

**EFFECTIVIDAD DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL MUNICIPIO  
DE TULUÁ - VALLE DEL CAUCA**

RAY RENE RAMIREZ ROLDAN

UNIDAD CENTRAL DEL VALLE DEL CAUCA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y HUMANÍSTICAS  
PROGRAMA DE DERECHO  
TULUA  
2016

**EFFECTIVIDAD DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL MUNICIPIO  
DE TULUÁ - VALLE DEL CAUCA**

RAY RENE RAMIREZ ROLDAN

Monografía presentada  
Para obtener el título de Abogado

Presidente  
HAROLD E. MORA CAMPO  
Abogado Docente Universitario

UNIDAD CENTRAL DEL VALLE DEL CAUCA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y HUMANÍSTICAS  
PROGRAMA DE DERECHO  
TULUA  
2016

Nota de Aceptación

---

---

---

---

Presidente del Jurado

---

Jurado

---

Jurado

---

Jurado

Tulua-Valle septiembre de 2016

## **AGRADECIMIENTOS**

Con este escrito, quiero expresar mis más sinceros agradecimientos hoy y siempre a los que han estado conmigo en este proceso de formación académica y también personal como profesional de las ciencias jurídicas y humanísticas de la Unidad Central del Valle del Cauca Tuluá-Valle que pretendo ser, primero que todo a mis padres y a mi familia en su totalidad que me han brindado el apoyo incondicional persistentemente, a los profesores que me dieron catedra cada día durante todos los semestres en las diferentes materias porque todos sin excepción alguna merecen la admiración por sus incasables ganas de enseñar, abogados respetados por su manera de transmitir conocimientos en las diferentes áreas del derecho en general y por su distinguida vida profesional la cual ejercen cada uno de ellos en diferentes facetas de su vida, al cuerpo administrativo que siempre están pendientes y al aseo del orden financiero, organizacional y logístico de esta hermosa facultad y universidad, a los maestros que me han acompañado en esta fase de proceso de trabajo de grado y a todos aquellos que cada día de mi proseguir hacen que esté cada vez mas más cerca de cumplir un sueño y un objetivo en mi proyección de vida y pueda pertenecer al selecto grupo de abogados que egresan de esta querida y respetada universidad.

## CONTENIDO

RESUMEN.....	7
INTRODUCCIÓN.....	8
I.    LEGISLACIÓN APLICABLE A LOS CONTRATOS DE JOINT VENTURE....	10
1.1.    ANTECEDENTES.....	10
1.2.    LEGISLACION NACIONAL APLICABLE.....	11
1.2.1.    TEORIA GENERAL DEL CONTRATO.....	12
1.2.2.    DEFINICION DEL JOINT VENTURE.....	12
1.2.3.    CARACTERISTICAS DEL CONTRATO JOINT VENTURE.....	14
1.2.4.    CLASIFICACIÓN DEL JOINT VENTURE.....	16
1.2.5.    OBLIGACIONES DE LAS PARTES.....	19
1.2.6.    DURACIÓN DEL CONTRATO.....	20
1.3.    CONTRATO DE JOINT VENTURE INTERNACIONAL.....	20
1.3.1.    COMMON LAW.....	21
1.3.2.    LA NEGOCIACIÓN EN EL JOINT VENTURE INTERNACIONAL.....	22
1.3.3.    LA RESPONSABILIDAD EN EL JOINT VENTURE INTERNACIONAL.....	24
1.3.4.    CLASIFICACIÓN DE LA SOCIEDAD SEGÚN LOS TIPOS DE SOCIOS.	24
1.3.5.    ESTRUCTURA DEL CONTRATO JOINT VENTURE.....	26
1.3.6.    LOS CONTRATOS DE JOINT VENTURE A NIVEL REGIONAL.....	27
1.4.    EL JOINT VENTURE Y LA JURISPRUDENCIA.....	29
II.    VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EJECUCIÓN DE UN CONTRATO JOINT VENTURE.....	33
2.1.    BENEFICIOS PARA LAS PARTES QUE SUSCRIBAN UN CONTRATO DE JOINT VENTURE.....	34
2.2.    POSIBLES CONTROVERSAS CONTRACTUALES.....	36
2.2.1.    PERDIDAS ECONOMICAS.....	36
2.2.2.    CONFUSIONES CONTRACTUALES.....	36
2.2.3.    OTROS RIESGOS.....	38
2.3.    EL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL MUNICIPIO DE TULUA - VALLE.....	38
CONCLUSIONES.....	42

BIBLIOGRAFIA.....	45
ANEXOS .....	48
A. ENTREVISTA DOCTOR HOLVER RIVERA CABAL.....	49
B. ENTREVISTA DOCTORA LUCIA AMPARO QUINTERO .....	54

## **RESUMEN**

El desarrollo de la economía ha obligado a mejorar las dinámicas globales creando nuevos escenarios y nuevos contratos. El gremio empresarial debe establecer nuevas estrategias que permitan cubrir las nuevas necesidades comerciales.

La independencia total de las empresas no puede ser posible, siempre requerirán de bienes y servicios de algún proveedor externo, necesidad que puede suplirse a través de las figuras contractuales de colaboración empresarial como es el caso del JOINT VENTURE.

## **SUMMARY**

The development of the economy has forced improve global dynamics creating new scenarios and new contracts. The business association must develop new strategies to meet changing business needs.

The complete independence of the companies may not be possible, provided they require goods and services from an external supplier, a need that can be supplied through the contractual figures of business collaboration as in the case of the joint venture.

## INTRODUCCIÓN

La nueva dinámica de un mundo globalizado, las nuevas formas de establecer comunicación, el constante uso de la tecnología y las relaciones económicas que trascienden fronteras, han llevado a que el mundo de las finanzas evolucione constantemente.

El derecho comercial en Colombia no puede ser ajeno al constante cambio global y tanto es así que de a poco incluye en su normatividad nuevas y distintas formas contractuales, como es el caso del contrato JOINT VENTURE que en español traduce *aventura conjunta*, es un contrato de colaboración empresarial en la cual dos empresas unen esfuerzos, capital e insumos para acrecentar su negocio, pero sin perder su propia identidad.

Las pequeñas y medianas empresas nacientes en el centro del Valle del Cauca en su mayoría se encuentran bajo distintos paradigmas que en ciertas circunstancias los conducen al éxito o al fracaso rotundo, muchos de los que no logran su objetivo sucumben ante la primera dificultad o si algunas cuentan con suerte logran sobrevivir pero pocas con esperanza de crecimiento o simplemente terminan siendo negocios pequeños a cargo de una familia sin mayor proyección económica o manejo estable de su economía.

Las pérdidas totales de dinero son un problema de índole familiar, los negocios fallidos deterioran la calidad de vida y conducen a múltiples problemas a los empresarios que muchas veces invierten todo su capital en estos.

El avance a pasos agigantados de la economía mundial y los tratados de libre comercio adoptados por la nación permiten darle un respiro a quienes



piensan en arriesgar su capital. Las normas existentes en otros países y sus empresas que desean expansión permiten a quienes se encuentran en el limbo comercial conocer, implementar y hacer apetecible sus negocios a través de alternativas figuras internacionales de contratación, las cuales deberían ser parte casi que obligatoria del paquete de herramientas que el administrador de una empresa debe conocer tal y como es el caso del contrato de colaboración empresarial del JOINT VENTURE.

El contrato de Joint venture o de colaboración empresarial propone un escenario de mejoramiento de las condiciones de los empresarios, principalmente aquellos que no cuentan con el suficiente capital para generar amplias inversiones a favor de sus finanzas.

En este sentido se parte de cero a nivel local, pero el centro del Valle del Cauca cuenta con las condiciones propicias para crear empresa, su ubicación geográfica y política hacen de este un lugar especial para apostar por el desarrollo de propuestas mercantiles.

Esta investigación busca ofrecer a los empresarios y estudiantes la suficiente información para conocer las múltiples ventajas que ofrece este contrato, principalmente en países como el nuestro el cual se encuentra en vía de desarrollo, lo que crea un ambiente propicio para que se realicen proyectos con inversión nacional e internacional y hacerlos posibles.

## **I. LEGISLACIÓN APLICABLE A LOS CONTRATOS DE JOINT VENTURE.**

### **1.1. ANTECEDENTES**

El origen del Joint venture data del imperio británico, cuando entre pequeños grupos de personas se aventuraban a conquistar nuevos territorios en la ultramar, los cuales deberían generar un aporte, si la travesía conseguía ser exitosa las ganancias pasaban a manos de todos los asociados e igualmente las perdidas resultantes eran asumidas por todos.

En Inglaterra la vinculación societaria entre varias personas con intención de llevar adelante en forma habitual actos de comercio, no era considerada como sujeto de derechos. Entonces como la asociación entre personas físicas no era sujeto de derecho, el derecho anglosajón presumía que quien contrataba con uno de los restantes partners, tenía en miras el negocio que éste tenía con los restantes partners, por lo cual los hacía a todos responsables. Los partners mantenían una responsabilidad ilimitada por el negocio en común, sin importar su origen contractual o extracontractual. Por lo cual, los acreedores de los partnership mantuvieron su acción contra los bienes personales de los partners. Pero se aclara que la responsabilidad contractual era Joint (conjunta), mientras que la extra contractual era no solo Joint sino además severa/ en el sentido individual. En los Estados Unidos, luego de la independencia, se inicia una etapa de unificación legislativa que culmina con la publicación de la Uniform Partnership Act y la Uniform limited Partnerships Act. Estas legislaciones son lineamientos generales de la ley Inglesa y se encuentran vigentes.<sup>1</sup>

Esta forma de asociación se conoció como Joint Adventure en la cual dos o más personas buscaban unir esfuerzos en torno a un proyecto determinado de tal manera que se asumían los riesgos que involucran y se comparten los beneficios obtenidos.

---

<sup>1</sup> PEÑA NOSSA, Lisandro. Contratos de Colaboración Empresarial. {En línea}. {05 de Abril de 2016}. Disponible en: [http://portalweb.ucatolica.edu.co/easyWeb/files/105\\_16218\\_contratos-colaboracion-empresarial.pdf](http://portalweb.ucatolica.edu.co/easyWeb/files/105_16218_contratos-colaboracion-empresarial.pdf).

El contrato de Joint venture como se conoce actualmente judicialmente tiene como base el país de Estados Unidos. El primer caso registrado en la jurisprudencia es el de los señores Ross y Willet<sup>2</sup>, los cuales decidieron comprar un cargamento de azúcar el cual tras ser vendido solo después de nueve años, les generó considerables pérdidas. Para solucionar este caso el tribunal de Nueva York decidió que entre estos existía una *JOINT VENTURE*, lo cual traduce que en el caso de los señores Ross y Willet se decidió emprender una aventura conjunta la cual podría tener resultados a favor o en contra de sus pretensiones.

## **1.2. LEGISLACION NACIONAL APLICABLE**

En el derecho colombiano el contrato de Joint Venture es un contrato atípico, al no existir regulación específica sobre el mismo. Sin embargo a través de las normas civiles, comerciales y administrativas se plantean escenarios que permiten desarrollar este tipo de contratos en el país.

En Colombia el código civil regula el contrato e igualmente el código de comercio regula el contrato mercantil, pero es en el derecho administrativo donde se encuentra una mayor similitud entre la esencia misma de la ley y el contrato de Joint venture.

El artículo 6 de la ley 80 de 1993 permite que diferentes empresas se agrupen para realizar contrataciones con el estado directamente, tal es la suerte de los consorcios y uniones temporales que en esencia se llevan bajo los mismos parámetros del Joint venture.

---

<sup>2</sup> CARRANZA ALVAREZ César, "El contrato de Joint Venture" Revista Jurídica del Perú Nº 36, de julio del 2002, Editora Normas Legales SAC -Pág. 128

### **1.2.1. TEORIA GENERAL DEL CONTRATO**

Los contratos atípicos, como el Joint Venture, es regulado en nuestro país a través de la teoría general del contrato, la cual se basa en el Código de Comercio en sus libros I Disposiciones Generales, libro II de los comerciales y de los asuntos de comercio, libro III de los bienes mercantiles; libro IV de los contratos y obligaciones Mercantiles. Además se debe tener en cuenta las costumbres mercantiles locales e internacionales y la analogía.

La teoría general del contrato inicia en el Código Civil a partir del artículo 1494 y siguientes. Artículos en los que el legislador establece los requisitos mínimos que regulan un contrato, sea cual sea su calidad, tipo, efecto, etc.

### **1.2.2. DEFINICION DEL JOINT VENTURE**

El contrato Joint Venture es un contrato atípico poco usado dentro de nuestro ámbito económico.

*“Es un acuerdo de voluntades por el cual un número plural de personas ponen a disposición de un proyecto particular y concreto, su dinero, propiedades, tecnología, tiempo, experiencia, con la obligación de compartir riesgos, ganancias o pérdidas de manera proporcional al esfuerzo aportado y con la responsabilidad solidaria frente a terceros”.*<sup>3</sup>

Es decir, que este tipo contractual se caracteriza por ser un contrato de cooperación, que tiene como finalidad unir a dos o más personas para realizar un proyecto comercial específico, con el propósito de obtener utilidades asumiendo los riesgos que le son propios<sup>4</sup>, en la que cada una de

---

<sup>3</sup> CUBEROS, DE LAS CASAS, Felipe. Aproximación al contenido del contrato de Joint Venture. Revista Ágora: Expresión de un pensamiento múltiple. U. Javeriana. Vol. 14, Núm. 28. Bogotá. 1992.

<sup>4</sup> ARRUBLA PAUCA, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles. Tomo II. 2 Edición. Biblioteca Jurídica DIKE. Bogotá D.C. 2002

las partes es especialista en una las actividades que compone el objeto contractual, aporta su know-how y una participación en capital, pero cada una mantiene su independencia jurídica<sup>5</sup>

Sergio le Pera en el libro *Joint Venture y sociedad* lo define sencillamente como *“una asociación de dos o más personas para realizar una única empresa comercial con el fin de obtener una utilidad”*

Este contrato busca formar una empresa combinada o alianza estratégica que busca “la unificación de esfuerzos técnicos, económicos y físicos para realizar una inversión comercial o contractual a largo plazo y en la que generalmente las empresa que intervienen de forma individual no pueden cumplir con el objeto del contrato, siendo ese el motivo principal por el que buscan agruparse para hacer frente a sus retos y obligaciones”<sup>6</sup>.

Este tipo de actividad por general es de una duración determinada, es decir, que una vez que se concrete el objeto por el cual las empresas o las personas se unieron, estas podrán continuar con sus actividades anteriores, si es que existían o pueden desarrollar dicha actividad pero ya de una forma individual o unirse nuevamente para empresa otra relación contractual que difiera de la anterior.

Por otra lado, una de las razones u objetivos que se buscan en este tipo de relaciones obligacionales puede ser tanto la prestación de servicios, la construcción de una obra, la producción de unos determinados bienes, como la compra de una maquinaria en especial para producir un determinado bien o lo que voluntariamente las partes integrantes hayan decidido.

Para desarrollar del objeto o el fin propuesto en dicha unión, las partes que la integran han de definir la forma de participación bajo la cual actuara, pudiendo consistir tal colaboración en el aporte tanto de capital como de tecnología; también aportar el know how, materias primas, conocimiento sobre el mercado o los canales de distribución, clientela, en fin todo aquellos que se considere que tiene un valor el cual puede ser determinables a efectos de las participación y las eventuales ganancias o pérdidas que puedan generar el contrato de colaboración que las grupo.

---

<sup>5</sup> GUARDIOLA SACARRERA, Enrique. *Contratos de colaboración en el Comercio Internacional*. Editorial Boch. Barcelona 1.998.

<sup>6</sup> MARIN FUENTES, José Luis. *Contratos Internacionales*. Sello Editorial. Universidad de Medellín. 2014.

De aquel esfuerzo se dará nacimiento a una empresa que será totalmente independiente de las que le dieron origen pero que generalmente para su desarrollo utilizara todas las formas de producción y administración propias de tales empresas. De lo anterior se puede deducir que dicha “nueva” empresa estará sujeta al control común de las sociedades matrices, pero será independiente en cuanto a su manejo y producción.<sup>7</sup>

### 1.2.3. CARACTERISTICAS DEL CONTRATO JOINT VENTURE.

El contrato de Joint Venture, cuenta con unas características bastante peculiares, entre las que podemos encontrar:

- **Es un contrato atípico**, sus elementos esenciales y denominación no están determinados en la ley, sino que se basa en la costumbre, en la teoría general del contrato y en el derecho comparado.
- **Es Plurilateral**. Es un contrato de colaboración en el que se unen dos o más personas jurídicas o naturales, con una finalidad común.
- **Independencia de sus asociadas**. Es una sociedad en la que “no existe affectio societatis sino animus cooperandi”<sup>8</sup>, es independiente a sus fundadoras, adquiere personalidad jurídica diferente de las otras; obteniendo con ello una libertad de contratación propia, en donde esta podrá ser sujeto de derecho y obligaciones para con terceros contratantes<sup>9</sup>.
- **Consensual**. El contrato se realiza con base en el principio de la autonomía de la voluntad, en el que las partes aceptan de manera voluntaria, sin ningún tipo de vicios la suscripción del contrato.
- **De Colaboración**. Las partes deben hacer aportes en “dinero, bienes, esfuerzos, conocimientos, habilidades o cualquier otro activo, sin que

---

<sup>7</sup> Ibíd.

<sup>8</sup> M'CAUSLAND. María Cecilia. Modalidades de colaboración empresarial consagradas en la Ley 80 de 1.993. Regulación de formas de “Joint Venture”. {En línea}. {05 de Abril de 2016}. Disponible en: <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/viewFile/677/640>

<sup>9</sup> MARIN FUENTES. Op.Cit.

*tengan que ser aportes iguales o de la misma naturaleza*<sup>10</sup>. Con todas estas contribuciones se crea una comunidad de intereses para los fines de la aventura propuesta<sup>11</sup>. El nivel y el tipo de aporte en la realización del proyecto constituye el tipo integración y el manejo del proyecto se hace de manera conjunta.

- **Transitorio.** Está encaminado a un único proyecto, “a una aventura particular, cuya realización tiene necesariamente una duración en el tiempo”<sup>12</sup>, es un contrato que perece en el momento en que se cumpla el objetivo pactado.
- **Es un contrato oneroso**, “debe haber ánimo de lucro”.<sup>13</sup> Todos los partícipes perciben utilidad según lo establecido en el acuerdo, y participan en los costos y de los riesgos a razón de su participación, con la intención de obtener una utilidad<sup>14</sup>.
- **Objeto Específico.** El objeto suele limitar al desarrollo de una “aventura comercial” individual<sup>15</sup>. Este tipo contractual está destinado al cumplimiento de un único proyecto, lo que no determina que su duración sea corta o de ejecución inmediata<sup>16</sup>.
- **Personalidad Jurídica.** Puede o no constituirse una personalidad jurídica. De forma general no constituye una sociedad y carece de personalidad, ya que es un contrato de coordinación entre empresas, con el fin de organizar y desarrollar operaciones, con un fin común cumplido mediante el reparto o división del trabajo de los partícipes<sup>17</sup>.

---

<sup>10</sup> M'CAUSLAND. Op Cit.

<sup>11</sup> ARRUBLA PAUCA. Op.Cit.

<sup>12</sup> Ibíd.

<sup>13</sup> M'CAUSLAND. Op.Cit

<sup>14</sup> ARRUBLA PAUCA. Op.Cit.

<sup>15</sup> Ibíd.

<sup>16</sup> LE PERA, Sergio. Joint Venture y Sociedad. 5ª reimpresión. Buenos Aires, Argentina: Astrea De Alfredo y Ricardo Depalma. 2001

<sup>17</sup> NARZIRATUM Osvaldo. Alianzas estratégicas y Joint Venture. Buenos Aires Argentina: Astea de Alfredo y Ricador Desalma. 1996

- **Responsabilidad.** Cuando los partícipes son sociedades, solo comprometen en la Joint venture una parte de sus activos, ya que los demás están dedicados a otras empresas.<sup>18</sup>

Todos los contratantes, indistintamente, responden frente a terceros. “Es una empresa en donde se comparten generalmente toda clase de riesgos, como son los de costo, de comercialización, de cobro, de producción, etcétera”<sup>19</sup>.

#### 1.2.4. CLASIFICACIÓN DEL JOINT VENTURE

La doctrina ha clasificado el Joint Venture de varias maneras.

##### a. Según la función en la cadena de producción.

- **Horizontal:** En este caso, las dos partes que pueden estar compuesta por dos o más empresas, participan de una forma igualitaria en el mismo comercio, asumiendo en cada una en similar proporción los beneficios o las pérdidas que arroje dicha empresa.
- **Vertical:** En este caso, las dos partes integrantes trabajan de una forma independiente y en distintos niveles de producción, estando a cargo de cada una la elaboración de una determinada parte del proceso global, pero en porcentajes diferentes.
- **Aglomerado:** En este supuesto, el objeto de la nueva empresa no tiene relación directa con el objeto de cada una de las empresas o sociedades que la crearon; muchas de estas empresas se dan en el campo de los negocios de gran envergadura como lo son las explotaciones mineras, petroleras, el montaje de redes transmisión eléctrica, etcétera<sup>20</sup>.

##### b. Según el nivel de administración.

- **Dominadas:** Cuando una de las partes, es quien domina la nueva empresa; este dominio se puede dar por diferentes factores como lo son:

---

<sup>18</sup> M'CAUSLAND. Op.Cit.

<sup>19</sup> ARRUBLA PAUCA. Op.Cit.

<sup>20</sup> MARIN FUENTES. Op.Cit.



su proximidad con el lugar de la nueva empresa, por ser accionista mayoritario, por tener un mayor conocimiento de la labor a ejecutar en la empresa, por su posición en el mercado futuro de los productos de la empresa, etcétera.

- **Independientes:** Se da cuando la nueva empresa presenta un nivel grande de independencia con relación a las casas matrices o a las empresas fundadoras; en este caso, el desarrollo dentro de dicha empresa se da sin que exista un nivel de injerencia elevado por parte de los socios; poder de dirección y determinación mayor que el de los socios de las empresas fundadoras.
- **Participativas:** Se presenta cuando las empresas fundadoras cumplen un papel muy importante en la dirección y en el suministro de materias primas de la nueva empresa. En este caso, el control se ejerce desde las empresas matrices y solo en un porcentaje muy bajo se permite la dirección a los directivos de la nueva empresa, quienes se hallan subordinados de una manera especial con los socios de las empresas fundadoras.<sup>21</sup>

### c. Según constitución contractual.

- El *incorporated Joint venture*. Cuando el *Joint venture* se instrumenta mediante la creación de una sociedad ad hoc, la que será en la mayoría de los casos, una subsidiaria de las partes.  
Los *non incorporated joint venture*. En esta modalidad, el *Joint venture* se limita a una forma contractual, sin constituir sociedad entre los empresarios. Admite a su vez dos modalidades:
  - Los joint venture strictu sensu.
  - Los Joint venture contractuales los celebran unas empresas con el propósito de compartir los riesgos pero sin formar una sociedad con personalidad propia.
- Los *Joint venture internacionales*. Cuando la formación del *Joint venture* se realiza con participantes de distintas nacionalidades. Pueden revestir dos formas: *joints venture* de capitales o *Joint venture* contractuales.
- El *Joint venture* de capitales se define de la siguiente manera: una empresa en la cual dos o más partes, que representan a uno o varios países desarrollados y a uno o varios países en vías de desarrollo, comparten los riesgos financieros y la toma de decisiones por medio de una participación conjunta de capitales en una empresa común.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> MARIN FUENTES. Op.Cit.

<sup>22</sup> ARRUBLA PAUCA. Op.Cit.

#### **d. Según el tipo de acuerdo entre las partes**

- **Proyectos manufactureros.** En el caso de los Joint venture para las actividades de fabricación o industrialización de bienes por lo común se presenta la institución del equity Joint venture, en donde es necesario conformar una sociedad, aunque también se tienen en cuenta los denominados acuerdos contractuales. Los socios se reparten las utilidades o soportan las pérdidas de acuerdo con la participación societaria o aportes.
- **Industria extractiva.** El esfuerzo no se dirige a repartirse las utilidades o pérdidas, sino el logro y posterior distribución de producción en especie, es decir, que la comercialización posterior distribución de producción en especie, es decir, que la comercialización posterior va por cuenta y riesgo de cada uno de los participantes. Este aparte temático lo ampliaremos en el capítulo del Joint venture petrolero.
- **Construcción.** Denominados de construcción en los cuales las partes se asignan entre sí determinados trabajos, conviniendo el nivel de ingresos brutos para cada uno de los participantes. No obstante, en el consorcio la característica de cada participante tiene utilidades o pérdidas por su participación, es una cuestión que no concierne a los otros socios. Existe un team leader que coordina las actividades y funciones de los miembros del grupo. Este tipo de acuerdo de características contractuales o no equity es muy utilizado en la construcción de obras completas, plantas entregadas bajo la condición llave en mano y obras bajo la cláusula B.O.T. Built, Operate and Transfer. (Construcción, Operación y Transferencia).
- **Proyectos comerciales.** No implican el desarrollo de una actividad manufacturera industrial, pero sí pueden incluir la producción o prestación de un servicio o actividad de carácter comercial, tal como lo es la Joint venture para la exportación o distribución, la generación de software, la comercialización de paquetes turísticos o el rodaje o coproducción. Por lo general se realiza este Joint venture bajo la forma contractual o no equity.
- **Investigación y desarrollo.** Han desarrollado un gran crecimiento desde la década de los setenta del siglo XX hasta la fecha y, por lo general, implican el esfuerzo de dos o más empresas para la generación de nuevos productos o desarrollos en tecnología y para su posterior explotación económica. Los socios asumen que si la inversión genera un desarrollo tecnológicamente novedoso, útil y beneficioso en términos económico, tendrán ganancias, ya que podrán vender los derechos de propiedad industrial a terceros, o bien a ellos mismo o uno de ellos iniciara un proceso productivo con la nueva tecnología.

- Si por el contrario, no se alcanza algún desarrollo importante desde el punto de vista tecnológico, habrán sufrido una pérdida. Habitualmente se conforman Joint venture societarios (research and Development Limited Partnerships), aunque también se puede conformar acuerdos de tipo contractual en esta materia.
- **Actividades financieras.** Tanto los bancos como otras entidades de intermediación financiera o de crédito, suelen conformar Joint venture para determinadas empresas, siendo el préstamo sindicado el más habitual, en cuyo caso el banco asume la figura de team leader, como lo señalamos en el consorcio de construcción, y este es quien organiza el grupo de bancos, obtiene los fondos de ellos y efectúa el proceso de negociación frente al tomador del financiamiento.
- **Prestación de servicios.** Suelen darse Joint venture bajo la forma contractual. En algunos sectores de servicios estos arreglos son comunes, como, por ejemplo, los Joint container service en el transporte marítimo<sup>23</sup>.

### 1.2.5. OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Las partes que suscriben un contrato de Joint Venture, tienen las siguientes obligaciones:<sup>24</sup>

- Las partes responden solidariamente frente a terceros, en las cuestiones que estén estrictamente relacionadas con el desarrollo del contrato.
- Las partes pondrán a disposición de los administradores del Joint venture, la infraestructura, red de servicios, talento humano o recursos de capital al que se haya comprometido aportar en cumplimiento del objeto contractual.<sup>25</sup>
- Las partes deben entregar sus contribuciones de forma oportuna y en las condiciones establecidas en el contrato.
- Aunque una de las partes no tenga la facultad de administrar, tiene derecho al control sobre el proyecto.

---

<sup>23</sup> PARRA PARRA, José Eurípides. El Contrato De Joint Venture. Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez. Bogotá. 2004.

<sup>24</sup> ARRUBLA PAUCA. Op.Cit.

<sup>25</sup> Consejo de la Unión Europea Nº4064 de 1989 Sobre Joint Venture

- Las partes tienen el deber de la buena fe.
- Cumplir con las condiciones de permanencia para el cumplimiento del contrato.
- Tramitar los permisos, autorizaciones o licencias necesarias para el cumplimiento del objeto contractual
- Cada una de las partes responderá por su recurso humano, incluido las subcontratas.
- El contrato debe incluir la obligación de constitución de garantías que aseguren el cumplimiento de las obligaciones contractuales
- El deber de no concurrencia. Las partes se deben entre si lealtad frente al negocio, sin embargo conservan la libertad para continuar compitiendo en otros proyectos para los que no se han unido.

### **1.2.6. DURACIÓN DEL CONTRATO**

La duración del contrato de Joint venture puede pactarse de varias maneras<sup>26</sup>:

- Según el tiempo requerido para el desarrollo del proyecto.
- Por un lazo convenido para su realización.
- Puede terminarse con la muerte de uno de los integrantes pero puede estipularse algo diferente.<sup>27</sup>

### **1.3. CONTRATO DE JOINT VENTURE INTERNACIONAL**

El contrato de Joint Venture es una figura muy utilizada en los Estados Unidos, pero su legislación acerca de este tema se encuentra en múltiples muestras jurisprudenciales, en el continente europeo existen leyes que regulan este contrato en diferentes países como lo son en España la ley 18

---

<sup>26</sup> ARRUBLA PAUCA. Op.Cit.

<sup>27</sup> Ibíd.

en su artículo 7, en Francia la ordenanza 67-821, en el código civil italiano y en la ley 374 de 1976.

En Latinoamérica las leyes 22.903 y 19.550 de Argentina y la 6.404 de Brasil definen los contratos de colaboración empresarial y el Joint venture.

La regulación del contrato Joint Venture en Estados Unidos deriva del Common Law. La jurisprudencia estadounidense define el contrato de Joint venture como *“una asociación de personas físicas o jurídicas que acuerdan participar en un proyecto común, generalmente específico, para una utilidad común, combinando sus respectivos recursos, sin formar o crear una corporación o el estatus de partnership en sentido legal”*.

### **1.3.1. COMMON LAW.**

El common law es la creación de normas jurídicas con base en las sentencias judiciales, es decir que, *“la columna vertebral del derecho del common law se gesta en los jueces, ya que son ellos quienes resuelven los casos, y surge la solución dada a controversias concretas entre particulares, por lo que dicha solución, a pesar de no regular en forma abstracta conductas futuras, es aplicable cuando surgen nuevos conflictos similares a aquel que dio origen a la decisión, ellos es el denominado precedente (case law)”*<sup>28</sup>.

Este sistema jurídico puede entenderse ya sea como una tradición jurídica, como el cumulo de precedentes dictado por los tribunales o como un subsistema de jurisprudencia. *El método utilizado por los juristas del common law es el inductivo, es decir, partiendo de la confrontación entre el*

---

<sup>28</sup> PARRA PARRA. Op.Cit.

*caso en examen y otros más o menos similares para los cuales exista una solución ya concebida y en la encontrar la que se adecue a él.*<sup>29</sup>

### **1.3.2. LA NEGOCIACIÓN EN EL JOINT VENTURE INTERNACIONAL**

El inicio de la negociación de un Joint Venture Internacional debe incluir además de aspectos generales y jurídicos de gestión, la administración la gerencia comercial, financiera, técnica y de recursos humanos, acorde a la normativa donde se vaya a ejecutar el contrato. Ella incluye aspectos generales y jurídicos de gestión, buena administración, gerencia comercial, financiera, técnica y de recursos humanos, en un marco fijado por la normatividad de los países de origen de los negociadores.

Bajo el *Joint venture*, el empresario local se transforma así en un captador de capital, tecnología y el consiguiente acceso a los mercados de carácter internacional. El instituto del *Joint venture* le permitirá innovar de otra manera de elaborar una inversión extranjera, cual es la creación de filiales y sucursales, de manera directa por parte del inversionista internacional, especialmente cuando el solo quiere adelantar una actividad empresarial por sí mismo, siendo un inversión de capital tecnología y capacidad gerencial.

No siempre existe necesidad de conformar empresas de *Joint venture* con aportes de capital, muchas operan con acuerdos operacionales.

Las etapas para la suscripción de un contrato de Joint venture son:

- a) Entendimiento entre socios que comprende la compatibilidad, los objetivos y prioridades comunes, el respeto y la confianza mutua, la tolerancia con relación a las limitaciones de cada uno.

---

<sup>29</sup> PARRA PARRA. Op.Cit

- b) El establecimiento de adecuadas reglas básicas para la operación de la empresa.
- c) Las garantías jurídicas de inversión, los privilegios que hagan relación a la tributación, la repatriación de capital y utilidades.

En el Joint Venture Internacional se aplican la teoría general de los contratos con base en los principios internacionalmente reconocidos: la autonomía de la voluntad, la supremacía del orden público, la obligatoriedad de los contratos como ley entre las partes.

Entre las cláusulas normales del acuerdo básico están la elección del foro y la legislación aplicable al tema. Además el registra os acuerdos provenientes de extensas y laboriosas negociaciones con motivo de la creación de un *Joint venture*.

Por lo general, en el acuerdo básico se establece la creación de un órgano de gestión y control que se puede instrumentar como móvil de uno de los modelos de sociedad dotada de personalidad jurídica. Cuando ellos acontecen, se está en peligro de que la persona jurídica gestada bajo la forma consagrada y conocida en el derecho lleve a que desaparece el acuerdo básico.

La existencia, desarrollo y ejecución del negocio jurídico del *Joint venture* puede ser asignada a un ente ajeno a las empresas participantes, el mismo alcanzara únicamente el nivel de *controller*, vigilando el flujo de caja, los estados financieros y el estado de pérdidas y ganancias del negocio en común. Pero todos y cada uno de los sujetos actúan escondidamente, con su autonomía empresarial e independencia administrativa.

El concepto de inversión internacional, como mecanismo de captación de capital en los mercados de América Latina con el ALCA y en la comunidad Andina con el ATPA, permite que los gobiernos interesados en esta alternativa se dejen permear de esta oportunidad, con la finalidad de exportar y competir internacionalmente.

La inversión de tipo internacional puede asumir diversas formas, sin embargo dos de las más importantes son en primer lugar, la de formar una unidad de carácter económico con recursos propios, en otra palabras, sin participación de asociados; en segundo lugar la de crear un *Joint venture* en donde existía un aporte de recursos diversos desde los denominados de capital, hasta los recursos naturales; ellos se realizara entre una empresa multinacional y un Estado receptor.

En el negocio jurídico del *Joint venture* se genera una estructura organizativa de un proyecto en conjunto, los participantes por lo general están ubicados en

diversos países. Requieren de la interrelación entre dos o más empresas con la finalidad de establecer la administración y ejecución de una inversión, la cual requiere la colocación en conjunto de aportes, continuidad y estabilidad en el desarrollo del plan común, durante el transcurso del mismo.

Las causas que atraen a las empresas a conformar un *Joint venture*, en lugar de acudir a otros tipos de estrategias de inversión, como podrá ser la fusión o filial propia, se derivan de la estructura interna y del rol de la empresa en sí mismo, de las realidades y facilidades del mercado y de los instrumentos de política económica que regulen el comportamiento económico de las empresa en su escenario natural que es el comercio.<sup>30</sup>

### **1.3.3. LA RESPONSABILIDAD EN EL JOINT VENTURE INTERNACIONAL**

En la jurisprudencia estadounidense, la responsabilidad se observa desde dos puntos de vista:

*La responsabilidad interna.* Es la que corresponde a los participantes y sus obligaciones y derechos si los que tendrían siendo socios.

*La responsabilidad frente a terceros.* Tienen un tratamiento personal, siendo cada uno responsable de sus propios actos pero obligando a los demás frente a terceros, en razón de que se consideran como mandatario recíprocos dentro de la actividad o negocio de que se trate.<sup>31</sup>

Para determinar la responsabilidad en un contrato atípico, debe aplicarse regulaciones semejantes, aplicar la analogía, por ejemplo, con la sociedad de hecho, cuentas en participación, casos en los cuales la responsabilidad es solidaria, en la sociedad de hecho, en virtud del artículo 501 y en la participación, como no hay participante oculto, tendría el mismo tratamiento.<sup>32</sup>

### **1.3.4. CLASIFICACIÓN DE LA SOCIEDAD SEGÚN LOS TIPOS DE SOCIOS.**

---

<sup>30</sup> PARRA PARRA. Op.Cit

<sup>31</sup> ARRUBLA PAUCA. Op.Cit.

<sup>32</sup> Ibíd.



**a. *Joint venture con socio dominante o líder.***

En este caso la empresa es controlada por un socio dominante, el cual realiza un papel dinámico, y el otro cumple un papel de acompañamiento y apoyo. Este tipo de socios en el *Joint Venture* se presenta cuando la legislación del país donde se ejecuta el contrato, obliga a “asociarse con una empresa industrial o comercial del país o una sociedad de economía mixta, como clausula *sine qua nom* para permitir, facilitar o realizar una inversión o un proyecto”<sup>33</sup>.

El socio dominante administra de similar manera al socio acompañante como si fuera una matriz con una filial o subsidiaria propia. El directorio o junta de directorios, aun cuando está compuesta de ejecutivos de casa socio, elabora un rol netamente protocolario. Las determinaciones estratégicas y operacionales son tomadas por los ejecutivos de la empresa dominante, ubicados personalmente en el país receptor en donde se realiza el *Joint venture* de este tipo, aunque sea el ejecutivo principal de una empresa en común que efectúa operación en forma independiente, en verdad se dirige a directores o gerentes de la empresa socia dominante. Los gerentes funcionales dentro del *Joint venture* se originan o son seleccionados por el socio dominante<sup>34</sup>.

**b. *Joint venture de administración y operación compartida.***

Este tipo de asociación también se denomina *share managment Joint venture*; en esta empresa los socios son proactivos en la administración y en el manejo de la misma.

El tratadista Oswald Marzorati hace las siguientes reflexiones: “*es necesario pactar un acuerdo de accionistas o de socios para definir los roles, si hay pocas probabilidades de que exista un controlante principal o de que este pueda poner al socio minutorio en desventaja (porque esta aporta la tecnología), será más eficaz permitir el socio principal*”.<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> PARRA PARRA. Op.Cit

<sup>34</sup> ibid

<sup>35</sup> Ibid

### ***c. Joint Venture Independientes.***

En este tipo de Joint Venture, ninguno de los socios es proactivo, su intervención en el contrato básicamente está relacionado con la toma de decisiones. La administración y operación de la empresa queda a cargo de un gerente general. “El administrador general posee la absoluta libertad de aplicar el manejo que considere adecuado para la empresa, acorde con su conocimiento, capacidad y experiencia en el manejo de riesgos, sin perjuicio del control por parte del directorio, conformado por los socios del *Joint venture*”<sup>36</sup>.

#### **1.3.5. ESTRUCTURA DEL CONTRATO JOINT VENTURE**

Según el Centro de Comercio Internacional ha referido como elementos necesarios en la estructura del Contrato de Joint Venture las siguientes:

1. Este contrato contempla la copropiedad del JVC en partes iguales al 50-50. Si hay más de dos Partes, o una habrá de tener una participación mayoritaria, sus disposiciones necesitarán adaptarse.
2. Cada parte hace un aporte financiero inicial al capital del JVC. Es importante establecer si una parte tendrá una obligación continua de proveer financiamiento al JVC. El Artículo 5 se ha redactado sobre la base de que cualquier financiamiento futuro requiere del consentimiento mutuo.
3. Cada JVC corporativo debe constituirse en cada jurisdicción particular. Esto usualmente lo determina la ley aplicable. Será necesario preparar los Artículos constitutivos/estatutos u otros documentos constitutivos en esa jurisdicción que sean congruentes con el contrato de Joint venture. Es recomendable asegurar que el contrato de Joint venture aborde cuestiones clave abordadas en el contrato entre las Partes.
4. Para dar claridad al desarrollo del Negocio del JVC, es buena práctica contar con un Plan de Negocios acordado por las Partes desde el inicio. Este podría añadirse, o por lo menos identificarse en el contrato de Joint venture.
5. Muchos Joint ventures involucran la aportación de las partes de activos, bienes, tecnología o servicios o acuerdos relacionados de distribución o suministro. Estos frecuentemente requieren de “contratos accesorios” a

---

<sup>36</sup> Ibid.

celebrarse con miras de detallar los términos (precio, especificación, responsabilidad, etc.).

6. La dirección y manejo del JVC queda por lo general en las manos del Consejo de Administración del JVC. Es importante desde el inicio aclarar el equilibrio de poder de decisión entre i) las Partes como accionistas, ii) el Consejo y iii) los directivos individuales del JVC. Es común especificar que ciertos “Asuntos Reservados” requerirán el consentimiento mutuo de las Partes sea como accionistas o como miembros del Consejo.

7. La venta de las acciones de una de las partes en el JVC, conforme al Acuerdo Modelo, solo puede hacerse por mutuo consentimiento.

8. Si una parte desea que concluya el Joint venture, esto usualmente requiere del mutuo acuerdo. El Artículo 14.3 contempla, luego de un procedimiento razonablemente largo, que una parte puede, no obstante, solicitar la disolución del JVC en ciertas circunstancias de deterioro o bloqueo<sup>37</sup>.

### **1.3.6. LOS CONTRATOS DE JOINT VENTURE A NIVEL REGIONAL**

Algunas integraciones de naciones a nivel mundial han implementado políticas de promoción y ejecución de contratos de Joint Venture, en las cuales se encuentran:

#### ***a. La ECIP (European Community Investment Partners):***

La ECIP es un programa creado en 1988, con el fin de facilitar la creación de Joint venture entre las empresas europeas y Países de Latinoamérica, Asia y África en desarrollo.

El programa ECIP es un instrumento financiero simple y eficaz que ofrece cinco facilidades para apoyar las sucesivas fases de creación y de funcionamiento de una empresa conjunta en los países en desarrollo de Asia, América Latina, región mediterránea y Sudáfrica. Este programa se dirige muy especialmente a las pequeñas y medianas empresas; sin embargo, también tienen acceso a él las grandes empresas siempre y cuando sus proyectos presenten un interés particular para el desarrollo del país.

La red de instituciones financieras colaboradoras del programa ECIP está formada por bancos comerciales, de inversión o de desarrollo. A modo de ejemplo, todos los bancos de desarrollo de los Estados miembros de la UE

---

<sup>37</sup> CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL. Contrato modelo para la pequeña empresa. 2010 [en línea] [18 de Enero de 2016]. Disponible en: [http://www.procomer.com/downloads/modelos\\_contratos\\_espanol.pdf](http://www.procomer.com/downloads/modelos_contratos_espanol.pdf)

forman parte de la red de IF y desempeñan un papel fundamental en el funcionamiento del programa. Sin embargo, cualquier banco puede formar parte de la red de IF previa consulta a la Comisión y al Comité del Consejo ALA/Mediterráneo. La red de IF constituye uno de los rasgos característicos del programa ECIP, más concretamente su funcionamiento de manera descentralizada dentro de un espíritu de subsidiariedad. La presencia de IF en los países elegibles facilita a las empresas locales deseosas de atraer las inversiones extranjeras el acceso al programa ECIP a través de una institución situada cerca de su centro de actividad.<sup>38</sup>

### **b. JOPP (Joint Venture Phare Programme):**

El programa tiene por objetivo

*“facilitar la creación y el desarrollo de empresas conjuntas en los países de Europa Central y Oriental. Este programa también responde al deseo de facilitar las inversiones extranjeras y el desarrollo del sector privado competitivo en estos países. El programa está destinado, en primer lugar, a las pequeñas y medianas empresas de la Comunidad Europea que deseen invertir en empresas conjuntas en los países de Europa Central y Oriental. JOPP ofrece un cierto número de modalidades de intervención según las distintas fases de creación y desarrollo de una empresa conjunta en los países de Europa Central y Oriental, desde el estudio de viabilidad y los proyectos piloto hasta las acciones de formación y transferencia de tecnología, pasando por las necesidades de financiación de la empresa conjunta. La conexión entre los servicios de la Comisión de las Comunidades Europeas y las empresas beneficiarias está asegurada mediante una red de intermediarios financieros, que participarán en el programa.”<sup>39</sup>*

### **c. JEV (Joint European Venture):**

El JEV, tiene por objetivo “apoyar y fomentar el desarrollo de Joint Venture transnacionales entre Pequeñas y Medianas empresas de La Unión Europea, así como, favorecer la creación de nuevas actividades económicas llevadas a cabo por estas compañías que tienen potencial para crear empleos viables

---

<sup>38</sup> ECIP. European Community Investment Partners. [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: [file:///C:/Users/USER/Downloads/CN9596859ESD\\_001.pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/CN9596859ESD_001.pdf)

<sup>39</sup> COMUNIDAD EUROPEA. Join Venture Phare Programme. JOPP. [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: [file:///C:/Users/USER/Downloads/C77492500ESC\\_001.pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/C77492500ESC_001.pdf)

y duraderos”.<sup>40</sup> Es decir, que busca la suscripción de contratos de cooperación - Joint Venture sin la adquisición de las empresas con el fin de reducir costos

#### **1.4. EL JOINT VENTURE Y LA JURISPRUDENCIA**

En Colombia el contrato de Joint Venture no ha tenido un desarrollo integral, pero si existen contratos similares como es el caso de los consorcios y las uniones temporales, reguladas por artículo 7 de la Ley 80 de 1993.

ARTÍCULO 7o. DE LOS CONSORCIOS Y UNIONES TEMPORALES. Para los efectos de esta ley se entiende por:

1o. Consorcio:

Cuando dos o más personas en forma conjunta presentan una misma propuesta para la adjudicación, celebración y ejecución de un contrato, respondiendo solidariamente de todas y cada una de las obligaciones derivadas de la propuesta y del contrato. En consecuencia, las actuaciones, hechos y omisiones que se presenten en desarrollo de la propuesta y del contrato, afectarán a todos los miembros que lo conforman.

2o. Unión Temporal:

Cuando dos o más personas en forma conjunta presentan una misma propuesta para la adjudicación, celebración y ejecución de un contrato, respondiendo solidariamente por el cumplimiento total de la propuesta y del objeto contratado, pero las sanciones por el incumplimiento de las obligaciones derivadas de la propuesta y del contrato se impondrán de acuerdo con la participación en la ejecución de cada uno de los miembros de la unión temporal.

PARÁGRAFO 1o. Los proponentes indicarán si su participación es a título de consorcio o unión temporal y, en este último caso, señalarán los términos y extensión de la participación en la propuesta y en su ejecución, los cuales no podrán ser modificados sin el consentimiento previo de la entidad estatal contratante.

Los miembros del consorcio y de la unión temporal deberán designar la persona que, para todos los efectos, representará al consorcio o unión temporal y señalarán las reglas básicas que regulen las relaciones entre ellos y su responsabilidad.

---

<sup>40</sup> RURAL EUROPE. Apoyo a las PYMES para el establecimiento de Joint Venture transnacionales dentro de la Comunidad. . [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: <http://ec.europa.eu/agriculture/rur/leader2/rural-es/euro/p3-7.htm>

PARÁGRAFO 2o. <Parágrafo derogado por el artículo 285 de la Ley 223 de 1995. Entra a regir a partir de su publicación, según lo ordena el artículo 285 de la misma Ley>.

En el desarrollo de la jurisprudencia Colombiana, el Joint venture ha sido reconocido por nuestra Corte Suprema de Justicia como uno de los contratos denominado como atípicos, por lo cual su legalidad debe ser aplicada a través de la analogía.

En la sentencia C-1002 de 2003, se analizó el *“acuerdo entre la organización de las naciones unidas para el desarrollo industrial y el gobierno de Colombia acerca del establecimiento de una oficina regional de la Onudi en Colombia”*, y la Corte Constitucional refirió que *“Dicha organización, fijó como su principal objetivo promover y acelerar el desarrollo industrial en los países en desarrollo con miras a contribuir al establecimiento de un nuevo orden económico internacional. La Organización promoverá también el desarrollo industrial y la cooperación en los planos mundial, regional y nacional, así como en el plano sectorial.”*<sup>41</sup>, destacando la importancia de este tipo contractual.

En la Sentencia C-228 del 2010, en la que se trataron las operaciones empresariales y la posibilidad de que existan contratos de cooperación empresarial supeditados a la vigilancia de la Superintendencia de Sociedades, en la cual se destaca que *“La Carta adopta un modelo de economía social de mercado, que reconoce a la empresa y, en general, a la iniciativa privada, la condición de motor de la economía, pero que limita razonable y proporcionalmente la libertad de empresa y la libre competencia económica, con el único propósito de cumplir fines constitucionalmente valiosos, destinados a la protección del interés general.”*<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> CORTE CONSTITUCIONAL. Sentencia. C-1002 de 2003. M.P. Álvaro Tafur Galvis

<sup>42</sup> CORTE CONSTITUCIONAL. Sentencia C-228 del 2010. M.P. Luis Ernesto Vargas Silva

En sentencia la C-994 de 2001, la Corte analiza la aplicación de los contratos Joint Venture en las empresas petroleras y los riesgos a los que sus socios se ven enfrentados.

“Un aspecto notable de la relación que surge en virtud del “Joint venture” y que irradia el contrato de asociación, consiste en que la ejecución de la actividad es conjunta y, en consecuencia, los contratantes actúan como verdaderos socios, así no se constituya una sociedad como tal. Esto se justifica en la medida en que las actividades propias de la industria petrolera comportan un riesgo tal, que exige establecer condiciones favorables de negociación para mitigarlo. En efecto, las condiciones de explotación y comercialidad del petróleo son inciertas, por lo que la asociación constituye un instrumento idóneo para asumir el riesgo generado por esa incertidumbre, así como para repartir las utilidades en un momento futuro, en caso de obtener resultados positivos”.

En el Tribunal de arbitramento. H.V. Asociados S.A., ESP vs IFI Leasing S.A. en la audiencia de fallo, se refieren al Joint Venture: *“como un acuerdo de colaboración que ser eminentemente consensual en los ordenamientos, y en muchos casos, como el colombiano, ni siquiera se regulan, no es menos cierto que la expresión documental de los convenios reviste especial importancia precisamente por la ausencia o escasez de normas legales y por las inmensurables e impredecibles modalidades y condiciones que pueden adoptar*<sup>43</sup>

La Cámara de Comercio en Laudo Arbitral del 12 de Octubre de 2012, caso NCT ENERGY GROUP C.A. contra ALANGE CORP manifiesta que:

“Expresado en otros términos, se trata de un contrato atípico mediante el cual varios sujetos se unen con el propósito de cooperar en la realización de una determinada actividad conjunta, acompañada de un sistema de compartición de los beneficios, riesgos y gastos derivados de tal actividad, de lo que colige entonces que la causa contractus que inspira a este negocio jurídico, de

---

<sup>43</sup> Tribunal de arbitramento. H.V. Asociados S.A., ESP vs IFI Leasing S.A. Audiencia de fallo. Laudo Arbitral de 1999 Junio 2 Acuerdos de cooperación Joint-venture. [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: [http://legal.legis.com.co/document/legfinan/legfinan\\_cb0f95767c6947f0af5bce63bb36b409/laudo-arbitral-de-1999-junio-2-acuerdos-de-cooperacion-joint-venture?text=joint%20venture%20contratos%20riesgo%20compartido&type=q&hit=1](http://legal.legis.com.co/document/legfinan/legfinan_cb0f95767c6947f0af5bce63bb36b409/laudo-arbitral-de-1999-junio-2-acuerdos-de-cooperacion-joint-venture?text=joint%20venture%20contratos%20riesgo%20compartido&type=q&hit=1)

acuerdo con la más autorizada doctrina, tiene que ver con la realización de una empresa común, para la cual los sujetos se unen o articulan, capitalizando las ventajas comparativas derivadas de la especialidad y las características particulares de cada uno, pero advirtiendo, además, que los riesgos derivados de tal empresa serán también asumidos conjuntamente por los diferentes intervinientes, sin perjuicio de diversos esquemas de repartición y financiación”

“Ahora bien, dada su atipicidad legal, el de riesgos compartidos es un contrato cuyos moldes, contornos o cauces no han sido estructuralmente definidos por la Ley colombiana. Por esa razón, en un todo de acuerdo con el potísimo principio de la autonomía privada, que se torna aún más solar en tratándose de contratos atípicos, las partes gozan de un amplio margen de libertad en su configuración y en el clausulado que lo integra en cada caso particular.”<sup>44</sup>

El Departamento Nacional de Planeación mediante el CONPES 3135, determinaron que:

“La inversión extranjera aumenta el acervo de capital del país, actúa como fuente de financiamiento externo y complementa el ahorro interno. También crea una transferencia de tangibles e intangibles que aporta tecnología, capacitación y entrenamiento de la fuerza laboral, genera empleo, desarrolla procesos productivos y fortalece los lazos de comercio y la capacidad exportadora del país, haciéndolo más competitivo”<sup>45</sup>.

Los Joint venture han sido usados por grandes empresas colombianas, como es el caso de JUAN VALDEZ, que para evitar abrir nuevas sucursales en otros país, optaron por este tipo contractual, aportando capital y asumiendo los riesgos.

Otro caso fue el de General Motors e Isuzu de Japón, el cual inicio con un Joint Venture, pero en este caso se existió la creación de una empresa llamada “GM-Isuzu Camiones Andinos de Colombia”, contrato realizado con el fin de *“promover fuertemente las ventas e incrementar la participación en el mercado de las Series N y F de vehículos comerciales y buses desarrollados por Isuzu en Japón, ensamblados por GM Colmotores y*

---

<sup>44</sup> CAMARA DE COMERCIO. Laudo Arbitral del 12 de Octubre de 2012, caso NCT ENERGY GROUP C.A. contra ALANGE CORP.

<sup>45</sup> DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Documento CONPES 3135. [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3135.pdf>



*vendidos en la región andina. Los vehículos serán vendidos bajo la marca Chevrolet y presentarán una submarca denominada 'Tecnología Isuzu'*<sup>46</sup>

## **II. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EJECUCIÓN DE UN CONTRATO JOINT VENTURE.**

---

<sup>46</sup> EL ESPECTADOR. GM-Isuzu, sociedad de peso. [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: <http://www.elespectador.com/impreso/especiales/autos/articuloimpreso-gm-isuzu-sociedad-de-peso>

## 2.1. BENEFICIOS PARA LAS PARTES QUE SUSCRIBAN UN CONTRATO DE JOINT VENTURE

El contrato de Joint Venture, trae consigo muchas ventajas para el crecimiento empresarial, teniendo en cuenta que:

- Permite a los participantes cambiar su aptitud y capacidad técnica, para llevar a buen término el proyecto para el cual se han unido.
- Resultan más llevaderos los riesgos y las cargas financieras del proyecto.
- Se pueden realizar obra, que por su costo y complejidad, no podrían realizarse por una sola empresa.
- Tratándose del *international Joint venture* resultan muy atractivos los beneficios para el participante extranjero, pues se facilita el acceso al mercado y puede contar con mayores conocimientos del ambiente cultural, político y de negocios del país en donde piensan llevarse a cabo el proyecto.
- La empresa local se beneficia de la capacidad tecnología y financiera de la empresa extranjera.
- Agiliza la realización de proyectos, debido a la simplificación de formalidades para su celebración.
- Rompe el tradicional esquema que para toda actividad seria y organizada de colaboración en un proyecto determinado, se precisa de un modelo societario.
- Permite la colaboración del capital nacional y del capital extranjero.
- En general, el *Joint venture* es un medio indispensable para el logro de una gran concentración de recursos financieros, económicos de conocimientos y habilidades para la realización de proyectos de construcción a gran escala y en general de todo proyecto y obra que implique grandes esfuerzos.<sup>47</sup>

El Joint Venture es muy útil en los casos en que se requiere cumplir con un determinado encargo que no puede ser cumplido por una empresa en su totalidad, pero que a través de un contrato de cooperación puede asociarse con otra empresa que pueda cumplir con la parte del servicio faltante y prestar el servicio exigido. De aquí que se considere que la UNION TEMPORAL, regulada en la Ley 80 de 1993, sea una figura muy similar al Joint Venture.

---

<sup>47</sup> ARRUBLA PAUCAR. Op.Cit.

El señor Carlos Mora Vanegas considera que las ventajas que proporciona el un contrato de asociación empresarial son:

- A largo plazo mayores beneficios debido al capital inmenso que poseen, la tecnología de punta, los servicio y una gran capacidad de compra de todo tipo de productos.
- Mayor control sobre la producción y *marketing*. Puede ser la mejor vía para acceder a canales de distribución y aprovechar los contactos y conocimientos del mercado del socio. Se tiene suficiente participación en el capital como par a influir en la marcha de la nueva empresa, pero no el control absoluto.
- Mayor acercamiento y conocimiento del mercado. Se unen esfuerzos para poder competir tanto en os mercados internacionales como en el interno.
- Mayor experiencia en *marketing* internacional. Dos compañías situadas en países diferentes, del mimo sector con ventajas competitivas diferentes, al unirse consiguen una sinergia.
- Las compras en conjunto ayudan a realizar mejores negociaciones con los proveedores. Esto ayuda mucho porque aparte de hacer las compras en conjunto, se realiza la promoción en conjunto y hay intercambios de estrategias.
- La celebración de contratos de colaboración, asociación a riesgo compartido o aventuras conjuntas, como también se denominan los contratos *Joint Venture* la óptima utilización de las ventajas comparativas de cada una de las partes y se puedan atender proyectos de gran envergadura que demandan altos niveles de especialización y cuantiosos recursos.
- Respecto a la creación de un establecimiento propio, se requiere menos inversión de capital.
- En el caso del industrial, este obtendrá financiamiento a menor precio, acceso a tecnología extranjera y la posibilidad de contar con condiciones favorables para realizar actividades de exportación.
- Por su parte, el empresario extranjero lograra la entrada al mercado local en condiciones muy favorables, absorbiendo un margen de riesgo y costo menor que se iniciara en un negocio en dicho país con capital 100% extranjero. Así mismo, resulta oportuno destacar oportunidades adicionales que ofrecen estas modalidades de comercio.
- Realizar un *Joint Venture* permitirá ganar mercado y posicionarse en el mismo. Y de esta forma, una vez liderando el mercado relanzar una estrategia global.
- Tener la posibilidad de aumentar las ventajas competitivas.
- Abarcar nuevos mercados, lo que aumentaría las ventas y ganancias.
- Extender el número de clientes.
- Ahorrar dinero compartiendo costos de operación, publicidad y *marketing*.
- Ahorrar tiempo, compartiendo carga de trabajo
- Ofrecer a los clientes nuevos productos y servicios.
- Servirse del *know how* y manejar mayor información.

- Ganar nuevos asociados de negocios.<sup>48</sup>

En cuanto a las posibles desventajas que puede presentar un Joint Venture, es la existencia de un riesgo potencialmente alto y las posibles discrepancias que surjan frente a las prioridades y estrategias que tenga cada uno de los socios.

## **2.2. POSIBLES CONTROVERSIAS CONTRACTUALES**

### **2.2.1. PERDIDAS ECONOMICAS**

La responsabilidad, excepto pacto en contrario, es solidaria por parte de las quien suscriba el contrato.

“...No es esencial para la existencia de un Joint Venture que las partes acuerden las perdidas; ellas pueden incluso pactar que todos participen en las utilidades pero que solo algunos soporten las perdidas.

Puede decirse que el Joint Venture designa una empresa asumida en común que es una asociación de empresarios unidos para la realización de un específico proyecto con el propósito de obtener una utilidad que, como las perdidas será dividida entre ellos, aunque la obligación de los partícipes de soportar una parte proporcional de las pérdidas o de los gastos puede modificarse contractualmente”<sup>49</sup>.

“la doctrina americana admite que alguien puede o no participar en las perdidas, aunque si en las ganancias, lo que diferencia al Joint Venture de cualquier forma solidaria”<sup>50</sup>

Es claro que en caso de perdidas, las partes desearan perder el mínimo valor, razón por la cual se puede prestar a controversias arbitrales y judiciales para definir el grado de responsabilidad de cada una de ellas.

### **2.2.2. CONFUSIONES CONTRACTUALES.**

#### ***a. Confusión entre el Joint Venture y el Contrato de Sociedad.***

---

<sup>48</sup> MARIN FUENTES. Op.Cit.

<sup>49</sup> LE PERA. Op.Cit.

<sup>50</sup> MARZORATI

Para evitar este tipo de controversias es importante limitar y establecer de manera clara las características del contrato. Entre algunas diferencias entre Joint venture y el contrato de sociedad, encontramos:

- En la sociedad existe el *animus societatis* y *affectio societatis*, en el Joint venture existe *animus cooperandi*.
- En la sociedad existe la personería jurídica. Por el contrario el Joint Venture no requiere de personería jurídica.
- En la sociedad los aportes son esenciales. El Joint Venture no requiere fondo social, los contratantes hacen una contribución más no un aporte.
- El objetivo social del contrato de sociedad es la explotación de una actividad comercial establecida en una empresa de larga duración. El Joint Venture por el contrario es una aventura, que busca el cumplimiento de un objetivo específico.

**b. *Confusión con el contrato de cuentas en participación.***

El contrato de Cuentas en Participación se regula por el Título X del Libro Segundo del Código de Comercio, artículos 507 a 514, es un contrato en donde dos o más personas *“toman interés en una o varias operaciones mercantiles determinadas, que deberá ejecutar uno de ellos en su solo nombre y bajo su crédito personal, con cargo de rendir cuenta y dividir con sus partícipes las ganancias o pérdidas en la proporción convenida.”*<sup>51</sup>

Para evitar confusiones, es necesario determinar la existencia del socio gestor y el socio oculto, situación que no se presenta con el contrato de Joint Venture, teniendo en cuenta que este tipo de sociedad impide la posibilidad de colaboración elemento esencial del Joint Venture.

---

<sup>51</sup> Art- 507 Código de Comercio

### **2.2.3. OTROS RIESGOS.**

En el contrato del Joint Venture, cada una de las partes asume su propia pérdida. En el desarrollo del Joint Venture existen diversos riesgos:

- Incumplimiento contractual entre ellos y frente a terceros de los venturers entre ellos y frente a terceros. Con el fin de evitar este tipo de controversias se deben establecer cláusulas que determinen la responsabilidad de cada una de las partes y las consecuencias contractuales a que pueden conllevar, acorde a la Ley.
- Responsabilidad frente a terceros. El demandante solo puede accionar contra el venturers con quien tuvo relación dentro del devenir del negocio, teniendo en cuenta que la relación contractual determina la responsabilidad de cada una de las partes.
- Nulidad contractual. En caso de nulidad del contrato, esta solo afectará la relación entre las partes, mas no afectara la relación frente a terceros.

### **2.3. EL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL MUNICIPIO DE TULUA - VALLE**

El proceso acelerado de internacionalización que está pasando en el mundo económico derivado de la globalización, generan una presión por elevar los niveles de competencia de las empresas nacionales. La economía nacional ha crecido a pasos agigantados, y nuestro departamento no es la excepción.

*Un análisis reciente sobre la Encuesta Ritmo Empresarial del Valle del Cauca aplicada a los empresarios afiliados a las siete Cámaras de Comercio de nuestro departamento, Buenaventura, Buga, Cali, Cartago, Palmira, Sevilla y Tuluá, con el fin de medir el pulso económico de esta región del país y otros aspectos relevantes como la generación de empleo, entre otros, indica que el 28,1% de las empresas aumento el valor total de sus ventas durante el primer semestre de 2.016, frente al segundo semestre de 2015.*

(...)

*Ciudades como Tuluá con el 44,1% y Cali, con el 38,6% registraron el mayor porcentaje de empresas que aumentaron el valor de sus ventas durante el primer semestre mencionado y pese al aumento sostenido en la tasa de interés de los últimos siete meses, 32,4% de los empresarios consultados afirmaron haber realizado algún tipo de inversión durante el primer semestre de 2016 y el 33,9% de las empresas reportaron adoptar como estrategia de financiamiento la reinversión de utilidades, informe suministrado por la Cámara de Comercio de Cali.<sup>52</sup>*

A pesar de los inconvenientes generados por el paro de camioneros realizado en el primer semestre de 2016 que afectó el sector agropecuario, minero e industrial, la economía departamental creció.

*Los sectores: industrial, agropecuario y minero, que son altamente transables, tienen la mayor proporción de empresas exportadoras: 12,6% y 11,1% respectivamente.*

*Entre los empresarios del departamento que exportaron en el primer semestre del año, 31,9% indicó a Estados Unidos como principal destino de ventas<sup>53</sup>.*

Estas cifras obtenidas por las investigaciones realizadas por la Cámara de Comercio de Tuluá y Cali, reflejan el gran crecimiento económico de nuestra región y lo prometedor que este puede llegar a ser. En la actualidad, el panorama económico en Tuluá y el centro del Valle “*ha mostrado en lo corrido de este año una visible dinámica empresarial representada en el número de matrículas realizadas ante esta Cámara de Comercio la cual abarca también a siete municipios incluido Tuluá, en donde a junio de 2016 se matricularon 948 nuevas empresas presentándose el mayor número de estas empresas en los municipios de Tuluá, Zarzal y Andalucía. Tuluá reúne el 72,75% y los seis municipios restante representan el 27,25%*”<sup>54</sup>

El municipio de Tuluá-Valle, cuenta con un contexto social y económico con proyección hacia el crecimiento empresarial, lo que potencia la posibilidad de

---

<sup>52</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE TULUÁ. Revista REGIÓN ACTIVA. *Ritmo Empresarial*. Edición N°04. Septiembre de 2016. Tuluá Valle. Pag.29

<sup>53</sup> *Ibíd.*

<sup>54</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE TULUÁ. Revista REGIÓN ACTIVA. *Dinámica Empresarial*. Edición N°04. Septiembre de 2016. Tuluá Valle. Pag.27

la necesidad de hacer uso de nuevas figuras comerciales que puedan generar progreso a la región. La Ubicación del municipio, los recursos naturales, geográficos y topográficos que permiten su fácil acceso y el crecimiento industrial que actualmente está presente, permite apostar porque grandes empresarios con ansias de acrecentar sus negocios fijen una mirada a la oportunidad de nuevos proyectos, empleos y progreso para nuestra región.

Tal como lo expresa el Doctor Holver Rivera en su entrevista:

*“cuando nosotros hablamos de Tuluá, estamos hablando del corazón del Valle del Cauca y que Tuluá, es una ciudad que se caracteriza por un gran espíritu comercial, más comercial que empresarial y demás es una vasta zona de influencia como municipios aledaños como Andalucía, Rio Frio, San Pedro etc. etc. y que se trata no solo de un municipio si no de una zona de influencia de mucha trascendencia en el Valle del Cauca y en la nación, donde a través del Joint Venture se pueden adelantar desarrollos y propósitos de orden comercial e industrial de primer orden”*

El contrato de Joint Venture, es un contrato poco usado en nuestro entorno, no solo a nivel municipal sino nacional, pero, puede convertirse en una herramienta bastante interesante para el empresario que quiera crecer y apegarse a este nuevo ritmo económico.

Nuestros entrevistados dan gran importancia del contrato de Joint Venture para el crecimiento de la economía tulueña, a lo que en especial, la Dra. Ampara Quintero se refiere al Joint Venture como *“...una herramienta que puede ser utilizada para el crecimiento empresarial, no solo a nivel nacional sino internacional. La importancia de las herramientas para comercialización internacional son cada vez más necesarias dados los requerimientos económicos actuales”*

El conocimiento por parte de los empresarios del contrato de Joint Venture además de otras posibles figuras comerciales son necesarias para la



apertura de nuestros comerciantes hacia este nuevo mundo mercantil al que nos enfrentamos y ser partícipe del nuevo mundo mercantil.

Es por lo anterior que el municipio de Tuluá requiere de que sus comerciantes se capaciten conforme a este nuevo mundo económico, respecto de ello el Dr. Holver Rivera, considera que: *“...hace falta organizar una campaña liderada por el sector académico y la facultad de derecho de pronto también la cámara de comercio que el lecho natural, para socializar para llevarle grueso de la comunidad emprendedora”*. Observación también referida por la Dra Amparo Quintero considerado que *“Antes que nada se debe proporcionar el conocimiento suficiente a los empresarios, que le permitan entender el objeto del contrato y así determinar si esta figura es aplicable al objeto comercial de la empresa, lo cual se puede realizar a través de las instituciones educativas como el SENA, la UCEVA, entre otras y sobre todo con ayuda de la CÁMARA DE COMERCIO... La importancia radica en el interés del empresario de proyectarse hacia un comercio más complejo e incluso internacional”*.

## CONCLUSIONES

El contrato de Joint venture es una figura contractual que promueve la participación conjunta de las empresas, sin perder su identidad, conforme a un acuerdo de presupuestos de inversión, ganancias y pérdidas debidamente acordado, proporcionando una herramienta a la pequeña y mediana empresas para mejorar sus finanzas, potenciar las grandes empresas y desarrollar una economía globalizada. En este tipo contractual prevalece el *affectio societates*, su objeto se proyecta hacia una operación conjunta basada en una relación de confianza y buena fe, en el que el riesgo es compartido y cada una de las partes responde por el desempeño y las relaciones con terceros que genere el cumplimiento de su parte del contrato.

Este contrato tiene como fin suplir las necesidades comerciales, públicas, privadas, nacionales e internacionales, que son difíciles de cubrir por una sola empresa, proporcionando una herramienta encaminada al crecimiento nacional e internacional.

El Joint Venture es un contrato ideal para fomentar el intercambio de tecnologías, grandes proyectos de infraestructura, exploración y explotación de hidrocarburos, de ahí, que la Ley 80 de 1993 haya incluido tipos contractuales similares como es el caso de la Unión Temporal, el Consorcio y la Sociedad Futura, propiciando la suscripción de contratos entre entidades públicas y privadas.

La costumbre mercantil, el ordenamiento jurídico, la doctrina nacional e internacional y jurisprudencia emitida, permiten dar la suficiente seguridad jurídica para dar cumplimiento a lo acordado, pudiendo considerarse una

opción idónea para relaciones mercantiles de colaboración entre empresas que pueden dar cumplimiento a grandes proyectos, que difícilmente pueden ser cumplidos por una sola empresa.

El Municipio de Tuluá Valle ha tenido un gran crecimiento empresarial en las últimas décadas, su gente emprendedora ha proyectado y cumplido sus ideas empresariales, con lo cual una empresa prospera, que preste servicios, fabrique o distribuya algún producto, desee crecer económicamente y hacer uso de las nuevas herramientas que proporciona la globalización comercial podrá hacer uso del Joint Venture para lograrlo. Aunque es una figura poco utilizada, es una muy buena opción para lograr el crecimiento de una empresa y proyectarla hacia el extranjero, máxime cuando a pesar de ser un contrato atípico existe normas nacionales e internacionales que protegen a las partes que constituyen un Joint Venture.

Se puede asegurar que un alto porcentaje de la población comerciante desconoce los beneficios de estos tipos contractuales, por esta razón es necesario que los comerciantes conozcan este tipo de contratos, para que los constantes cambios de la globalización, el nuevo uso de las tecnologías y la economía, no se conviertan en un choque comercial para las pequeñas y medianas empresas.

La necesidad de capacitación dirigida a los comerciantes de la ciudad de Tuluá, puede ser suplida con la intervención de la Cámara de comercio, acompañada de la academia como lo es nuestra Universidad dirigido a los comerciantes de la región, para que tengan otro enfoque a su negocios y otro punto de vista a la hora de competir en el mercado. La capacitación de los comerciantes en cuanto a las diferentes herramientas actualmente existentes para el desarrollo del comercio, disminuirán el temor a estas nuevas figuras y propiciarán el crecimiento económico local y nacional.

Por lo antes mencionado considero que el Joint Venture es una herramienta idónea para que los grandes y pequeños empresarios tulueños utilicen en pro de su crecimiento empresarial, toda vez, que su suscripción trae grandes ventajas en comparación con los riesgos que debe enfrentar. Es de aclarar que su eficacia dependerá del cumplimiento de las obligaciones pactadas y de las responsabilidades establecidas en el contrato.

## BIBLIOGRAFIA

- ARRUBLA PAUCA, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles. Tomo II. 2 Edición. Biblioteca Jurídica DIKE. Bogotá D.C. 2002
- CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. Laudo Arbitral del 12 de Octubre de 2012, caso NCT ENERGY GROUP C.A. contra ALANGE CORP.
- CÁMARA DE COMERCIO DE TULUÁ. Revista REGIÓN ACTIVA. Ritmo Empresarial. Edición N°04. Septiembre de 2016. Tuluá Valle. Pag.29
- CÁMARA DE COMERCIO DE TULUÁ. Revista REGIÓN ACTIVA. Dinámica Empresarial. Edición N°04. Septiembre de 2016. Tuluá Valle. Pag.27
- CARRANZA ALVAREZ César, “El contrato de Joint Venture” Revista Jurídica del Perú N° 36, de julio del 2002, Editora Normas Legales SAC - Pág. 128
- CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL. Contrato modelo para la pequeña empresa. 2010 [en línea] [18 de Enero de 2016]. Disponible en: [http://www.procomer.com/downloads/modelos\\_contratos\\_espanol.pdf](http://www.procomer.com/downloads/modelos_contratos_espanol.pdf)
- COMUNIDAD EUROPEA. Join Venture Phare Programme. JOPP. [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: [file:///C:/Users/USER/Downloads/C77492500ESC\\_001.pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/C77492500ESC_001.pdf)
- COLEGIO DE ABOGADOS COMERCIALISTAS. Revista de derecho Mercantil. N°6 Bogotá, Enero – abril de 1985 “Las llamadas Joint venture como forma de colaboración entre el capital nacional y extranjero”
- CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA, N°4064 de 1989 Sobre Joint Venture
- CORTE CONSTITUCIONAL. Sentencia. C-1002 de 2003. M.P. Álvaro Tafur Galvis
- CORTE CONSTITUCIONAL. Sentencia C-228 del 2010. M.P. Luis Ernesto Vargas Silva

- CUBEROS, DE LAS CASAS, Felipe. Aproximación al contenido del contrato de Joint Venture. Revista Ágora: Expresión de un pensamiento múltiple. U. Javeriana. Vol. 14, Núm. 28. Bogotá. 1992.
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Documento CONPES 3135. [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3135.pdf>
- ECIP. European Community Investment Partners. [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: [file:///C:/Users/USER/Downloads/CN9596859ESD\\_001.pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/CN9596859ESD_001.pdf)
- EL ESPECTADOR. GM-Isuzu, sociedad de peso. [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: <http://www.elespectador.com/impreso/especiales/autos/articuloimpreso-gm-isuzu-sociedad-de-peso>
- GUARDIOLA SACARRERA, Enrique. Contratos de colaboración en el Comercio Internacional. Editorial Boch. Barcelona 1.998.
- LE PERA, Sergio. Joint Venture y Sociedad. 5ª reimpresión. Buenos Aires, Argentina: Astrea De Alfredo y Ricardo Depalma. 2001
- MARIN FUENTES, José Luis. Contratos Internacionales. Sello Editorial. Universidad de Medellín. 2014.
- M'CAUSLAND. María Cecilia. Modalidades de colaboración empresarial consagradas en la Ley 80 de 1.993. Regulación de formas de "Joint Venture". [En línea]. [05 de Abril de 2016]. Disponible en: <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/viewFile/677/640>
- NARZIRATUM Osvaldo. Alianzas estratégicas y Joint Venture. Buenos Aires Argentina: Astea de Alfredo y Ricador Desalma. 1996
- PARRA PARRA, José Eurípides. El Contrato De Joint Venture. Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez. Bogotá. 2004.

- PEÑA NOSSA. Lisandro. Contratos de Colaboración Empresarial. [En línea]. [05 de Abril de 2016]. Disponible en:
- RURAL EUROPE. Apoyo a las PYMES para el establecimiento de Joint Venture transnacionales dentro de la Comunidad. . [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: <http://ec.europa.eu/agriculture/rur/leader2/rural-es/euro/p3-7.htm>
- TRIBUNAL DE ARBITRAMIENTO. H.V. ASOCIADOS S.A., ESP vs IFI Leasing S.A. Audiencia de fallo. Laudo Arbitral de 1999 Junio 2 Acuerdos de cooperación Joint-venture. [En Línea] [20 de Febrero de 2016]. Disponible en: [http://legal.legis.com.co/document/legfinan/legfinan\\_cb0f95767c6947f0af5bce63bb36b409/laudo-arbitral-de-1999-junio-2-acuerdos-de-cooperacion-joint-venture?text=joint%20venture%20contratos%20riesgo%20compartido&type=q&hit=1](http://legal.legis.com.co/document/legfinan/legfinan_cb0f95767c6947f0af5bce63bb36b409/laudo-arbitral-de-1999-junio-2-acuerdos-de-cooperacion-joint-venture?text=joint%20venture%20contratos%20riesgo%20compartido&type=q&hit=1)
- Código de Comercio
- Código Civil
- Ley 80 de 1993

## **ANEXOS**



## ENTREVISTAS

Entrevista a profundidad para abundar con mayor eficiencia aspectos relacionados con el contrato de joint venture dirigida a los profesores del área de derecho comercial de la facultad de derecho UCEVA, los cuales a tener en cuenta son: el Dr. Holver Rivera Cabal y la Dra. Lucia Amparo Quintero

### A. ENTREVISTA DOCTOR HOLVER RIVERA CABAL

1. Con base en su experiencia en el área de Derecho Comercial, ¿Cuál es su opinión sobre la función del Contrato Joint Venture, con respecto a los procesos de instrucción y formación de los empresarios del municipio de Tuluá, Valle?

Yo pienso en estricto honor a la verdad que casi todo está por hacer la figura del Joint VENTRURE, ha tenido más acatamiento en materia de derecho de la contratación administrativa, de forma puntual en dos figuras que están claramente traídas a colación y relacionadas en la ley 80 de 1993 que es la ley de contratación estatal particularmente mediante la figura del consorcio y la unión temporal se trata de, en esencia del Joint Venture es aglutinar es conjugar, es que recursos de índole económico de know how de conocimiento concluyan y que sean aportadas por dos o más personas, esa es la razón de ser del Joint Venture. Histórica y jurídicamente se trata de eso, en cuanto a los contratos repito de índole administrativa particularmente en los contratos de gran envergadura megaproyectos que llamamos generalmente se utiliza el Joint Venture, el ejemplo más cercano que recuerdo en este momento es la ampliación de la carretera Buga la Paila en donde varias empresas del ramo de la ingeniería y otra financiera se juntaron, juntaron sus recursos, técnicos, de conocimiento en la ingeniería y el musculo financiero para hacer la ampliación pues de esta carretera de

Buga hasta el corregimiento de la Paila y Bugalagrande. En Tuluá la verdad y eso es precisamente una de las trascendencias que alcanza y que para mí tiene el trabajo de tesis que usted está laborando es como un llamado de atención, una voz de alerta, para los emprendedores tuluños, para que utilicen la figura es un hecho evidente que no todas las personas naturales y jurídicas cuentan con las herramientas ni con el musculo financiero ni con el conocimiento el know how ni la versación sobre determinado tema, lo que impone la necesidad de que se aúnen los esfuerzos y se emprenda un Joint Venture, es decir se junten recursos dinerarios, tecnológicos, en pro de la realización de grandes eventos.

Yo no podría en forma puntual traer a colación Joint Venture en Tuluá, pero si he tenido conocimiento que algunos almacenes de cadena con sede en Cali, han hecho, han utilizado la figura particularmente en un caso, los cultivadores de uva del corregimiento de Santa Elena comprensión rural del cerrito han hecho convenios con un almacén de cadena cuyo nombre no quiero traer a colación, el almacén de cadena le suministra recursos económicos musculo financiero, financia los cultivos, con la seguridad de que una vez cultivada la uva, en los mismos almacenes de cadena se vende esa misma uva eso también tiene otra definición de origen anglosajón son los clawsters algo por el estilo se trata de aunar esfuerzos, de hacer una cadena en dicha cadena cada cual aporta un eslabón entre el producto y el consumidor final, que es bastante productiva y abre muchos espacios y nuevos horizontes económicos, culturales y financieros para realización de determinadas actividades.

2. ¿Qué cree Usted acerca de la necesidad de analizar el contrato Joint Venture como una herramienta para el crecimiento empresarial en el municipio de Tuluá, Valle?

Considero que es de trascendental importancia, yo creo que hace falta organizar una campaña liderada por el sector académico y la facultad de derecho de pronto también la cámara de comercio que el lecho natural, para socializar para llevarle grueso de la comunidad emprendedora los conocimientos necesarios para que como punto de ese conocimiento ellos apropien la figura y utilicen de la mejor manera posible.

3. ¿Qué mecanismos se deben implementar para que los comerciantes del municipio de Tuluá, Valle interpreten y analicen el paquete de herramientas que ofrece el contrato Joint Venture para el progreso de las empresas?

Socializar la figura como ya lo dije con antelación, emplear mecanismos como charlas, visitas, conferencias. El nicho ideal para realizar esa labor es de un lado la universidad, porque también tiene por objeto difundir las buenas razones los mecanismos las herramientas jurídicas necesarias para el crecimiento de la región por un lado, y un inicio también lo reitero es la cámara de comercio que agrupa institucionalmente a los comerciantes y que además son instituciones muy reconocidas que gozan de mucha credibilidad en todos los lugares de este país y ellos pueden realizar esa gestión, ya anteriormente habíamos tenido antecedentes hace muchos años se estableció un convenio ante la universidad y la cámara de comercio de Tuluá y Buga para recoger costumbres mercantiles con el objeto de socializarlas y que sirvieran de instrumento jurídico para la solución de evitar los conflictos, esa misma figura se puede traer a colación, un convenio universidad cámara de comercio para difundir todas las bondades del Joint Venture, bueno partiendo obviamente de la presentación del tema de una forma muy didáctica, muy clara, transmitirle a los comerciantes que son espíritus muy pragmáticos, el comerciante es perfectamente practico, la figura del comerciante a mí siempre me ha transmitido una alta dosis de practicidad,

porque para hacer negocios se necesita ser eminentemente práctico, pues bien se puede utilizar ese sentido práctico de los comerciantes, más la academia, más la agrupación gremial, para difundir como tantas veces lo he venido repitiendo en esta charla, el concepto del Joint Venture en que consiste y que aplicaciones puede tener en el mundo de los negocios y del emprendimiento en el municipio de Tuluá-Valle.

4. ¿Qué piensa Usted acerca del contrato Joint Venture como un modelo empresarial que los comerciantes pueden implementar para influenciar en el comercio y darse a conocer con más fuerza en el mundo mercantil?

Partimos del supuesto de que el Joint Venture es intrínsecamente, por naturaleza y por definición la conjunción de varias voluntades, de varios recursos dinerarios de conocimiento etc., precisamente debemos que concluir que hay que traerlo a colación con la advertencia que hace rato estoy por decir que he venido pensando de que cuando nosotros hablamos de Tuluá, estamos hablando del corazón del Valle del Cauca y que Tuluá, es una ciudad que se caracteriza por un gran espíritu comercial, más comercial que empresarial y demás es una vasta zona de influencia como municipios aledaños como Andalucía, Río Frio, San Pedro etc. etc. y que se trata no solo de un municipio si no de una zona de influencia de mucha trascendencia en el Valle del Cauca y en la nación, donde a través del Joint Venture se pueden adelantar desarrollos y propósitos de orden comercial e industrial de primer orden.

5. Tengo entendido que el contrato Joint Venture nace cuando el mercado está creciendo y que puede ayudar a incrementar las posibilidades de competir de una manera diferente hablando económica e intelectualmente frente a otros líderes empresariales ¿Cuál es su opinión sobre esta afirmación?, ¿Qué factores han incidido en este fenómeno?

Desde el punto de vista de la etimología del concepto de Joint Venture, viene del verbo To Joint, que significa ligar, afiliarse, asociarse con el sustantivo Joint, que equivale en nuestro idioma a unión, dentro de un Venture, pues denota empresa negocio arriesgado, entonces si Tuluá y en el centro del Valle del Cauca es un nicho de emprendedores, de hábiles comerciantes industriales, pues repito por undécima vez que es de gran importancia de gran relevancia para nuestro emprendedores acercarse al contrato , conocer sus virtudes y a través de esta forma que en el fondo es una forma de asociación de confluencia de recursos de musculo financiero de iniciativas y de conocimiento generales pues adelantar procesos de importancia, que presupuesto van a elevar el nivel de trascendencia de la región y en forma muy particular vana c convertirse en fuentes generadoras de empleo y crecimiento y de progreso para el centro del Valle del Cauca.

Los factores creo que hay una aptitud muy intuitiva de parte de los comerciantes industriales, pero no basta con tener un palpito una intuición acerca de juntar recursos si no que a todas luces es importante trascendente, el que la gente socialice conozca y posteriormente utilice este recurso jurídico de Joint Venture para las creaciones de pequeñas y grandes empresas de comercio e industriales.

6. Con base en los planteamientos anteriores, ¿Cuál es su apreciación sobre el conocimiento que deben tener los comerciantes del municipio de Tuluá, Valle sobre las condiciones, ejecución, ventajas y desventajas de un contrato de Joint Venture?

El responde: para concluir digamos que sin dilación alguna y aprovechando la feliz iniciativa que usted ha tenido de escoger el tema para su monografía para optar su título de abogado, debemos propiciar muy movimiento que

aglutine la academia que somos nosotros, usted, yo, los estudiantes, la universidad la UCEVA y la Cámara de Comercio de Tuluá-V, para fomentar los espacios, también lo repito nuevamente se socialice, se traiga la figura, que la tipifica y cuales con las proyecciones y todas las ventajas que pueden derivarse de su utilización como una herramienta jurídica y pragmática para la proyección de empresa, muchas gracias.

## **B. ENTREVISTA DOCTORA LUCIA AMPARO QUINTERO**

1. Con base en su experiencia en el área de Derecho Comercial, ¿Cuál es su opinión sobre la función del Contrato Joint Venture, con respecto a los procesos de instrucción y formación de los empresarios del municipio de Tuluá, Valle?

El objetivo del JV, es la asociación entre empresarios en busca de compartir esfuerzos y responsabilidades, en el que uno complementa a otro. Y por tanto su función se centra en el crecimiento empresarial de quienes participan de este tipo contractual. Instruir y formar a los empresarios tulueños y centro vallecaucanos respecto del JV puede convertirse en una herramienta que permita la ejecución de nuevas ideas para su crecimiento empresarial.

2. ¿Qué cree Usted acerca de la necesidad de analizar el contrato Joint Venture como una herramienta para el crecimiento empresarial en el municipio de Tuluá, Valle?

Aunque la cultura comercial tulueña aún no contempla este tipo de herramientas contractuales, analizar este tipo contractual puede ser una puerta más para el crecimiento de nuestra economía.

3. ¿Qué mecanismos se deben implementar para que los comerciantes del municipio de Tuluá, Valle interpreten y analicen el paquete de herramientas que ofrece el contrato Joint Venture para el progreso de las empresas?

Antes que nada se debe proporcionar el conocimiento suficiente a los empresarios, que le permitan entender el objeto del contrato y así determinar si esta figura es aplicable al objeto comercial de la empresa, lo cual se puede realizar a través de las instituciones educativas como el SENA, la UCEVA, entre otras y sobre todo con ayuda de la CÁMARA DE COMERCIO.

4. ¿Qué piensa Usted acerca del contrato Joint Venture como un modelo empresarial que los comerciantes pueden implementar para influenciar en el comercio y darse a conocer con más fuerza en el mundo mercantil?

No considero que sea una herramienta para influenciar en el comercio, pero si una herramienta que puede ser utilizada para el crecimiento empresarial, no solo a nivel nacional sino internacional. La importancia de las herramientas para comercialización internacional son cada vez más necesarias dados los requerimientos económicos actuales.

5. Tengo entendido que el contrato Joint Venture nace cuando el mercado está creciendo y que puede ayudar a incrementar las posibilidades de competir de una manera diferente hablando económica e intelectualmente frente a otros líderes empresariales ¿Cuál es su opinión sobre esta afirmación?, ¿Qué factores han incidido en este fenómeno?

Por supuesto que aumenta las posibilidades de competencia, siempre y cuando la alianza sea efectiva y eficiente, es decir, que las empresas asociadas se complementen de una forma adecuada para el cumplimiento

contractual exigido por quien requiere el servicio o el producto o permita su entrada de manera más fuerte al mercado en el que quiere incursionar.

El factor más importante que incide en este fenómeno es la globalización económica, que trae consigo más exigencias, mayor competitividad y dificultades para cumplir con los requerimientos comerciales. Dificultades que se pueden suplir mediante una asociación a través de un joint venture.

6. Con base en los planteamientos anteriores, ¿Cuál es su apreciación sobre el conocimiento que deben tener los comerciantes del municipio de Tuluá, Valle sobre las condiciones, ejecución, ventajas y desventajas de un contrato de Joint Venture?

La importancia radica en el interés del empresario de proyectarse hacia un comercio más complejo e incluso internacional. Este contrato se utiliza principalmente con el fin de tener relaciones internacionales que faciliten la negociación comercial en el país donde se ejecuta el contrato. A nivel nacional la Ley 80 de 1993, régimen de contratación Estatal, estableció el uso de las Uniones Temporales y Consorcios, contratos que son muy similares al Joint Venture.