



Universidad Central de Venezuela
Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas
Centro de Estudios de Postgrado
Especialización en Derecho Mercantil

**LAS *JOINT VENTURES* SOCIETARIAS EN EL ORDENAMIENTO
JURÍDICO VENEZOLANO**

Trabajo Especial presentado para optar al Título de Especialista
en Derecho Mercantil

Autor: Résmil Eduardo Chacón Santana

Tutota: Ivette Esis Villarroel

Caracas, marzo de 2011

INTRODUCCIÓN

Modernamente el dinamismo de los negocios, la imposibilidad para un empresario de acometer una actividad que supera sus capacidades financieras o técnicas, así como la necesidad de distribuir los riesgos y la conveniencia de aprovechar la experiencia de otros empresarios, ha llevado a la búsqueda de mecanismos de colaboración interempresarial. Uno de estos es el de las *joint ventures*.

Las *joint ventures* implican la cooperación entre dos o más personas, naturales o jurídicas, con la finalidad de acometer una actividad económica determinada, sin comprometer su independencia. Es un medio flexible que puede agotarse en relaciones meramente contractuales o instrumentarse a través de una nueva persona jurídica, en la cual los participantes adquieren la condición de socios y se comprometen a colaborar activamente en la gestión y control del nuevo ente colectivo. En este último caso, hablamos de una *joint venture* societaria o como también se las conoce, *joint venture corporation*, *equity joint venture*, empresa conjunta o empresa mixta.

El presente trabajo especial de grado pretende abordar el estudio de las *joint ventures* societarias. Desde su origen en el derecho anglosajón, mucho se ha escrito sobre el particular. Sin embargo, han ido evolucionando hasta alcanzar gran importancia, tanto en el comercio nacional como en el internacional. Es la figura de cooperación empresaria más ampliamente utilizada.

Se trata de una investigación que vincula aspectos del derecho mercantil y del derecho internacional privado venezolano, porque aunque nuestro ámbito de estudio se circunscribe a la realidad nacional y a las *joint venture* nacionales, es inevitable tocar aspectos relacionados con las empresas conjuntas internacionales. Para aproximarnos al tema, hemos dividido la investigación en dos grandes capítulos. En el primero, nos introduciremos en la definición, características, clasificación y naturaleza jurídica de las *joint ventures* en general. Lo consideramos pertinente para ubicar al lector en el tema y para esbozar algunos aspectos comunes a todos los tipos de empresas conjuntas.

Un segundo capítulo más extenso se dedicará a las *joint venture* societarias. Allí consideraremos su definición y sus elementos distintivos, las características que las diferencian de los otros tipos de empresas conjuntas y su clasificación. Se destacará la importancia que tiene el contrato base, convenio de empresa conjunta o *joint venture agreement* como también se le denomina, la multiplicidad de contratos que suelen vincular a los *venturers*, el acta constitutiva y estatutos sociales. Finalmente dedicaremos unas líneas a la resolución de conflictos y a los requisitos de fondo y de forma para la celebración de un contrato de *joint venture* en Venezuela.

Se trata de una investigación monográfica, desarrollada a partir de un estudio documental sustentado en aportes doctrinales, legales y jurisprudenciales sobre la materia, que serán analizados desde una perspectiva crítica y comparativa.

Universidad Central de Venezuela
Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas
Centro de Estudios de Postgrado
Especialización en Derecho Mercantil

Las *Joint Ventures* Societarias en el Ordenamiento Jurídico Venezolano

Autor: Résmil Eduardo Chacón Santana

Tutora: Ivette Esis V.

Fecha: Marzo 2011

RESUMEN

Modernamente, el dinamismo de los negocios, la imposibilidad para un empresario de acometer una actividad que supera sus capacidades financieras o técnicas, la necesidad de distribuir los riesgos, la conveniencia de aprovechar la experiencia de otros empresarios, ha llevado a la búsqueda de mecanismos de colaboración interempresarial. Uno de estos es el de las *joint ventures*.

Las *joint ventures* implican la cooperación entre dos o más personas, naturales o jurídicas, con la finalidad de acometer una actividad económica determinada, sin comprometer su independencia. Es un medio flexible que puede agotarse en relaciones meramente contractuales o instrumentarse a través de una nueva persona jurídica, en la cual los participantes adquieren la condición de socios y se comprometen a colaborar activamente en la gestión y control del nuevo ente colectivo. En este último caso, hablamos de una *joint venture* societaria o como también se las conoce, *joint venture corporation*, *equity joint venture*, empresa conjunta o empresa mixta.

El presente trabajo especial de grado pretende abordar el estudio de las *joint ventures* societarias. Desde su origen en el derecho anglosajón, mucho se ha escrito sobre el particular. Sin embargo, han ido evolucionando hasta alcanzar gran importancia, tanto en el comercio nacional como en el internacional. Es la figura de cooperación empresaria más ampliamente utilizada. Sin embargo, en nuestro país, no son muchos los estudios que se han realizado sobre el particular. Además, algunos de ellos, sin desmeritar el valor que tienen como contribución a la ciencia jurídica, corresponden a la década de los noventa. De esa fecha al presente, algunas cosas se han escrito sobre el particular en el derecho comparado, que merecen ser estudiadas y valoradas por sí y en cuanto a su aplicabilidad a la realidad jurídica venezolana.

Se trata de una investigación que vincula aspectos del derecho mercantil y del derecho internacional privado venezolano, porque aunque nuestro ámbito de estudio se circunscribe a la realidad nacional y a los aspectos significativos de las *joint ventures* societarias nacionales, es inevitable tocar aspectos relacionados con las empresas conjuntas internacionales.

Descriptores: *joint venture*, *joint venture corporation*, *equity joint venture*, empresa conjunta, empresa mixta, *venturer*.

CAPÍTULO I

DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, CLASIFICACIÓN Y NATURALEZA JURÍDICA DE LAS *JOINT VENTURES* EN GENERAL

1.1. Definición y características

La mayoría de los autores, al ocuparse de la expresión *joint venture*, coinciden en adjudicarle un significado equívoco, ya que su conceptualización dependerá del sistema jurídico de referencia.¹ En el caso del *common law* la locución *joint venture* hace alusión a una figura asociativa que combina la doble exigencia de aporte de recursos y conservación de la autonomía jurídica de los asociados. No obstante, si nos ubicamos en el ámbito del comercio internacional, el vocablo define tanto una modalidad de cooperación empresarial, como una forma de inversión directa.²

De lo expuesto podemos deducir tres sentidos fundamentales para la expresión *joint venture*. En su génesis se aplicaba a una figura asociativa semejante a las *partnership*³ del derecho estadounidense. La diferencia con esta figura radicaba en el objeto, ya que la *joint venture* se circunscribía a la ejecución de una operación o negocio determinados.⁴ En ellas, cada una de las partes involucradas realizaba prestaciones individuales funcionales, no existiendo en sentido estricto un beneficio común.⁵

¹ Algunos autores la consideran una creación jurisprudencial inglesa que aparece por vez primera en el caso *Houreguebi vs Guirad* en 1808. Cfr.: Carlos Gabriel Vivas: *El convenio de colaboración entre empresas o "Joint Venture" del derecho anglosajón. Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas*, N° 90. Caracas. Universidad Central de Venezuela, 1993, pp. 142-160

² Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio internacional*. Granada, Editorial Comares, 1999, p.

9

³ "...Es cierto que la cercanía del *partnership* a la sociedad colectiva es meramente aproximada y con fines ilustrativos, y que el concepto de *partnership* no puede ser trasladado fácilmente a los sistemas societarios de origen continental europeo" (Sergio Le Pera: *Joint Venture y Sociedad, Acuerdos de Coparticipación Empresarial*. Buenos Aires. Editorial Astrea, 1992, p. 29). Cfr.: Carlos Gabriel Vivas: *El convenio de colaboración... op. cit.*, pp. 146-147

⁴ Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración empresarial. Agrupaciones de Colaboración, Uniones Transitorias de Empresas y Joint Venture*. Buenos Aires. Editorial Heliasta, 1987, p. 104. Cfr.: Oswaldo J. Marzorati: *Alianzas Estratégicas y Joint Ventures*, p. 74

"En *Edelba v. 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 *partnership*, pero que en la actualidad conforman un ente, creado por personas que combinan sus propiedades o servicios en el manejo de una empresa, sin constituir una *partnership* formal" (Oswaldo J. Marzorati: *Alianzas Estratégicas... op. cit.*, p. 74)

⁵ Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio... op. cit.*, p. 11

Siguiendo este criterio, se definía a la *joint venture* en sentido negativo, caracterizándola como aquella asociación que de no ser por la limitación en su alcance o propósito, sería considerada una “*partnership*”. Esta forma de conceptualizar las *joint ventures* se mantiene en la actualidad, sin embargo, desde una óptica más generalizada, y es la segunda acepción, la expresión apunta a diversas formas de cooperación entre entes que conservan su autonomía e independencia. Es una definición amplia que no preceptúa un modo concreto de organización, permitiendo la utilización de distintas formas legales, sean estas contractuales o de tipo asociativo.⁶

En tercer lugar, suelen distinguirse con el nombre de *joint ventures* a las empresas formadas por partícipes de diferentes naciones.⁷ Esta concepción podría incluirse en la anterior, no obstante, suele categorizarse separadamente por las regulaciones que le son propias y que no afectan a los demás tipos. Pensemos en las normas de derecho internacional privado o de inversiones extranjeras, por mencionar sólo dos. Como podemos apreciar, se trata de una concepción estricta, en el sentido que circunscribe la empresa *joint venture* al ámbito de la cooperación internacional.⁸ Sin embargo, la doctrina aclara, que no toda negociación entre nacionales y extranjeros constituye necesariamente una *joint venture*. Ésta sólo existirá cuando se junten recursos y se compartan las ganancias y las responsabilidades, independientemente de si se conforma o no una nueva persona jurídica.

Algunas legislaciones consideran imprescindible la participación del elemento extranjero. Es la postura que asume la Ley N° 77 de Inversión Extranjera

⁶ Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración... op. cit.*, pp. 104-105

⁷ *Ibidem*

⁸ *Ibidem*

cubana de 1995 en su artículo segundo. El mismo hace referencia a dos modos de asociación económica internacional: las empresas mixtas (*joint ventures* societarias) y los contratos de asociación económica internacional (equivalentes a las *joint ventures* contractuales).⁹

Consagra a la empresa mixta, como una compañía mercantil cubana que adopta la forma de sociedad anónima por acciones nominativas. Participan como accionistas uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros. No obstante, desde el punto de vista estrictamente jurídico, a pesar de la afirmación anterior, el componente internacional carece de significación, pues la ley que regirá las *joint ventures* societarias será la cubana.¹⁰

Por su parte, el Contrato de Asociación Económica Internacional, lo define como un acuerdo entre uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros. Su objetivo es realizar conjuntamente actos propios de una asociación económica internacional, aunque sin constituir persona distinta de las partes.¹¹ Apreciamos en ambas definiciones legales de empresa conjunta, la presencia del elemento extranjero como aspecto esencial, sin embargo carece de importancia al momento de determinar el derecho aplicable. Por otra parte, se trata de definiciones funcionales, que deben ser utilizadas con reservas fuera del marco normativo para el cual han sido planteadas.

Aparte de casos como el anterior, la mayoría de la doctrina se inclina por definiciones amplias que preceptúan las *joint ventures* como asociaciones de

⁹ Publicado en la página web: www.cubaindustria.cu/Juridica/Ley%2077.htm (fecha de visita 17-10-2010)

¹⁰ Ibidem

¹¹ Ibidem

personas jurídicas o físicas que participan de un proyecto común, aportando recursos, pero sin crear “*corporation*” o “*partnership*”. Se trata de una comunidad de intereses en la que cada “*venturer*” ejerce alguna forma de control.¹²

Otros, ubican los convenios de empresa conjunta como una especie dentro de los contratos de cooperación que enlazan a dos personas en el desarrollo de un proyecto particular de tipo comercial y compartiendo los riesgos que comporta.¹³ Los participantes ponen a disposición del proyecto dinero, propiedades, tecnologías, tiempo, experiencia, compartiendo las ganancias o pérdidas de manera proporcional al esfuerzo realizado y respondiendo solidariamente frente a los terceros.¹⁴

Son muchas las definiciones que se han acuñado del término *joint venture*. Podemos citar algunas más:

- “Agrupación temporal de empresas que se juntan para desarrollar un proyecto o una nueva compañía y donde se comparten las inversiones y las utilidades”.¹⁵

¹² Carlos Gabriel Vivas: *El convenio de colaboración... op. cit.*, p. 151.

“... consiste en la asociación temporal de dos o más empresas mercantiles para realizar en forma conjunta una actividad mercantil determinada, donde cada socio (o asociado) (sic) conserva su propia personalidad jurídica e igualmente conserva sus propios intereses económicos por separado, de modo que la empresa conjunta no absorbe a los socios” (James-Otis Rodner S.: *Los convenios de empresa conjunta “joint venture” y la legislación venezolana. Revista del Colegio de Abogados del Distrito Federal*, N°151/N°4. Caracas, Colegio de Abogados del Distrito Federal, 1993, p. 11). Cfr.: Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola: *Tecnología e innovación en la empresa*. Barcelona, Ediciones de la Universidad Politécnica de Cataluña, 2003, p. 293

¹³ Jaime Alberto Arrubla Paucar: *Contratos Mercantiles*, tomo II. Medellín, Biblioteca Jurídica Diké, 1997, p. 254

¹⁴ Felipe Cuberos de las Casas: *Aproximación al contenido del contrato de joint venture*. En: Adriana del Pilar Barbosa Castaño: *Contratos de Asociación a Riesgo Compartido-Joint Venture*. Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, 2004, p. 22

¹⁵ Publicado en la página web: www.serfinco.com/glossary/default.asp?l=J, Serfinco Comisionistas de Bolsa (fecha de visita 22-12-2009)

- “Voz anglosajona que designa la agrupación temporal de empresas para el logro de objetivos comunes. La agrupación puede venir por la creación de una nueva empresa de carácter temporal cuyos socios son las empresas interesadas en la unión o bien mediante la formalización contractual que vincule jurídicamente a dichas empresas”.¹⁶
- “Asociación entre dos o más empresas, públicas o privadas, para invertir capital de riesgo”.¹⁷
- “Empresa comercial integrada por dos o más agentes y que se forma para la realización de un proyecto específico”.¹⁸
- “Agrupación temporal de empresas que se juntan para desarrollar un proyecto o una nueva compañía y donde se comparten las inversiones y las utilidades”.¹⁹
- “...Contrato por el cual un conjunto de sujetos de derecho realizan aportes de las más diversas especies, que no implicarán la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica o empresa, para la realización de un negocio común, pudiendo ser éste desde la creación de bienes hasta la prestación de servicios, que se desarrollará durante

¹⁶ Publicado en la página web: www.dolarpeso.com/diccionario_financiero/diccionario.php?file=j.html (fecha de visita 22-12-2009)

¹⁷ Publicado en la página web: www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=J, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile (fecha de visita 22-12-2009)

¹⁸ Publicado en la página web: www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml, Biblioteca Virtual (fecha de visita 22-12-2009)

¹⁹ Publicado en la página web: www.finanzasdigital.com/servicios_glosario.php, Finanzas Digital (fecha de visita 22-12-2009)

un lapso de tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos”.²⁰

Cada una de las definiciones citadas de una forma u otra alude a los mismos elementos esenciales:

- Un contrato, expreso o implícito, entre las partes. Estas pueden ser personas físicas o jurídicas.
- Una contribución o aporte de las partes, a la empresa o negocio común, en forma de dinero, propiedades, esfuerzo, conocimientos, habilidades u otros activos.
- Un interés y derechos comunes respecto del objeto de la actividad compartida.
- Un derecho al control y administración común de la empresa.
- Expectativa de ganancias, o la presencia de *adventure*.
- Un derecho a participar en las utilidades. Es admisible que todos participen de las utilidades y que sólo algunos lo hagan en las pérdidas, sin embargo un acuerdo en este sentido no es oponible a terceros.
- Limitación del objeto a una única operación o a una empresa *ad hoc*.²¹

²⁰ Luis Alfredo Alarcón Flores: *Joint Venture*. Publicado en la página web: www.monografias.com (fecha de visita 30-08-2009)

²¹ Carlos Gilberto Villegas: *Tratado de las sociedades*. Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1995, pp. 437- 438
Christine Pauleau: *Incidencia del derecho en la creación y funcionamiento de las Joint Ventures. Análisis de la organización jurídica de las Joint Ventures en la unión europea, con especial referencia a España*. Barcelona, Universitat Pompeu Fabra, 2000. Publicado en la página web: www.tesisenxarxa.net (fecha de visita 30-08-2009)
Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración... op. cit.*, p.110. Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio Internacional*. Madrid, Editorial Eurolex, 1996, p. 263. “Estando basada en la ‘affectio societatis’ la prohibición del pacto leonino y careciendo la firma o “venture” de ese elemento, es válido preguntarse si es posible la sociedad leonina a través de una asociación de copartícipes y según las reglas dadas hasta ahora para ella” (Carlos Gabriel Vivas: *El convenio de colaboración... op. cit.*, p. 153)

Este último elemento, de acuerdo con la jurisprudencia estadounidense, no puede entenderse como sinónimo de duración breve o ejecución inmediata. Lo propio de la naturaleza de la *joint venture* es su limitación a una aventura particular en su operación o duración. Sin embargo, la propia jurisprudencia norteamericana llegó a calificar situaciones que implicaban diversidad de operaciones de naturaleza continua como *joint venture*.²²

En consecuencia, se deduce que resulta difícil establecer un concepto único de *joint venture* que abarque todos los elementos esenciales que caracterizan a esta figura. En la práctica esto se traduce en la casi inexistencia de ordenamientos jurídicos que contemplen un régimen sustantivo de las *joint ventures* en sentido amplio. En los diferentes Estados, quedan sujetas a las normas comunes, en especial el derecho de contratos y de sociedades, que regulan las formas o figuras legales que pueden asumir.

1.2. Clasificación

Son muchas las clasificaciones que se han acuñado sobre las empresas conjuntas.

1.2.1. Partiendo del objeto para el cual fueron creadas las *joint ventures* se pueden clasificar en:

- a. *Joint ventures* para la ejecución de proyectos puntuales.
- b. *Joint ventures* de inversión.

²² Sergio Le Pera: *Joint Venture y Sociedad...* op. cit., p. 74

- c. *Joint ventures* de tipo cooperativo.
- d. *Joint ventures* de concentración.²³

1.2.2. En atención a las relaciones entre el ámbito de las actividades propias de los participantes, y el de la *joint venture*:

- a. *Joint ventures* horizontales.
- b. *Joint ventures* verticales.
- c. *Joint ventures* conglomerado.²⁴

1.2.3. En razón de la calidad de los participantes en la operación:

- a. *Joint ventures* entre particulares.
- b. *Joint ventures* entre particulares y Estados.
- c. *Joint ventures* entre Estados.²⁵

1.2.4. En atención a sus posibles articulaciones jurídicas:

- a. *Joint ventures* contractuales o *non equity joint ventures*.
- b. *Joint ventures* societarias, empresa conjunta, sociedad conjunta, *corporation* o *equity joint ventures*.²⁶

²³ Fernando Esteban de la Rosa: La *joint venture* en el comercio... *op. cit.*, p. 20

²⁴ *Ibid.*, p. 25

²⁵ *Ibid.*, p. 26

²⁶ *Ibid.*, pp. 27-28

Nos detendremos en esta última clasificación por la significación que tiene para la presente investigación. Los autores suelen distinguir entre acuerdos de *joint venture* que dan vida a una entidad jurídica autónoma (*corporate joint venture*) y los convenios sobre bases estrictamente contractuales, mediante los cuales los *venturers* canalizan el desarrollo de una actividad común (*contractual joint venture*).²⁷

Las contractuales, se organizan normalmente para abordar proyectos puntuales que tienen una duración limitada en lo que a tiempo se refiere.²⁸ También puede acudir a esta figura por las ventajas que encierra, en especial, la flexibilidad que ofrece, al sustraerse de las normas imperativas que regulan los tipos sociales.²⁹ De esta forma, se facilita la modificación de los lineamientos del proyecto, para adaptarlos a las circunstancias sobrevinientes y que resulta imposible prever al inicio de la relación.³⁰

Por su parte, las *joint ventures* societarias implican la constitución de una sociedad controlada conjuntamente por los participantes. Encuentran justificación en la mayor complejidad organizativa o estratégica de la colaboración que desean emprender.³¹ Suelen constituirse en proyectos de larga duración, mayor número de *venturers*, que hace más difícil la coordinación de intereses y el control del cumplimiento de las prestaciones

²⁷ Luis Alfredo Alarcón Flores: *Joint Venture... op. cit.*

²⁸ Carlos Esplugues Mota; Guillermo Palao Moreno y otros: *Derecho del Comercio Internacional*. Valencia, Editorial Tirant Lo Blanch, 2003, p. 124. Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio... op. cit.*, p. 264

²⁹ José León-Barandiarán Hart: *Consideraciones respecto al contrato de joint venture*. *Revista peruana de derecho de la empresa*, Nº 39. Publicado en la página web: www.asesor.com.pe/teleley/contenlegal.php?idm=2380, Teleley, Portal Legal del Perú (fecha de visita 30-08-2009)

³⁰ *Ibidem*

³¹ Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez, La sociedad conjunta (joint venture corporation)*. *Revista de Derecho Mercantil*, Nº 232. Madrid. Universidad Autónoma de Madrid, 1999, pp. 905-910. Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio... op. cit.*, p. 264

comprometidas. Igualmente, cuando la actividad abarca varios ámbitos o campos o para facilitar la transmisión del *know-how* entre los participantes.³²

Sin embargo, consideramos que a pesar de los beneficios teóricos que puedan derivarse de una forma de *joint venture* en particular, las verdaderas ventajas las apreciarán las partes involucradas, al evaluar la pertinencia del modelo asumido en relación con las necesidades de la actividad que pretenden desarrollar.

1.3. Naturaleza jurídica de las *joint ventures*

Para una parte de los que se han ocupado del tema, la naturaleza jurídica de la *joint venture* es netamente contractual, ya que no es intención de los participantes constituir una nueva persona jurídica distinta de ellas. Se trata de un contrato atípico cuya finalidad se agota en las recíprocas aportaciones que realizan para la organización, desarrollo y control del proyecto común. Como fenómeno jurídico, está constituido por un entramado de contratos, pero coordinados y orientados al logro del objetivo económico planteado.³³

Lo expuesto con antelación es fácilmente comprensible cuando estamos frente a una *joint venture* contractual, pero ¿qué decir de las *joint ventures* societarias? Para ellos, la naturaleza jurídica sigue siendo meramente contractual, ya que la sociedad que nace como consecuencia del acuerdo de las partes, tiene una finalidad instrumental. Se trata de un medio que los participantes consideran *ad hoc* para el logro de sus metas.³⁴

³² Cfr.: Carlos Esplugues Mota; Guillermo Palao Moreno y otros: *Derecho del Comercio...* op. cit., p. 123. Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez...* op. cit., p. 905-910

³³ Aníbal Sierralta Ríos: *Joint Venture Internacional*. Lima. Pontificia Universidad Católica del Perú, 1997, pp. 52-53

³⁴ Ibidem

En consecuencia, para comprender el contrato de *joint venture*, debemos revisar las normas y los principios fundamentales que rigen la materia contractual. De un lado, la autonomía de la voluntad de las partes en aquellos aspectos disponibles, y del otro, la relatividad de los contratos que los hace ley entre los contratantes.

No obstante, el asunto no es tan pacífico como pareciera. La doctrina española, al conceptualizar el convenio base o *joint venture agreement*, se debate entre un contrato innominado y un contrato de sociedad. No se trata de un asunto netamente teórico, ya que colocarse en alguno de los extremos implica una diferenciación significativa en cuanto al derecho aplicable. En el primer caso, tendríamos que acudir al derecho de los contratos sinalagmáticos, mientras que en el segundo precisaría utilizar el derecho de sociedades.³⁵ En ese país, la posición mayoritaria se inclina por la postura del contrato de *joint venture* como sociedad. No obstante, reconocen que sus detractores resienten la falta del *animus societatis* o de lucro, como ocurriría cuando los beneficios son obtenidos directamente por los participantes a través de la técnica de los precios de transferencia.³⁶

Pongamos un ejemplo: pensemos en una *joint venture* “A” que para manufacturar el producto “X” incurre en gastos de producción de un mil bolívares. “X” tiene un valor en el mercado de un mil quinientos bolívares. Por lo tanto, la utilidad que se obtiene es de quinientos bolívares por cada uno. Si el precio de transferencia de “A” a los participantes es de un mil bolívares, para que estos se encarguen de la comercialización de “X”, la ganancia seguirá siendo de quinientos bolívares, pero la obtendrán directamente las empresas partícipes, mientras que la empresa conjunta no obtendrá

³⁵ Fernando Esteban de la Rosa: *La Joint Venture en el Comercio...op. Cit.*, p. 52

³⁶ *Ibidem*

ganancia alguna. Este sería un caso concreto en el cual los que rechazan la postura de la *joint venture* como sociedad consideran que no existe ánimo de lucro.

Continuando con la naturaleza jurídica de las *joint ventures*, otras corrientes jurisprudenciales defienden que el marco jurídico que las rige es el de las cuentas en participación o asociación en participación. En Venezuela, las cuentas en participación o sociedad accidental, como también se les llama, están reguladas en los artículos 359 a 364 del Código de Comercio. Son definidas como aquellas en las cuales un comerciante o una compañía mercantil otorgan participación en las utilidades o pérdidas de su negocio a una o más personas.³⁷ Es el criterio que se puede leer en algunas sentencias de instancia de los tribunales venezolanos:

*“En la empresa exclusivamente contractual, denominada por muchos ‘Joint Venture’ contractual, las relaciones y los vínculos entre los miembros de la empresa conjunta son el resultado exclusivo de una relación contractual. Dentro de nuestra legislación, el prototipo de esta empresa sería aquella que surge de un contrato de cuentas en participación”.*³⁸

Consideramos que las cuentas en participación guardan una diferencia esencial con las *joint ventures*. En la sociedad accidental el participante realiza aportes a un comerciante o sociedad mercantil a cambio de participar en sus ganancias y pérdidas. Sin embargo, no se involucra en la gestión del negocio, como sí ocurre en la empresa conjunta, donde la figura del participante es fundamental en razón de sus cualidades personales.

³⁷ Código de Comercio, Arts. 359 a 364: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela Nº 475 de fecha 21 de diciembre de 1955

³⁸ Juzgado Tercero Superior del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Carabobo, Nº EXP: GP02-R-2005-000693, 06-08-2009, (Adilberto Castillo y Luis Felipe Ojeda contra Consorcio Cima La Macagüita, C.A.) Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve (fecha de visita 20-08-2010)

En las *joint ventures* todos tienen mayor o menor responsabilidad en el control y administración de la empresa común. La regla es la igualdad, salvo que se establezca algún tipo de delegación en el contrato base o en alguna convención posterior. En la asociación en participación el asociante o socio gestor actúa en nombre propio, y sólo a él corresponde la rendición de cuentas, mientras que los participantes permanecen ocultos. Si el asociado contrata con terceros, será frente a él que adquieran derechos y obligaciones, salvo que su participación en la sociedad haya sido revelada, caso en el cual asume una responsabilidad solidaria frente a las obligaciones del negocio común. En las *joint venturers* la existencia de un participante oculto no desvirtúa el vínculo social, ni la responsabilidad solidaria de los socios frente a los terceros.

En general, podría afirmarse, que en las cuentas en participación la convivencia de dos tipos de asociados con derechos diametralmente distintos riñe con los principios de participación igualitaria que inspiran las *joint ventures*.³⁹ Por otra parte, las cuentas en participación son vistas en nuestro derecho como una sociedad accidental, mientras que la *joint venture*, como señalamos, es un contrato atípico para algunos y una sociedad para otros.⁴⁰ Podríamos pensar en una *joint venture* en la cual, excepcionalmente, los participantes confíen a un tercero la administración del negocio común, pero incluso en ese escenario, no se diluye el papel y mucho menos la responsabilidad de los *venturers*.⁴¹

Continuando con las diferencias entre ambas figuras podríamos agregar que no es de la esencia del contrato de *joint venture* el reparto de las pérdidas

³⁹ Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración... op. cit.*, p.143

⁴⁰ Aníbal Sierralta Ríos: *Joint Venture... op. cit.*, p. 81

⁴¹ *Ibid*, p. 82

entre los participantes, incluso podría excepcionarse a alguno, sin efecto frente a terceros, de participar de ellas. Por el contrario, en el contrato de cuentas en participación es propio de su naturaleza que el asociado participe de las pérdidas.⁴²

En las cuentas en participación la búsqueda de utilidades económicas es la clave de la asociación, lo cual no tiene que ser necesariamente así en una *joint venture*. En ésta, puede lograrse el fin de cooperación, alcanzar objetivos comunes, sin que existan beneficios económicos.⁴³

En Venezuela, además de la postura defendida por los tribunales de la República, hay autores que insisten en la atipicidad del contrato de *joint ventures*, amparados en la inexistencia de normas que las definan. Sólo encuentran algunas referencias en el artículo 7 de la Ley de Impuesto sobre la Renta, pero relativas a la forma de presentar las declaraciones de impuestos cuando estamos frente a empresas conjuntas.⁴⁴ Igualmente, señalan algunas definiciones funcionales que sólo encuentran cabida en materia de hidrocarburos.

Es el caso de la Ley Orgánica de Hidrocarburos del 13 de noviembre de 2001, en la cual se consagró la participación de capital privado en las actividades primarias,⁴⁵ a través de las empresas mixtas (*joint ventures*

⁴² Ibidem

⁴³ Ibid, p. 83

⁴⁴ Ley de Impuesto sobre la Renta, Art. 7: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.628 de fecha 16 de febrero de 2007. Cfr: James-Otis Rodner S.: *Los convenios de empresa conjunta...* op. cit., pp. 21-22

⁴⁵ "Artículo 9°. Las actividades relativas a la exploración en busca de yacimientos de los hidrocarburos comprendidos en este Decreto Ley, a la extracción de ellos en estado natural, a su recolección, transporte y almacenamiento iniciales, se denominan actividades primarias a los efectos de este Decreto Ley.

De conformidad con lo previsto en el artículo 302 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, las actividades primarias indicadas, así como las relativas a las obras que su manejo requiera, quedan reservadas al Estado en los términos establecidos en este Decreto Ley". Ley Orgánica de Hidrocarburos: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37323 de fecha 13 de noviembre de 2001

societarias). Esta circunstancia no ha variado con la reforma de la Ley Orgánica de Hidrocarburos del 24 de mayo de 2006.⁴⁶

Debe acotarse que no es la primera vez que se consagra la participación del capital privado en la actividad petrolera. La propia Ley que Reservó al Estado la Industria y la Comercialización de Hidrocarburos en el año 1975, preveía su participación a través de los convenios operativos y los convenios de asociación. A estos últimos se imponían mayores limitaciones, ya que el control estaría en manos del Estado, a pesar de que no se exigía participación accionaria mayoritaria, debían ser por un tiempo determinado y contar con la aprobación del Congreso Nacional.⁴⁷

Amparados en el artículo 5 de la mencionada Ley, entre 1992 y 1997 se firmaron diversos convenios operativos y convenios de asociación entre filiales de Petróleos de Venezuela y empresas privadas extranjeras. Es la llamada apertura petrolera que se canalizó a través de *Joint Ventures* (contractuales y societarias). Se permitió que la participación de las empresas privadas extranjeras fuera superior a la de las filiales de la estatal Petróleos de Venezuela, sin embargo, se garantizó el tema del control a través de acciones privilegiadas y confiando la presidencia de estos nuevos entes a funcionarios de PDVSA. Estos acuerdos contaron con la aprobación del Congreso Nacional de la época y se permitieron frente a la imposibilidad de la República de afrontar con sus propios recursos proyectos que requerían inversiones cuantiosas.

⁴⁶ Ley de Reforma Parcial del Decreto N° 1510 con fuerza de Ley Orgánica de Hidrocarburos: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38443 de fecha 24 de mayo 2006

⁴⁷ Ley Orgánica que Reserva al Estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 1.769 de fecha 29 de agosto de 1975

La Ley de hidrocarburos vigente (2006), preceptúa como empresas mixtas aquellas en las cuales el Estado venezolano cuenta con el control de las decisiones por mantener una participación mayor del cincuenta por ciento (50%) del capital social.⁴⁸ Las empresas mixtas así constituidas serán a su vez empresas públicas, de acuerdo con la Ley de la Administración Pública, que las define como personas jurídicas de derecho público constituidas de acuerdo a las normas de derecho privado, en las cuales la República, los estados, los distritos metropolitanos y los municipios, o alguno de los entes descentralizados funcionalmente, solos o conjuntamente, tienen una participación mayor al cincuenta por ciento (50%) del capital social.⁴⁹

Es importante resaltar que la constitución de las empresas mixtas y la fijación de las condiciones que regirán la realización de las actividades primarias, requieren la autorización previa de la Asamblea Nacional, que podrá modificar las condiciones propuestas o agregar las que considere convenientes. Cualquier reforma posterior deberá ser aprobada por el poder legislativo, previo informe favorable del Ministerio de Energía y Petróleo y de la Comisión Permanente de Energía y Minas.⁵⁰

Cabe destacar que la Ley de Hidrocarburos por disposición expresa, deja fuera de su ámbito de aplicación los hidrocarburos gaseosos.⁵¹ Sin embargo, conviene hacer alguna precisión, ya que esto es así respecto del gas no asociado, pero cuando estamos frente a gas asociado a petróleo, la Ley de

⁴⁸ Ley Orgánica de Hidrocarburos, Art. 22: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.443 de fecha 24 de Mayo del 2006

⁴⁹ Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de la Administración Pública, Art. 102: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.890 de fecha 31 de julio de 2008

⁵⁰ Ley Orgánica de Hidrocarburos, Art. 22: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.443 de fecha 24 de Mayo del 2006

⁵¹ Por disposición expresa quedan fuera del ámbito de la Ley los Hidrocarburos Gaseosos. Ley Orgánica de Hidrocarburos, Art. 2: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37323 de fecha 13 de noviembre de 2001

Hidrocarburos sí abarca las actividades de exploración y explotación, que se conocen con el calificativo de aguas arriba.⁵²

En nuestro país, algunos autores identifican a las empresas conjuntas contractuales como una forma de sociedad en sentido amplio. Al analizarlas, encuentran algunos elementos del contrato de sociedad previstos en la definición contenida en el artículo 1649 del Código Civil venezolano: Se trata de un contrato, existencia de dos o más personas, aportes en dinero, especies o industria y fin económico común.⁵³ Sin embargo, se topan con el problema de la personalidad jurídica, ya que nuestro ordenamiento la otorga a todos los tipos sociales, salvo las cuentas en participación. Su adquisición dependerá del acatamiento de los requisitos legales previstos para cada caso, y el funcionamiento frente a terceros sin su debido cumplimiento implica un supuesto de irregularidad.

De aceptarse la postura de las *joint ventures* contractuales como sociedad, equivaldría a reconocerlas como sociedades irregulares. Otros disienten y consideran que se trata de una sociedad mercantil desprovista de personalidad jurídica. Le califican de mercantil por la concurrencia de comerciantes como participantes, sean personas naturales o jurídicas. Además, el contrato se refiere a la realización de actividades de carácter mercantil.⁵⁴

⁵² Ley Orgánica de Hidrocarburos Gaseosos, Art. 2: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.793 del 23 de septiembre de 1999

⁵³ James-Otis Rodner: *Normas obligatorias en el derecho de sociedades venezolano. Los pactos entre accionistas*, p. 188. Reporte preparado siguiendo las preguntas que se presentaron por el reportador general, Sr. Diego Corapi de la Universidad La Sapienza de Roma, e incluidos en el correo electrónico de la "Académie Internationale de Droit Compare" de junio de 2001, Francia. Publicado en la página web: www.msinfo.info/default/acienpol/bases/biblo/texto/boletin/2002/BolACPS_2002_68_139_179-206.pdf (fecha de visita 30-08-2009). Mario de la Madrid Andrade, *La Joint Venture como Sociedad*, p. 82. Publicado en la página web: www.bibliojuridica.org/libros/4/1943/8.pdf (fecha de visita 30-08-2009)

⁵⁴ Mario de la Madrid Andrade: *La Joint Venture como Sociedad*, p. 84. Publicado en la página web: www.bibliojuridica.org/libros/4/1943/8.pdf (fecha de visita 30-08-2009)

Los defensores de esta postura rechazan que se las pueda catalogar como sociedad irregular, ya que en *las joint ventures* contractuales las partes no utilizan nombre alguno que pueda identificarlas frente a terceros. Por lo tanto, de cara a éstos, no se ha constituido sociedad alguna.

En nuestra opinión, las normas sobre sociedades irregulares sólo tendrían aplicación en el supuesto de una empresa conjunta societaria y en lo que a la sociedad *joint venture* se refiere. No afectarían el contrato base ni los otros contratos derivados.⁵⁵

En ordenamientos donde los contratos de unión empresaria están tipificados, la situación es distinta. Pongamos como ejemplo en el Derecho argentino, la reforma de la normativa sobre sociedades mercantiles, realizada por ley 22.903 del 15 de septiembre de 1983, la cual preceptúa que las *joint ventures* pueden constituirse como Agrupaciones de Colaboración, Uniones Transitorias de Empresas o asumir la forma de contratos innominados. Estos últimos surgirían cuando las partes, en virtud de la autonomía de la voluntad, escojan una figura distinta de las preceptuadas legalmente.⁵⁶

Las Agrupaciones de Colaboración son definidas como el contrato nominado tendiente a establecer una organización común entre sus participantes, que pueden ser comerciantes individuales o colectivos. Se utilizan con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o incrementar el resultado de tales actividades.⁵⁷ No exigen la

⁵⁵ Ibidem

⁵⁶ Ley 22903 de Sociedades Comerciales, Buenos Aires, Boletín Oficial, 15 de Septiembre de 1983

⁵⁷ Ibidem

estructuración de un aparato empresarial que produzca bienes y servicios, destinados a terceros ajenos a los participantes.⁵⁸

Por su parte, las Uniones Transitorias de Empresas son conceptualizadas como el contrato nominado, cuyo fin es la reunión de empresarios para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto, dentro o fuera del territorio argentino. Responden al tipo de concentración empresarial, caracterizada por la coparticipación accidental, lo cual imprime transitoriedad al emprendimiento, sin que surja persona jurídica distinta de las partes.⁵⁹

La multiplicidad de apreciaciones sobre la naturaleza jurídica de las *joint ventures*, responde, en parte, a la manera como son asumidas por los ordenamientos legales de los distintos países. Se pretende incluirlas en las figuras jurídicas definidas en las distintas normas nacionales o crear un marco propio dentro del cual subsumirlas. Con este propósito se ha llegado a asimilarlas con la figura del consorcio.⁶⁰ En Venezuela encontramos una definición de consorcio en el artículo 10 de la Ley de Impuesto sobre la Renta. Los preceptúa como las agrupaciones empresariales, conformadas por personas jurídicas, que tienen por objeto realizar una actividad económica específica en forma mancomunada.⁶¹ Todos participan activamente y en forma directa en la obtención de un beneficio económico, sin que ninguno de los participantes pierda su autonomía.

⁵⁸ Ibidem

⁵⁹ Ibidem

⁶⁰ Aníbal Sierralta Ríos: *Joint Venture...* op. cit., p. 58

⁶¹ Ley de Impuesto sobre la Renta, Art. 10: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.628 de fecha 16 de febrero de 2007

Al considerar la naturaleza jurídica del consorcio, parte de la doctrina nacional los asimila a las sociedades personalistas, en particular a las sociedades en nombre colectivo, con la única particularidad que la responsabilidad solidaria de los socios es principal y no subsidiaria.⁶²

Contrastándolo con las *joint ventures*, podemos encontrar algunas diferencias, en particular con las de tipo contractual. En estas la intención de las partes es desarrollar un negocio en un plazo o tiempo determinados. En cambio en el consorcio el ánimo es la permanencia y más que un interés común, hay un conjunto de intereses puestos en común. Por otra parte, el consorcio se caracteriza por su carácter netamente comercial, a diferencia de la empresa conjunta, cuyo campo eventualmente podría ser mucho más amplio.⁶³

En el ámbito registral, los registros mercantiles venezolanos obvian las diferencias que hemos señalado con antelación⁶⁴. Sea que estemos frente a una *joint venture* contractual o sea que estemos ante un consorcio propiamente dicho, a ambas figuras se las califica como consorcio. Consideran que la terminología *joint venture* tiene un carácter netamente económico, pero que desde el punto de vista registral se está en presencia de un consorcio. En consecuencia, un contrato de *joint venture* contractual como tal no puede ser registrado, salvo que se subsuma en la calificación jurídica de consorcio o se presente como un contrato de cuentas en participación.

⁶² Mario Pesci Feltri: *Naturaleza Jurídica de los denominados "consorcios" y de su comportamiento ante la Ley del Impuesto sobre la Renta*, p.4. Publicado en la página web: www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/.../rdpub_1982_9_67-70.pdf (fecha de visita 13-10-2010)

⁶³ *Ibid*, p. 92

⁶⁴ Visita al Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda y Registro Mercantil Segundo de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda realizada en fecha 14-10-2010

Nos centraremos, en la presente investigación, en el estudio de las *joint ventures* societarias, empresas conjuntas societarias, empresas mixtas⁶⁵ o como también se les conoce en inglés, *joint venture corporation* o *equity joint venture*.⁶⁶ Utilizaremos preferentemente la expresión *joint ventures* societarias, pero dejamos sentado que cualquiera de los calificativos señalados hacen referencia a la misma figura y, por tanto, serán empleados como sinónimos.

Es importante aclarar *ab initio*, que las *joint ventures* societarias entran en las definiciones amplias, y no en aquellas que hacen referencia a esa figura del derecho estadounidense semejante a las *partnership*. Bajo esta última concepción, las *joint ventures* estarían orientadas a una operación o negocio determinados, y, en consecuencia, a una duración también limitada. Algo distinto ocurre con las *joint ventures* societarias, que pueden perdurar en el tiempo y dedicarse en ese período a distintas operaciones e incluso prorrogar el término inicialmente planteado para el desarrollo de su objeto social.

⁶⁵ Es la expresión que suele utilizarse en leyes especiales que regulan las inversiones extranjeras. (Fernando Esteban de la Rosa: *La Joint Venture en el Comercio... op cit.*, p. 28)

⁶⁶ Aunque las expresiones *joint venture corporation* o *equity joint venture* se utilizan como sinónimos, cada una resalta un elemento esencial distinto. La primera se centra en la presencia de una sociedad dotada de personalidad jurídica y distinta de los participantes. Por su parte, la expresión *equity joint venture* destaca la existencia de contribuciones de capital. (Fernando Esteban de la Rosa: *La Joint Venture en el Comercio... op.cit.*, p. 28)

CAPÍTULO II
LAS *JOINT VENTURES* SOCIETARIAS

2.1. Definición y elementos distintivos

Las dificultades que analizamos al tratar las *joint ventures* en general pueden extrapolarse a las societarias.

Encontramos definiciones que las preceptúan como una nueva sociedad, en la cual dos o más socios deciden dedicarse en común a una actividad económica determinada. La participación es igualitaria o por lo menos equilibrada en la dirección del ente social".⁶⁷ A nuestro parecer se trata de concepciones excesivamente amplias, que podrían aplicarse perfectamente a cualquier sociedad constituida fuera del ámbito de la cooperación empresarial.

Una definición más completa por contener los elementos esenciales, las conceptúa como:

*"una nueva sociedad (filial, subsidiaria o hijo (sic)) creada por dos o más empresas (socios, padres o matrices) que, aunque con personalidad jurídica independiente, desarrolle una actividad empresarial supeditada a las estrategias competitivas de las empresas propietarias. Esta forma de cooperación supone, durante un período de tiempo no muy corto, la aportación de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios por parte de dos o más entes jurídicamente independientes e interesados en crear una empresa cuya actividad potencie sus estrategias competitivas"*⁶⁸

Podemos advertir entonces, que en las *joint ventures* societarias, los *joint venturers*, como inversionistas directos, conforman e invierten en una tercera

⁶⁷ James-Otis Rodner S.: *Los convenios de empresa conjunta...* op. cit., p. 46

⁶⁸ Esteban Fernández Sánchez: *Cooperación entre empresas. Un enfoque basado en la teoría de recursos*. Oviedo, Universidad de Oviedo, 1996, p. 47. James-Otis Rodner S.: *La Inversión Internacional en países en desarrollo*, p. 278

sociedad, que funciona bajo su control y a través de la cual se materializa el proyecto.⁶⁹ Esta realidad implica un doble nivel de regulación. Por una parte los pactos contractuales establecidos entre los participantes y, por la otra, el derecho aplicable a la sociedad *joint venture*.⁷⁰

Debe tenerse en cuenta que si la sociedad es constituida en un país determinado y ejecuta sus actividades en ese mismo lugar, tanto la capacidad de goce, como la de ejercicio estarán regidas por el derecho de ese Estado. Se trata entonces de una empresa conjunta nacional. No siendo así, se producirá un fraccionamiento legislativo y tendremos una sociedad regida por dos ordenamientos jurídicos, como mínimo.

Conviene clarificar que la presente investigación se centrará en las *joint ventures* de carácter nacional, lo cual no obsta para que, a título ilustrativo, se hagan algunos señalamientos generales sobre las internacionales.

Como lo han señalado algunos autores, la *joint venture* societaria es la instrumentación legal de una empresa conjunta, en sentido amplio, a través de la estructura jurídica de las sociedades.⁷¹ Otros, puntualizando, señalan como aspecto distintivo el hecho de que el nuevo ente social es controlado por los intervinientes en la operación.⁷²

⁶⁹ Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio...* *op. cit.*, p. 264

⁷⁰ Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio...* *op. cit.*, p. 28

⁷¹ Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración...* *op. cit.*, p. 115

⁷² José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios Internacionales*. Madrid, Iustel, 2007, p. 205

Precisaremos los elementos que distinguen a la *joint venture* societaria para diferenciarla de otras sociedades, que constituidas bajo la misma forma legal, no implican un supuesto de cooperación empresarial.

En primer lugar, los *joint venturers* son dos o más empresas preexistentes que contribuyen con una parte de sus activos que pasan a la nueva sociedad. Dichas empresas no desaparecen con la constitución de la *joint venture*, por el contrario, mantienen su línea de operación, que es distinta o complementaria de la desarrollada por la nueva sociedad.

Ahora bien, en segundo lugar, la forma como se estructure la operación para dar nacimiento a la sociedad conjunta depende de la autonomía de la voluntad de las partes, quienes decidirán lo que mejor se ajuste a sus objetivos. Sin embargo, debe aclararse que no siempre debe constituirse una nueva sociedad. Puede adquirirse un ente colectivo existente y acordar las modificaciones necesarias para adaptarlo a las necesidades comunes⁷³. Lo expresado es igualmente válido cuando dicho ente pertenece inicialmente a uno de los participantes.⁷⁴

Puede transferirse de forma definitiva a la sociedad naciente, parte de la actividad de los socios, lo que muchos autores denominan fusión parcial. También puede acudir a una fusión por incorporación, que ocurre cuando

⁷³ José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios... op. cit.*, p. 205. "...la *equity joint venture* se distingue netamente de la fusión internacional de sociedades, que supone la extinción de, al menos, una de las sociedades implicadas. La *equity joint venture* se distingue también de la mera filial, en cuanto al control estable o de dependencia efectiva no se realiza por una sola empresa, sino por varias. Por otra parte, desde las trazas definitivas del grupo de sociedades, si bien en uno y otro caso intervienen sociedades jurídicamente independientes, las sociedades participantes en la *joint venture* (...) son económicamente independientes unas de otras y no se encuentran sometidas a una dirección unitaria. En atención a la participación significativa de los *joint venturers* en el control y dirección de la sociedad conjunta, la *equity joint venture* se diferencia de las simples inversiones de cartera" (Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio... op. cit.*, pp. 29-30)

⁷⁴ Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio... op. cit.*, p. 265. Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio... op. cit.*, p. 32 y ss.

una o más sociedades que se disuelven, son absorbidas por una o varias sociedades existentes, que adquieren todos sus activos y pasivos. En este caso no se procede a la liquidación de las sociedades fusionadas o absorbidas. Como se ve, las posibilidades son diversas, pero dependerán en todo caso de lo pactado por las partes en función de sus objetivos concretos.

Las diferencias señaladas sirven para distinguir a las *joint ventures* societarias no sólo de otros entes colectivos ajenos a la cooperación interempresarial, sino de las empresas conjuntas cuya estructuración se agote en lo exclusivamente contractual.

Para finalizar este punto, conviene diferenciar a las *joint ventures* societarias de la fusión de sociedades en sentido estricto y de las filiales. En la fusión de sociedades, por lo menos una de las involucradas desaparece al ser absorbida por otra. En el caso de las filiales, el punto fundamental es el control, ya que en las empresas conjuntas societarias la administración está en manos de cada una de las sociedades participantes, mientras que en la filial lo tiene una sola empresa.⁷⁵

2.2. Características de las *joint ventures* societarias

Para la doctrina más calificada las características distintivas de las *joint ventures* societarias son las siguientes:

- a. Formación de una nueva sociedad

⁷⁵ Fernando Esteban de la Rosa: *La joint venture en el comercio...* op. cit., p. 29

Puede tratarse de la constitución de una nueva sociedad en sentido estricto o recurrirse a alguno de los mecanismos que señalamos con antelación por medio de los cuales los participantes adquieran el control de una sociedad ya existente. En cualquiera de los casos, no basta que la nueva sociedad constituya una persona jurídica distinta a la de sus socios. Pareciera conveniente asumir alguna de las formas sociales que limiten su responsabilidad al aporte de capital realizado. Es por esto, que en el caso venezolano, las *joint ventures* societarias deberían constituirse bajo la forma legal de sociedad anónima o sociedad de responsabilidad limitada⁷⁶.

En nuestro ordenamiento jurídico, no aplica el criterio de la personalidad real de las sociedades mercantiles. Por lo tanto, no basta el acuerdo de los socios para que la sociedad adquiera personalidad jurídica. En consecuencia, se requiere cumplir con las previsiones establecidas en el Código de Comercio para tal fin y que son la inscripción en el registro mercantil del acta constitutiva y los estatutos sociales, y la respectiva publicación. El no cumplimiento de estos requisitos plantea un supuesto de irregularidad de la sociedad, siempre que actúe frente a terceros.

Pareciera que en el caso de las *joint ventures* societarias no podemos hablar de la estructuración de la empresa conjunta a través de una sociedad irregular, que en Venezuela la doctrina mayoritaria considera que carecen de personalidad jurídica.⁷⁷ Podríamos hacer algunas disquisiciones teóricas, pero en general debemos afirmar que para que exista una *joint venture* societaria se requiere haber cumplido con los requisitos legales exigidos para

⁷⁶ Ya expresamos las limitaciones que en el ordenamiento jurídico venezolano tienen las sociedades de responsabilidad limitada. Código de Comercio, Art. 315: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955 "Las compañías de responsabilidad limitada no podrán constituirse con un capital menor de veinte mil ni mayor de dos millones de bolívares"

⁷⁷ James-Otis Rodner S., *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 48

su funcionamiento regular. Se pueden hacer cualquier cantidad de contratos preliminares, pero ninguno de ellos dará origen a la sociedad. De no concretarse su constitución o adquisición, todos los contratos previos, sólo darán derecho a acciones por daños y perjuicios derivadas de su incumplimiento.⁷⁸

b. Ausencia de socio dominante

En las empresas conjuntas se presupone que los socios tomarán las decisiones mancomunadamente, lo cual dimana de la ausencia de un socio dominante. De allí, que para parte de la doctrina, en las *joint ventures* societarias las votaciones se realizan contando el voto de cada socio, independientemente de su participación en el capital social. En este aspecto, las *joint ventures* societarias funcionan como sociedades personalistas.⁷⁹

“...mientras que *la joint venture* adopta la forma de una sociedad de capital, la intención de las partes es restringir el acceso de terceros a las acciones de la sociedad y mantener la identidad de los socios, la que es generalmente esencial para la formación y operación de *la joint venture*. De esta forma se combinan elementos propios de las sociedades de personas, y la participación de cada socio es, tomando el conjunto de las relaciones entre los socios de la *joint venture corporation, intuitu personae*”.⁸⁰

La existencia de uno o más socios dominantes pareciera ajena a la esencia de las empresas conjuntas. En estas, el socio no es un elemento pasivo que se sienta a esperar una eventual rentabilidad, por el contrario se involucra activamente en el proceso de toma de decisiones.⁸¹ Esto no quiere decir, necesariamente, que debe existir una participación paritaria de los socios en

⁷⁸Cfr.: Ibid, p. 49

⁷⁹ Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez... op. cit.*, pp. 905-910

⁸⁰ Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Julio Alberto Kelly: *Contratos de colaboración... op. cit.*, pp. 115-116

⁸¹ Cfr. James-Otis Rodner S., *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p.50

el capital social, lo cual sería difícil de lograr en todos los casos. Lo importante es que en los órganos societarios las decisiones se adopten por consenso.⁸²

c. Deber de fidelidad

Es una consecuencia de la confianza entre los *joint venturers*, y que debe orientar las relaciones de los participantes con los órganos sociales y asegurar el cumplimiento de las obligaciones por cada una de las partes.⁸³

d. Fin determinado

En las *joint ventures* societarias, el fin determinado viene expresado en el objeto de la sociedad, que debe ser específico. Es la única manera de satisfacer uno de los elementos esenciales de todo tipo de empresa conjunta, como es el estar dedicada a una actividad económica concreta.⁸⁴

e. Autonomía financiera

La empresa conjunta financia sus operaciones sin necesidad de transferir riesgos de créditos propios a sus accionistas.⁸⁵ En el supuesto de que esto no sea posible y desde un punto de vista estrictamente financiero, estaríamos hablando de un proyecto conjunto y no de una empresa

⁸² Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez... op. cit.*, pp. 905-910. Cfr.: Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola: *Tecnología e innovación... op. cit.*, p. 294

⁸³ Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez... op. cit.*, pp. 905-910

⁸⁴ Cfr. James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op.cit.*, p. 50

⁸⁵ *Ibid*, p. 51

conjunta.⁸⁶ En este sentido, juegan un papel importante los contratos de inversión, ya que pueden prever un flujo de recursos hacia la sociedad, mediante preacuerdos de aumentos de capital.

f. Autonomía operativa

Las *joint ventures* societarias deben tener la capacidad suficiente para realizar su proceso de producción y todas las operaciones propias de su objeto. En este particular, resulta conveniente la firma de contratos de tecnología o de suministros, ya que garantizan el funcionamiento de la sociedad *joint venture*. Pensemos, por ejemplo, en el caso de una empresa conjunta societaria en la cual el elemento tecnológico resulte imprescindible y se produzca una interrupción en el flujo de esa tecnología por no haberlo previsto en un contrato *ad hoc*.

2.3. Clasificación

Las clasificaciones que se han acuñado al estudiar las *joint ventures* en general, incluyen tanto a las societarias como a las contractuales. Ahondaremos en algunas de ellas por la importancia que revisten en el caso específico de las empresas conjuntas societarias.

El elemento clasificador, en la primera que consideraremos, son las particularidades del ente que participa en la composición accionaria de la sociedad (público, privado, nacional, extranjero). Así tenemos:

⁸⁶ Cfr.: *Ibidem*

a. Privada-privada:

Comúnmente se incluyen aquellas en las cuales los accionistas pertenecen al sector privado nacional. La calificación como inversión nacional, en el caso venezolano, la hace la Superintendencia de Inversiones, salvo que se trate de actividad bancaria, de seguros o de energía y minas. En estos casos corresponderá a la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras, de Seguros o al Ministerio competente en el área de energía y minas⁸⁷.

Será nacional si la inversión es propiedad o el control efectivo se encuentra en manos de personas naturales o jurídicas venezolanas.⁸⁸ Para que sea propiedad de inversionistas venezolanos se requiere que su participación en la empresa receptora de la inversión sea del cien por ciento del capital social, del patrimonio o de los activos de la misma, dependiendo de la forma jurídica adoptada.⁸⁹ En cambio estará bajo control efectivo de inversionistas venezolanos cuando su participación en la empresa receptora de la inversión sea igual o superior al cincuenta y uno por ciento (51%) del capital social, patrimonio o activos de la misma, según la forma jurídica que se asuma.

Aparte de los dos casos anteriores también será nacional, cuando la propia Superintendencia de Inversiones así lo determine. Esto, por considerar que los inversionistas nacionales detentan la capacidad para decidir acerca de las actividades de la empresa receptora, independientemente de su

⁸⁷ Decreto con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, Art. 6: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 5.390 de fecha 22 de octubre de 1999

⁸⁸ Ibid, Art. 3

⁸⁹ Reglamento con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, Art. 1: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.489 de fecha 22 de julio de 2002

participación en el capital social, patrimonio o activos del ente colectivo.⁹⁰
Esto puede materializarse de varias maneras:

- Por el ejercicio de los derechos de propiedad o uso de la totalidad o de una parte de los activos de la empresa receptora de la inversión.
- Por el control igual o superior a la tercera parte de los votos de los órganos de dirección o administración.
- Por el control sobre decisiones de los órganos de dirección o administración, mediante cláusulas contractuales, estatutarias o por cualquier otra modalidad.
- Por el ejercicio de una influencia decisiva sobre la dirección técnica, comercial, administrativa y financiera de la empresa receptora de la inversión.⁹¹

En la clasificación privada-privada, considerada en sentido amplio, podemos incluir las llamadas *joint ventures* globales. Son aquellas que se acuerdan entre dos empresas multinacionales (entes privados) con la finalidad de competir en el mercado mundial mediante el desarrollo y comercialización de un mismo tipo de producto. Es la antinomia de las *joint ventures* constituidas entre empresas extranjeras y locales, en las cuales una de las finalidades es adaptar el producto o servicio a las características propias del país o región donde operan.⁹²

⁹⁰ Ibid, Art. 2

⁹¹ Ibidem

⁹² Esteban Fernández Sánchez: *Estrategia de Innovación*. Madrid, Thomson Paraninfo, 2005, p. 416

"La *joint venture* global favorece la concentración de los escasos recursos directivos en tareas concretas, al igual que permite alcanzar con mayor facilidad las economías de escala en la fabricación de productos globales".⁹³

b. Mixta, nacional y extranjero

Para el participante extranjero, este tipo de *joint venture* propicia, como señalábamos, la adaptación del producto o servicio a las características propias de la región o país donde operan, en virtud del mayor conocimiento que tiene el ente local de los gustos y necesidades propias de los clientes de lugar. Además, son muy útiles en aquellos sitios donde el riesgo es elevado en virtud de un ambiente político incierto o donde prohíben el establecimiento de *joint ventures* globales.⁹⁴

Concretando podemos decir que las razones que hacen atractivas las *joint ventures* para una empresa transnacional son las siguientes:

- Eventuales incentivos fiscales de los gobiernos.
- Apoyarse en las competencias propias de los socios locales.
- Aprovecharse del sistema de distribución del socio local.
- Participar de mercados eventualmente prohibidos o limitados a los extranjeros.
- Expandirse valiéndose de las capacidades financieras y de mano de obra del socio local.⁹⁵

⁹³ Ibidem

⁹⁴ Ibidem

⁹⁵ Cfr.: Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola: *Tecnología e innovación... op. cit.*, pp. 292-293

De acuerdo con la normativa que regula la promoción y la protección de las inversiones extranjeras en nuestro país, se entiende que una inversión es propiedad de inversionistas internacionales, cuando su participación en la empresa receptora de la inversión es del cien por ciento del capital social, patrimonio o activos de la misma.⁹⁶

Ahora bien, en el caso de las *joint ventures* mixtas que son las que estamos considerando, puede suceder que la inversión esté controlada por los inversionistas extranjeros. Esto ocurrirá cuando su participación en la empresa receptora de la inversión sea igual o superior al cincuenta y uno por ciento del capital social, patrimonio o activos de la misma. Sin embargo, no siendo así, podemos igualmente estar frente a una inversión controlada por inversionistas internacionales, cuando sean estos los que decidan sobre las actividades de la empresa receptora de la inversión. Será la Superintendencia de Inversiones Extranjeras la que en última instancia hará esta calificación.⁹⁷

c. Mixtas con participación del sector público

Son aquellas en las cuales participa como accionista una empresa del sector público. Entran aquí todas aquellas que directa o indirectamente son controladas por el Estado y que han sido constituidas en el territorio nacional.⁹⁸

⁹⁶ Reglamento con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, Art. 3: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.489 de fecha 22 de julio de 2002

⁹⁷ Ibid, Art. 4

⁹⁸ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op.cit.*, p. 54

En estos casos se presenta la situación particular para el otro o los otros participantes de preservar la inversión frente a los poderes soberanos del Estado. Puede lograrse a través de un contrato de inversión. Podrían acordar igualmente un contrato o una cláusula de estabilización jurídica, para evitar que el Estado pueda cambiar las reglas que rigen su relación.⁹⁹

Sin embargo, sería errado pensar que todo cambio legislativo implica necesariamente una *reformatio in peius*, ya que podrían establecerse regímenes más beneficiosos que los previstos al momento de pactar el contrato o la cláusula de estabilidad jurídica. En ese caso, de acuerdo con la legislación venezolana, las partes podrían adaptarlo al nuevo régimen, preservando el lapso de vigencia originalmente convenido.¹⁰⁰

En Venezuela, los contratos o cláusulas de estabilización jurídica se celebran de acuerdo con las condiciones pautadas en el artículo 18 del Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones. En este sentido, deben convenirse antes de la realización de la inversión y nunca tendrán una vigencia mayor de diez años, contados a partir de la fecha de su celebración.¹⁰¹

Las empresas o inversionistas asumen el compromiso de llevar adelante programas específicos de inversión y cumplir con, por lo menos, una de las contraprestaciones siguientes:

⁹⁹ Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio... op. cit.*, p. 266

¹⁰⁰ Reglamento con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, Art. 14: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.489 de fecha 22 de julio de 2002

¹⁰¹ *Ibid*, Art. 18

- Creación de cincuenta (o más) nuevos puestos de trabajos directos.
- Presentación de un programa específico de desarrollo de la producción y competitividad de las empresas venezolanas que de una forma u otra se vean involucradas en el proceso de inversión. Debe indicarse con precisión los lapsos de ejecución de las actividades comprendidas en dicho programa.
- Presentación de un contrato de transferencia real y efectiva a la empresa receptora de la inversión, de la tecnología a ser utilizada en el proyecto.
- Presentación de un convenio de formación del recurso humano de la empresa receptora de la inversión y de realización de actividades de investigación y desarrollo científico y tecnológico. Esto con la finalidad de generar innovaciones en los procesos productivos de la empresa, incorporando a las universidades o centros de investigación venezolanos, tanto en la formación del recurso humano como en las actividades antes mencionadas.¹⁰²

En caso de incumplimiento de alguna de las obligaciones establecidas en el contrato de estabilización jurídica, además de cualquier penalidad en él contenida, se suspenderán los beneficios o incentivos otorgados a la empresa o inversionista. Incluso quedarán obligados a la devolución de las cantidades de dinero, así como el valor de los beneficios o incentivos que hubieran recibido durante todo el período fiscal en cual se materializó el incumplimiento. Igualmente, deberán pagar los tributos generados en dicho período y que no fueron enterados por estar exonerados en el contrato de estabilidad jurídica.¹⁰³

¹⁰² Ibid, Art. 10

¹⁰³ Ibid, Art. 18

Es importante destacar que los contratos de estabilidad jurídica relativos a regímenes de tributos nacionales, estatales y municipales, deberán contar con la opinión favorable del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), y entrarán en vigencia una vez aprobados por la Asamblea Nacional.¹⁰⁴ Esta aprobación deberá realizarse siguiendo el procedimiento previsto para la formación de las leyes establecido en la Constitución. En consecuencia, estos contratos debidamente autorizados adquieran el carácter de actos con fuerza de ley y se constituyen en fuente de derecho tributario.¹⁰⁵

Queda claro entonces que es sólo en materia tributaria que se establecen mecanismos de control previo mediante la opinión del SENIAT y la autorización del ente legislativo.

Para todos, tanto los que requieren control previo, como aquellos que están exentos de este requisito por no garantizar la estabilidad de régimen impositivo alguno, se establece un control posterior, ya que su constitucionalidad y/o legalidad puede ser controlada por los órganos jurisdiccionales competentes, en especial el Tribunal Supremo de Justicia.¹⁰⁶

Ya sabemos que la finalidad de los contratos de estabilidad jurídica es brindar mayor seguridad. Aplican tanto en el caso de inversionistas

¹⁰⁴ Código Orgánico Tributario, Art. 2: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.305 de fecha 17 de octubre de 2001

¹⁰⁵ Argumentos expuestos por la representación del Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI). En: Tribunal Supremo de Justicia, Sala Constitucional, Exp. N°:00-1438 de fecha 14 de febrero de 2001, Magistrado Ponente Antonio García García, (demanda de nulidad interpuesta por Fermín Toro Jiménez y Luis Brito García, contra los artículos 17, 22 y 23 del Decreto con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 5.390 de fecha 22 de octubre de 1999). Publicada en la página web: www.tsj.gov.ve (fecha de visita 17-12-2010)

¹⁰⁶ Ibidem

extranjeros como nacionales. Buscan garantizar una normativa determinada que se mantendrá durante el tiempo de vigencia del contrato. En el caso que se produzca un incumplimiento por parte del Estado, la parte afectada podrá ejercer las acciones por daños y perjuicios que estime convenientes ante los órganos jurisdiccionales competentes. Esto en el supuesto que las partes no hayan acordado una cláusula o acuerdo de arbitraje. De acuerdo con la legislación vigente, las controversias que surjan entre las empresas o inversionistas que suscriban los contratos de estabilidad jurídica, y el Estado venezolano, a propósito de la interpretación y aplicación del respectivo contrato, podrán ser sometidas a arbitraje institucional.¹⁰⁷

Siendo este último el caso, la inclusión del arbitraje nacional o internacional requerirá de la opinión previa y expresa de la Procuraduría General de la República. Para ello, la máxima autoridad del órgano del Poder Público respectivo deberá remitir el proyecto del contrato a suscribirse, con sus soportes y la opinión de la consultoría jurídica del ente respectivo.¹⁰⁸

No podemos olvidar que cuando al menos una de las partes sea una sociedad en la cual la República, los Estados, los Municipios y los Institutos Autónomos tengan participación igual o superior al cincuenta por ciento (50%) del capital social, se requerirá para la validez del acuerdo de arbitraje la aprobación unánime de los miembros de la Junta Directiva de la empresa. Además, deberá contarse con la autorización por escrito del ministerio de tutela.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Decreto con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, Art. 18: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 5.390 de fecha 22 de octubre de 1999

¹⁰⁸ Ley Orgánica de la Procuraduría General de la República, Arts. 12 y 13: Gaceta Oficial Extraordinario de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.554 de fecha 13 de noviembre de 2001

¹⁰⁹ Ley de Arbitraje Comercial, Art. 4: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.430 de fecha 7 de abril de 1998

Las sociedades *joint venture* con participación del sector público, que estamos considerando, son rechazadas en España por autores como el profesor José Miguel Rodríguez. Justifica su criterio en la ausencia de igualdad entre las partes al momento de pactar los derechos y las obligaciones correspondientes. Esta postura es aceptable en aquellos supuestos en los cuales el Estado participa investido de su poder de imperio, pero lo común es que lo haga por medio de actos de *iuri gestionis* o a través de empresas públicas que en sus actuaciones se equiparan a los particulares.¹¹⁰ No obstante, si actuara investido de privilegios, se podrían utilizar algunos de los mecanismos que hemos explicado y que colocan a las partes en condiciones más equilibradas.

d. Empresas conjuntas con accionistas minoritarios

Son aquellas en las cuales existen accionistas conjuntos que toman las decisiones de manera mancomunada, pero a la vez se permite la participación de accionistas minoritarios que sólo se benefician de los rendimientos que pudiera producir la sociedad, pero no participan en el control del ente colectivo.¹¹¹ En Venezuela, podría instrumentarse una *joint venture* con estas características a través de la figura de las sociedades en comandita. De esta forma, los socios comanditantes tendrían la administración de la sociedad, mientras que los comanditarios sólo participarían hasta el monto de su cuota o acción, sin tener mayor decisión en la gestión del ente social.

Otras clasificaciones de las *joint ventures* societarias suelen incluir:

¹¹⁰ Francisco Marcos: *Jorge Miguel Rodríguez... op. cit.*, pp. 905-910

¹¹¹ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op.cit.*, p. 55

a. *Joint venture* para una actividad determinada, de manera que cuando nacen ya tienen una fecha prevista de finalización, por ejemplo cuando se organizan para la construcción de una obra pública específica.

Esta última modalidad es frecuentemente utilizada en los países en desarrollo, valiéndose de la fórmula construir, operar, transferir (*Build, Operate, Transfer*). Consiste en levantar la obra y explotarla hasta recuperar la inversión realizada y obtener los beneficios pactados. Finalmente, la obra es transferida a una sociedad del Estado, que puede ser la misma empresa conjunta desvinculada de sus socios originales.¹¹²

b. Tenemos también las *joint ventures* societarias de carácter concentrativo, en las cuales las empresas participantes transfieren de forma definitiva a la sociedad naciente, parte de su actividad. Es lo que muchos autores denominan fusión parcial, como ya señalamos.¹¹³

“Esta forma de cooperación puede implicar, llevada hasta el extremo, que las sociedades participantes se conviertan en sociedades *holding* cuyo único fin en la tenencia de participación en otras sociedades, en este supuesto ya no estaríamos ante un caso de sociedad conjunta sino en el marco de la problemática específica de los grupo de sociedades.”¹¹⁴

¹¹² Ibidem

¹¹³ Ibidem

¹¹⁴ Ibidem

Finalmente, tenemos las *joint ventures* societarias horizontales, verticales y conglomerado. En las horizontales la empresa común se dedica a la misma actividad económica que las empresas participantes. En la vertical la sociedad *joint venture* opera en una fase distinta aunque relacionada con las actividades propias de las empresas involucradas, por ejemplo estas producen y la empresa conjunta distribuye. En el caso de la empresa conjunta conglomerado, la actividad que esta realiza es completamente distinta y no relacionada con la de las empresas participantes.¹¹⁵

2.4. El contrato base, convenio de empresa conjunta o *joint venture agreement*

El punto de partida para la conformación de una *joint venture*, en cualquiera de sus modalidades, lo constituye el contrato base, que suele conocerse con el nombre de convenio de empresa conjunta, que no es otra cosa que la traducción de su denominación en inglés *joint venture agreement*.¹¹⁶

Supongamos el caso de dos empresas que desean constituir una *joint venture* para el suministro de equipos y prestación de servicios conexos especializados para la construcción y mantenimiento de plantas termoeléctricas. En ese caso, como en cualquier otro, el proceso se inicia con las conversaciones preliminares, a veces bastante extensas, en las

¹¹⁵ Ibid, p. 209

¹¹⁶ La concreción del acuerdo base puede estar precedida de una fase precontractual en la cual los interesados suscriban cartas de intención, acuerdos de exclusión de negociaciones paralelas y/o contratos de confidencialidad, pero ninguno de ellos dará origen a la *joint venture* propiamente dicha. No obstante, dichos contratos pueden implicar supuestos de responsabilidad precontractual o contractual en caso de incumplimiento. (Fernando Esteban de la Rosa, *La Joint Venture en el Comercio... op. cit.*, p. 33) Cfr.: Carlos Esplugues Mota; Guillermo Palao Moreno y otros: *Derecho del Comercio... op. cit.*, p. 124. James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p. 24. "Dada la finalidad de la *joint-venture* no resultaría extraño sin embargo este acuerdo base pudiese ser considerado como un contrato de sociedad que haría surgir entre los partícipes una forma simple de sociedad". (José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios... op. cit.*, p. 209)

cuales se discute el propósito y alcance de la empresa conjunta. Igualmente, se trata de delimitar el campo de actuación de la *joint venture* respecto del propio de cada uno de los participantes. Los aportes que hará cada uno de los *venturers*. En pocas palabras se definen todos los elementos que se formalizarán en el *joint venture agreement*. Puede establecerse un plazo para este proceso de negociación que terminará con la firma del contrato de *joint venture*.

Si la *joint venture* es exclusivamente contractual, los derechos y obligaciones de los participantes podrían perfectamente regularse por el contrato base. En el supuesto que la intención de las partes sea constituir una nueva sociedad, las relaciones jurídicas entre los partícipes no se agotan en el contenido del convenio de empresa conjunta, ya que además, deberán cumplir con las regulaciones para la conformación de una sociedad, previstas en el lugar de su constitución.¹¹⁷ En el ejemplo que señalamos con antelación, puede que los contratantes convengan en realizar sus actividades a través de una empresa mixta. Siendo ese el supuesto, en el contrato base se pueden definir los elementos fundamentales de esa sociedad e incluso incluir un modelo del documento constitutivo-estatutario, con indicación del plazo para llevar a la práctica su constitución. Suele colocarse como anexo, evidentemente cuando se trata de una sociedad de nueva creación.

En ese caso, desde el punto de vista jurídico tendremos un fraccionamiento forzoso, ya que dicho contrato de sociedad quedará sometido a la *lex societatis*. En el supuesto de una sociedad ya existente, se puede prever en el contrato base la adquisición de acciones por alguno de los participantes o incluir una opción de compra de acciones.

¹¹⁷ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, pp. 24-25

Podría pensarse en la prescindencia del contrato base a través de la inclusión de los aspectos que le son propios en los estatutos de la sociedad conjunta. Esto, que teóricamente es factible, resulta inconveniente por razones prácticas. En muchos casos, la figura social asumida puede carecer de la flexibilidad necesaria para que esto sea posible. Por ejemplo, los ordenamientos jurídicos francés, alemán y suizo en lo que a sociedades anónimas se refieren, son rígidos. En consecuencia, elementos esenciales para la estructuración de una *joint venture*, nunca podrían ser incluidos.¹¹⁸

En segundo término, cualquier modificación del proyecto implicaría una reforma estatutaria, con todo lo que esto implica. En nuestro ordenamiento jurídico se tendría que convocar una asamblea de accionistas, obtener en dicha asamblea las mayorías previstas para que el punto quede aprobado, reducir a un acta el acuerdo alcanzado, inscribir el acta en el registro mercantil correspondiente y hacer la publicación de Ley. Quizá puede que no parezca tan engorroso visto aisladamente, pero si para cada aspecto de una relación tan dinámica hubiera que aplicar este mecanismo, la situación podría tornarse inoperante.

Por otra parte, está la conveniencia de mantener la confidencialidad del vínculo como una forma de estrategia empresarial, lo cual sería imposible debido al régimen de publicidad a que obligan las leyes sociales. Todo lo expuesto hace recomendable que los aspectos centrales de la *joint venture* societaria queden fuera del marco social.¹¹⁹

¹¹⁸ Fernando Esteban de la Rosa, *La Joint Venture en el Comercio... op. cit.*, p. 31

¹¹⁹ *Ibid*, p. 32

Continuando con el contenido del contrato base, es común prever la contribución que hará cada socio a la empresa conjunta, en nuestro ejemplo a la empresa de suministro de equipos y prestación de servicios conexos especializados para la construcción y mantenimiento de plantas termoeléctricas. Podrían acordar que uno de los socios aportará el sesenta por ciento (60%) de los activos, a cambio de una participación proporcional en el capital social y en las utilidades. Pueden pactar la figura societaria que adoptarán, los aportes en tecnología, materias primas o mercados y la forma en que se dirigirá la empresa conjunta por parte de los socios.¹²⁰ En consecuencia, el *joint venture agreement* tiene una función directiva de la operación, adquiriendo un carácter superior respecto del resto de los elementos jurídicos que rigen la relación *joint venture*.¹²¹

Apreciamos entonces que el *joint venture agreement* es, por lo general, un contrato de colaboración, en el cual los participantes, en el supuesto de una *joint venture* societaria, acuerdan entre otras cosas, constituir una sociedad.¹²² Sin embargo, la sociedad en cuestión no nace de este contrato, sino del cumplimiento de los requisitos establecidos por el ordenamiento jurídico respectivo para la constitución de sociedades, tal y como señalamos con antelación.¹²³

El funcionamiento de una *joint venture* societaria, está regulado por lo menos por dos acuerdos contractuales: el convenio base y el documento constitutivo-estatutario de la sociedad. Debemos puntualizar que se trata de contratos paralelos, en consecuencia, el primero de ellos no pierde vigencia

¹²⁰ James-Otis Rodner S.: *Los convenios de empresa conjunta... op. cit.*, p. 26

¹²¹ Fernando Esteban de la Rosa, *La Joint Venture en el Comercio... op. cit.*, pp. 33-34

¹²² Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio... op. cit.*, p. 264

¹²³ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p. 26

una vez que la sociedad ha sido legalmente constituida. Las acciones que pudieran derivarse del incumplimiento del contrato base son acciones personales de cada participante y no de la sociedad.¹²⁴

No obstante, no podemos asumir posturas extremas que pretendan conceptualizar el contrato base como un elemento aislado, pues es evidente su relación con el ente colectivo. Se trata de un convenio que sólo regulará y tendrá efectos *inter partes*,¹²⁵ de allí que carezca por lo general de eficacia externa.¹²⁶

En los contratos base sin eficacia externa, la autonomía de las partes suele constituir un elemento fundamental. Los *venturers*, por declaración de voluntad y siempre que la normativa local no planteé limitaciones, pueden aplicar al contrato la normativa de un ordenamiento jurídico distinto del suyo. Las razones pueden ser diversas, desde la pertinencia de sus normas, hasta el simple deseo de impedir la aplicación de las normas del lugar de uno de los partícipes, para de esta forma evitar un desequilibrio entre las partes. Además, se evade la inseguridad jurídica que generaría una localización o fraccionamiento objetivos. Puede también plantearse un *depeçage* voluntario, como otra forma de garantizar el equilibrio contractual.¹²⁷

Aunque suele ser excepcional, podría ocurrir que las partes, en función del caso concreto, decidan que el acuerdo base asuma la forma de un contrato de sociedad, conformándose entre los asociados una forma sencilla de ente

¹²⁴ Ibidem

¹²⁵ Francisco Marcos: *Jorge Miquel Rodríguez... op. cit.*, pp. 905-910

¹²⁶ Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio... op. cit.*, p. 266

¹²⁷ Ibidem

colectivo (sociedad en nombre colectivo, sociedad civil).¹²⁸ Es lo que se denomina acuerdo base con eficacia externa.¹²⁹ Sin embargo, esta modalidad podría resultar engorrosa en lo referente a la determinación de la normativa aplicable, ya que eventualmente tendríamos un derecho para los partícipes, otro regulador de la sociedad impulsora de la empresa conjunta y un tercero para la sociedad *joint venture*.¹³⁰

Como se puede apreciar, es imposible establecer un catálogo de los aspectos que debe contener el convenio *joint venture*, ya que dependerá del objetivo que se pretenda. No obstante, suele ser de estilo, en lo que a *joint venture* societaria se refiere, incluir lo relativo a la valoración de los votos, con la finalidad de truncar la posibilidad que un accionista se convierta en dominante. En el caso de la empresa conjunta que hemos utilizado como ejemplo, se puede acordar que aunque uno de los partícipes tenga el sesenta por ciento (60%) de capital social, y ese porcentaje resultara suficiente para aprobar propuestas en la asamblea, en determinados aspectos, cada socio tendrá derecho a un solo voto. En todo caso, se trata de acuerdos parasociales, que sólo tendrán efectos entre las partes, pero que buscan asegurar el necesario control conjunto de la sociedad y constituyen correctivos de la dinámica societaria.¹³¹ En consecuencia, las decisiones tomadas dentro del marco del contrato social serán válidas, incluso en los casos que violen regulaciones de este tipo previstas en el acuerdo base.¹³²

¹²⁸ José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios... op. cit.*, pp. 209-210

¹²⁹ *Ibid*, p. 266

¹³⁰ *Ibid*, p. 210

¹³¹ Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio... op. cit.*, p. 264

¹³² James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, pp. 56-57

Igualmente, es propio del contenido del *joint venture agreement*, la fijación de productos y espacios geográficos. Los participantes pueden pactar que la sociedad *joint venture* ejerza su actividad en un ámbito territorial determinado o se circunscriba a ciertos productos o servicios, evitando la competencia con las empresas particulares de los socios. Sin embargo, este tipo de convenios podrían estar reñidos con las leyes de libre competencia vigentes en el lugar donde los *joint venturers* desarrollen su actividad.

En el caso venezolano, el artículo 5 de la Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia, prohíbe las conductas, prácticas, acuerdos, convenios, contratos o decisiones que impidan, restrinjan, falseen o limiten la libre competencia.¹³³ Igualmente, prohíbe repartir los mercados, áreas territoriales, sectores de suministro o fuentes de aprovisionamiento entre competidores.¹³⁴ Estas limitaciones serían perfectamente aplicables a la sociedad *joint venture* en su relación con los participantes, ya que al tener éstos el control del ente colectivo, caen dentro de lo que la Ley llama personas vinculadas entre sí.¹³⁵

En consecuencia, si la constitución de la empresa conjunta, en relación con los participantes, implica un supuesto de concentración económica, podría configurarse una violación del artículo 11 de la Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia. Específicamente esto ocurriría, cuando dicha concentración tenga efectos restrictivos sobre la libre competencia o propicie una situación de dominio en todo o parte del mercado.¹³⁶

¹³³ Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia, Art. 5: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 34.880 de fecha 13 de enero de 1992

¹³⁴ Ibid, Art. 10, Ord. 3º

¹³⁵ Ibid, Art. 15

¹³⁶ Ibid, Art. 11

En los contratos base o convenios de empresa conjunta pueden incluirse cláusulas orientadas a la protección de los secretos industriales. Adquieren especial relevancia cuando la sociedad es liquidada, imponiéndoles a los socios, por ejemplo, la prohibición de revelar los procesos secretos que hayan conocido bajo el funcionamiento de la *joint venture*.¹³⁷

Convenios de aportes adicionales de capital usualmente son contemplados en el contrato base, particularmente en los supuestos de déficit. Constituyen un tema exclusivo de los contratos de empresa conjunta, ya que de incluirlo en el documento constitutivo-estatutario de la sociedad, se vería comprometida la responsabilidad de los socios más allá del aporte realizado para la constitución del ente moral. Debe explicitarse que se trata de una cláusula regulatoria de la relación entre los socios, con la finalidad de evitar que un acreedor de la sociedad pueda demandar una responsabilidad mayor de los participantes a través de una acción oblicua.¹³⁸ En las *joint ventures* societarias, especialmente en las que participan socios extranjeros, suele incluirse una cláusula arbitral que regule lo relacionado con la resolución de las controversias que pudieran suscitarse.¹³⁹ También son frecuentes las cláusulas de elección del derecho aplicable.

Puede preverse la celebración de convenios satélite, que son aquellos necesarios para garantizar la operatividad de la *joint venture*, tal es el caso de los acuerdos de tecnología o de suministro de materias primas.¹⁴⁰ Suelen darle contenido a las diversas actividades previstas en el contrato base o convenio de empresa conjunta y vinculan a la sociedad constituida con los

¹³⁷ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p. 58

¹³⁸ Ibid, pp. 58-59. Cfr.: Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Derecho del Comercio... op. cit.*, p. 264

¹³⁹ Cfr.: Juan Carlos Fernández Rozas, Carlos Esplugues Mota, Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo y otros: *Op. cit.*, p. 264

¹⁴⁰ James-Otis Rodner S., *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p. 61

entes participantes.¹⁴¹ Pueden firmarse conjuntamente con el convenio o contrato base o con posterioridad a éste.¹⁴² Sin embargo, dada la diversa finalidad a que responden estos contratos, no siempre es fácil prever un régimen general para todos ellos. Cada uno puede estar regido por un derecho distinto, producto de una elección de las partes o resultante de una determinación objetiva y sometido a tribunales de diversos Estados.¹⁴³ A pesar del fraccionamiento, desde el punto de vista jurídico, la *joint venture* presenta una clara unidad desde el punto de vista económico.

Alguna doctrina, sin mucho éxito, ha pretendido la aplicación de un único derecho, que sería el regulador del contrato base o principal, planteando una accesoriidad de los contratos satélites respecto de aquel. No obstante, esta propuesta, atractiva desde el punto de vista teórico, choca con la realidad, ya que en la práctica la complejidad de los convenios de empresa conjunta hace recomendable la convergencia de diversos derechos.¹⁴⁴

Como si lo expuesto sobre la complejidad de los contratos satélite no fuese suficiente, es factible que alguno de ellos asuma la forma de un contrato de sociedad. En este caso, serán las leyes reguladoras de tal sociedad las que normen las relaciones entre los socios, esto es, las sociedades partícipes y la sociedad conjunta.¹⁴⁵

Uno de los aspectos más interesantes del contrato *joint venture* son los acuerdos o pactos parasociales, de los que hemos hablado referencialmente.

¹⁴¹ Carlos Esplugues Mota; Guillermo Palao Moreno y otros: *Derecho del Comercio... op. cit.*, p. 124

¹⁴² Cfr.: José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios... op. cit.*, p. 207

¹⁴³ *Ibidem*

¹⁴⁴ *Ibid*, p. 208

¹⁴⁵ *Ibid*, p. 210

No están sometidos a publicidad por estar fuera del documento constitutivo-estatutario de la sociedad. Su eficacia es meramente obligacional, en consecuencia son inoponibles frente al resto de los socios, la sociedad conjunta y los terceros.¹⁴⁶ Un ejemplo sería fijar un derecho de preferencia a favor del resto de los socios en el supuesto de enajenación de su participación por parte de uno de ellos. Ponemos este ejemplo porque en la actualidad la doctrina española discute la validez de este tipo de acuerdos cuando se pacta fuera del documento constitutivo-estatutario, pero es una posibilidad.¹⁴⁷

Finalmente, es de estilo en los contratos base la inclusión de una cláusula de violación cruzada, con la finalidad de vincular los distintos contratos, de forma que la violación de uno de ellos se asuma como si se produjera el incumplimiento de todos.¹⁴⁸

2.5. Multiplicidad de contratos

Una de las características de las *joint ventures* en general es la multiplicidad de contratos. Ya dijimos que en el caso de las *joint ventures* contractuales, las relaciones entre los participantes podrían circunscribirse a lo pactado en el contrato base. Igualmente señalamos, que para las *joint ventures* societarias resultaría suficiente la existencia de un convenio de empresa conjunta y del documento constitutivo-estatutario de la sociedad. No obstante, en el común de los casos, por cuestiones prácticas y de conveniencia, se utilizan diversos contratos.

¹⁴⁶ Fernando Esteban de la Rosa, *La Joint Venture en el Comercio... op. cit.*, pp. 37-39

¹⁴⁷ *Ibidem*

¹⁴⁸ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p. 61

En primer lugar, y sin que esto tenga una implicación jerárquica, además de los mencionados, los participantes pueden valerse de un contrato de inversión. En el caso específico de las *joint ventures* societarias, puede traducirse en la obligación de las partes de suscribir y pagar aportes de capital a la sociedad conjunta que han acordado constituir. De esta manera, al momento de formar la sociedad, el tema del capital social queda fuera de discusión, ya que ha sido regulado previamente en el contrato de inversión.¹⁴⁹

Igualmente, en dichos contratos pueden acordarse los momentos en los cuales se harán las suscripciones del capital. Cuando se pagará el capital suscrito y no pagado e incluso el tipo de acciones que la sociedad emitirá a favor de los socios.¹⁵⁰ Bajo la vigencia del Acuerdo de Cartagena, y en el supuesto de una sociedad anónima, la discusión se circunscribiría a convenir si las acciones serían comunes y/o preferidas, ya que de acuerdo con la Decisión 291, en su artículo 9, se hizo obligatoria la nominatividad, impidiéndose que las acciones pudieran ser al portador o convertibles al portador.¹⁵¹

Sin embargo, en fecha 22 de abril de 2006, el gobierno de Venezuela denunció el Acuerdo de Cartagena, acogiéndose a las facultades contenidas en el artículo 135 de este convenio de integración regional. Obviaron las formalidades que regulan la manera de hacer la notificación, que debe presentarse ante Comisión de la Comunidad Andina y no ante la Secretaría General como efectivamente se hizo. No obstante, soportar la validez o no

¹⁴⁹ Ibid, p. 27

¹⁵⁰ Ibidem

¹⁵¹ Entendiendo que Venezuela se retiró de la Comunidad Andina de Naciones, tendríamos que considerar si sus normas continúan vigentes en el país. Decisiones recientes del Tribunal Supremo de Justicia parecen ir en el sentido de no darle vigencia a las normas comunitarias

de la denuncia sobre la base del cumplimiento de este requisito formal resulta estéril, ya que en la práctica se manifestó la voluntad de nuestro país de sustraerse del Acuerdo.¹⁵²

El proceso de denuncia plantea dos aspectos fundamentales. En primer lugar, el cese de los derechos y obligaciones inherentes a la condición de miembro de Venezuela. En segundo lugar, todo lo concerniente al programa de liberación de aranceles de la subregión, que permanece vigente por un plazo de cinco años, contados a partir de la denuncia, por así establecerlo explícitamente el Acuerdo.¹⁵³

En cuanto a la normativa comunitaria, que parece entrar en el primero de los aspectos reseñados con antelación, se pueden sostener dos posiciones. Los que consideran al derecho andino como derecho interno y en consecuencia vigente, por no prever la Constitución Nacional la denuncia como una forma de derogar leyes. Están conscientes que no se producirán nuevas incorporaciones al derecho interno, pero las ya incluidas, sólo podrán ser reformadas o derogadas por los mecanismos previstos en nuestro ordenamiento jurídico.¹⁵⁴ Para ellos las normas andinas son leyes de la República de Venezuela.¹⁵⁵

Soportan su postura en jurisprudencia del Tribunal Supremo de Justicia en Sala Constitucional que establece que las normas de los acuerdos de integración, como es el caso del Acuerdo de Integración Subregional Andino

¹⁵² Alfredo Morles Hernández: *El retiro de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones y sus efectos en la legislación mercantil*, p. 4. Publicado en la página web: www.acienpol.com/A-26.pdf (fecha de visita 21-03-2010)

¹⁵³ Acuerdo de Cartagena de fecha 26 de mayo de 1969, Art. 135

¹⁵⁴ Horacio Erminy Imery, Horacio A. Erminy Felizola: *Efectos de la salida de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones*. Caracas, Noviembre de 2007. Publicado en la página web: www.epsa.com.ve/es/documentos/epsa3.pdf (fecha de visita 15-05-2010)

¹⁵⁵ Ibidem

o Acuerdo de Cartagena, sus modificaciones sucesivas y las decisiones de la Comisión debidamente incorporadas al derecho interno, tienen rango de ley en el derecho nacional. Su vigencia inicia, de acuerdo con las disposiciones contenidas en los artículos 2 y 3 del Tratado que crea el Tribunal de Justicia Andino¹⁵⁶, a partir de la fecha de su publicación en la Gaceta Oficial de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.¹⁵⁷

En el otro extremo se ubican los que consideran que la normativa del Acuerdo de Cartagena dejó de ser derecho positivo en Venezuela desde que se produjo la denuncia. Se apoyan igualmente en interpretaciones del Tribunal Supremo de Justicia en Sala Constitucional que así lo hacen ver.¹⁵⁸ Más allá de la discusión, se preocupan por las consecuencias, ya que desde su punto de vista se ha producido la sustitución de la legislación comunitaria con vocación de permanencia, producto del consenso y técnicamente bien elaborada, por una normativa nacional cuya estabilidad resulta incierta.¹⁵⁹

Para mayor abundamiento señalan que no existe decisión comunitaria, ni nacional, que sostenga que con la aprobación de las normas de la Comunidad Andina se producía *ope legis* una derogación expresa de las leyes internas de los distintos países. Tampoco puede pensarse en una derogación tácita. Resulta más adecuado afirmar una coexistencia de ambos ordenamientos, lo cual se ajusta perfectamente a lo preceptuado en el

¹⁵⁶ Tratado de 28 de mayo de 1979 que crea el Tribunal de Justicia Andino. Aprobado en Venezuela mediante Ley publicada en Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 3.216 de fecha 7 de julio de 1983

¹⁵⁷ Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia, Exp. N° 02-1187 de fecha 15 de mayo de 2003, Magistrado Ponente José Manuel Delgado Ocando, (recurso de nulidad interpuesto por Freddy J. Belisario y Fanny Brito de Belisario contra la disposición contenida en el artículo 70 del Decreto N° 126 con fuerza y rango de Ley que establece el Impuesto al Valor Agregado, publicado en Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 5.341 de fecha 5 de mayo de 1999). Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve
Horacio Erminy Imery, Horacio A. Erminy Felizola: Efectos de la salida de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones. Caracas, Noviembre de 2007 Publicado en la página web: www.epsa.com.ve/es/documentos/epsa3.pdf (fecha de visita 15-05-2010)

¹⁵⁸ Alfredo Morles Hernández: *El retiro de Venezuela de la Comunidad Andina... op.cit.*, p. 4

¹⁵⁹ *Ibidem*

artículo 153 de la Constitución Nacional. Se trataba de un derecho que se incorporó al ordenamiento vigente en Venezuela y cuya aplicación era directa y preferente en relación con la legislación interna.¹⁶⁰ Esa primacía proviene de su condición de sistema jurídico aplicable a varios Estados, constituyéndose en global respecto de los ordenamientos particulares de cada uno de los países miembros.¹⁶¹

“Desaparecida la norma andina preferente, recobra aplicabilidad, que no vigencia, la norma nacional, porque ésta nunca fue derogada”. 162

Respecto del tema específico de la nominatividad de las acciones de las sociedades anónimas al que hicimos alusión, ésta se hizo obligatoria a partir de la entrada de Venezuela en la Comunidad Andina y de la asunción como propias de las normas comunitarias. El mismo criterio se extendió a leyes internas en materia de bancos, seguros y mercado de capitales. Fuera del marco de estas leyes especiales, con la denuncia, recupera su aplicabilidad el artículo 292 del Código de Comercio, de acuerdo con el cual las acciones de las sociedades anónimas pueden ser nominativas, al portador o convertibles al portador.¹⁶³

Regresando al tema de la multiplicidad de contratos que nos ocupa, los de inversión pueden perfectamente celebrarse cuando la sociedad se encuentra en funcionamiento, con la finalidad de regular futuros aumentos de capital social o determinar el momento en el cual se harán, por mencionar algunos aspectos. Pueden válidamente formar parte del contrato base o convenio de empresa conjunta. De allí que la forma que asuman dependerá de caso

¹⁶⁰ Ibidem

¹⁶¹ Ibidem

¹⁶² Ibidem

¹⁶³ Ibidem

concreto. Sin embargo, una vez celebrado, impone a las partes el cumplimiento de las conductas comprometidas.

El cumplimiento de los contratos de inversión es un imperativo del propio interés de los participantes. Sin embargo, estos no pueden conceptuarse como estipulaciones a favor de terceros.¹⁶⁴ Se realizan en beneficio de las partes, y por lo tanto, la sociedad no puede exigir por sí las obligaciones asumidas, ni tampoco el cumplimiento forzoso en el supuesto de quiebra de la sociedad o la indemnización de daños y perjuicios.¹⁶⁵

En esta gama de acuerdos son comunes los contratos de accionistas, contentivos de reglas sobre cómo se gerenciará la sociedad, la forma en la cual votarán las acciones, elección de administradores, aprobación de estados financieros, repartición de beneficios, por mencionar algunos tópicos.¹⁶⁶ Pueden incluirse en el convenio base, pero de celebrarse una vez constituida la sociedad, no pueden asumirse como una reforma del acta constitutiva-estatutaria.¹⁶⁷

Resulta igualmente frecuente pactar contratos satélites o auxiliares de las especies más variadas y a los que ya hicimos alusión. Suelen tener vinculación con los servicios que prestarán los participantes a la *joint venture* y con la forma como se concretarán en la práctica. Puede tratarse de contratos de tecnología, contratos de mercadeo, contratos de financiamiento, licencias de patentes, marcas, transmisión de know-how, suministro de materias primas, compra de productos a la sociedad *joint venture* o

¹⁶⁴ Cfr.: Código Civil de Venezuela, Art. 1164: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982

¹⁶⁵ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa...* op. cit., p. 28

¹⁶⁶ Ibidem

¹⁶⁷ Ibidem

distribución de los mismos, y cualquier otro que pueda considerarse necesario para el logro del objeto social.¹⁶⁸ De esta manera se dispensa a la empresa conjunta de la carga de generar sus propios servicios e instalaciones en estas áreas. Apreciamos entonces que es de la esencia de estos contratos el elemento subjetivo: los participantes por una parte y la sociedad conjunta por la otra.¹⁶⁹

Mención especial merecen el acta constitutiva y los estatutos de la sociedad.

2.6. Acta constitutiva y estatutos sociales

El acta constitutiva es el contrato que da nacimiento a la sociedad en aquellos casos en los cuales la *joint venture* asume la forma societaria. En Venezuela, las normas básicas que regulan la materia se encuentran contenidas en el Código de Comercio, y en razón de que las sociedades atípicas no están permitidas en nuestro ordenamiento jurídico, en el supuesto que se constituya en base al derecho venezolano, deberá asumir alguna de las formas legales establecidas.

Como sabemos, en nuestro país el Código de Comercio considera cuatro formas societarias: sociedades en nombre colectivo, sociedades en comandita, sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada. Puede pensarse también en las sociedades cooperativas o en una sociedad civil con forma mercantil. Sin embargo, por las características de las sociedades personalistas, especialmente en lo que al tema de la responsabilidad frente a terceros se refiere, suele utilizarse la figura de la sociedad anónima. Es obvio, que las sociedades colectivas al no constituir un

¹⁶⁸ Ibid, p. 30

¹⁶⁹ Fernando Esteban de la Rosa, *La Joint Venture en el Comercio... op. cit.*, p. 43

verdadero patrimonio separado y por su asimilación con las *partnership* norteamericanas, no son medios idóneos para constitución de *joint ventures*. Además, es de la esencia de las *joint ventures* que los participantes continúen con el ejercicio de las actividades que le son propias, que siendo similar a la de la empresa conjunta, podría chocar con la prohibición de competencia que se establece para los socios de este tipo social. En el caso de China, la legislación sobre empresas mixtas, promulgada por primera vez en 1979, establece que las *joint ventures* deben constituirse como empresas de responsabilidad limitada.¹⁷⁰ Sin embargo, en Venezuela esta figura social ha quedado prácticamente en desuso debido a las limitaciones que el artículo 315 del Código de Comercio impone al Capital Social.¹⁷¹

Podríamos señalar en términos generales, que para la constitución de *joint ventures* societarias se utilizan preferentemente sociedades de capital. No obstante, nada impide que los participantes se valgan de la figura de las sociedades en comandita que, en nuestro ordenamiento jurídico, son una especie de mixtura entre una sociedad en nombre colectivo y una sociedad anónima o de responsabilidad limitada. Además, se presenta como una excelente maniobra anti oferta pública de acciones, ya que a los socios comanditarios, independientemente de su número y participación, se les impone la obligación de no administrar.

En el acta constitutiva-estatutaria se consagra la razón social, el tiempo de duración, el objeto, todo lo vinculado con la administración social y derechos de los accionistas. Sin embargo, hay aspectos que escapan a este documento y que en el caso específico de las *joint ventures* resulta

¹⁷⁰ Francisco Marcos: *Jorge Miguel Rodríguez... op. cit.*, pp. 905-910

¹⁷¹ Código de Comercio, Art. 315: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955

imprescindible normar. De allí que resulte oportuno regular las *joint ventures* societarias a través del documento constitutivo-estatutario, pero también sobre la base de lo preceptuado en el convenio de empresa conjunta. Este contrato, como señalamos en su oportunidad, regula el vínculo entre los participantes, no afectando la relación de la sociedad con los terceros.¹⁷²

Por otra parte, el objeto de la sociedad es único y común para todos los socios, sin embargo, el interés de los contratantes singulares al momento de constituir la sociedad es distinto y contrapuesto al de los otros participantes. Este carácter plurilateral del contrato de sociedad justifica un convenio base que regule la relación entre los socios en los aspectos ajenos al contrato social o aquellos para los cuales dicho contrato resulta insuficiente. Debe tenerse en cuenta que hay puntos que necesariamente deben estar contemplados en el documento constitutivo y en los estatutos de la sociedad, lo cual no obsta para que igualmente puedan estar contenidos en el contrato base, con la salvedad que los efectos en uno y otro caso serán distintos.

En el momento de darle contenido, tanto al contrato base como al documento constitutivo-estatutario de la sociedad, deben tenerse en cuenta las limitaciones que las leyes del lugar de ejecución de la actividad imponen a las empresas conjuntas.

Nos permitimos una extensa cita sobre el particular debido a su importancia:

“Todos los contratos de manufactura conjunta, los acuerdos de especialización y algunas otras figuras de *joint ventures* pueden llevar consigo, independientemente del contenido particular de sus cláusulas, una serie de riesgos para la dinámica de competencia en el

¹⁷² James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p. 37

mercado dentro del cual se realicen. Como se trata de acuerdos entre competidores – actuales o potenciales- es necesario definir criterios para diferenciar estos acuerdos de *joint venture* de las operaciones de concentración económica. Reviste especial interés especificar que si se llegan a establecer relaciones que tengan implicaciones permanentes sobre la estructura y toma de decisiones de los entes involucrados, se aplicarán en su evaluación los mismos criterios de evaluación utilizados en los casos de operaciones de concentración económica. En contraposición, cuando no se generan entes equivalentes a alteraciones en la estructura de los mercados, cabe el análisis de esos acuerdos o contratos bajo otras figuras de acuerdos entre competidores”.¹⁷³

2.7. Contenido del acta constitutiva y estatutos sociales

Sobre la base de lo preceptuado en el ordenamiento jurídico venezolano las disposiciones que comúnmente se incluyen en el documento constitutivo-estatutario son las siguientes:

a. Junta directiva:

El documento constitutivo-estatutario deberá contener cláusulas relativas al nombramiento de los miembros de la junta directiva, y una regulación de las facultades que estos tendrán para representar la sociedad frente a terceros.

En cuanto a la toma de decisiones por parte de la junta, suele acordarse una participación igualitaria, lo cual se logra estableciendo que la aprobación de determinados asuntos se acordará mediante el voto de un representante de cada socio.¹⁷⁴

¹⁷³ Claudia Curiel Leidenz: *Régimen de evaluación de las operaciones de concentración económica en Venezuela*, Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia, Resolución SPPLC/0030-95

¹⁷⁴ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 62

b. Dividendos:

A falta de regulación, se entenderá que los dividendos son directamente proporcionales a los aportes de cada socio al capital social. Sin embargo, nuestro ordenamiento jurídico permite pactar utilidades mínimas o dividendos preferenciales a los accionistas.¹⁷⁵

En el caso de las sociedades regidas exclusivamente por el código de comercio venezolano, no hay obligación de pagar dividendos, de allí que la decisión sobre el particular dependerá de lo estipulado en la asamblea ordinaria de accionistas. No ocurre lo mismo en sociedades regidas además por la Ley de Mercado de Capitales. Estas se encuentran obligadas a repartir entre sus accionistas como mínimo el cincuenta por ciento (50%) de las utilidades netas obtenidas en cada ejercicio económico, después de apartados el impuesto sobre la renta y las reservas legales. Además, como establece el artículo 115 *ejusdem*, no menos del veinticinco por ciento deberá ser repartido en efectivo. En caso que las sociedades tengan déficit acumulado, las utilidades deberán ser destinadas a la compensación de dicho déficit y el excedente deberá ser repartido de acuerdo al criterio señalado.¹⁷⁶

c. Enajenación de acciones:

En las *joint ventures* societarias, aunque se constituyan bajo la forma de sociedad anónima, la persona del socio resulta fundamental. No basta el

¹⁷⁵ Ibidem

¹⁷⁶ Ibid, p. 63. Ley de Mercado de Capitales, Art. 115: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.565 de fecha 22 de Octubre de 1998

aporte de capital, sino la adecuación del participante a la actividad que se pretende desarrollar. De allí, la conveniencia de establecer en el documento constitutivo-estatutario cláusulas que limiten la libre enajenación de las acciones. Esto se logra a través de la fijación de un derecho de preferencia, que requiere previsión estatutaria en el caso de las sociedades anónimas y opera *ope legis* en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada. No basta preverlo únicamente en el contrato base o convenio de empresa conjunta.¹⁷⁷

Podría ocurrir que el ordenamiento jurídico que rige la sociedad no reconozca el valor de las cláusulas que limitan la enajenación de las acciones. Estaríamos frente a uno de los problemas que dimanan del carácter internacional de los contratos de *joint venture*. En este caso, una previsión sobre el particular en el contrato base, no impediría en sentido estricto la enajenación, pero podría motivar una demanda de daños y perjuicios o la resolución del contrato, como consecuencia del incumplimiento del convenio de empresa conjunta por parte del enajenante.¹⁷⁸

El derecho de preferencia se materializa, por ejemplo, explicitando que el accionista que desee enajenar sus acciones, deberá ofertarlas al resto de los socios, quienes manifestarán de la forma que se haya pautado su decisión de adquirirlas o no. En este último caso, el enajenante quedará en libertad de ofrecerlas a un tercero.¹⁷⁹ Puede limitarse todavía más la transferibilidad de las acciones, conviniendo que de no adquirirlas el resto de los accionistas se procederá a la disolución y liquidación anticipada de la sociedad.¹⁸⁰

¹⁷⁷ Cfr.: James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa... op. cit.*, p. 63

¹⁷⁸ José Carlos Fernández Rozas; Rafael Arenas García; Pedro Alberto de Miguel Asensio: *Derecho de los Negocios... op. cit.*, p. 206

¹⁷⁹ No puede variar las características de la oferta haciéndola menos gravosa que la presentada a los socios.

¹⁸⁰ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, pp. 63-64

d. Objeto social:

La redacción de la cláusula contentiva del objeto social merece particular atención, ya que es de la esencia de las empresas conjuntas la realización de una actividad determinada, que en el caso de las *joint ventures* societarias se expresa en el objeto de la sociedad. En consecuencia, el objeto social no puede ser concebido de manera genérica.¹⁸¹

2.8. Resolución de conflictos

Las controversias que suelen suscitarse en una *joint venture* societaria son de dos tipos. Por una parte, los conflictos entre la sociedad y los terceros, y aquellos que eventualmente se presentan entre los socios y que suelen ser más complejos debido a la multiplicidad de contratos que usualmente los vinculan.¹⁸² De allí, que la escogencia de un eventual socio deba plantearse con detenimiento. Si es demasiado grande o comercialmente poderoso, plantearía una desproporción y sería difícil su control. Por el contrario, si es demasiado pequeño, puede que no sea suficientemente eficaz.

Los conflictos suelen surgir igualmente en la dimensión jurídica, ya que la sociedad es un sujeto de derecho distinto de los socios. La manera de gerenciarla y repartir los fondos puede ser un elemento común de conflicto.¹⁸³ El origen de las desavenencias puede hallarse en la imposibilidad de los socios de arribar a una decisión mancomunada. Igualmente, cuando uno de ellos incumple las obligaciones asumidas en el

¹⁸¹ Ibidem

¹⁸² James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p. 64

¹⁸³ Cfr.: Pere Escorsa Castells y Jaume Valls Pasola: *Tecnología e innovación... op. cit.*, p. 294

contrato base y en todos aquellos que hayan firmado las partes. Puede tratarse de la inobservancia del deber de aportar al capital de la sociedad. Puede relacionarse con incumplimientos derivados de cláusulas de violación cruzada.

Finalmente, pueden surgir controversias resultantes de situaciones externas que hagan imposible la consecución del objeto social una vez que la *joint venture* se encuentra en funcionamiento.¹⁸⁴ Esto puede derivarse de una circunstancia jurídica, como la nacionalización de una actividad que resultaba indispensable para el logro de las metas planteadas. Puede tratarse de una circunstancia de carácter técnico, como comprobar que el propósito inicialmente proyectado, después de ciertas investigaciones, se hace de imposible cumplimiento, porque se demuestra que la tecnología con que se cuenta no es adecuada para tal fin.¹⁸⁵

Los conflictos, dependiendo de sus características, podrán solventarse recurriendo a un arreglo amigable, mediante el acuerdo de las partes involucradas. También puede lograrse una solución concertada elevando ciertos tipos de problemas a otros órganos, como las juntas directivas de las sociedades participantes e incluso buscar un tercero escogido de mutuo acuerdo para que coadyuve a buscar una solución. La doctrina norteamericana plantea una fórmula que involucra a un tercero a quien se le otorga un monto mínimo de acciones. Se transfieren a un fideicomiso o se entregan con un mandato causado. De esta manera, se le da derecho a voto, pero únicamente en aquellos casos en que ocurran empates.¹⁸⁶

¹⁸⁴ James-Otis Rodner S., *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p.65

¹⁸⁵ Ibid, p. 68

¹⁸⁶ Ibid, p. 77

Puede también recurrirse a la resolución de la controversia a través de mecanismos de heterocomposición procesal¹⁸⁷, como el litigio ante un órgano jurisdiccional o el arbitraje. En este último caso, el contrato base debe contar con una cláusula arbitral que así lo prevea o puede estar contenida en documento separado o en el documento constitutivo-estatutario de la sociedad.¹⁸⁸ Si el contrato se celebró con el Estado venezolano, debe recordarse, como se expresó con antelación, que debe contarse con la opinión previa y expresa de la Procuraduría General de la República. Si la opinión es favorable, podrá incluirse una cláusula que contemple un arbitraje nacional o internacional como vía para la resolución de los eventuales conflictos.¹⁸⁹

La imposibilidad de saldar las controversias puede llevar a la disolución del vínculo social, con supervivencia de la sociedad o implicar su disolución y liquidación, lo cual usualmente tiene un costo económico para las partes involucradas.¹⁹⁰ En este último caso, la eventual disolución y liquidación de la sociedad debe estar prevista en el documento constitutivo-estatutario o bajo ciertas condiciones en el contrato base, facultando a los socios para solicitarla. Suele colocarse que frente a un conflicto de determinada naturaleza, si se extiende por un determinado lapso sin que haya solución, se procederá a la disolución y liquidación de la sociedad a solicitud de cualquiera de los socios. Igualmente, esta circunstancia puede derivar de las resultas de una acción judicial ejercida por cualquiera de ellos.¹⁹¹

¹⁸⁷ Enrique Véscovi: *Teoría General del proceso*. Bogotá, Editorial Temis, 1984, p. 5

¹⁸⁸ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 69

¹⁸⁹ Ley Orgánica de la Procuraduría General de la República, Arts. 12 y 13: Gaceta Oficial Extraordinario de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.554 de fecha 13 de noviembre de 2001

¹⁹⁰ Cfr.: James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta...* op. cit., p. 70

¹⁹¹ Ibid, p. 78

En Venezuela, este tipo de cláusulas regulatorias de la disolución y liquidación de la sociedad deben establecerse expresamente en el documento constitutivo-estatutario, como supuestos de liquidación anticipada. A falta de ellas, aplicarán supletoriamente las previsiones contenidas en Código Comercio que obligan a la realización de una asamblea con mayorías especiales.¹⁹²

Sin previsión alguna, también puede lograrse la disolución y liquidación anticipada de la sociedad sobre la base de lo estipulado en el artículo 340 ordinal 2º del Código de Comercio, que permite proceder a su disolución por falta o cesación del objeto o por la imposibilidad de conseguirlo. Si la falta de acuerdo entre los socios en aspectos que requieren un parecer unánime implica la imposibilidad de lograr el objeto social, podrá también procederse a su liquidación anticipada.¹⁹³

De cualquier manera, el Código de Comercio, en el propio artículo 340, pero en su ordinal 6º, establece la posibilidad de disolver la sociedad por acuerdo de los socios.¹⁹⁴

a. Acción de la sociedad contra los socios

La sociedad podrá ejercer acciones contra los socios en el marco de las cláusulas del documento constitutivo-estatutario, pero no amparándose en las estipulaciones contenidas en el contrato base o convenio de empresa conjunta. Aceptar esto último sería establecer para el contrato base o

¹⁹² Cfr.: Código de Comercio, Art. 280: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955

¹⁹³ Cfr.: Ibid, Art. 340, Ordinal 2º.

¹⁹⁴ Cfr.: Ibid, Art. 340, Ordinal 6º

convenio de empresa conjunta una naturaleza jurídica de estipulación a favor de terceros,¹⁹⁵ circunstancia que difícilmente se puede aceptar por su carácter excepcional, frente al principio general de la relatividad de los contratos.¹⁹⁶ Además, se correría el peligro que los acreedores sociales, en los supuestos de liquidación o quiebra, valiéndose de la acción oblicua, pudieran ampliar la responsabilidad de los socios a las cláusulas contenidas en el contrato base. En todo caso, en dicho contrato se establecen los métodos de resolución de un eventual conflicto entre las partes: solución pacífica de controversias, vía judicial o vía arbitral.

b. Acción entre los socios por incumplimiento del contrato base

En el caso de incumplimiento del contrato base o convenio de empresa conjunta, procede acción de daños y perjuicios contra el socio incumplidor. El mismo criterio aplica en el supuesto de otros contratos que se hayan firmado para regir exclusivamente las relaciones entre los socios, tales como los contratos de inversión y contratos de accionistas, por mencionar algunos. Dependiendo de la naturaleza de la obligación, también puede exigirse el cumplimiento forzoso. Sin embargo, no será procedente cuando se trate de obligaciones de hacer que comprometan cualidades personales del obligado.

¹⁹⁵ Código Civil de Venezuela, Art. 1.164: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982

¹⁹⁶ Ibid, Art. 1.163

c. Uso del arbitraje

Las partes, basándose en el principio de autonomía de la voluntad, pueden acudir al arbitraje.¹⁹⁷ El arbitraje puede definirse como el acuerdo por el cual las partes deciden someter la resolución de todas sus controversias o parte de ellas a particulares denominados árbitros. Estas pueden surgir de relaciones jurídicas de carácter contractual o extracontractual.¹⁹⁸ La decisión de acudir a esta figura nace de la necesidad de lograr una mayor rapidez, menores gastos o para sustraerse de una jurisdicción estatal que pueda favorecer a una de las partes. Esto último sería conveniente, por ejemplo, en el supuesto de convenios de *joint ventures* con un componente internacional.

El arbitraje puede ser nacional o internacional. Sobre éstos últimos la Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre Arbitraje Comercial Internacional establece lo siguiente:

“Un arbitraje es internacional si: a) las partes en un acuerdo de arbitraje tienen, al momento de la celebración de ese acuerdo, sus establecimientos en Estados diferentes, o b) uno de los lugares siguientes está situado fuera del Estado en el que las partes tienen sus establecimientos: i) el lugar del arbitraje, si éste se ha determinado en el acuerdo de arbitraje o con arreglo al acuerdo de arbitraje; ii) el lugar del cumplimiento de una parte sustancial de las obligaciones de la relación comercial o el lugar con el cual el objeto del litigio tenga una relación más estrecha; o c) las partes han convenido expresamente en que la cuestión objeto del acuerdo de arbitraje está relacionada con más de un Estado.”¹⁹⁹

¹⁹⁷ Las previsiones del artículo 6 de la Convención Interamericana sobre Conflictos de Leyes en Materia de Sociedades Mercantiles, Montevideo, República Oriental del Uruguay, 8 de mayo de 1979, establecen que aquellas sociedades constituidas en un Estado miembro, en el ejercicio directo o indirecto de los actos propios de su objeto social, quedan sujetas a los órganos jurisdiccionales del Estado donde ejecuten su actividad. Esta norma atribuye la competencia a los jueces naturales que son los del lugar donde se lleva a cabo la operación y que en todo caso serán los que dirimirán las controversias entre las partes a falta de disposición expresa en contrario

¹⁹⁸ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre Arbitraje Comercial Internacional, aprobada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional el 21 de junio de 1985, Art. 1. Publicado en la página web: www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/ml-arb/ml-arb-s.pdf (fecha de visita 17-12-2010)

¹⁹⁹ *Ibidem*

Para someter los conflictos eventuales a un arbitraje, debe existir una cláusula arbitral que así lo establezca en el contrato base, en contrato separado, en el documento constitutivo-estatutario o en un acuerdo suscrito en un momento posterior (generalmente cuando se presenta la controversia entre los involucrados). Otra cosa será la ley aplicable al fondo del asunto en un arbitraje, que puede ser la elegida por las partes o el derecho más vinculado a la operación comercial que se trate, lo cual podría dar como resultado la aplicación del ordenamiento jurídico del lugar donde se ejecutaron los actos comprendidos dentro de su objeto social²⁰⁰

De acuerdo con la Ley de Arbitraje Comercial venezolana, cuando se trate de sociedades en las cuales la República, los Estados, los Municipios y los Institutos Autónomos tengan participación igual o superior al cincuenta por ciento (50%) del capital social, se deben cumplir requisitos adicionales para la validez del acuerdo arbitral²⁰¹. En primer lugar, se requiere la aprobación de todos los miembros de la Junta Directiva de la empresa y la autorización por escrito del ministro de adscripción. En segundo lugar, el acuerdo deberá especificar el tipo de arbitraje y el número de árbitros que integrarán el tribunal arbitral que en ningún caso será inferior a tres.

La Ley se aplica a los conflictos que eventualmente puedan surgir en el cumplimiento de un contrato de carácter comercial o como consecuencia de una relación no contractual.²⁰² Debe tratarse de controversias susceptibles de transacción y entre personas que tengan la capacidad para transar. Vemos que tanto la naturaleza de la materia, como la capacidad de las

²⁰⁰ James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, p. 76

²⁰¹ Ley de Arbitraje Comercial: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.430 de fecha 7 de abril de 1998

²⁰² *Ibid*, Art. 5

partes son requisitos concurrentes.²⁰³ No es aplicable cuando se trate de asuntos que por su naturaleza son de orden público.

La Ley de Arbitraje Comercial preceptúa dos tipos de arbitrajes: institucionales e independientes.²⁰⁴ Es arbitraje institucional se realiza a través de los centros de arbitraje, tal es el caso de las cámaras de comercio y cualesquiera otras asociaciones de comerciantes, así como las asociaciones internacionales existentes, las organizaciones vinculadas a actividades económicas e industriales, y aquellas cuyo objeto esté relacionado con la promoción de la resolución alternativa de conflictos, las universidades e instituciones superiores académicas.²⁰⁵

En el arbitraje institucional lo concerniente al procedimiento arbitral, notificaciones, la constitución del tribunal, la recusación y reemplazo de árbitros y la tramitación del proceso, se regirá de conformidad con lo dispuesto en el reglamento del centro de arbitraje al cual las partes se hayan sometido.²⁰⁶ Como puede apreciarse, la Ley le otorga a los centros de arbitraje facultades normativas sin condicionamiento alguno. Únicamente establece un control *a posteriori* que puede ejercerse por la interposición de un recurso de nulidad por el afectado o la negativa a la ejecución del laudo arbitral por parte de los órganos jurisdiccionales competentes. Conviene acotar que las partes pueden acordar en un arbitraje institucional acogerse a las reglas establecidas en la Ley para los arbitrajes independientes.²⁰⁷

²⁰³ Ibid, Art. 3

²⁰⁴ Ibid, Art. 2

²⁰⁵ Ibid, Art. 11

²⁰⁶ Ibid, Art. 12

²⁰⁷ Ibid, Art. 15

Por su parte, el arbitraje es independiente cuando es regulado por las partes sin intervención de los centros de arbitraje.²⁰⁸ Sin embargo, para evitar un vacío, la Ley establece unas normas que se aplican supletoriamente cuando las partes no fijan las reglas para llevar a cabo el arbitraje. Asimismo, las partes definirán el número de árbitros en número impar, que a falta de acuerdo serán tres. Pueden ser nombrados de mutuo acuerdo o delegar su escogencia en un tercero. En el supuesto que sean tres árbitros, si existen dificultades para nombrarlos, cada parte escogerá uno y los seleccionados escogerán el tercero, quien será el Presidente del Tribunal Arbitral.²⁰⁹

Si alguna de las partes se negare a nombrar el árbitro que le corresponde o si los árbitros nombrados por las partes no alcanzan acuerdo para nombrar el tercero, cualquiera de ellas puede acudir al juez competente de primera instancia para que designe el árbitro faltante. Lo mismo aplicará cuando acordaren un arbitraje con árbitro único y no haya acuerdo para nombrarlo.²¹⁰

La selección de los árbitros debe ser comunicada a los escogidos, quienes tendrán un lapso de diez días hábiles a partir de la notificación para manifestar por escrito si aceptan o rechazan el cargo. El silencio se entenderá como aceptación.²¹¹ El procedimiento para el nombramiento de los árbitros que hemos explicado será el mismo que se utilizará en los supuestos de no aceptación, renuncia, fallecimiento, inhabilitación, recusación o cualquiera otra circunstancia que implique una nueva escogencia.

²⁰⁸ Ibid, Art. 2.

²⁰⁹ Ibid, Arts. 16-17

²¹⁰ Ibidem

²¹¹ Ibid, Art. 18

En el caso de los convenios de empresa conjunta entre empresas nacionales, como el que hemos utilizado como ejemplo, las partes, acogiéndose al principio de autonomía de la voluntad, pueden acordar someter sus eventuales diferencias a un arbitraje institucional o independiente.

d. Convenio recíproco de compra: cláusula Savoy (ruleta rusa)

Es una cláusula que se estipula para resolver las diferencias que pudieran ocurrir entre los socios de una sociedad *joint venture*. Se acuerda que bajo ciertos supuestos un socio puede ofrecer en venta sus acciones al otro socio por el monto que desee. El receptor de la oferta puede acordar adquirirlas o enajenar sus acciones al oferente por el mismo precio en que éste había ofrecido las suyas. En este último caso, la compra resulta obligatoria para el oferente inicial. Con esto se busca que el oferente inicial no le coloque a sus acciones un valor excesivo al momento que por desencuentros decida separarse de la sociedad.²¹²

2.9. Requisitos de fondo y de forma para la celebración de un contrato de *joint venture* en Venezuela

Joint Ventures Contractuales

En nuestro país, como señalamos con antelación, los registros mercantiles asimilan los convenios de empresa conjunta netamente contractuales a la figura del consorcio, sin tomar en cuenta que entre ambas figuras existen diferencias. En consecuencia, contratos que en el registro mercantil figuran

²¹² James-Otis Rodner S.: *Los Convenios de Empresa Conjunta... op. cit.*, pp. 80-81

como consorcios podrían considerarse en realidad *joint venture*. Para llegar a esta conclusión habría que analizar el contrato en particular. Ahora, en sentido estricto, si se presenta un contrato de empresa conjunta contractual no será posible inscribirlo en el registro mercantil. Para inscribir un consorcio (o *joint venture* contractual) sólo se requiere la presentación del documento contentivo del acuerdo de las partes y de los documentos que las identifiquen.

Joint Venture Societarias

Requisitos de fondo

Los registros mercantiles venezolanos a los efectos del registro de una *joint venture* societaria asumen esta figura como una sociedad más de las reguladas por los artículos 1649 del Código Civil y 200 y siguientes del Código de Comercio.²¹³

En consecuencia, los elementos de fondo del contrato de empresa conjunta societaria, dimanar del mencionado artículo 1.649 del Código Civil que establece lo siguiente:

“El contrato de sociedad es aquel por el cual dos o más personas convienen en contribuir, cada uno con la propiedad o el uso de las cosas, o con su propia industria, a la realización de un fin económico común”.²¹⁴

²¹³ Francisca Carrillo, Ex-jefe de Servicios del Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda. Entrevista, 14-10-2010

²¹⁴ Código Civil de Venezuela, Art. 1.649: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982

a. Dos o más personas:

En el momento de constitución de la sociedad *joint venture* se requiere la presencia de por lo menos dos socios. Una vez que la sociedad está en funcionamiento, si asumió la figura de una sociedad de capital, puede quedar en manos de uno de ellos, ya que nuestro ordenamiento jurídico acepta la unipersonalidad, pero sólo cuando ésta se presenta sobrevenidamente. En consecuencia, uno de los socios puede adquirir todas las acciones o cuotas de la sociedad, de acuerdo con las previsiones del artículo 341 del Código de Comercio.²¹⁵ Este supuesto no implica la modificación de la responsabilidad del socio único, que se mantiene limitada al monto de su aporte.²¹⁶

b. Aportes:

Para la constitución de un *joint venture* societaria se requiere de un fondo común que debe existir por todo el tiempo que el ente social desarrolle su objeto. Todos los socios de la empresa conjunta tienen la obligación de aportar y cualquier acuerdo que pretenda eximir a uno de ellos de esta responsabilidad sólo tiene efectos entre las partes, pero no frente a terceros.

En el caso de las sociedades de capital, además de lo señalado con antelación, la constitución del patrimonio debe hacerse antes de la inscripción del documento constitutivo-estatutario en el registro mercantil respectivo. El artículo 213 del Código de Comercio en su ordinal 5º establece la obligación de indicar el valor de los créditos y demás bienes aportados.²¹⁷

²¹⁵ Código de Comercio, Art. 341: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955

²¹⁶ Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil. Las Sociedades Mercantiles*. Caracas, Universidad Católica Andrés Bello, Tomo II, pp. 918-919

²¹⁷ Código de Comercio, Art. 213, Ordinal 5º: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955

Lo expuesto no impide que la entrega del aporte pueda diferirse para un momento posterior a la constitución del ente colectivo. De hecho es lo propio en el caso de bienes inmuebles, ya que para que la sociedad *joint venture* pueda ser sujeto de derechos y obligaciones, debe adquirir personalidad jurídica y para ello deben cumplirse los trámites de registro y publicación del documento constitutivo-estatutario.²¹⁸

Los aportes pueden hacerse en dinero, en especies y en el caso de las sociedades de personas se permiten los aportes en industria. No obstante, estas últimas no parecen ser el medio idóneo para la constitución de *joint ventures* societaria, como explicamos en su oportunidad.

De acuerdo con las previsiones del artículo 208 del Código de Comercio, los bienes aportados por los socios se hacen propiedad de la compañía, salvo pacto en contrario. Cuando se trata de sumas de dinero no cabe duda que se entregan a título de dominio. En cambio, cuando estamos frente a aportes en especie, se establece una presunción. Si nada se especifica en el documento constitutivo-estatutario, se entenderá que la sociedad *joint venture* pasa a ser su propietaria.²¹⁹ En consecuencia, cuando la intención de alguno de los socios sea hacer un aporte en especies a título de goce, debe especificarse claramente si se trata de un derecho real o de un crédito sobre dichos bienes. Un ejemplo de derecho real sería la constitución de un usufructo a favor de la sociedad. En cuanto a los derechos de crédito podríamos pensar en un comodato en beneficio del ente colectivo.²²⁰

²¹⁸ Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil... Tomo II, op. cit.*, p. 922

²¹⁹ Código de Comercio, Art. 208, Ordinal 5º: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955

²²⁰ Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil... Tomo II, op. cit.*, pp. 923-929

c. Fin económico común:

A pesar que el artículo 1.649 del Código Civil hace referencia a un fin económico común y no al ánimo de lucro, este elemento en el común de los casos apunta a los beneficios que los socios pretenden obtener. Dependerán de las estipulaciones que hayan planteado en el documento constitutivo-estatutario, sobre la base del principio de autonomía de la voluntad de las partes.

En el supuesto que no se haya establecido la forma como se repartirán las ganancias y las pérdidas, deberá recurrirse al derecho común que preceptúa que se hará de manera proporcional al aporte de cada socio al fondo social. En el caso de aporte en industria, que sólo aplica a las sociedades personalistas, se regula como la parte del socio que ha aportado menos.²²¹

En todo caso, no se puede aplicar a uno solo de los socios la totalidad de los beneficios o eximirlo de participar en las pérdidas y cualquier cláusula en este sentido resultará nula. Queda a salvo el caso del aportante en industria que puede ser eximido de toda contribución en las pérdidas.²²²

Los socios de una *joint venture* societaria pueden pactar, de acuerdo con sus intereses, la fecha en la cual los beneficios serán repartidos. Incluso pueden acordar que dicha repartición se haga al final del proyecto, sobre todo si se trata de una obra determinada. En Venezuela, sin embargo, se ha impuesto el período anual, al punto que se considera una cláusula de estilo en la

²²¹ Código Civil de Venezuela, Art. 1.662: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982

²²² Código Civil de Venezuela, Art. 1.664: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982

mayoría de los documentos constitutivos-estatutarios.²²³ Quizá la práctica dimana de la necesidad de declarar anualmente el impuesto sobre la renta y de las demás obligaciones tributarias.

d. La *affectio societatis*:

No está explícitamente señalado en la definición del artículo 1.649 del Código Civil, pero la doctrina patria considera que constituye un elemento de fondo. Se entiende como la intención de asociarse y conlleva el ánimo de colaborar en el desarrollo de la empresa común. Este elemento, es particularmente importante en las *joint venture* societarias, en la cuales la elección del socio se realiza en función de sus cualidades personales. Se busca una participación activa de cada uno de los involucrados, sin que existe entre ellos una relación de subordinación. En el común de las sociedades, participar no implica dedicarse a tiempo completo a los negocios sociales. Sin embargo, en las empresas conjuntas societarias por lo general son los *venturers* los que tienen la dirección y el control de la actividad.

Requisitos formales

Las normas del Código de Comercio preceptúan una serie de pasos que deben cumplirse para la constitución de una nueva sociedad y que son aplicables en el caso de las *joint venture* societarias. Decimos esto porque en Venezuela los registros mercantiles asumen las empresas conjuntas societarias como una sociedad más, inclusive en los casos de empresas mixtas, en la cuales tiene participación predominante el Estado venezolano.²²⁴ En consecuencia, para constituir una *joint venture* societaria deben cumplirse los trámites de otorgamiento del documento constitutivo-

²²³ Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil... Tomo II, op. cit.*, pp. 933-934

²²⁴ Francisca Carrillo, Ex-jefe de Servicios del Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda. Entrevista, 14-10-2010

estatutario, inscripción en el Registro Mercantil respectivo y publicación del documento en un periódico.²²⁵ Debe tomarse en cuenta que el Código de Comercio en su artículo 215 preceptúa que debe presentarse ante el Registro Mercantil con jurisdicción en el lugar indicado en el contrato como domicilio social.

En cuanto a los requisitos de publicidad, el Código de Comercio contempla dos requisitos. Por una parte está la fijación del documento, establecida en el artículo 22 del Código de Comercio.²²⁶ Es una norma correspondiente a la época que la función registral era llevada por los Tribunales de Comercio. Ordenaba al Secretario del Tribunal mantener fijado por un lapso de seis meses, en la sala de audiencias, una copia de cada documento registrado. Doctrina patria considera esta exigencia como un anacronismo y propugnan por su eliminación.²²⁷

El artículo 212 del Código de Comercio ordena la publicación en un periódico que se edite en la jurisdicción del Tribunal o Registro Mercantil, de un extracto del contrato de compañía en nombre colectivo o en comandita simple. Esta norma se aplica por analogía al resto de los tipos sociales. En la actualidad, debido quizá a los costos asociados a la publicación en prensa de circulación periódica o diaria, han surgido una serie de publicaciones especializadas en la publicidad de los actos de los registros mercantiles

²²⁵ Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil... Tomo II, op. cit.*, p. 938

²²⁶ Código de Comercio, Art. 22: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela Nº 475 de fecha 21 de diciembre de 1955

²²⁷ Cfr.: Alfredo Morles Hernández: *Curso de Derecho Mercantil... Tomo II, op. cit.*, p. 956

CONCLUSIONES

Después de analizar, desde una perspectiva crítica y comparativa, los aportes legales, doctrinales y jurisprudenciales más relevantes acerca de las *joint ventures* societarias en Venezuela, podemos arribar a las conclusiones siguientes:

1. La expresión *joint venture* tiene un significado equívoco y su conceptualización dependerá del sistema jurídico de referencia. No obstante, todos coinciden en ubicarla dentro de las formas de colaboración interempresarial en una relación de especie a género.
2. Existen múltiples definiciones de *joint venture*, desde las amplísimas que apenas permiten distinguir a esta figura de otras formas de colaboración empresarial, hasta las que contemplan cabalmente sus elementos esenciales. Algunos ordenamientos jurídicos que regulan las *joint venture* desde el punto de vista sustantivo suelen identificarla con nombres diversos. En consecuencia, la simple denominación no puede tomarse como determinante al momento de comprobar la existencia o no de una empresa conjunta.
3. Las modalidades que pueden asumir las *joint ventures* las convierte en un medio idóneo por su adaptabilidad a realidades jurídicas diversas. Esto trae como consecuencia que existan numerosas clasificaciones de las *joint ventures* que dependen de la mayor o menor importancia que se le adjudique a alguno de sus elementos esenciales. Dentro de las numerosas clasificaciones ocupa un lugar especial aquella que distingue entre *joint ventures* contractuales y *joint ventures* societarias.
4. En las *joint ventures* societarias la instrumentalización de la relación se materializa a través de un nuevo ente colectivo constituido por los participantes. Las *joint ventures* societarias pueden constituirse entre

participantes privados, entre el Estado y los particulares o por partícipes de distintos Estados, sin que por ello se desvirtúe su naturaleza. La participación del Estado en una *joint venture* puede implicar una desigualdad frente a los particulares debido a sus poderes de imperio. En esos casos, en Venezuela se aceptan las cláusulas o contratos de estabilización jurídica.

5. Existen puntos de vista encontrados acerca de la naturaleza jurídica de las *joint ventures*, desde las que las consideran un contrato, una sociedad o un consorcio, hasta los que hablan de cuentas en participación. En todo caso, es propio de la naturaleza de la *joint venture* su vinculación a una aventura particular en su duración, lo cual no debe entenderse necesariamente como duración breve en el tiempo.
6. En Venezuela y desde el punto de vista registral las *joint ventures* contractuales son catalogados como un consorcio y las societarias como una sociedad más de las reguladas por el Código de Comercio. A pesar de que ordenamientos como el nuestro no hacen mayores distinciones, las sociedades *joint ventures* tienen matices particulares, aunque suelen constituirse como sociedades de capital, en algunos aspectos funcionan como sociedades de personas, para de esta forma asegurar el equilibrio entre los participantes.
7. Son documentos fundamentales en los casos de las *joint ventures* societarias el contrato base y el documento constitutivo-estatutario de la sociedad, que aunque son documentos independientes, están vinculados entre sí.
8. Entendiendo que en Venezuela las *joint ventures* societarias son conceptuadas como una sociedad más, para su constitución deben cumplirse con los requisitos de fondo contenidos en la definición de sociedad prevista en el Código Civil.

9. El contrato base, convenio de empresa conjunta o *joint venture agreement* constituye el punto de partida para la constitución de una *joint venture* en cualquiera de sus modalidades y las societarias no son la excepción. En el contrato base se prevén los derechos y las obligaciones de las partes, y en el caso de las *joint ventures* societarias, suele acordarse, entre otras cosas, la constitución de una nueva sociedad.
10. Desde el punto de vista jurídico las *joint ventures* societarias implican un fraccionamiento forzoso, por un lado las normas que regulan el acuerdo de base y por el otro la *lex societatis*. Así como el contrato base y el documento constitutivo-estatutario tienen regímenes jurídicos distintos, la responsabilidad que dimana de su incumplimiento acarrea consecuencias jurídicas distintas en cada caso. En Venezuela, además, deberán tener en cuenta las normas que regulan la libre competencia, para de esta forma evitar incurrir en las prácticas prohibidas reguladas en las mencionadas normas.
11. Las relaciones entre los *venturers* en una *joint venture* societaria no se limitan a los derechos y obligaciones previstos en el contrato base y el documento constitutivo-estatutario, sino que suelen extenderse a múltiples contratos, que aseguran la fluidez de la relación. Pese a que los *venturers* pueden estar vinculados por múltiples contratos, en el caso venezolano, el acta constitutiva y los estatutos sociales son los únicos documentos que dan nacimiento a la sociedad *joint venture*, previo cumplimiento de los requisitos registrales y de publicidad previstos en la ley.
12. Resulta fundamental y es de estilo en materia de *joint venture* establecer cláusulas regulatorias de los conflictos que se pueden suscitar entre los participantes y entre la sociedad y los terceros. Pueden acordar la solución pacífica de controversias, la resolución a

través de los órganos jurisdiccionales del Estado o el arbitraje, entre otros.

FUENTES

Bibliográficas

- Arrubla Paucar, Jaime Alberto: *Contratos Mercantiles*, tomo II. Medellín, Biblioteca Jurídica Diké, 1997.
- Barbosa Castaño, Adriana del Pilar: *Contratos de Asociación a Riesgo Compartido-Joint Venture*. Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, 2004.
- Cabanellas de las Cuevas, Guillermo y Kelly, Julio Alberto: *Contratos de colaboración empresarial. Agrupaciones de Colaboración, Uniones Transitorias de Empresas y Joint Venture*. Buenos Aires. Editorial Heliasta, 1987.
- Escorsa Castells, Pere y Valls Pasola, Jaume: *Tecnología e innovación en la empresa*. Barcelona, Ediciones de la Universidad Politécnica de Cataluña, 2003.
- Esis Villarroel, Ivette S.: *Régimen jurídico del contrato de joint venture internacional en Venezuela*. Caracas, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, Centro de Estudios de Postgrado, Tesis de Grado de *Magister Scientiarum* en Derecho Internacional Privado y Comparado, 2005.
- Esplugues Mota, Carlos; Palao Moreno, Guillermo y otros: *Derecho del Comercio Internacional*. Valencia, Editorial Tirant Lo Blanch, 2003.
- Fernández Rozas, José Carlos; Arenas García, Rafael; Miguel Asensio, Pedro Alberto de: *Derecho de los Negocios Internacionales*. Madrid, Iustel, 2007.

- Fernández Rozas, Juan Carlos; Esplugues Mota, Carlos; Sánchez Lorenzo, Sixto Alfonso y otros: *Derecho del Comercio Internacional*. Madrid, Editorial Eurolex, 1996.
- Fernández Sánchez, Esteban: *Cooperación entre empresas. Un enfoque basado en la teoría de recursos*. Oviedo, Universidad de Oviedo, 1996.
- Fernández Sánchez, Esteban: *Estrategia de Innovación*. Madrid, Thomson Paraninfo, 2005.
- Le Pera, Sergio: *Joint Venture y Sociedad, Acuerdos de Coparticipación Empresarial*. Buenos Aires, Editorial Astrea, 1992.
- Marzorati, Oswaldo J.: *Alianzas Estratégicas y Joint Venture*, Buenos Aires, Editorial Astrea, 1996.
- Morles Hernández, Alfredo: *Curso de Derecho Mercantil. Las Sociedades Mercantiles*. Caracas, Universidad Católica Andrés Bello, Tomo II, 2006.
- Piantoni, Mario Alberto; Quaglia, Alfredo Gustavo: *Sociedades Civiles y Comerciales*. Buenos Aires, Editorial Astrea, 1977.
- Rosa, Fernando Esteban de la: *La joint venture en el comercio internacional*. Granada, Editorial Comares, 1999.
- Sierralta Ríos, Aníbal: *Joint Venture Internacional*. Lima. Pontificia Universidad Católica del Perú, 1997.
- Véscovi, Enrique: *Teoría General del proceso*. Bogotá, Editorial Temis, 1984.

- Villegas, Carlos Gilberto: *Tratado de las sociedades*. Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1995.

Hemerográficas

- Marcos, Francisco: *Jorge Miquel Rodríguez, La sociedad conjunta (joint venture corporation)*. *Revista de Derecho Mercantil*, N° 232. Madrid. Universidad Autónoma de Madrid, 1999.
- Rodner S., James-Otis: *Los convenios de empresa conjunta "joint venture" y la legislación venezolana*. *Revista del Colegio de Abogados del Distrito Federal*, N°151/N°4. Caracas, Colegio de Abogados del Distrito Federal, 1993.
- Pesci Feltri, Mario: *Naturaleza Jurídica de los denominados "Consortios" y de su comportamiento ante la Ley del Impuesto sobre la Renta*. Caracas, Universidad Central de Venezuela. *Revista de Derecho Público* N° 9, 1982
- Travieso Evans, Arria, Rengel & Paz: *Venezuela Boletín Legal y Económico*, Caracas, Travieso Evans, Arria, Rengel & Paz, 2007.
- Bottome Robert: *Las Empresas Mixtas se Configuran*. Caracas, Veneconomía, Vol. 23 No. 8 – Mayo de 2006
- Vivas, Carlos Gabriel: *El convenio de colaboración entre empresas o "Joint Venture" del derecho anglosajón*. *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas*, N° 90. Caracas. Universidad Central de Venezuela, 1993.

Páginas web

- Alarcón Flores, Luis Alfredo: *Joint Venture*. Publicado en la página web: www.monografias.com
- Horacio Erminy Imery, Horacio A. Erminy Felizola: *Efectos de la salida de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones*. Caracas, Noviembre de 2007. Publicado en la página web: www.epsa.com.ve/es/documentos/epsa3.pdf
- León-Barandiarán Hart, José: *Consideraciones respecto al contrato de joint venture*. *Revista peruana de derecho de la empresa*, N° 39. Publicado en la página web: www.asesor.com.pe/teleley/contenlegal.php?idm=2380, Teleley, Portal Legal del Perú
- Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre Arbitraje Comercial Internacional, aprobada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional el 21 de junio de 1985, art. 1. Publicado en la página web: www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/ml-arb/ml-arb-s.pdf
- Madrid Andrade, Mario de la: *La Joint Venture como Sociedad*. Publicado en la página web: www.bibliojuridica.org/libros/4/1943/8.pdf
- Morles Hernández, Alfredo: *El retiro de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones y sus efectos en la legislación mercantil*. Publicado en la página web: www.acienpol.com/A-26.pdf

- Pesci Feltri, Mario: *Naturaleza Jurídica de los denominados "consorcios" y de su comportamiento ante la Ley del Impuesto sobre la Renta*, p.4. Publicado en la página web: www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/.../rdpub_1982_9_67-70.pdf
- Pauleau, Christine: *Incidencia del derecho en la creación y funcionamiento de las Joint Ventures. Análisis de la organización jurídica de las Joint Ventures en la unión europea, con especial referencia a España*. Barcelona, Universitat Pompeu Fabra, 2000. Publicado en la página web: www.tesisexarxa.net
- Rodner S., James-Otis: *Normas obligatorias en el derecho de sociedades venezolano. Los pactos entre accionistas*, p. 188. Reporte preparado siguiendo las preguntas que se presentaron por el reportador general, Sr. Diego Corapi de la Universidad La Sapienza de Roma, e incluidos en el correo electrónico de la "Académie Internationale de Droit Compare" de junio de 2001, Francia. Publicado en la página web: www.msinfo.info/default/acienpol/bases/biblo/texto/boletin/2002/BolAC PS_2002_68_139_179-206.pdf
- www.cubaindustria.cu/Juridica/Ley%2077.htm
- www.serfinco.com/glossary/default.asp?l=J, Serfinco Comisionistas de Bolsa
- www.dolarpeso.com/diccionario_financiero/diccionario.php?file=j.html
- www.sbif.cl/sbifweb/servlet/Glosario?indice=5.0&letra=J, Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile
- www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinaciero.shtml, Biblioteca Virtual
- www.finanzasdigital.com/servicios_glosario.php, Finanzas Digital

Legales

- Acuerdo de Cartagena de fecha 26 de mayo de 1969
- Claudia Curiel Leidenz: *Régimen de evaluación de las operaciones de concentración económica en Venezuela*, Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia, Resolución SPPLC/0030-95
- Código Civil de Venezuela: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 2990 de fecha 26 de Julio de 1982.
- Código de Comercio: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 475 de fecha 21 de diciembre de 1955.
- Código Orgánico Tributario: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.305 de fecha 17 de octubre de 2001
- Convención Interamericana sobre Conflictos de Leyes en Materia de Sociedades Mercantiles, Montevideo, República Oriental del Uruguay, 8 de mayo de 1979
- Ley de Arbitraje Comercial: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.430 de fecha 7 de abril de 1998
- Ley de Impuesto sobre la Renta: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.628 de fecha 16 de febrero de 2007
- Ley de Mercado de Capitales: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.565 de fecha 22 de Octubre de 1998

- Ley de Reforma Parcial del Decreto N° 1510 con fuerza de Ley Orgánica de Hidrocarburos: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38443 de fecha 24 de mayo 2006
- Ley Orgánica de Hidrocarburos: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37323 de fecha 13 de noviembre de 2001
- Ley Orgánica de Hidrocarburos: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.443 de fecha 24 de Mayo del 2006
- Ley Orgánica de Hidrocarburos Gaseosos: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.793 del 23 de septiembre de 1999
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de la Administración Pública: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.890 de fecha 31 de julio de 2008
- Ley Orgánica de la Procuraduría General de la República: Gaceta Oficial Extraordinario de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.554 de fecha 13 de noviembre de 2001
- Ley Orgánica que Reserva al Estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos: Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 1.769 de fecha 29 de agosto de 1975
- Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia: Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 34.880 de fecha 13 de enero de 1992

- Ley 22903 de Sociedades Comerciales, Buenos Aires, Boletín Oficial, 15 de Septiembre de 1983
- Reglamento con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones: Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.489 de fecha 22 de julio de 2002
- Tratado de 28 de mayo de 1979 que crea el Tribunal de Justicia Andino. Aprobado en Venezuela mediante Ley publicada en Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 3.216 de fecha 7 de julio de 1983

Jurisprudenciales:

- Juzgado Tercero Superior del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Carabobo, N° EXP: GP02-R-2005-000693, 06-08-2009, (Adilberto Castillo y Luis Felipe Ojeda contra Consorcio Cima La Macagüita, C.A.) Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve
- Tribunal Supremo de Justicia. Sala Constitucional, Exp. N° 02-1187 de fecha 15 de mayo de 2003, Magistrado Ponente José Manuel Delgado Ocando, (recurso de nulidad interpuesto por Freddy J. Belisario y Fanny Brito de Belisario contra la disposición contenida en el artículo 70 del Decreto N° 126 con fuerza y rango de Ley que establece el Impuesto al Valor Agregado, publicado en Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 5.341 de fecha 5 de mayo de 1999). Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve
- Tribunal Supremo de Justicia, Sala Constitucional, Exp. N°:00-1438 de fecha 14 de febrero de 2001, Magistrado Ponente Antonio García García, (recurso de nulidad interpuesto por Fermín Toro Jiménez y Luis Brito García, contra los artículos 17, 22 y 23 del Decreto con rango y fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones,

Gaceta Oficial Extraordinario de la República de Venezuela N° 5.390 de fecha 22 de octubre de 1999). Publicada en la página web: www.tsj.gov.ve

- Tribunal Supremo de Justicia, Sala Constitucional, Exp. N° 08-0763 de fecha 17 de octubre de 2008, Magistrado Ponente Luisa Estella Morales Lamuño (recurso de interpretación de la norma contenida en el único aparte del artículo 258 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela). Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve
- Tribunal Supremo de Justicia, Sala Constitucional, Exp. N° 09-0573 de fecha 03 de noviembre de 2010, Magistrado Ponente Luisa Estella Morales Lamuño (recurso de revisión de la sentencia N° 687 de la Sala Político Administrativa del Tribunal Supremo de Justicia del 21 de mayo de 2009). Publicado en la página web: www.tsj.gov.ve

Testimoniales

- Visita al Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda y Registro Mercantil Segundo de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda realizada en fecha 14-10-2010.
- Francisca Carrillo, Ex-jefe de Servicios del Registro Mercantil Primero de la Circunscripción Judicial del Distrito Capital y Estado Miranda. Entrevista, 14-10-2010.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO I DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, CLASIFICACIÓN Y NATURALEZA JURÍDICA DE LAS <i>JOINT VENTURES</i> EN GENERAL.	1
1.1. Definición y características.....	2
1.2. Clasificaciones.....	8
1.3. Naturaleza jurídica.....	11
CAPÍTULO II LAS <i>JOINT VENTURES</i> SOCIETARIAS	23
2.1. Definición y elementos distintivos.....	24
2.2. Características.....	27
2.3. Clasificación.....	31
2.4. El contrato base, convenio de empresa conjunta o <i>joint venture agreement</i>	42
2.5. Multiplicidad de contratos.....	51
2.6. Acta constitutiva y estatutos sociales.....	57
2.7. Contenido del acta constitutiva y estatutos sociales.....	60
2.8. Resolución de conflictos.....	63
2.9. Requisitos de fondo y de forma para la celebración de un contrato de <i>joint venture</i> en Venezuela.....	72
CONCLUSIONES	80
FUENTES	84