

CONTRATOS MERCANTILES.

EL CONTRATO JOINT VENTURE.

Nota: Se advierte que se sigue en este esquema de clase a los Profesores **ROMERO PÉREZ, JORGE ENRIQUE, CONTRATOS ECONÓMICOS MODERNOS;** y **ARRUBLA PAUCAR, JAIME ALBERTO, Contratos Mercantiles, Tomo II, Contratos Atípicos,** Biblioteca Jurídica Dike, Medellín, Colombia, 1998, 314 pp.

- 1.- Etimológicamente significa “riesgo conjunto” o “alianza estratégica”. El origen de la expresión se ubica en Gran Bretaña y originalmente era “joint adventure”. El concepto actualmente no tiene una expresión unívoca y eso ha dado pie a múltiples confusiones.
- 2.- Es un tipo de contrato que en su versión más moderna tiene origen en el derecho estadounidense. Es una forma de “partnership”, o sea, de relación que se da entre dos o más personas “...que aportan esfuerzos en un negocio o actividad común, sobre la base de una repartición de los resultados obtenidos... las denominadas partnerships especiales, ... quiere significar, aquellas donde el objeto se reduce a una sola actividad u operación comercial. Estas últimas son propiamente las joints ventures.” (Arrubla, p. 224.)
- 3.- El auge en la realización de este tipo de contrato se da sobre todo a partir de la segunda guerra mundial, cuando para reactivar la economía se requería desarrollar proyectos de gran envergadura que no era posible asumir por una sola empresa.
- 4.- Es un convenio de colaboración o cooperación empresarial, más específicamente un pacto asociativo no necesariamente societario (porque las partes se asocian sin absorberse individualmente ni creando un sujeto de derecho distinto de ellos), que realizan dos o más personas para realizar un proyecto concreto con el afán de obtener beneficios, asumiendo los riesgos propios de la realización de dicho negocio.

Es conveniente hacer énfasis en que, como contrato de colaboración que es, las partes buscan una finalidad común y, además, que pueden participar más de dos empresas o personas.

El vínculo que se crea entre ellos tiene duración o permanencia para poder cumplir así con el objetivo propuesto y es un vínculo que crea una organización para alcanzar el fin dicho.

Cabe reiterar que el proyecto a desarrollar generalmente es de gran envergadura económico-financiera (construcción de obra pública, operación de hoteles, explotación minera, etc.), con objetivos y plazos limitados, en la cual, además, se dividen las labores según aptitudes y posibilidades, y se soportan los riesgos respectivos de acuerdo con los pactos que se hagan entre las partes.

CONTRATOS MERCANTILES. EL CONTRATO JOINT VENTURE.

- 5.- Se trata de alianzas estratégicas de empresas que hacen esfuerzo para ubicarse bien en el mercado; a lo cual combinan recursos de la más distinta naturaleza y conseguir así un específico objetivo económico, sin que ninguna de las partes pierda su propia identidad y autonomía y de regreso reciba beneficios no solo de carácter económico, sino de diversa naturaleza como adquirir nuevas capacidades técnicas, acceder mercados extranjeros, etc.
- 6.- En concordancia con lo anterior, se dice que los siguientes son ejemplos de los fines que se pueden perseguir:
- Consolidar la presencia en el mercado, sobre todo en mercados extranjeros, con la colaboración de empresas locales.
 - Afianzar una red de comercialización.
 - Aportar tecnología a empresas en desarrollo financieramente, pero carentes de tecnología.
 - Diversificar riesgos y costos de producción.
 - Compartir conocimientos y experiencias en un proyecto común o en actividades de promoción o comercialización de productos y servicios.
- 7.- Se puede hacer por medio de la creación de un ente jurídico independiente, generalmente una sociedad anónima con pactos parasociales anexos; o bien, sin la creación de tal ente jurídico independiente, lo cual implica la ausencia de estructuras sociales de decisión, de administración y de control, si bien, el contrato tendrá que tener mecanismos de decisión, administración y control. Lo más utilizado es esta segunda opción.
- 8.- Los contratos joint venture contemplan necesariamente la contribución de todos los participantes en el esfuerzo común, así como la distribución de pérdidas y ganancias.
- 9.- Es un contrato atípico, consensual, oneroso, que combina intereses y activos pero sin que estas pierdan su independencia y autonomía jurídica.
- 10.- En el joint venture se suele destacar la existencia de las siguientes obligaciones de las partes:
- Entregar las contribuciones a que se comprometieron.
 - Formar una estructura interna con base en la cual se representan y obligan frente a los demás en forma recíproca.
 - Permitir el control del proyecto por todas las partes.
 - Comportarse de buena fe.
 - No competir entre sí en el proyecto para el cual se han unido, conservando, eso sí, el derecho de competir en los proyectos no incluidos en el joint venture.
- 11.- Diferencia del joint venture con el contrato de cuentas en participación:
- En el joint venture no hay participantes ocultos como sí lo hay en el contrato de cuentas en participación.

CONTRATOS MERCANTILES. EL CONTRATO JOINT VENTURE.

- En el joint venture todas las partes desarrollan actividad para cumplir con el proyecto propuesto. En el contrato de cuentas en participación solo lo hace una de las partes, el gestor.
- En el joint venture los terceros tienen acción frente o contra todas las partes, en el de cuentas en participación, solo frente al gestor.
- En el joint venture solo se trata de realizar un proyecto en tanto que en las cuentas en participación no existe tal limitación.
- El joint venture no es considerado contribuyente del impuesto sobre la renta, el contrato de cuentas en participación sí (art. 2, inciso a) de la Ley del Impuesto sobre la Renta, Ley No. 7092 de 21 de abril de 1988).

12.- Diferencia del joint venture con la sociedad de hecho/irregular:

- En el joint venture las partes responden todas en forma ilimitada frente a terceros, y lo será en forma solidaria dependiendo de la naturaleza civil o comercial de la operación o proyecto que desarrollen. En la sociedad de hecho/irregular, los socios responden ilimitada y solidariamente por los actos que se realicen, salvo aquellos que comprueben su diligencia en hacer que se inscriba la sociedad.
- En el joint venture no es dable a ninguna de las partes retirarse de la operación, toda vez que los contratos no pueden revocarse en forma unilateral. En la sociedad de hecho/irregular, cualquier socio puede pedir la liquidación de su participación.
- El joint venture tiene en mira la realización de un proyecto. La sociedad de hecho/irregular, tiene en mira la realización de una actividad económica organizada.
- Un joint venture no se puede “transformar” en una sociedad regular; en tanto que la sociedad de hecho/irregular tiene por destino, por decirlo de alguna manera, convertirse en sociedad regular.

13.- En Costa Rica la pequeñez del mercado ha hecho que esta figura no se haya desarrollado mucho, pero sí hay ejemplos en carreteras, desarrollos turísticos, etc.