con relación a la participación en las utilidades, todos los ventures o coventures tienen el derecho de participar en las ganancias que produzca el negocio común, esto es parte esencial del Joint Venture, sin embargo, mientras algunos autores entienden que “es necesario que las partes acuerden compartir las pérdidas” (Binstein et all, 1989:1052), otros aceptan que por acuerdo de las partes se podría establecer que “algunos venturistas podrían ser eximidos de colaborar para sufragar aquellas” (Dubois, :408).

Asimismo, otros afirman que se tiene una perspectiva económica, en donde participan pro-cuota cada una de las partes. En tal virtud, las utilidades pueden ser repartidas en producción divisible en partes iguales de acuerdo al aporte efectuado.

Con relación a la participación en las pérdidas, según LE PERA, existe una línea de decisiones judiciales internacionales en que consideran que no es esencial ésta característica para la existencia del Joint Venture “las partes acuerden dividirse las perdidas, ellas pueden incluso acordar que todas participen en las utilidades, pero que solo algunos soporten las perdidas”³.

Conmutativo

El Contrato de Joint Venture posee esta característica en vista de que las prestaciones a cargo de los Ventures son equivalentes. Es equivalente, por cuanto desde el momento de celebrarse el contrato, las partes intervinientes pueden conocer las ventajas económicas y riesgos existentes no dependiendo de acontecimientos inciertos, es decir de que las prestaciones no se encuentran libradas a la suerte, sino que se encuentran claramente determinadas y haciendo así que se diferencien de los contratos aleatorios.

3 Así lo señala MARZORATI “El derecho de participar en las utilidades es parte esencial del Joint Venture, regla que comparte con la de la sociedad. Sin embargo, la doctrina americana admite que alguien pueda no participar en las pérdidas, aunque sí en las ganancias, lo que diferencia al Joint Venture de cualquier forma societaria. Este último supuesto es impensable en una Partnership. Pero, esa condición dentro de ciertas limitaciones fue aceptada para un Joint Venture, como cláusula contractual, pues no se trataba de una sociedad, donde no era lícito pactar tal cláusula”. Ver en MARZORATI, Oswaldo “Alianzas Estratégicas y Joint Ventures”. Editorial ASTREA. Buenos Aires, Argentina. 1996. Pág. 85

Fin lucrativo

Es un elemento propio de la naturaleza de toda operación comercial, en donde las partes que conforman dicho Joint Venture persiguen obtener “un lucro o beneficio económico”. Pero, también cabe señalar que el “Ánimo de lucro” ha sido intensamente debatido en los últimos años. Como señala el jurista español JORGE MIQUEL RODRÍGUEZ (Miquel, 1998:163-164):

En la actualidad pueden encontrarse tres posiciones en relación a la cuestión. De una parte, la doctrina tradicional que insiste en carácter esencial del ánimo de lucro⁴. En segundo lugar, el sector que también lo considera como elemento fundamental, pero ensancha su noción⁵. Finalmente, partiendo de la deficiencia del Derecho Positivo, ha habido notables esfuerzos de construcción de una teoría que sirva de fundamento a la idea de que el ánimo de lucro no debe configurarse como elemento causal del contrato.

Con relación a la segunda posición en que habla la doctrina acerca de ésta característica, cabe traer acotación lo señalado por GHERSI “(...) no siempre la idea de beneficio debe ser traducida como sinónimo de rentabilidad efectiva, pues a lo que aquí se apunta es a la valuación económica” (Gheresi, 1990:515). Un ejemplo es que una empresa extranjera se relaciona contractualmente con otra, con la única y exclusiva finalidad de penetrar en el mercado nacional de su par con el objetivo de ganar presencia internacional, en palabras de GHERSI solo importa el hecho de “haber logrado ingresar a un país con un mercado desconocido, haber tenido la oportunidad de demostrar su capacidad organizativa e industrial y de evidenciar, por último, la calidad de su producción”.

No es sujeto de derecho

El Joint Venture no constituye sociedad, no es sujeto de Derecho aun cuando aparentemente presenta la característica de serlo como por ejemplo el hecho de tener un nombre, domicilio, un patrimonio integrado por el fondo común formado por el aporte de los miembros, además de los créditos y las deudas, un estatuto,

4 Es la posición mayoritariamente defendida por la doctrina mercantilista y civilista tradicional. Para una bibliografía detallada. Cfr. PAZ-ARES, J. C. “Ánimo de lucro y concepto de sociedad (breves consideraciones a propósito del artículo 2.2 LAIE), en Derecho Mercantil de la Comunidad Económica Europea. Estudios homenaje a José Girón Tena”. Madrid, España. 1991. Pág. 731. VICENT CHULIA, F. “Introducción al Derecho Mercantil”. 8va. Edición. Valencia, España. 1995. Pág. 131 y sgtes.; y “Comentario a la Resolución de 25 de julio de 1992”. Número 591. RGD. 1993. Pág. 10279 y sgtes., manifestándose con especial énfasis a favor de mantener el carácter esencial del ánimo de lucro.

5 Es la posición mayoritariamente defendida por la doctrina mercantilista y civilista tradicional. Para una bibliografía detallada. Cfr. PAZ-ARES, J. C. “Ánimo de lucro y concepto de sociedad (breves consideraciones a propósito del artículo 2.2 LAIE), en Derecho Mercantil de la Comunidad Económica Europea. Estudios homenaje a José Girón Tena”. Madrid, España. 1991. Pág. 731. VICENT CHULIA, F. “Introducción al Derecho Mercantil”. 8va. Edición. Valencia, España. 1995. Pág. 131 y sgtes.; y “Comentario a la Resolución de 25 de julio de 1992”. Número 591. RGD. 1993. Pág. 10279 y sgtes., manifestándose con especial énfasis a favor de mantener el carácter esencial del ánimo de lucro.

órganos de gobierno, un representante o representantes facultados por ejemplo para que en nombre del Joint Venture abrir y cerrar cuentas corrientes bancarias, girar, endosar y cobrar cheques, “no por esta estructura nos encontramos frente a una sociedad” (Torres, 1991-1992:257). En esencia, se trata de una relación puramente contractual en la cual cada parte conserve su propia identidad. Téngase en cuenta que la Unión Temporal de Empresas de España, la Unión Transitoria de Empresas de Argentina y el Consorcio Brasileño, estipulan que los Joint Ventures carecen de personalidad jurídica y no son sujetos de derecho. Asimismo, para complementar la idea, los GIE de Francia si gozan de personalidad jurídica y plena capacidad de Derecho, a partir de su inscripción en el registro Público de Comercio de su jurisdicción.

Riesgo común

La esencia del contrato de Joint Venture radica en el “riesgo común” o “riesgo compartido” esto es, que la participación de las partes se da de manera conjunta tanto en inversión como en riesgo y beneficio (Chulia, 1996:77).

Contrato de colaboración empresarial

La mayoría de los doctrinarios aceptan como característica del Joint Venture su naturaleza contractual. Por esto, es un contrato mediante el cual dos o más personas sean éstas naturales o jurídicas, quienes teniendo intereses comunes acuerdan agrupar esfuerzos para establecer, organizar y desarrollar actividades económicas en la realización del objeto del contrato, combinando para ello conocimiento y aportes; sin llegar a conformar un ente distinto a los coventures.

Quién realiza un estudio claro acerca de la problemática existente en si el Joint Venture constituye un contrato o una forma societaria, es el maestro MARTORELL, Eduardo:

He dicho anteriormente que el joint venture podrá dar nacimiento a una sociedad o, en la generalidad de los casos, ser fruto de un contrato asociativo sin perfil societario implícito o expreso. En función del ordenamiento jurídico argentino, encarar un joint venture mediante la constitución de “una sociedad ad hoc” entre los participantes habrá de producir muchos más inconvenientes que las ventajas que ofrece (Martorell, 1993:255).

Asimismo, señala dicho autor:

Que descartada la formalización del joint venture por medio de la constitución de una sociedad, se vuelve a plantear la cuestión del encuadramiento jurídico de la cuestión. Para algunos, podríamos

hallarnos ante una sociedad irregular o “de hecho”, desechando otros tal calificación, ante la ausencia de personalidad en el “joint venture”. Sin embargo, la teoría de lo “irregular” o de “hecho” ha prendido en algunos publicistas extranjeros, convencidos de ello por los innegables elementos comunes existentes entre una y otra figura (Martorell, 1993:256).

Pese a lo expuesto, la mayor parte de los autores, que se enrolan en el llamado grupo “contractualista”, ha comenzado a tomar distancia frente a la peregrina teoría de la “sociedad de hecho”, discutiéndose “si en la actualidad se puede “subsumir” al joint venture en alguna figura contractual típica o si, al contrario, sólo resta considerarlo un contrato atípico más, eso sí lícito en orden a la libertad de contratar que impera en nuestro ordenamiento” (Dubois, :424-425).

Por otro lado, BINSTEIN, Gabriel y GENE, Gustavo Enrique consideran que “el Joint Venture debe ser fruto de un contrato, bien sea expreso o implícito. La relación de partícipes de un joint venture se funda en un contrato (...), y el que las partes hayan creado o no tal tipo de relación entre sí, depende de su verdadera intención, el cual se determina de acuerdo con las normas generales que regulan la interpretación de los contratos” (Binstein et all, 1989:1056).

En conclusión, se comparte lo señalado por los doctrinarios en que el Joint Venture es de naturaleza contractual y que no necesariamente la formación del joint venture origina un ente distinto a sus miembros, al contrario es un “ente adoptado”, es decir que se le brindará todo el apoyo y el esfuerzo necesario para llevarlo adelante, sin necesidad de que se conforme con esto una sociedad distinta.

Características funcionales.

Colaboración horizontal

En este caso mediante “la coordinación de actividades cualitativamente iguales, u homogéneas, cada una de ellas idónea, con el propósito de cumplir los objetivos trazados” (Universidad Particular San Martín de Porres, 1994:293). Ejem. Actividades en cuanto a la construcción de una planta de suministro en que las dos son empresas de acero que comparten minas de hierro.

Colaboración vertical

En este caso el concurso de los Ventures se manifiesta en virtud de “la ejecución de actividades diversos pero recíprocamente integradas y condicionadas” (Universidad Particular San Martín de Porres, 1994:293). Ejem. Actividades como para crear un canal de distribución.

ELEMENTOS DEL JOINT VENTURE

Identificación de las partes

Las partes deben estar debidamente identificadas: nombre o razón social, el domicilio y los datos de inscripción en los registros públicos de c/u de las personas participantes, sus representantes legales, indicación del RUC cuando son nacionales y tratándose de empresas extranjeras hay que mencionar de acuerdo a las leyes de que país se ha constituido. Adicionalmente, el asociante como el asociado deben de perseguir obviamente un fin lucrativo. En consecuencia, las sociedades no inscritas, las asociaciones, fundaciones y comités no pueden constituir o conformar un Joint Venture.

Denominación del joint venture

En la denominación, queda a la iniciativa de los ventures, el colocar la sigla de Joint Venture; sin embargo esto algunas veces se hace necesario para su identificación así como para las relaciones con terceros. Como paradigma y en concordancia con el Dr. BRAVO, Sidney citaremos lo estipulado en el Art. 377 de la Ley Argentina 19550, que establece que la denominación será alguno, algunos o de todos los miembros, seguida de la expresión “Unión Transitoria de Empresas”.

Designación de la empresa líder

En este contrato de inter-empresas, generalmente se traslada a una de ellas (operadora o leader) lo siguiente: la ejecución del objeto, la facultad de coordinar la actividad de las empresas participantes en el acuerdo, la obligación de mantener las relaciones con terceros, etc. Generalmente, la empresa controlante en el Joint Venture es la que tiene ésta denominación de empresa líder.

Duración del joint venture

Con relación a la duración del Joint Venture, nosotros nos inclinamos por la posición en que queda a la libre elección de las partes en considerar o insertar en el contrato la fecha de inicio de actividades o la duración del mismo⁶.

⁶ Algunos contratos de Joint Venture colocan dentro de sus cláusulas de duración lo siguiente: Artículo N°...- La duración del presente joint venture bien será de... años, a partir de su reconocimiento por parte de las autoridades competentes del País. O, también Artículo N°...- El plazo por el que se conviene la presente asociación de riesgo compartido es por tiempo indeterminado. Y, finalmente Artículo N°...- El joint venture inicia formalmente sus actividades en la fecha de la firma del presente documento y continuará vigente hasta la ejecución total y completa de las obras, su recepción definitiva y la liquidación final de las cuentas, más un periodo de cinco años contados a partir de la aceptación de las obras en aplicación de lo dispuesto en el Art. 1784° del Código Civil Peruano

Solución de conflictos

Para solucionar los conflictos que pudiesen surgir a posteriori emanados de las actividades del Joint Venture, es necesario que las partes al momento de instituir el contrato fijen el tribunal judicial o arbitral en su caso al que han de someterse y/o fijen el arbitraje⁷.

Representante⁸

El contrato de Joint Venture deberá contener el nombre y domicilio del representante o representantes. La designación del representante puede constar en el mismo documento de constitución del Joint Venture o en acto separado. El representante puede ser una persona natural o jurídica (para este caso generalmente lo asumirá la empresa “líder”), téngase en cuenta que el representante⁹ no es un órgano de gobierno como lo es un gerente o un directorio de una sociedad. La inscripción del representante se dará en el Registro de Mandatos y Poderes de los Registros Públicos de Lima de cada uno de las partidas¹⁰ de las sociedades integrantes del Joint Venture.

Delimitación del objeto contractual

Es necesario precisar cuál es el objeto contractual, así como es necesario delimitar las actividades que han de realizarse, tanto el principal como sus accesorios, para la ejecución y concreción del objeto.

7 CHAPTER - SETTLEMENT OF DISPUTES.- Any disputes arising from the execution of, or in connection with, the present Agreement shall be settled through friendly consultations between the Investors. If no settlement can be reached through consultations within 60 days after either Investor has given written notice to the other Investor of the existence of a dispute under this Article, the dispute shall be finally settled under the Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules. The arbitral awards shall be final and binding upon all Investors, and the Arbitration will take place in.... Traducido al español será CAPITULO...- DE LA SOLUCION DE LAS CONTROVERSIAS.- Todas las controversias que se deriven de la ejecución del presente Contrato o tengan alguna vinculación, se resolverán en primer lugar, mediante amigables consultas entre los Inversionistas. Si de este modo no se lograra encontrar una solución en el plazo de 60 días, contados a partir de la fecha en que uno de los inversionistas comunique por escrito a los otros, la existencia de una controversia, de conformidad con el presente Artículo, ésta la resolverán definitivamente uno o más árbitros nombrados según el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. El arbitraje se realizará en..... y la decisión tomada por los árbitros será definitiva, inapelable y obligatoria para las partes.

Hay que hacer un hincapié en el sentido de que la elección del arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, no es obligatoria, pudiéndose optar por otras formas de arbitraje, como el de la Cámara de Comercio de Lima o de una tercera Cámara o entidad internacional.

8 Nosotros concordamos con lo señalado por la legislación argentina en la Sección II de las Uniones Transitorias de Empresas de la Ley N° 19.550 Ley de Sociedades Comerciales que con relación a la Representación señala: ARTICULO 379.-De la Representación.- El representante tendrá los poderes suficientes de todos y de cada uno de los miembros para ejercer los derechos y contraer las obligaciones que hicieren al desarrollo o ejecución de la obra, servicio o suministro. Dicha designación no es revocable sin causa, salvo decisión unánime de las empresas participantes; mediando justa causa la revocación podrá ser decidida por el voto de la mayoría absoluta.

9 CLAUSULA N°...- Los otorgantes de común acuerdo convienen en designar como empresa líder de acuerdo a lo que dispone el artículo... de las bases de la licitación pública referida en la cláusula primera, al otorgante... quien en el desempeño del cargo gozará de las siguientes facultades: (...)

10 En efecto el Contrato de Joint Venture no se inscribe en los Registros Públicos de Lima en virtud del Artículo 4° del Reglamento del Registro de Sociedades. Sin embargo las sociedades que conforman el Joint Venture otorgan poderes que sí se inscriben en cada una de las partidas y se suele aprovechar para detallar el contrato de Joint Venture y relacionarlo con el Poder. Como dice el DR. HERNANDO MONTOYA “es una forma de relacionarlo en forma indirecta como aparece en la partida registral de cada sociedad la referencia a un contrato de Joint Venture”.

Responsabilidades

El contrato de Joint Venture, deberá especificar la responsabilidad de cada uno de los miembros integrantes del mismo, por los actos que deban desarrollar y por las obligaciones contraídas frente a terceros¹¹, en éste último caso será indistinta, excepto se pactase expresamente la solidaridad¹² tal cual se halla estipulado en nuestro ordenamiento jurídico civil Art. 1183 del C. Civil, que a la letra dice: “Que la solidaridad no se presume, solo la ley o el título de la obligación lo establece en forma expresa”.

En conclusión, las partes podrán convenir que la responsabilidad sea 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.

11 La responsabilidad de los co-ventures frente a terceros tiene un carácter muy importante al momento de la realización del contrato de joint venture. Esta responsabilidad, se materializa en una obligación indivisible, por el propósito que se persigue con el contrato, pues desde su nacimiento tiene dos o más deudores, que sin la divisibilidad podrían liberarse cumpliendo simplemente con su parte, pero la función de la indivisibilidad es resguardar la unidad del objeto o de la prestación, lo cual es acorde con la naturaleza del joint venture. La indivisibilidad recae sobre cada co-venture y resulta del objeto de la prestación que no se puede dividir, es decir no se puede cumplir dicha obligación de forma parcial, porque así lo decide ya sea su naturaleza o el pacto. Asimismo, ¿Qué sucede en una indemnización de daños y perjuicios con la indivisibilidad?, ésta se resuelve en concordancia con el Artículo 1180° del C.C... Esta por ser de naturaleza pecuniaria, tiene el carácter de divisible y “solo exige a los codeudores de una obligación indivisible no ejecutada, pero que hubiesen estado dispuestos a cumplir, que contribuyan a la indemnización con la porción del valor de la prestación que les correspondía”. Ver en: OSTERLING PARODI, Felipe y CASTILLO FREYRE, Mario. Tratado de las Obligaciones. PUCP Fondo Editorial. Tomo II. Lima, Perú. 1994. Pág. 456-457. Adicionalmente, al carácter de la indivisibilidad también tendremos que analizar el carácter solidario o mancomunado de la responsabilidad de los co-ventures frente a los terceros. Si los co-ventures se encuentran en la necesidad de convenir la mancomunada es decir dividir en partes iguales o en proporción a su participación en el joint venture o cualquier modalidad que convenga a sus intereses. Sin embargo, si en caso no se haya pactado esto, se presumirá que la obligación de resarcir se hará en partes iguales, en virtud de los artículos 1173° y 1182° del C.C. Pero, en base a que el joint venture tiene un carácter indivisible por ser ésta una operación empresarial única, es decir con un solo objeto. Por tanto se concluye que “la solidaridad será una prestación no susceptible de cumplimiento parcial, ya que debe cumplirse en forma completa por cualquiera de los deudores o exigida por cualquiera de los acreedores en su totalidad”. Ver en: FERRERO COSTA, Raúl. Curso de Derecho de las Obligaciones. Editorial Cultural Cuzco. 2da. Edición. Lima, Perú. 1988. Pág. 101. El joint venture como contrato, no tiene una personalidad jurídica propia, ya que no se forma una sociedad conjunta con personalidad jurídica separada y distinta a la de los co-ventures; por lo cual la responsabilidad civil frente a los terceros recae sobre la totalidad de éstos, los que deben responder en forma mancomunada, pues la solidaridad no se presume, según el Artículo 1183° del C.C., sin embargo por ser una norma de orden privado cabe el pacto expreso de solidaridad dentro de las cláusulas contractuales del joint venture. Siguiendo con la solidaridad tenemos una que es beneficioso al acreedor, ésta es la solidaridad pasiva que tiene por objeto otorgar al acreedor la mayor seguridad (en el sentido de que de que la obligación puede ser íntegramente exigida a cualquiera de ellos). Además, en un caso de insolvencia la solidaridad pasiva, frente a terceros, es que aumenta las probabilidades del cumplimiento de la obligación, puesto que en caso de insolvencia de alguno de los co-ventures, el acreedor podrá exigir la obligación a los otros y sólo la insolvencia de todos los co-ventures hará imposible el cumplimiento de la prestación. Y, por último tratándose de la responsabilidad civil extracontractual a que se refiere el artículo 1983° del C.C., en la que por ejemplo, “para la producción de un bien determinado y su consiguiente comercialización o la edificación de obras públicas o privadas, en los que varios co-ventures son autores de un evento dañoso respecto de terceros particulares que no tienen vínculo contractual con el joint venture, los responsables del daño responderán solidariamente con derecho a repetir sobre los demás y la mancomunada no podrá operar si la prestación resulta indivisible por su naturaleza o por el pacto. Este es un tipo de solidaridad legal”. Ver en: LLAP UNCHON, Lilly. Responsabilidad civil de los co-ventures frente a terceros. El subrayado es nuestro. Ver en: Revista Jurídica del Perú. Lima, Perú. N° 16. 1998. Pág. 158.

12 Con relación a la solidaridad, aquí podemos advertir que la regla de la responsabilidad de los miembros es la no solidaridad, salvo pacto en contrario previsto en el contrato de constitución. Esto de la responsabilidad surge a raíz de la temporalidad de referido contrato, y sería bueno en todo caso indicar cuáles serán las responsabilidades a las que se encontrarán sujetos, así como de las causales en las que estarían incurriendo. Por ello, tomamos lo regulado por la Ley N° 19.550 Ley de Sociedades Comerciales Argentina, que en su Artículo 381° señala lo sgte: Artículo 381°.- De la Responsabilidad.- Salvo disposición en contrario del contrato, no se presume la solidaridad de las empresas por los actos y operaciones que deban desarrollar o ejecutar, ni por las obligaciones contraídas frente a terceros.

Inscripción del contrato

El contrato de Joint Venture no es inscribible, por cuanto la misma disposición que funciona para los Contratos Asociativos, también es de aplicación por los Contratos de Colaboración Empresarial, en este caso el Joint Venture.

Pero eso sí, tratándose de Operaciones Mineras el contrato de Joint Venture tendrá que inscribirse en el Registro de Minería.

Terminación y disolución del contrato

El Joint Venture termina al concretizarse cabalmente los fines y objetivos trazados por los Ventures.

El Joint Venture, puede disolverse totalmente o solamente respecto de alguno o algunos de sus integrantes. En el primer caso, la disolución puede deberse al acuerdo unánime de los miembros integrantes a las cláusulas previstas en el contrato, así como por el vencimiento del plazo de duración del contrato de Joint Venture o por resolución o rescisión del contrato cuando haya justa causa o por mandato de la ley.

Asimismo, se podrá disolver cuando deviene en contrario a la ley, contrario al interés social y a los usos y buenas costumbres.

Derechos y obligaciones de los contratantes

Derechos

- a.- Percibir la correspondiente retribución económica, como consecuencia de los aportes efectuados, así como de la labor realizada.
- b.- Percibir las respectivas utilidades, etc.

Deberes

- a.- Se hallan obligadas a ejecutar el aporte pertinente que obra en la suscripción del contrato de Joint Venture.
- b.- Efectuar la labor respectiva en forma idónea a fin de concretar el objeto trazado.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

De acuerdo con lo analizado a lo largo del presente trabajo de investigación, vemos que el Joint Venture es una figura muy especial en la realización de determinadas actividades de inversión, así como en las políticas de penetración en mercados emergentes. Por ello, ahora cabe realizarnos las siguientes

preguntas ¿Cuáles son las ventajas y desventajas que tiene los ventures?, ¿Cuáles son las ventajas y desventajas que tiene el país receptor del contrato de Joint Venture? Pare ello, pasaremos a dar respuesta a cada una de estas inquietudes.

Ventajas para el venture nacional o local:

Nombraremos las que se presentan con frecuencia luego de la formación de un Joint Venture:

- a.- Acceso al mercado internacional.
- b.- Acceso al capital extranjero.
- c.- Ingreso al mercado de exportación.
- d.- Beneficios en cuanto a la tecnología, maquinarias, marcas extranjeras, instrumentos y piezas de última generación no sólo las actuales, sino también las que se puedan aportar en el futuro o en su caso las existentes el mejorarlas.
- e.- Beneficio de la experiencia gerencial, en donde el venture local tendrá acceso a los conocimientos técnicos y de administración, así como también al entrenamiento y capacitación en el desempeño del negocio.
- f.- Utilización del contrato como estrategia, en donde el venture local al tener conocimiento sobre el ingreso de un inversionista extranjero, busca asociarse con éste para evitar de este modo una futura competencia en el mercado local.

En conclusión, sin duda que las principales ventajas para el venture local son: la incorporación de tecnología al país en el cual se desarrolla el Joint Venture, y normalmente se trata de tecnología altamente competitiva y con vigencia en el largo plazo; aumento del proceso productivo en el sector económico respectivo (ya sea en el sector pesca, agroindustrial, químicos, etc.) y finalmente la generación de mano de obra e ingreso de divisas al fisco.

Ventajas para el venture extranjero:

Al igual que en el punto anterior citaremos las más importantes:

- a.- Contar con un socio o inversionista local que permita ingresar a un mercado desconocido, en donde el venture extranjero pueda colocar sus productos
- b.- Utilización del soporte industrial así como los canales de distribución y comercialización del venture local.
- c.- Algunos autores destacan como ventaja el acceso al capital local, pero generalmente esto no es usual (en las mayorías de las veces el país receptor sufre de falta de capitales).
- d.- Acceso al financiamiento local, esto quiere decir que la empresa extranjera podría tener un acceso más fácil y rápido a programas

de financiamiento. Aunque también algunos autores señalan que ésta ventaja es limitada ya que en las mayorías de las veces son los países extranjeros quienes traen los capitales.

- e.- Aprovechamiento de las relaciones que puedan tener los ventures locales, ya sea con el gobierno, cámaras de comercio, instituciones financieras, gremios empresariales y lo más importante con los propios consumidores en relación a la imagen que estos puedan brindar (si el venture local guarda credibilidad y reconocimiento en el mercado frente a los consumidores).
- f.- Aporte en el manejo gerencial local. En la mayoría de los casos la experiencia laboral es eficiente.
- g.- Empleo de la mano de obra del país receptor, que generalmente es de bajo costo, así como también el aprovechar su experiencia en la actividad económica pertinente (experiencia en el proceso de producción), lo cual implicaría una reducción de gastos y evitaría enviar personal directamente desde su sede principal.
- h.- La multinacional podría aprovechar de su par, los componentes e insumos, y los cuales conjuntamente con el personal aportado derivarían a una disminución del costo de producción y la obtención de mayores beneficios e utilidades.
- i.- Otra ventaja es que sirve como plan estratégico de penetración en otros mercados de la zona de inversión (plan de expansión), en donde el venture extranjero utilizaría a dicho venture local para hacerse de un nombre en dicho país receptor, y de ahí poder penetrar a continuación en el subsiguiente mercado. Por ejemplo entrar al mercado peruano y de ahí penetrar al mercado chileno, en donde el primero serviría como vehículo para ingresar al segundo.

Ventajas para el país receptor:

- a.- Aumento del proceso productivo, generación de divisas, empleo y de riqueza en general.
- b.- Mejora en la capacidad de administración o gerencia, gracias al apoyo en conocimientos y experiencias del socio internacional, es decir una visión de empresa dirigida hacia el futuro.
- c.- Penetración en el mercado internacional a través de los contactos e influencias del socio extranjero.
- d.- Aumento de las exportaciones e incidencia positiva en la economía nacional.
- g.- Incorporación a las empresas y al país de nuevas tecnologías, patentes y marcas, con la consecuente mejora en las formas y en el proceso de producción.
- h.- Para el caso peruano, se ha mencionado que “(...) la bondad de este tipo de inversión radica en la creación de empleos, modernización de los procesos de producción, acceso a mercados extranjeros, utilización de tecnología, promoción a nivel internacional de una nueva imagen del país por parte del inversionista extranjero, así como una calificación positiva del riesgo - país” (Boza, 1992:19).

Desventajas:

- a.- Se podría producir una pérdida de autonomía de control. Es decir, el control y manejo en el caso de las exportaciones se podría dar por parte de empresas extranjeras.
- b.- En los Joint Ventures hay más de un dueño, cada uno de los cuales quiere coordinar las actividades del Joint Venture como si fueran propias. Esto se produce cuando no se han creado los mecanismos adecuados para resolver los puntos cotidianos en la toma de decisiones.
- c.- Necesidad de compartir los beneficios económicos, lo cual equivale a pagar en divisas las regalías y utilidades del negocio.
- d.- Dependencia de ciertos insumos, partes, piezas, bienes de capital extranjero.
- e.- Posibilidad de alta concentración de la producción en los mercados de exportación.

De todas formas, si el resultado de la balanza de divisas es positivo para el país, como resultado de exportaciones adicionales, este aspecto resulta ventajoso.

¿DE QUÉ MANERA SE FINANCIAN LOS JOINT VENTURE?

En los proyectos en los cuales las partes (co-ventures o ventures) no cuentan con una línea de recursos suficientes, será necesario recurrir a los diferentes tipos de financiamiento. Estos tipos de financiamiento no solo pueden ser del tipo de créditos bancarios ya sean locales o extranjeros, sino también se constituirán mediante fondos internos o externos de los respectivos ventures, etc.

Créditos de instituciones financieras

Son créditos otorgados por la banca comercial y en general por las diversas instituciones financieras, en donde se sujetarán a los diferentes plazos, condiciones, intereses, garantías y amortizaciones. Estos se puedan dar antes de iniciado la operación o el proyecto o durante la marcha del mismo.

En el corto plazo se destinan para la compra de insumos, pago de salarios, agua, electricidad y otros similares. En el mediano y largo plazo los créditos están destinados a utilizarse como capital de trabajo, lo que supone adquisición de maquinarias y equipos, la construcción de fábricas y de infraestructura. Estos préstamos pueden ser otorgados en moneda local o extranjera. Los que se otorgan pueden ser otorgados en moneda local o extranjera. Los que se otorgan en moneda local están sujetos a intereses propios del mercado del país receptor, en tanto que los préstamos en divisas y en general en monedas fuertes, tienen como base de tasa el llamado libor más

el “spread” del banco extranjero, el del banco local y los impuestos, en caso de existir” (Arias - Schreiber, Max:442).

Contrato de facturación

O denominada también Factoring, en donde la empresa conjunta o joint venture obtiene financiamiento a través del descuento de documentos comerciales. Es decir, que la empresa recibe de parte del Factor (Institución especializada en Factoring) el pago inmediato de la respectiva factura, sin importar que el obligado a pagar tales facturas cumpla o no con su compromiso: el riesgo es asumido íntegramente por el Factor.

Créditos especiales sectoriales

Estos créditos especiales, son líneas crediticias destinadas a un sector específico como podría ser la inversión en la agroindustria, la pesca, la artesanía, etc. Este tipo de financiamiento hace que los joint ventures tengan ciertas condiciones más favorables frente a los créditos comunes que prestan las instituciones financieras. Ahora bien, las instituciones que otorgan este tipo de financiamiento son generalmente entidades estatales.

Créditos de organismos internacionales

Estos créditos son realizados por los organismos internacionales como son el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM), la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID), así como otros similares.

Créditos gubernamentales

Como menciona el maestro ARIAS - SCHEREIBER:

Son aquellos que se concretan a través de convenios o protocolos negociados por las cancillerías. Estos préstamos tienen un trasfondo político, son del tipo concesional o de ayuda al desarrollo y se otorgan con tasas fijas, a largo plazo. Asimismo, están destinados usualmente a proyectos de desarrollo, salud, educación y similares y generalmente van asociados con la adquisición de maquinarias, equipos y servicios del país que otorga el crédito. Esto es lo que se conoce en la banca como créditos o préstamos atados (Arias - Schreiber, Max:443).

Créditos de bancos de inversión

Estas líneas de financiamiento son otorgadas por los bancos de inversión, en donde la particularidad que tienen estos bancos es que toman cierta participación en la posible ganancia que obtendrán del

negocio o proyecto, así como también recaudarán o retendrán con el producto de las divisas que generaran las exportaciones por el proyecto.

Créditos otorgados por entidades de países desarrollados

En este caso, las entidades de los países desarrollados se encuentran dispuestas a apoyar los proyectos (joint ventures) ya sean éstos del tipo industrial o de cualquier otra forma de actividad económica que se realizan en los países en vías en desarrollo. Por lo general, estas naciones desarrolladas destinarán a la formación de los joint ventures, los fondos necesarios para la constitución del capital social, préstamos a mediano y largo plazo con tasas libor y garantías para la obtención de préstamos de otras fuentes. Como dice el maestro ARIAS - SCHEREIBER “esta clase de créditos van atados a compras de tecnología, maquinarias y equipos, y se exige muchas veces porcentajes de participación en el joint venture de empresas del país acreedor” (Arias - Schreiber, Max:443).

Créditos otorgados a través del mercado de valores

Se refiere a que hay naciones latinoamericanas en las que se colocan bonos de empresas privadas, con respaldo (aval o garantía) de un banco de primera línea ofreciendo una atractiva rentabilidad para el inversionista ya que el mismo se encuentra financiando a la empresa emisora.

Créditos bajo la modalidad de leasing internacional

Consiste en que una entidad financiera adquiere un bien de capital o equipo, que posteriormente arrienda al usuario a cambio del pago de una suma de dinero por un lapso de tiempo acordado, con la posibilidad de que el usuario ejercite su opción de compra contra el pago de un valor adicional (o valor plus) y adquiera la titularidad de dicho bien.

Créditos bajo proceso de capitalización de deuda

Se produce cuando se compra a través de un banco comercial, títulos de deuda en el mercado secundario, con un valor real inferior al nominal, que se canjea por moneda local para ser aplicada a un proyecto de inversión a su valor nominal menos el descuento. Aun teniendo en cuenta la tasa de descuento que cobran los bancos centrales, la capitalización llega a ser un excelente negocio, puesto que se obtiene un tipo de cambio mayor al del mercado cambiario normal, y en consecuencia, se invierten menores divisas que las que realmente se necesitarían en una inversión usual o normal (Arias - Schreiber, Max:444).

CONCLUSIONES

Dada la importancia que tiene el contrato de joint venture como mecanismo de penetración en países emergentes (como es el caso del Perú), en donde se necesita cada vez que dicha figura sea de una correcta aplicación y así aliviar futuros problemas que se puedan aplicar al momento de su operación, es que se hace necesario señalar algunas conclusiones que coadyuven a un mejor entendimiento:

- a.- Cada vez existen en nuestro mercado empresas conjuntas conformadas a raíz de un contrato de joint venture, dichas empresas se encuentran mayormente direccionadas al ámbito minero, industrial, energético y agroexportador. Sin embargo, así como el joint venture es eficaz, lo que no es eficaz son los mecanismos de salida en caso dicho joint venture llegue a su fin de manera anticipada, por lo que muchas veces dichos contratos no han regulado de manera eficiente los mecanismos de salida ante, por ejemplo, un eventual incumplimiento de alguno de los ventures (necesidad de regular la cesión de posición contractual de manera especial, para que no se afecten los intereses de la operación), o ante un problema de no seguir con el proyecto por diferentes inconvenientes externos (problemas sociales, ambientales, entre otros). No confundir los mecanismos de salida con el arbitraje.
- b.- La necesidad de que cada vez las políticas empresariales de los gobiernos de cada país involucren más en apoyar la conformación de estos joint venture, a través de legislaciones más flexibles sobre todo desde el ámbito financiero, aduanero y sobre todo tributario (por qué no pensar en volver a retomar la discusión de la Ley Marco del Empresariado). Ya que teniendo un Estado que incentive dichas conformaciones, no solo harán que cada vez se conformen más empresas conjuntas, sino incluso viabilice la atracción de inversión extranjera al país en base a que la legislación es más “permeable”. En este punto, el presente artículo no ha querido ahondar en temas especializados, esto en virtud a que era necesario primero crear una correcta interpretación de lo que atrae este tipo de contrato.
- c.- La aplicación de los Principios de Buen Gobierno Corporativo no solo para empresas que cotizan en Bolsa o en las empresas públicas del Estado (las cuales cada vez son menos), sino también en estas empresas conjuntas conformadas por el contrato de joint venture, por lo que los derechos de los accionistas (lo podemos asociar con los derechos de los ventures), una correcta organización (Junta, Directorio, Gerencia), que para el caso del Joint Venture sería la dirección que tiene a su cargo, esto es los apoderados, leadership, o la sociedad que tendrá a su cargo la contabilidad (transparencia en la información), entre otros. Todo esto se hace necesario, porque un joint venture también paga, es

así que puede tener contenidos a sus stakeholders, trabajadores, proveedores, clientes, comunidad, terceros vinculados al Joint Venture, todos ellos contribuirían en gran parte con su desarrollo, esto en virtud a la aplicación y adecuación de los Principios del Buen Gobierno Corporativo al interior de la operación.

d.- Finalmente, teniendo un buen y correcto conocimiento de los que es el contrato de joint venture al momento de establecer las responsabilidades, no hace más que evitar posibles litigios o procesos arbitrales al interior de dicha operación. Por ello, es que la parte doctrinaria y técnica se hace tan necesaria como imprescindible.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arias-Schreiber Pezet, Max y Arias-Schreiber Montero, Ángela “Los Contratos Modernos”. Gaceta Jurídica Editores. Tomo I. 2da. Edición. Lima, Perú.

Benavides Torres, Eduardo (1996) Contratación moderna e inversión extranjera en el Perú. 2ª edición. Perú: Editorial THEMIS. Revista de Derecho editada por estudiantes de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú N° 33.

Bravo, Sidney (1997) El Contrato de Joint Venture, 1ª edición. Perú: Editorial Grijley.

Boza Dibós, Beatriz (1992) Joint Venture con Empresas Peruanas. Ver en Revista Semana Económica.

Cabanellas de las cuevas, Guillermo y C. HOAGUE, Eleanor (2001) LAW DICTIONARY. Argentina: Editorial Heliasta S.R.L.

Cáceres R., Augusto (1998) Las Finanzas y las creación del valor a través de Joint Venture. Perú: En Revista de Ingeniería Industrial de la Universidad de Lima.

Carranza Álvarez, César El Contrato de Joint Venture: Estudio General. En Revista Jurídica del Perú N° 36. Perú:

Chulia Vicent, Eduardo (1996) Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos I. 3ª Edición. España: Editorial BOSCH.

De la Camara, M. (1993) El Contrato de Sociedad. ¿Crisis del concepto?. España: En la Academia Sevillana del Notariado. Tomo VII.

De la Puente y Lavalle, Manuel El Contrato en General. Perú: En

Biblioteca para leer el Código Civil. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Segunda Parte. Vol. XV. Tomo IV.

Dubois, Favier Joint Ventures. Aspectos de su encuadramiento jurídico y legislativo. Editorial L.L. Tomo XLIII.

Fargosi P., Horacio y Cohen DE Roimisier, Mónica (1978) Nuevas reflexiones acerca del art. 30° de la ley de sociedades y las Joint Ventures. Editorial L.L

Farina, Juan (1994) Contratos Comerciales Modernos. Modalidades de Contratación Empresarial. 1ª Reimpresión. Argentina: Editorial ASTREA.

Ferrero Costa, Raúl (1998) Curso de Derecho de las Obligaciones. 2ª Edición. Perú: Editorial Cultural Cuzco.

Fueyo Laneri, Fernando (1991) Los Contratos de Colaboración Empresarial y su modalidad complementaria de Contratos de Dominación. Chile: Editorial Jurídica de Chile.

Gherzi, Carlos Alberto (1990) Contratos Civiles y Comerciales. Parte General y Especial (Figuras Contractuales Modernas). Argentina: Editorial ASTREA.

Leon Barandiarán Hart, José (1988) Contratos Mercantiles - Joint Venture. Perú: Revista Peruana de Derecho de la Empresa.

Le Pera, Sergio (1998) Joint Venture y Sociedad. Argentina: Editorial Astrea.

Mansilla Vásquez, Jorge (1990) El Joint Venture en el derecho comercial moderno. Revista "ADVOCATUS". Año I. Perú: COPIGRAF.

Martorell, Eduardo (1993) "Tratado de los Contratos de Empresa". Argentina: Editorial DEPALMA.

Marzorati, Oswaldo (1996) Alianzas Estratégicas y Joint Venture. Argentina: Editorial Astrea.

Miquel Rodríguez, Jorge (1998) La Sociedad Conjunta (Joint Venture Corporation). 1ª Edición. España: Editorial Civitas S.A.

Muguillo, Roberto (1980) Cuestiones de Derecho Societario: sociedad irregular o de hecho sociedad accidental o en participación Joint Ventures. Argentina: Editorial Merú.

Osterling Parodi, Felipe y Castillo Freyre, Mario (1994) Tratado de las Obligaciones. Perú: PUCP Fondo Editorial. Tomo II.

Pastor Argumedo, Reynaldo (1985) Naturaleza Jurídica del Contrato de Joint Venture. Revista "Derecho" N° 39. Facultad de Derecho de la PUC.

Paz-Ares, J. C. (1991) Ánimo de lucro y concepto de sociedad (breves consideraciones a propósito del artículo 2.2 LAIE), en Derecho Mercantil de la Comunidad Económica Europea. Estudios homenaje a José Girón Tena. España.

Ramos Padilla, César (2002) El Contrato de Joint Venture. Ver en HUAYANAY, Hugo "Contratos. Doctrina. Legislación. Jurisprudencia y Modelos". Tomo II. Perú.

Torres Vásquez, Aníbal (1992) Contrato de Joint Venture. En revista de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Vol. 49. Perú.

Universidad particular San Martín de Porres (1994); Revista de Derecho "VOX JURIS", Año 4. Perú.