



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**



**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"ACATLAN"**

**"LA NECESIDAD DE REGULAR EL
JOINT VENTURE"**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
JORGE OSVALDO SALGADO PELAEZ

ASESOR: ARTURO GONZALEZ JIMENEZ

2005

m.344347



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS:

La bendición tanto anhelada por el hombre. Por darme una familia maravillosa y unos amigos excepcionales, y la oportunidad de demostrarles cuanto los quiero. Por todo esto y más Gracias.

A MIS PADRES: JORGE Y MATY

Por todo el apoyo que me han dado, por su amor y comprensión, les dedico éste trabajo; por todos los valores que me han inculcado y que son las herramientas fundamentales para mi realización tanto personal como profesional, Gracias.

A MIS HERMANOS: BETY Y EDGAR

No tengo palabras para decirles cuanto los quiero y los admiro con todo mi cariño les dedico mi trabajo, el cual espero sea una motivación en su formación personal y profesional.

A MIS AMIGOS:

Jorge Caballo, Enrique Rojo, Saúl Martín, Aime e Pierdant Italiana Reyna, Edel Jorge, Jesús Jiménez, Aurelio, Alberto Coca, Juan Manuel Facio, Ivan Martínez, Viridiana, Nadia, Miguel, Alejandra Falcón, Karla, Ulionova, Janette, Erick, Nayeli, José Luis Parra, Luis Mejía, Raquel, Chuchito y por ultimo a todos aquellos que han formado parte de mi vida y que se me escapa de la memoria.

La amistad, una virtud del ser humano, Gracias por la amistad desinteresada que me han brindado, a todos ustedes con quienes he aprendido el significado de la amistad. Para ustedes, con carino les dedico este trabajo. Gracias.

EN MEMORIA DE MI ABUELITA FLORA

Me hubiera gustado que leyeras éste trabajo y que me estuvieras acompañando éste momento tan importante para mi, pero ello no impide dedicarte el presente trabajo con todo mi cariño y respeto, y donde estes. Gracias.

A MI ASESOR
LIC. ARTURO GONZALEZ

La realización del ser humano se hace através de la enseñanza. Su enseñanza es y ha sido fundamental en mi formación profesional, con todo respeto, cariño y admiración. Gracia.

Con todo mi cariño y admiración
JORGE OSVALDO SALGADO PELAEZ

DEDICATORIA

LA NECESIDAD DE REGULAR EL JOINT VENTURE.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
CAPITULO I ANTECEDENTES.....	7
1.1 Origen	
1.2 Denominación	
1.3 Figuras Afines.	
1.3.1 Carta Intención	
1.3.2 Pacto de Caballeros	
1.3.3 Opción o Carta Opción	
CAPITULO II CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DEL JOINT VENTURE.....	16
2.1 Concepto.	
2.2 Naturaleza Jurídica	
2.3 Características	
2.4 Causas o Razones para su constitución.	
2.5 Tipos de joint venture	
2.5.1 Corporate joint venture	
2.5.2 Joint venture Agreement	
2.5.3 Joint venture internacional	
CAPITULO III CLASIFICACIÓN DE LAS JOINT VENTURE.....	35
3.1 Legal	
3.1.1 Bilateral o Unilateral	
3.1.2 Oneroso o Gratuito	
3.1.2.1 Conmutativo o Aleatorio	
3.2 Doctrinal	
3.2.1 Formal	
3.2.2 Principal	
3.2.3 Intuitu persone	
3.2.4 Atípico	

CAPITULO IV CONSTITUCIÓN DE LA JOINT VENTURE..
..... **43**

- 4.1 Elementos de la joint venture
 - 4.1.1 Personales
 - 4.1.2 Reales
 - 4.1.3 Formales
- 4.2 Construcción del joint venture.
 - 4.2.1 Búsqueda del socio
 - 4.2.2 Acuerdos preliminares
 - 4.2.3 El acuerdo base
 - 4.2.3.1 El contrato base y la sociedad operadora
 - 4.2.4 Los contratos satélites
 - 4.3 Validez del joint venture
 - 4.4 Eficacia del joint venture
 - 4.5 Extinción del joint venture
- 4.6 La Sociedad como medio de operación de una joint venture

CAPITULO V MARCO LEGAL..... 95

- 5.1 Legislación Aplicable al joint venture
 - 5.1.1 Régimen legal de la sociedad operadora
 - 5.1.2 Régimen legal de los contratos satelitales.
- 5.2 Medios de solución en los Conflictos derivados de una joint venture
 - 5.2.2 El Arbitrage

CAPITULO VI ¿ PORQUE LA NECESIDAD DE REGULAR EL CONTRATO DE JOINT VENTURE.? 108

- 6.1 Problemática.
- 6.2 Ventajas y Desventajas
- 6.3 Usos y Costumbres en la práctica Comercial en México
- 6.4 Porque regular las joint ventures?

CONCLUSIONES.....116

BIBLIOGRAFÍA.....121

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo pretende analizar y comprender desde un marco de legalidad el contrato de joint venture, conociendo sus elementos de existencia y validez que lo comprenden, así como la forma en que se ha de administrar y organizar el mismo y verificar su eficacia; así como la manera en que se han de resolver las controversias que se susciten en el seno de esta figura.

Entender esta figura desde un sistema jurídico distinto al de su creación debido a la dificultad en su comprensión y aplicación; ya que el derecho de origen plantea con sentido práctico una solución a las actividades comerciales que permanecen en constante movimiento y que obligan a establecer mecanismos jurídicos que den solución a dichas operaciones comerciales.

Ahora bien, el nuevo contexto de economía mundial, donde los mercados no tienen fronteras y se vuelven más competitivos; los comerciantes, se ven obligados a desarrollar nuevos conocimientos, tecnologías y establecer nuevas formas de organización que les permita competir.

En dicho trabajo se plantea un nuevo esquema que permite a los comerciantes organizarse optimizando recursos, diversificando riesgos y lo más importante y que compete al jurista, el establecimiento de un mecanismo legal que permite dar certeza jurídica a las operaciones comerciales que se hagan bajo esta figura.

El joint venture ha traído al mundo de los negocios nuevas expectativas, tales como la de dar oportunidad a los pequeños y medianos empresarios, la posibilidad de crecer sus negocios, adquiriendo nuevas tecnologías, conocimientos, así como el uso de nuevas marcas que les permitirá ser más competitivo.

Por ello se plantea en el presente trabajo; que, toda vez, que poseemos instituciones jurídicas que permiten la inclusión de este tipo de mecanismos jurídicos que organizan a los comerciantes, establecer dentro de un marco de legalidad las bases que se señalan a lo largo de el presente estudio, como una forma de organizar tales operaciones que ya se dan bajo un esquema contractual.

Por lo que atendiendo a la autonomía de la voluntad para contratar, bajo el cual se realiza esta práctica de negocios, se analizarán las características de esta figura, la clasificación que adopta el presente contrato atendiendo a la ley y a la doctrina, así como las fases que comprenden la realización de un proyecto conjunto a través de un joint venture, que va desde la búsqueda del socio, pasando por los actos precontractuales, la suscripción del contrato, su terminación y el aspecto legal que deben seguir tanto el contrato como los actos jurídicos que engendra el mismo.

CAPITULO I

ANTECEDENTES

CAPITULO I ANTECEDENTES

1.1 ORIGENES

Hablar de un origen o antecedente de ésta figura es muy aventurado por que no encontramos unificación de criterios ni precisión en el nacimiento de la joint venture, sin embargo, a lo largo de la historia de la humanidad se han efectuado diversas prácticas comerciales que pudieran asemejarse a la misma y que en determinado momento plantean la esencia o intención de ésta figura, por lo que podemos decir que en los orígenes del comercio, los comerciantes intentan unificar sus esfuerzos para la consecución de un fin común, de ahí que las asociaciones comerciales de los fenicios, de los egipcios y en los institutos asociativos mercantiles italianos del siglo XIII, en particular con la figura de la colleganza en Venecia y de la commenda en Génova, son formas de organización de las actividades mercantiles, inclinadas a ordenar y coordinar los esfuerzos que en cada viaje realizaban, con el fin de que los participantes pudieran limitar su responsabilidad.

La noción del joint venture por primera vez la encontramos con el nombre de Gentleman Adventures, figura que trataba de limitar el riesgo de los operadores en las expediciones de mercancías hacia las grandes ferias de Europa; el vinculo que los adventures asumían, era solo limitado a cada expedición quedando inalterada su libertad para participar en otros actos de comercio después de la repartición de los lucros obtenidos y la liquidación de las compensaciones debidas a la administración. Se trataba evidentemente de una asociación ocasional, limitada a cada operación.

Esta forma de organizarse y de llevar acabo emprendimientos comerciales surgidos en Europa, con el tiempo fueron perfeccionándose y dando forma; de ahí que la joint venture encuentre un antecedente en la Gran Bretaña en el que se manifiesta como un método de diversificación de riesgos y de

reparto de beneficios, mismos que fueron ampliamente utilizados en el siglo XIX en el sector de la navegación y el comercio marítimo, dominado por los británicos, para emprender viajes transoceánicos y buscar nuevas vías para el comercio, así mismo, si agregamos que en un sistema jurídico con un criterio práctico como lo es la common law fue configurando lo que más tarde se conocería como partnership que es el antecedente directo de la figura objeto del presente estudio.

Aunque en el sistema jurídico británico encontramos antecedentes del presente trabajo, lo que es cierto, es que en la jurisprudencia de los tribunales norteamericanos, es donde aparece por primera vez la expresión de joint venture en contraste a la partnership, que resulta de la necesidad de regular nuevas formas de organización de los comerciantes y de sus operaciones comerciales, por lo que cabe mencionar que ésta figura es un concepto que ha ido en evolución, que ha cambiado de acuerdo a las necesidades y problemáticas específicas de los comerciantes.

De ahí que sea propicio comentar de manera breve la partnership, entendiendo por ésta a la relación entre dos o mas personas destinadas a realizar un negocio del cual las partes gozarán de las utilidades y responderán por las perdidas, reconociéndoles un patrimonio propio, sin que signifique la creación de un ente jurídico diferente.

La partnership es una figura asociativa que permite agrupar a varias personas físicas para poner en común una actividad comercial y obtener beneficios que puedan percibirse directamente por las mismas en la medida en que se deriven de sus actividades conjuntas.

Ésta figura se caracteriza por no tener personalidad jurídica y que de manera general los principios que la rigen son:

- La responsabilidad ilimitada y solidaria de los partners.

- La capacidad de cada uno de los partners para representar a la partnership dentro de los límites de su objeto.

De la definición se desprende que quienes podían formar parte de ésta solo son personas físicas, por lo que una corporación que intentaba constituir una partnership tenía un impedimento derivado de las disposiciones que regulan a las corporaciones.

Las corporaciones son un mecanismo de organización que el Estado regula y en el que tiene injerencia, toda vez, que el mismo tiene facultades para autorizar el objeto social y las facultades de los administradores, limitando a éstos para que realicen los actos necesarios para alcanzar su fin y cumplir con su objeto; debiendo lograrlo exclusivamente a través de los órganos y funcionarios establecidos en el instrumento legal autorizado.

“De ahí que se cuestionara que una corporation pudiera participar en una partnership, que carecía de restricciones en cuanto a su objeto y podía involucrar a aquélla en negociaciones para los que no había sido autorizada. Además como todo partner tiene implícita facultad de administración, de ello podía resultar que la corporation quedara obligada por la actuación de personas distintas de sus órganos estatutarios. Ello implicaba la posibilidad de una actuación ultra vires y en consecuencia la nulidad del acto.”¹

En consecuencia se puede decir que la partnership y la corporation son incompatibles, ya que, por lo que hace a la primera las obligaciones pueden ser contraídas por cualquiera de los integrantes de la misma, respondiendo ilimitada y solidariamente; mientras que la segunda para que alcance su fin y objeto solo contrae sus obligaciones a través de sus directores o representantes autorizados en el o los instrumentos legales correspondientes.

1. Le Pera, Sergio, *Joint Venture y Sociedad*, pag. 53.

Por lo tanto, si una corporación forma parte de una partnership, ésta podría ser obligada por cualquiera de sus partners, pudiendo involucrarla en operaciones comerciales que van más allá del objeto social para el que fue autorizado.

Por lo que se prohibió "la actuación de las corporations dentro de las partnerships, pues el actuar de cualquiera de los partners podía involucrarla dentro de los negocios que estuvieran fuera del objeto de la misma corporations. Los Tribunales de Estados Unidos de América, encontraron la solución a éste problema y determinaron que cuando en una partnership participará una corporation tomaría el nombre de joint venture, estableciéndose que ésta sea una relación para un proyecto específico. Así concluyeron que tanto la partnership como el joint venture se encuentran gobernados por las mismas reglas siendo que ésta nueva figura era una solución al problema de la imposibilidad de participación de las corporations en contratos de partnership.

La gran difusión del joint venture ocurrió durante la Segunda Guerra Mundial época en la que se iniciaron muchos proyectos que requerían urgente ejecución y que por su magnitud o complejidad superaban la capacidad de una sola empresa. Durante la década de los cincuentas y sesentas un razonamiento común que impulsaba a las empresas internacionales a asociarse con grupos locales era obtener el asesoramiento político y conocimiento comercial. Para la mediana empresa la motivación básica consistía en explotar un mercado extranjero limitando el riesgo financiero; el recibir participación accionaria a cambio de tecnología era un procedimiento habitual durante éste período.

Los orígenes de ésta figura, no obstante se remontan a la práctica contractual estadounidense en las industrias extractivas, en los proyectos que suponían grandes riesgos, importantes inversiones, un rápido retorno de esa inversión y una duración limitada aunque no necesariamente breve.

En México la práctica de negocios efectuados a través de un joint venture es reciente, dando apertura a éste tipo de contratos para desarrollar áreas que el propio Estado por si solo no podría hacerlo por falta de conocimiento, tecnología o bien por imposibilidad derivada de la ley, por lo que es menester establecer las bases para su regulación.

1.2 DENOMINACIÓN

La expresión joint venture a pesar de ser un vocablo de difícil acomodo y empleo en nuestro derecho, ha permanecido como tal en la práctica comercial, sin estar separado totalmente de su denominación originaria.

“La expresión joint se traduce como asociado, coparticipe, conjunto, colectivo, mancomunado; la palabra venture significa riesgo, aventura, ventura. De forma unida, joint venture se entiende como riesgo colectivo, empresa colectiva, sociedad en participación, empresa común”.²

En México se ha querido ver este tipo de contratos como asociación en participación o de empresa mixta, sin embargo, éstos poseen su propia naturaleza y un régimen jurídico propio, además de que no se produce el mismo resultado ni la relación jurídica que se pretende en una joint venture.

1.3 FIGURAS AFINES

En la práctica de negocios encontramos una diversidad de acuerdos que son utilizados con un fin similar y ligados al joint venture; “dentro del anchuroso mundo contractual existen, en la moderna vida mercantil, acuerdos de voluntades que, por una u otra razón, ofrecen algunas dificultades para encuadrarlos como contratos... ejemplos de ellas son la cartas de intención, cartas de compromiso, pactos

2. Arce Gargollo, Javier, *Contratos Mercantiles Atípicos*, pag. 370.

de caballeros y algunos otros transvasados de la práctica angloestadounidense, esto es, surgidos en un medio jurídico de derecho consuetudinario e indudablemente por ello prestados con una terminología extraña a nuestro sistema. Con todo, no cabe duda sobre que, en la mayoría de los casos configuran verdaderos contratos o con mayor propiedad promesas de contratos, pues involucran compromisos de asumir en lo futuro obligaciones y derechos frecuentemente sujetos a condiciones suspensivas de la más diversa índole³, mismos, que en determinado momento son utilizados durante los actos pre-contractuales para avanzar en las negociaciones que se reflejarán en un joint venture.

1.3.1 CARTA INTENCIÓN

También denominada *letter of intent*, se origina formalmente, a través de una carta en la que se manifiesta la voluntad de realizar ciertos actos con el propósito de producir efectos jurídicos en el campo del derecho y que contiene la intención de establecer las condiciones para la celebración de un contrato u obligarse respecto de un negocio.

Este medio, ha servido para acordar compromisos en el mundo de los negocios, creando verdaderos contratos e instituyendo un documento que prueba el motivo determinante de la voluntad o la intención de las partes para obligarse.

El documento en mención, es dirigido a una futura contraparte y firmado por quien la elabora, engendrando una policitud que puede o no ser aceptada, esta oferta puede tener plazo o carecer de término de modo que se obliga al proponente como lo establece el Código Civil Federal en su artículo 1806.

De ahí, que para su validez, deberá manifestarse la voluntad ausente de vicios y en la forma en que la ley lo señala; además de ser lícito y posible el fin y objeto del acto.

3. Arce Gargollo, Javier, **Contratos Mercantiles Atípicos**, pag. 374.

Como podemos observar, la carta intención genera una policitud que podría ser aceptada o no y dar origen a un acto jurídico o no, ya que basta y sobra con la voluntad de una de las partes para su existencia; en tanto que, en las joint venture, se requiere de la aceptación expresa de las partes para su existencia y siempre da origen a un acto jurídico.

1.3.2 PACTO DE CABALLEROS

También conocido como ***gentlemen's agreement***, mismo que se funda en los principios de buena fe y confianza que las partes se reconocen y cuya exigibilidad pretende ser solo moral, de ahí que, sea considerado como intuitu persone, estos pactos pueden dar origen a otros actos o bien ser parte de otros que los modifican o los transforman.

El pacto presume la existencia de un acuerdo de voluntades en el que intervienen al menos dos partes con características que nuestra legislación contempla en sus artículos 1792 y 1859 del Código Civil Federal.

“Algunos pactos de caballeros se celebran conjuntamente con un contrato o varios contratos relacionados con un mismo negocio económico. El contenido de estos acuerdos modernos es posible que se refieran a materias de dudosa o controvertida licitud. Por ejemplo, se conciertan acuerdos sobre precios, competencia delimitada en territorios o productos, o prohibiciones para determinadas actividades que pueden ser competitivas y afectan la libertad del comercio o a la libre concurrencia”⁴, dichos actos van en contra de la ley, por lo que, para su validez, es menester que el motivo u objeto del acuerdo sea lícito y que no contravenga las leyes de orden público ni las buenas costumbres, de lo contrario acarreará su invalidez.

4. Arce Gargollo, Javier, ***Contratos Mercantiles Atípicos***, pag. 376.

Estos acuerdos por esencia son exigibles por la fuerza moral que les da origen, sin embargo, éstos pueden ser exigibles judicialmente.

Por ser una figura a fin encontramos diferencias mínimas, por lo que, mientras que el pacto de caballeros es un acto preliminar que tiene la intención de llegar a crear un contrato, el joint venture en si mismo ya es un contrato, así mismo, el joint venture no busca complementar otro contrato lo que si, el pacto de caballeros.

1.3.3 OPCIÓN O CARTA OPCIÓN

Se llama contrato de opción al convenio por el cual una parte concede a la otra, por tiempo fijo y en determinadas condiciones la facultad que se deja exclusivamente a su arbitrio, de decidir con respecto a la celebración de un contrato principal.

La opción o la carta opción consiste en la declaración unilateral de voluntad en el que se manifiesta la intención de querer realizar un contrato. En estos casos se ésta frente a una oferta de contrato ligada a un plazo- o sin el- para concluir un posible contrato con una contraparte que produzca la aceptación el contenido de esta carta opción es variable.

Esta figura es utilizada como contrato de promesa. Si el contenido es lícito y posee los requisitos de una oferta o un contrato de promesa unilateral, su cumplimiento o los daños y perjuicios ocasionados por su incumplimiento pueden reclamarse judicialmente 2247 C.c.

Esta figura generalmente se utiliza para mantener una oferta durante cierto plazo o determinadas condiciones es una especie de promesa por el que solo una de las partes se obliga.

CAPITULO II

**CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS
DEL
JOINT VENTURE.**

CAPITULO II CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DEL JOINT VENTURE.

2.1 Concepto.

Uno de los problemas importantes con el que nos encontramos al tratar de conceptualizar la figura objeto del presente estudio desde una posición distinta al derecho de origen, es precisamente, el tratar de encajonar una figura que se caracteriza por su versatilidad y flexibilidad, sobre todo por la cantidad de actos que en él se consignan; de hecho de ahí su importancia y funcionalidad.

El joint venture es una forma de asociación que como hemos puntualizado en sus primeras manifestaciones, es utilizado para referirse a una empresa o negocio en común que lleva implícita la toma de un riesgo en común con el fin de llevar a cabo un emprendimiento de manera conjunta.

“La expresión joint se traduce como asociado, copartícipe, conjunto, colectivo, mancomunado; la palabra venture significa riesgo, aventura, ventura. De forma unida, joint

venture se entiende como riesgo colectivo, empresa colectiva, sociedad en participación, empresa común”.⁵

La figura objeto del presente estudio, “se utiliza también para designar distintas formas de cooperación entre empresas para permanecer jurídicamente independientes, pero que contribuyen con una parte de sus activos al fin perseguido en común. En este sentido como se analizará más adelante las joint venture pueden formarse utilizando los más variados instrumentos legales asociativos”.⁶

5. Arce Gargollo, Javier, *Contratos Mercantiles Atípicos*, pag. 230.

6. Farina, Juan M., *Contratos Comerciales Modernos*, pag. 783.

Por lo anterior, diversos autores han definido ésta figura de la siguiente forma:

a) Juan M. Farina define al Joint venture como un acuerdo que se celebra entre dos o mas empresas que mantienen sus respectivas autonomías jurídicas con el fin de realizar un objetivo común mediante la aportación de recursos y la administración compartida de ellos.

b) Carlos Alberto Gherzi define a la Joint Venture como aquel por el cual el conjunto de sujetos de derecho – nacionales o internacionales- realizan aportes de las más diversas especies que no implicaran la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica o empresa, para la realización de un negocio en común, pudiendo ser éste desde la creación de bienes hasta la prestación de servicios que se desarrollará durante un lapso limitado con la finalidad de obtener beneficios económicos.

c) Xavier Ginebra Serrabou señala que las joint ventures son contratos celebrados entre dos o mas empresas por los cuales integran parcialmente operaciones o actividades que forman parte de su actividad empresarial, a través de la puesta en común de recursos, bienes o dinero, de manera estable y duradera para mejorar su situación competitiva y participando de manera conjunta y proporcional en los resultados de la explotación.

d) Javier Arce Gargollo cuando hace referencia al concepto de joint venture nos remite a un vocablo de naturaleza comercial para aludir a todo acuerdo empresarial para la realización de un proyecto específico.

e) Rowley, joint venture es una asociación de dos o más personas para realizar una única empresa comercial con el fin de obtener una utilidad.

f) Caballero Sierra, sostiene que el joint venture es una asociación de dos o más personas para realizar una empresa

aislada que implica un determinado riesgo, para lo cual persiguen unidas un beneficio, pero sin crear una sociedad o corporación alguna, y para ello se combinan propiedades, efectos, trabajo, conocimiento, etc.

En el joint venture cada miembro actúa como dueño y como agente de los demás miembros, y por ende, la promesa de uno equivale a la promesa de todos. Lo ejecutado por un miembro, se entiende ejecutado por todos y se presume autorizado para realizar las actividades propias de la joint venture. Todos los miembros asumen las pérdidas en la proporción convenida y sus obligaciones se encuentran limitadas a la duración del propio joint venture. Entre los miembros se establece una relación de mutua confianza y buena fe, y mientras la organización se encuentra vigente no podrá realizar por su propia cuenta aquellas actividades y actos propios del joint venture, pues si así procediesen deberán reintegrar al fondo lo que hubieren obtenido de manera particular.

g) "Una definición basada en decisiones judiciales en la common law sería así: Un joint venture es una asociación de personas físicas o jurídicas que acuerdan participar en un proyecto común, generalmente específico (ad hoc), para una utilidad común, combinando sus respectivos recursos, sin formar ni crear una corporation o el estatus de una partnership en sentido legal, el cual también establece una comunidad de intereses y un mutuo derecho de representación dentro del ámbito del proyecto, sobre el cual cada venturer ejercerá algún grado de control".⁷

h) "El ITC Thesaurus of Internacional Trade Terms define el joint venture como la unión de fuerzas de dos o más empresas, del mismo o de diferentes países, con el propósito de llevar a cabo una operación específica".⁸

7. Le Pera, Sergio, *Joint Venture y Sociedad*, pag. 69

8. Sierra Ríos, Anibal, *Joint Venture Internacional*, pag. 58

i) Otra referencia de la jurisprudencia estadounidense es la que la conceptúa como una asociación de personas para conducir una empresa lucrativa para cuya consecución combinan su propiedad dinero, equipos, técnicos y conocimiento y en donde cada participante es un mandatario de los demás y cada uno tiene el control de los medios empleados para obtener el fin común. (Traiets vs G.H. Hammond Co.", 110 F2d 135, 6th Circuit 1940.).

Podríamos continuar señalando diversas definiciones, pero consideramos que las que se han mencionado ejemplifican la figura objeto de estudio, encontrando coincidencias que nos permitirán aventurarnos a dar una definición al respecto; los elementos de coincidencia a que nos referimos son:

- La unión de dos o mas personas.
- La existencia de un acuerdo, en el que manifiestan su voluntad para reglamentar sus obligaciones y derechos mismas que pueden dar origen o no a una persona jurídica.
- La independencia de cada una de las partes.
- La aportación de las partes consistente en bienes, servicios, tecnología, etc.; y
- La existencia de un objetivo común.

Atendiendo a las diversos conceptos vertido y a los elementos comunes señalados nos atrevemos a definir esta figura como:

Un contrato atípico de naturaleza jurídica propia, en el que dos o más personas (físicas o morales) se asocian y establecen una comunidad de intereses sin que ello implique crear una nueva entidad, para realizar un proyecto específico y obtener beneficios.

2.2 Naturaleza Jurídica.

La figura objeto del presente estudio, a pesar, de ser de reciente creación e incorporación en la práctica contractual y la forma de hacer negocios, se observa que la relación jurídica generada por las partes, es a través de un acuerdo base; confundido en la mayoría de los casos con el instrumento legal para la operación del mismo, de ahí, que al hablar, de una joint venture nos referimos al acuerdo base y al instrumento legal para la operación.

Por lo que, resulta ineludible establecer su naturaleza jurídica para determinar si, independientemente de la denominación que se le dé, ésta figura se encuentra en alguna institución jurídica de nuestro derecho positivo mexicano, regulada por sus propias normas o bien establecer las normas por las cuales deberá regirse.

“El contrato de Join Venture, a pesar de la variedad de su contenido y efectos no debe confundirse con éstas figuras: En la mayoría de los casos, no es un contrato de *ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN* pues el contrato de joint venture pretende la realización de una empresa conjunta o la creación de una nueva sociedad que la asociación en participación no genera. Excepcionalmente, ciertos contratos de ésta naturaleza se pueden asimilar a uno de asociación en participación, o tener éste carácter en un periodo contractual en el que las partes utilicen éste contrato asociativo típico para ejecutar parte del negocio de joint venture e iniciar la relación asociativa.

No es un *CONTRATO SOCIAL* por el que se constituye una sociedad mercantil pues el contrato de joint venture no produce como efecto la creación de una nueva entidad jurídica distinta a las partes contratantes, ni se cumplen los requisitos que la LSM señala para éstos casos. La obligación que el contrato de joint venture produce es la de colaboración entre las partes para un proyecto común o la de celebrar contratos futuros entre los que se puede incluir el constituir una sociedad. Parece que en la jurisprudencia de los estados

unidos hay una tendencia a asimilarlo a las *partnership* y aplicarle al joint venture dicha disciplina jurídica.

No es un acto societario de *FUSIÓN DE SOCIEDADES*, pues los futuros socios, cuando el joint venture pretende la creación de sociedad, no se alteran en su personalidad ni se extingue sociedad alguna por la creación de la nueva sociedad y la celebración de los actos jurídicos relacionados con la empresa común.

No se asemeja a la *COMPRA DE UNA SOCIEDAD FILIAL O SUBSIDIARIA* pues el contrato de joint venture, en alguna de sus clases, tiene por objeto la creación de una nueva entidad social o la participación de una ya existente. En la adquisición de una sociedad ya constituida, ésta se produce casi siempre, por parte de una sola persona que la maneja como filial y no existe participación de, por lo menos, dos socios que aporten recursos para la nueva sociedad. Eventualmente, cuando varias partes acuerdan la adquisición de una sociedad ya existente y determinan las participaciones y aportaciones de cada una de las partes, futuros socios, si existe un contrato de joint venture.”⁹

Atendiendo a las manifestaciones vertidas, ésta figura se ha tratado de asemejar a ciertos actos que tienen su propia naturaleza y normatividad, y sin embargo no alcanzan el mismo objeto que persigue una joint venture; en consecuencia, se puede deducir que posee una naturaleza propia de carácter contractual, es decir, para la existencia de la presente institución, el elemento constitutivo es el contrato, que alcanza la categoría sine qua non, mismo que deberá contener los elementos de existencia y validez para los contratos.

9. Arce Gargollo, Javier, *Contratos Mercantiles Atípicos*, pag. 388.

2.3 Características

Atendiendo a las definiciones vertidas por diferentes autores y al amplio contenido del negocio, podemos observar elementos comunes en ésta figura que consisten en:

- El contrato expreso entre las partes.
- El objetivo común, negocio determinado o único proyecto.
- Contribuciones o aportaciones en una comunidad de intereses.
- Búsqueda de una utilidad común.
- Contribución a las pérdidas.
- Facultad para Administrar y Representar la empresa.

El contrato expreso o implícito entre las partes.

Pueden participar en la realización del joint venture dos o más personas (físicas o morales), que tengan por objeto realizar una aventura común, por lo que, atendiendo al principio de la autonomía de la voluntad, éstas pueden celebrar cualquier tipo de actos, que les permita alcanzar su fin y objeto, independientemente de la forma que tomen.

En nuestro sistema jurídico, y en razón de los actos jurídicos que se consignan en el seno de éste contrato atípico y por las características propias del mismo, la manifestación de la voluntad para obligarse deberá ser en forma expresa.

Es importante señalar que en la realización del contrato se deberá manifestar, "en primer lugar, la calificación de las partes, colocada al inicio del acuerdo base, como es usual en cualquier contrato, debe ser clara y contener principalmente

los nombres y cargos de los representantes de las empresas vinculadas ya que en la gran mayoría de los casos los aliados son personas jurídicas y, a través, de la indicación de la sede social se ésta precisando la nacionalidad de las empresas. Del contenido de ésta información dependerá la validez del contrato; los signatarios deberán estar investidos con los poderes necesarios para obligar y comprometer a sus mandantes, lo que significa que las partes deben de tener en su derecho nacional, la posibilidad de operar a través de un joint venture”¹⁰

La idea que se persigue sobre las partes es que el socio extranjero aporte el capital y el socio local aporte el conocimiento del país; para que con el paso de algunos años el socio local detente el dinero y el extranjero el conocimiento del país.

El objeto común, negocio determinado o único proyecto.

En el derecho positivo mexicano los elementos de existencia del contrato son el consentimiento y el objeto, mismos que en el presente contrato son de suma importancia ya que sin ellos ni el contrato ni la operación existe, de hecho, es de gran importancia manifestar en detalle la intención y propósito de las partes a fin de que, si posteriormente se suscitara algún problema o duda sobre la interpretación o ejecución del contrato, los árbitros o jueces conozcan la verdadera intención y propósito de las partes al elaborar el contrato, que en realidad es la prestación por la que las partes se obligan entre si.

Éste contrato se caracteriza por el hecho de que se debe presentar un objeto determinado, un único proyecto en el que los socios dedicaran su esfuerzo a la implementación de los mecanismos legales que permitan su cumplimiento, sin que

10. Ginebra Serrabou, Xavier, *Alianzas Estratégicas o Joint Venture*, pag. 26

necesariamente su duración sea breve y así poder alcanzar el objeto común.

Contribuciones o aportaciones en una comunidad de intereses.

Otra de las características esenciales de este contrato es la aportación que las partes hacen a la aventura conjunta, estas contribuciones pueden ser: "en dinero, activos, conocimientos u otros bienes, ello permite el aporte de tecnología, clave en la gestación de un joint venture, particularmente en economías emergentes donde la inversión extranjera exige la incorporación de tecnología a un joint venture constituido con un socio local.

La existencia de una propiedad común, es reconocida por contrato y consta en los balances e inventario del joint venture, donde se detallan los activos propiedad de los venturistas, aunque el joint venture como tal no tenga personalidad jurídica."¹¹

Por lo que, al unificar y aportar los socios sus bienes, intereses, habilidades y riesgos con la confianza de que cada uno actuará en beneficio de la aventura en común, se puede decir que hay una comunidad de intereses.

Contribución a las pérdidas.

El derecho de participar en las utilidades es parte importante y esencial del joint venture; por lo que se puede admitir, que alguien pueda no participar en las pérdidas, aunque si en las ganancias, característica que diferencia al joint venture de cualquier forma societaria; ésta condición, es aceptada como una cláusula contractual ya que no se trata de una sociedad donde no es lícito pactar tal cláusula; sin embargo el hecho de

11. Marzorati, Osvaldo J., *Alianzas Estratégicas y Joint Ventures*, pag. 85.

que se haya pactado que solo uno de las partes absorba las perdidas, este acuerdo no surte efectos frente a terceros, en relación a la responsabilidad.

Facultad para Administrar y Representar la empresa.

“Tenga o no la facultad de administrar la operación y obligar a los coparticipes, un joint venture debe de tener alguna forma de control y dirección sobre el proyecto, aunque delegue el ejercicio de ese control en los demás participes. Aunque una posición igualitaria y control conjunto de la empresa es esencial para un joint venture, uno de los participes puede delegar el control real de la operación en el otro y todavía seguir siendo un joint venturer”.¹²

El actual desarrollo de las actividades económicas requiere cada vez de más y mayores recursos técnico, de enormes contribuciones financieras y de equipos más sofisticados y complejos que normalmente una sola empresa no ésta en capacidad de obtenerlos o proveerlos por si sola; por lo que necesita de la participación de otra entidad que colabore en la específica actividad con recursos financieros, conocimientos tecnológicos, equipos o investigaciones, de manera tal que, conjuntamente, pueda llevar acabo el desarrollo de esa actividad específica en una función económica.

En la mayoría de las ocasiones las empresas interesadas en participar en un joint venture no desean crear o formar una nueva entidad jurídica para ese exclusivo propósito, ya que esto conllevaría necesariamente que se vean involucradas en una organización, con formas de gobierno y relaciones internas que son fijadas y determinadas por la ley, para cada tipo de persona jurídica. Además de la complejidad que presenta su extinción una vez finalizado el propósito común; la cual, generalmente , debe ser efectuada mediante un largo y

12. Le Pera, Sergio, *Joint Venture y Sociedad*, pag. 76

complejo procedimiento judicial.

2.4 Causas o razones para su constitución.

Es importante señalar que las causas o razones que dan origen y que lo hacen viable, son muy variadas y van en función del caso particular, sin embargo, podemos señalar de manera general que los comerciantes han buscado nuevas formas de organizarse atendiendo a las propias necesidades de los mercados y a las exigencias propias de las economías; ya que se ven obligados a optimizar sus recursos, reducir los costos, diversificar los riesgos e incrementar su productividad; de tal forma, que cuando una empresa quiere realizar un nuevo emprendimiento, pero no cuenta con los recursos necesarios para poder realizarlo, busca a otra empresa que si cuente, por ejemplo en el caso de la introducción de un producto a un mercado exterior se busca a la empresa que ya esta establecida para que puedan negociar, de que manera se podría introducir el producto al nuevo mercado ya que si lo hiciera por su cuenta el riesgo de fracaso sería más alto.

En realidad lo que se busca es el agrupamiento de diversas empresas, con habilidades y recursos específicos y complementarios entre si, generalmente muy especializados, para el logro de uno o más propósitos o fines determinados o fines determinados sin la creación de un ente jurídico.

Por su propia característica de practicidad es que el contrato de joint venture tiene cada vez una mayor aplicabilidad en la vida económica internacional y nacional ya que su mayor factor de éxito reside en el ámbito de las relaciones internacionales debido a la elasticidad de su contenido y la posibilidad de adaptación a un número indeterminado de situaciones y de factibles relaciones.

Podemos decir que el primer propósito del joint venture es el de efectuar inversiones conjuntas de gran magnitud o la

ejecución de obras o la prestación de servicios de gran importancia por su volumen y complejidad, que requieren de la participación de una pluralidad de sujetos con recursos o habilidades propias a través de un esquema jurídico que permita una relación particular adecuada al propósito conjunto perseguido.

Por ello en términos generales podemos decir que las empresas que pueden formar parte de una joint venture se ven motivados por: necesidad y conveniencia.

Por necesidad, porque el socio potencial posee atributos indispensables que de alguna forma contribuyen al éxito del negocio, ya que el socio potencial es el más competente en la producción de un insumo importante para el proceso productivo a desarrollar.

Por conveniencia, cuando resulta el esquema más ventajoso para operar exitosamente en un mercado. Aquí el socio posee atributos que pueden complementarse perfectamente bien con las cualidades de la firma en cuestión.

Por obligación, porque el gobierno del país receptor, a través de su política puede des estimular la inversión externa cuando no se entre en un régimen de asociación con empresarios locales o el propio Estado.

Otra de las razones por la que se ve motivado un socio para realizar éste tipo de contratos es por el hecho de que al unificar esfuerzos podrán adquirir conocimientos acerca del mercado sobre el que se pretende operar que es donde el socio local tiene presencia.

Un joint venture con un socio local, generalmente implica incentivos y concesiones fiscales. Los costos de mano de obra y otros insumos de producción pueden ser más baratos que en el propio país del inversor extranjero, lo cual hace atractiva la inversión en forma de joint venture, no solo para

atender el mercado del país sede, sino también los mercados externos.

Para un socio local, un joint venture con una empresa extranjera es una importante motivación para la obtención de tecnología, además, el hecho de compartir costos de inversión, costos operativos o los riesgos asociados, motiva a muchas empresas a realizar joint ventures.

A mi criterio lo que motiva a los socios para realizar éste tipo de contratos es por el hecho de que, muchas veces, los proyectos a desarrollar son tan grandes que una sola empresa por sí misma no podría asumir o afrontar el riesgo financiero que ello implicaría, además de las habilidades de ambos socios que solo pueden ser aprovechadas en conjunto ya que cada uno por separado no podría tener éxito en el negocio.

Siguiendo al Lic. Javier Arce Gargollo se puede decir que una de las razones más comunes por las que se crea un joint venture son:

- El deseo de entrar en nuevos mercados para compañías que están en mercados maduros.
- La necesidad de ajustarse a medidas económicas nacionalistas del país extraño.
- La necesidad de materia prima para el socio extranjero.
- El deseo y el interés de compartir el riesgo económico.
- Tener una base para exportar en la región.
- Vender tecnología al joint venture.

2.5 Tipos de Joint Venture.

La doctrina y la jurisprudencia norteamericana marcan los tipos de joint venture que reconocen, que van en función de

la estructura que utilizan como vehículo para su operación, es decir, si ha sido o no dotado de personalidad jurídica.

“La idea de *patrimonio*, más familiar para las empresas, ha permitido diferenciar en primer lugar, la equity joint venture de la non equito joint venture. La distinción considera al concepto en función de la forma en la que los venturers ponen en común los bienes afectados a la alianza, o bien como dotación al capital (equito investment) o bien como simple puesta a disposición (non equito investment). Desde ésta perspectiva las equito joint ventures se caracterizan por una inversión en capital a la alianza, implicando la creación, bajo una forma u otra de participaciones de tipo accionarial. En la práctica dicha forma de inversión supondrá el recurso a la corporation como vehículo jurídico de la joint venture con un régimen debidamente adaptado. En cambio en las non equito joint venture las aportaciones de los venturers no revisten la forma de un capital dividido en acciones y las formas contractuales o las estructuras sin personalidad jurídica, serán suficientes para organizar la alianza”.¹³

Las joint venture pueden formarse a nivel puramente contractual sin personalidad jurídica propia, distinta de la de sus miembros, así como también puede culminar con la constitución de una sociedad.

2.5 Corporate Joint Venture.

“La expresión joint venture es usada en el habla comercial para aludir a todo acuerdo empresario para la realización de un proyecto específico, con independencia de la forma jurídica que se adopte.

Una de estas formas es la constitución de una sociedad por acciones en la que participaran las empresas de que se trata. A esta sociedad se le llama frecuentemente joint venture corporation”.¹⁴

13. Pauleau Christine, *Régimen Jurídico de las Joint Venture*, pag. 89

14. Le Pera, Sergio, *Joint Venture y Sociedad*, pag. 84

Podría denominarse como joint venture societaria o equity joint venture ya que la operación de éste acuerdo se hace a través de alguna de las sociedades reconocidas por la legislación del país sede; en el que las partes son socios y las aportaciones hechas al joint venture forman parte del patrimonio social.

El tipo de sociedad que se pretenda utilizar como vehículo, será aquel, que beneficie la operación del joint venture y convenga a las partes; independientemente de la forma que se tome, el vehículo deberá seguir las reglas generales y las especiales de una sociedad por acciones.

El tipo societario elegido han de observarse dos criterios básicos en su existencia:

Objeto específico; que estará en razón de la naturaleza del proyecto. Para ello deberá observarse

tanto el sector de aplicación como la etapa de la misma. De igual manera la legislación aplicable, los beneficios y limitaciones para actividades específicas.

Es importante señalar que la sociedad que nace del acuerdo de joint venture no es el fin y objeto del mismo, sino un medio para conseguir el emprendimiento.

2.5.2 Joint Venture Agreement.

La joint venture agreement o contractual puede ser constituida en torno a un acuerdo base y varios acuerdos satélites y se denomina así a la relación entre dos o más personas cuyo objeto es la colaboración o la realización de un objeto común, sin que se tenga el ánimo de constituir una sociedad; es decir, su voluntad es la de mantener su propia autonomía jurídica y operativa, obligándose exclusivamente a lo expresamente pactado en el contrato.

“La joint venture contractual o non equity joint venture es una asociación de intereses en las que se comparten los riesgos pero no se forma una persona jurídica, ni hay contribuciones de capital. En ésta modalidad aún cuando se asumen los riesgos como en cualquier operación comercial, no se forma una sociedad conjunta con personalidad separada, en la cual los socios tengan acciones de capital proporcional a su inversión”.¹⁵

Por lo que, encontramos identidad entre la joint venture corporate y ésta, en virtud de que ambas persiguen los mismos fines, así mismo, la joint venture contractual realiza las mismas funciones de aquellas que han sido organizadas a través de alguna de las formas societarias establecidas en la ley; sin embargo, encontramos diferencias en cuanto a que las joint ventures contractuales no posee órganos específicos para la toma de decisiones, ni personalidad jurídica, además de que no existe una estructura que permita un control común sobre la comunidad de intereses, lo que en la joint venture corporate no pasa, ya que, por disposición de la ley se establecen los mecanismos de vigilancia y control de una sociedad.

Las ventajas de ésta forma de joint venture es “que cada parte es solo responsable de su propia actividad y no la de los otros. No se asume responsabilidad frente a terceros, sino en la medida de la unanimidad de las decisiones.

Se participa en la cogestión del joint venture mediante un acuerdo operativo, en virtud del cual los diferentes socios requieren la unanimidad para tomar decisiones de inversión, aunque puedan confiar la administración en un socio.

Se limita el riesgo financiero, ya que cada participe no puede ser obligado a invertir más dinero del que fue comprometido, e incluso es lícito pactar no contribuir en las pérdidas.

15. Sierra Ríos, Anibal, *Joint Venture Internacional*, pag. 96

Los aportes se valorizan y se recompensan con un porcentaje diferencial de las ganancias, sin perjuicio de la regla de la unanimidad.

No existe el voto privilegiado: cada partícipe tiene el mismo voto.

El riesgo de dilución, típico de las sociedades que frente a aumentos de capital privilegian al más fuerte en desmedro del más débil, ésta severamente acotada.

En caso de desacuerdo es lícito retirarse. Para ello se pacta mecanismos de salida con resolución parcial del contrato si las diferencias son insalvables.”¹⁶

2.5.3 Joint Venture Internacional

Es aquel en que se unen empresas de carácter trasnacional sin importar la forma que adopten, que aunque por lo general lo hacen bajo la forma de sociedades accionarias, las partes pueden optar por la más conveniente para desarrollar la operación de joint venture, éste puede adoptar cualquiera de los dos tipos antes mencionados, es decir el contractual o el societario.

Astolfi señala que la empresa tiene tendencia a ser llevada a no limitar el propio espacio operativo dentro de los confines nacionales, sino a extender la actividad a otros mercados a fin de recomponer en ellos los eventuales desequilibrios coyunturales. El problema que se plantea a la empresa es, en consecuencia, aquel de individualizar el instrumento jurídico más idóneo para realizar el procedimiento de expansión al exterior.

Por lo que, a través de esta forma de organizarse se trata de aprovechar, a decir de Sergio Le Pera, desde el punto de vista de la empresa extranjera, el poder contar con el conocimiento del mercado y del ambiente cultural, político y

16. Manzorati, Osvaldo J., *Alianzas Estratégicas y Joint Venture*, pag. 138

de negocios del país de actuación, así como del régimen jurídico del país; por otro lado en lo que corresponde a la empresa local, su intención es beneficiarse de la capacidad tecnológica, empresaria y financiera de la otra.

CAPITULO III

**CLASIFICACIÓN DEL
JOINT VENTURE.**

CAPITULO III. Clasificación de las Joint Ventures.

Una vez que ha quedado determinado la naturaleza jurídica de la figura objeto del presente estudio, como la de un **contrato**, es decir, como un acuerdo de dos o más personas para crear y transmitir derechos y obligaciones, es necesario ubicarlo dentro de un marco teórico-legal según nuestra legislación y la doctrina.

3.1 Legal

Nuestra sistema jurídico establece una clasificación para los contratos según se establece en los artículos 1835, 1836, 1837 y 1838 del Código Civil Federal, en donde se señala que la división de los contratos será en Unilaterales, Bilaterales, Gratuitos y Onerosos; a su vez, éste último, se subdivide en Conmutativo y Aleatorio.

3.1.1 Bilateral o Unilateral

De acuerdo con el Código Civil Federal y según los derechos y obligaciones que asume cada una de las partes, se considera al contrato como **unilateral**, cuando una sola de las partes se obliga hacia la otra sin que ésta le quede obligada (Art. 1835 C.C.) y será **bilateral** cuando las partes se obligan recíprocamente (Art. 1836 C.C.).

“En efecto no son contratos bilaterales en un sentido propio o estricto, aquellos que desde el momento en que se perfeccionan simplemente producen obligaciones para las dos partes contratantes, cualquiera que sea la relación que entre dichas obligaciones exista, sino que son contratos bilaterales en un sentido propio o estricto los que generan obligaciones de tal naturaleza que guardan entre sí una perfecta

reciprocidad, siendo una la condición de la otra, hasta el punto que no se conciben aisladamente".¹⁷

De ahí que el joint venture sea considerado como bilateral en cuanto a las obligaciones que se generan entre las partes, es decir, existe una interdependencia entre si.

Por ejemplo; es facultad de las partes dirigir y administrar el negocio, sin que necesariamente sea exclusiva de uno de ellas por lo que podrá obligar uno al otro a realizar los actos concernientes a la consecución de su objeto, "ya que si hay obligación de dirigir el negocio, también existe el derecho de ejercer el control".¹⁸

3.1.2 Oneroso o Gratuito

El Código Civil Federal señala en su artículo 1837 que el contrato **oneroso** es aquel en que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos; y **gratuito** aquel en que el provecho es solamente de una de las partes.

Como podemos observar, en el artículo de referencia, se desprenden dos conceptos, el de **provechos** que se refiere al beneficio o utilidad que se obtiene de una cosa y al **gravamen** que es utilizado como sinónimo de diferentes conceptos jurídicos en relación con las cargas u obligaciones que afectan a una persona o a un bien.

Por lo tanto, el contrato objeto del presente estudio lo encontramos dentro de los onerosos ya que uno de los objetivos primordiales de la joint venture consiste en beneficiarse de la unión de recursos y conocimientos, mismos que se traducen en la consecución del fin común, por lo que, para tal efecto, se requiere que las partes se obliguen a realizar ciertos actos; es decir, establecer los provechos y gravámenes a cargo de cada una de las partes.

17. Sánchez Medel Ramón, *De los Contratos Civiles*, pag. 118

18. Sierra Ríos, Anibal, *Joint Venture Internacional*, pag. 75

3.1.3 Conmutativo o Aleatorio

Nuestra legislación hace una subclasificación de los onerosos, por lo que, es considerado **conmutativo**, cuando las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el contrato, de tal suerte que ellas pueden apreciar inmediatamente el beneficio o la pérdida que les cause éste. (1838 C.C.)

Es **aleatorio**, cuando la prestación debida depende de un acontecimiento incierto que hace que no sea posible la evaluación de la ganancia o pérdida, sino hasta que ese acontecimiento se realice.(1838 C.C.)

Por lo anterior, clasificamos a esta figura dentro de los conmutativos ya que al momento de constituirlo, las partes tienen conocimiento de sus aportaciones y de la forma en que se harán, lo que permite saber cual será la pérdida en caso de que la hubiere.

3.2 Doctrinal

Proviene del latín *doctrina* locución que deriva de *docere*: "enseñar", "dar a conocer", "instruir", "educar", y significa como aquella, "enseñanza", "educación", "instrucción", "sabiduría".

"En la literatura jurídica se entiende por doctrina, primeramente, el conjunto de conceptos e ideas que formulan los juristas y transmiten en la enseñanza del derecho".¹⁹
Una vez hecha la clasificación legal del contrato, haremos una clasificación doctrinal para su mejor comprensión.

3.2.1 Formal

La forma es la manera en que se exterioriza la voluntad de las partes en un acto jurídico.

19. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, **Diccionario**, pag. 604,605

La voluntad deberá estar representada acorde al ordenamiento jurídico o conforme a las partes, mismas que señalarán como debe exteriorizarse su voluntad, para que tenga plena validez y eficacia el acto jurídico.

Los contratos se clasifican en consensuales, formales y solemnes; los primeros son los que no requieren ninguna forma para que se perfeccione y produzca sus efectos jurídicos, el contrato formal es aquel que para su perfeccionamiento la ley le exige una forma determinada y por último, el contrato es solemne cuando para su existencia, requiere cierta forma que se traduce generalmente, en una serie de requisitos que se proyectan sobre el acto jurídico al momento de su celebración.

El Código Civil señala en el artículo 1832 que: En los contratos Civiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que, para la validez del contrato se requieran formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados por la ley.

Así mismo el Código de Comercio señala en su artículo 78 que: En las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados.

Atendiendo a estos preceptos y dado que no se exige formalidad alguna, salvo los casos previstos por la ley, es importante establecer, que dada la importancia de los actos que engendra un joint venture requieren que adopte una forma escrita ya que este tipo de contratos por la flexibilidad y a la vez complejidad, requieren de ser muy específicos en sus términos y condiciones, y así evitar discrepancias en la operación.

3.2.2 Principal

Dentro de la clasificación doctrinal de los contrato encontramos que estos pueden ser principales o accesorio.

Son **accesorios** cuando para su existencia, dependen necesariamente de otro contrato o de una obligación preexistente. Los **principales** son aquellos que desde su nacimiento son independientes, es decir, no depende de otro contrato o de una obligación preexistente.

Por lo que corresponde a la joint venture lo encuadramos como un contrato principal ya que su existencia no esta sujeta a la existencia de otro.

3.2.3 Intuitu Personae

Esta característica de los contratos, se refiere a la calidad o cualidad que deben tener las partes con quien se pretende celebrar el acto jurídico.

En el joint venture, esta característica es de vital importancia, en virtud de los compromisos que se adquieren, y por la comunidad de intereses que se crean, exigiendo un nivel de confianza entre los socios, mismos que se traducen en la buena fe, la fidelidad y la integridad, conceptos que escapan a la propia norma y que son esenciales para el funcionamiento del joint venture.

En un joint venture "el negocio nace por la voluntad de las partes y las relaciones entre ellos es tal que se busca que nadie mas intervenga en él, debido a que el propósito de acción conjunta significa mutua confianza entre los sujetos en función de la especialización del negocio o la tecnología que aportan a los contratantes. Por ello es frecuente pactar que los herederos no entren en la gestión de los negocios y que

en caso de la muerte de uno de los contratantes el negocio se disuelva”.²⁰

Como podemos observar en este contrato, es de gran relevancia la calidad de socio para la suscripción y operación del mismo de ahí que sea considerado *intuitu personae*.

3.2.4 Atípico

La doctrina habla de los contratos llamados ***típicos o nominado y atípicos o innominados***; a los primeros se refiere como los que tienen establecida una reglamentación específica, estableciendo sus características y efectos que produce entre las partes; y a los segundos en contraposición a lo señalado, no posee una reglamentación específica.

“En el Derecho Romano, los contratos innominados, por no estar reglamentados por una norma jurídica, no tenían acción que pudiera proteger a los que celebraban este tipo de pactos, posteriormente se fueron admitiendo algunos contratos que originalmente no habían sido reglamentados hasta que se reconoció la utilidad de los innominados”.²¹

Este reconocimiento se ha ido dando, por los propios cambios socioeconómicos y por las propias necesidades de los comerciantes, que han buscado nuevas formas, para obligarse.

Las figuras que actualmente encuentran una normatividad específica, en algún momento fueron creación de la deformación de otras figuras jurídicas, que se adaptaron para dar solución a las necesidades de una determinada época.

Nuestro Código Civil Federal, establece la base legal para los contratos atípico o innominados en el artículo 1858 que dice:

20. Sierra Ríos, Anibal, *Joint Venture Internacional*, pag. 77

21. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, *Diccionario*, pag. 597

Los contratos que no están especialmente reglamentados en este Código, se regirán por las reglas generales de los contratos; por las estipulaciones de las partes, y en lo que fueren omisas, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía de los reglamentados en este ordenamiento.

El joint venture es un contrato que no tiene una especial regulación en nuestra legislación, es decir, es atípico o innominado, por lo que éste seguirá las reglas generales para los contratos como lo señala el artículo 1858 del Código Civil Federal mismo que ha sido transcrito en el presente capítulo.

CAPITULO IV

**CONSTITUCIÓN DE LA
JOINT VENTURE.**

CAPITULO IV Constitución de la Joint Venture.

4.1 Elementos de la Joint Venture

Continuando con el presente estudio, hemos señalado en el capítulo segundo la naturaleza jurídica y en el capítulo tercero la clasificación del contrato, de los cuales se desprende, que el joint venture es un contrato atípico, por lo que se regirá por las reglas generales del contrato según se ha establecido en nuestra legislación; por lo tanto hablaremos de las reglas aplicables a la figura objeto de estudio.

En este punto, cuando nos referimos a los elementos del contrato, hablamos de las partes que lo componen, es decir, los requisitos que deben reunirse para que produzca plenamente sus efectos jurídicos.

Los elementos que marca nuestra legislación son de existencia y validez.

Los elementos de *existencia* son aquellos, que debe tener un acto jurídico para llegar a ser un contrato, de tal forma, que la falta de uno de ellos, impediría su existencia, es decir, no llegaría a formarse, sería la nada y como la nada, nada produce, es evidente que no produciría efectos jurídicos; los elementos a que nos referimos, son los consignados en el Código Civil Federal que a la letra dice:

Art. 1794. Para la existencia del contrato se requiere:

I. Consentimiento; y

II. Objeto que pueda ser materia del contrato.

Gutiérrez y González define al *consentimiento* como "el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción de

efectos de derecho y es necesario que ese acuerdo tenga una manifestación exterior".²²

Por otro lado, el instituto de Investigaciones Jurídicas; define al consentimiento como "el acuerdo de dos o mas voluntades destinadas a producir consecuencias o fines de interés legal en la celebración de cualquier convenio o contrato".²³

De estas definiciones se desprenden dos cosas; primero, la concurrencia de voluntades y segundo, la intención de querer producir consecuencias de derecho, es decir, la forma de construcción del consentimiento se da desde el momento en que una de las partes externa su voluntad de querer obligarse lanzando una oferta y que la otra manifieste su aceptación a dicha voluntad, mismas, que deberán exteriorizarse en términos del artículo 1803 del Código Civil Federal, entonces estaremos ante la intención de dos voluntades que juntas forman el consentimiento y producen consecuencias de derecho.

Para la existencia de un contrato, se requiere de un *objeto* que según nuestra legislación Civil Federal consiste en:

Art. 1824. Son objeto de los contratos:

- I. La cosa que el obligado debe dar; y
- II. El hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

Asimismo el ordenamiento de referencia señala ciertas particularidades que el objeto debe reunir de lo contrario sería invalido y son:

Artículo 1825. La cosa objeto del contrato debe:

- 1º. Existir en la naturaleza.
- 2º. Ser determinada o determinable en cuanto a su especie.
- 3º. Estar en el comercio.

22. Gutiérrez y González Ernesto, *Derecho de las Obligaciones*, pag. 266

23. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, *Diccionario*, pag. 482

Art. 1827. El hecho positivo o negativo, objeto del contrato, debe ser:

I. Posible

II. Lícito

La doctrina señala que existe un objeto directo y uno indirecto, el primero se refiere a la creación y transmisión de derechos y obligaciones, en tanto que el segundo, a la conducta que debe tomar el sujeto obligado, consistente en un dar, hacer o no hacer, de tal suerte que el objeto indirecto del contrato es el objeto directo de la obligación.

Ahora bien, los elementos de *validez* son los requisitos que exige la ley para que una vez que exista el contrato pueda producir plenamente sus efectos jurídicos, ya que puede haber nacido el contrato, pero la falta de alguno de éstos elementos acarrearía su nulidad o invalidez.

El Código Civil Federal en su artículo 1794 determina que:

Art. 1795. El contrato puede ser invalidado:

- I. Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas;
- II. Por vicios del consentimiento;
- III. Porque su objeto, motivo o fin sea ilícito; y
- IV. Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la ley lo establece.

Que si lo interpretamos a contrario sensu sería:

Para la validez del contrato se requiere:

- Capacidad legal de las partes

- Ausencia de vicios del consentimiento
- Que su objeto, motivo o fin sea lícito
- Que el consentimiento sea manifestado en la forma que la ley establece.

La *capacidad* la entendemos como la aptitud que tiene una persona para ser sujeto de derechos y obligaciones o la posibilidad de ejercitar sus derechos y cumplir sus obligaciones por si mismo.

Para efectos del contrato, son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley (art. 1798).

Por lo que consideramos, que es una facultad que le reconoce la ley a una persona para que por si misma pueda obligarse sin necesidad de que sea asistida.

La ley también previene que puede haber ciertas incapacidades, ya sea natural o legal como lo establece el artículo 450 del Código Civil Federal que a la letra dice:

Art. 450. Tienen incapacidad natural y legal:

- I. Los menores de edad; y
- II. Los mayores de edad disminuidos o perturbados en su inteligencia, aunque tengan intervalos lúcidos; y aquellos que padezcan alguna afección originada por enfermedad o deficiencia persistente de carácter físico, psicológico o sensorial o por la adicción de sustancias tóxicas como el alcohol, psicotrópicos o los estupefacientes; siempre que debido a la limitación o la alteración en la inteligencia que esto les provoque no puedan gobernarse y obligarse por si mismos o manifestar su voluntad por algún medio.

Sin embargo éstas no son las únicas incapacidades que reconoce nuestro sistema jurídico, encontramos otras dentro del mismo Código Civil Federal, así como en otros ordenamientos, por ejemplo la Ley de Generales de Sociedades Mercantiles, La ley de Inversión Extranjera incluso la propia Constitución lo establece.

Así mismo "cuando la voluntad se ha formado sin que el declarante tenga conciencia de la realidad o no manifieste libremente su decisión, se dice que las causas que perturban a la voluntad en ese sentido se denominan *vicios de la voluntad*".²⁴

El Código Civil Federal señala que el consentimiento no es valido si ha sido dado por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo. (1812 C.C.)

Por lo tanto para que sea considerado valido y no sea afectado de nulidad el consentimiento debe ser otorgado sin vicios en la voluntad.

Cuando hablamos de la *licitud en el objeto, motivo o fin* de los contratos, se refiere a que no vaya contra las normas jurídicas, la moral o las buenas costumbres.

La palabra litud proviene del "latín *licitus*: justo, permitido. Calidad de las conductas que cumplen con los deberes prescritos en las normas jurídicas"²⁵, es decir, la validez del contrato deberá estar sujeta a que la conducta de las partes, sea acorde a la norma jurídica, de lo contrario nos encontraríamos ante una nulidad.

Como ya se menciona en el capítulo tercero la *forma* se refiere a las características que debe revestir un contrato para que tenga plena validez y produzca sus efectos jurídicos.

²⁴Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, *Diccionario*, pag. 977

²⁵idem. pag. 1037

4.1.1 Personales

Una vez que hemos señalado de manera breve los elementos de existencia y validez de los contratos y que son aplicables al joint venture, analizaremos en particular los elementos personales de éste contrato mismos que se refieren a los sujetos que plantean la idoneidad de suscribir este tipo de contratos.

En el joint venture es de gran importancia determinar los participantes del contrato, estos pueden ser personas físicas, morales o entidades del sector público.

Por lo general el tipo de personas que elaboran un joint venture, son personas morales, que son económicamente independientes y que deciden invertir en una actividad de interés común, sin que necesariamente sea exclusivo de estas, ya que también se le reconoce a las personas físicas la posibilidad de formar parte de un joint venture, incluso, puede formarse entre una persona física y una moral.

Es importante tener una plena identificación de las personas jurídicas, conocer su sede, así como el lugar de constitución y las personas que actúan en nombre y representación de ellas, en razón de los posibles desacuerdo que se pudieran generar.

Las partes que integran el contrato también se les conoce como venturers, los cuales requieren para la celebración del acto, la capacidad general para contratar.

Debido a la naturaleza del joint venture y a los diversos contratos a los que puede dar lugar, es necesario distinguir entre la capacidad para celebrar el contrato de joint venture y la capacidad requerida para los actos jurídicos que deriven del mismo. Cabe aclarar que la incapacidad para celebrar los contratos que deriven del contrato de joint venture no les resta capacidad al momento celebrar el joint venture mismo, basta con que al momento de la fecha de celebración de tales contratos, cuenten con la capacidad necesaria para ello. Al

respecto hay que recordar que algunas personas con capacidad para contratar no pueden ser parte en determinados contratos; por ejemplo: los tutores no pueden comprar ni tomar en arrendamiento los bienes de sus pupilos, los jueces y demás empleados públicos no pueden tomar en arrendamiento los bienes que deban arrendarse en los negocios en que intervengan o bien algunos que requieren algún tipo de autorización para celebrarlos, tal es el caso de los extranjeros quienes requieren autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para la celebración de algunos actos jurídicos, como por ejemplo la realización de actividades económicas con límites de participación extranjera, así mismo los emancipados requieren autorización judicial para la enajenación, gravamen o hipoteca de bienes raíces.

4.1.2 Reales

“El objeto del joint venture puede ser muy variado. En atención a la clase de joint venture el objeto puede estar relacionado con un proyecto o trabajo que ejecutaran conjuntamente las partes”²⁶, es decir, nos referimos al emprendimiento conjunto, al único proyecto, a la aventura específica, la aventura particular, el fin común, al riesgo compartido.

“El objeto del contrato es la operación jurídica que las partes pretenden implementar. En el caso de la joint venture se tratará del proyecto de alianza estratégica que el derecho va transformar en un derecho de obligaciones”.²⁷

Es importante determinar el objeto del contrato ya que permitirá en principio reunir uno de los elementos de existencia y en consecuencia definir, los medios de operación y los actos jurídicos que se requieren para la consecución del mismo, los cuales serán el objeto indirecto del contrato, es decir, la conducta que las partes deben observar y que puede consistir en un dar hacer o no hacer.

26. Arce Gargollo Javier, *Contratos Mercantiles Atípicos*, pag. 378

27. Christine Pauleau, *Regimen Jurídico de las Joint Ventures*, pag. 523

Dentro de las prestaciones que pueden darse los venturers esta la traslación del dominio de cosa cierta o la enajenación temporal del uso o goce de cosa cierta o bien pueden consistir en conductas a realizar o abstenerse de realizar según las necesidades del negocio.

“En otro orden de ideas, a veces ocurre que el objetivo o determinación del objeto contractual contiene párrafos que aumentan el alcance de la operación y que obliguen no solo a las partes que lo suscriben, sino aquellos que controlan la gestión o a sociedades que derivan en ser controladas por la acción contractual al menos en algunos aspectos, como exclusividad, confidencialidad, producción”.²⁸

Por lo que es menester describir con precisión el fin común o emprendimiento conjunto que pretenden realizar y así poder especificar los actos jurídicos que se requieren. Dicha precisión se establecerá en el acuerdo base, así mismo, en este acuerdo, una vez que se hayan definidos los actos jurídicos a realizar, se establecerán los elementos y características más importantes de cada uno, ya que este es el contrato maestro y los actos que deriven de éste se denominaran acuerdos satélites ya que son los que van a permitir la ejecución del fin común.

Así mismo para la realización del objeto que se ha comentado, las partes deben fijar la aportación que cada uno hará al tipo de joint venture, misma que podrá consistir sin que sea limitativo en:

- I. Bienes
- II. Derechos
- III. Capitales
- IV. Industria o tecnología
- V. Conocimientos
- VI. Asesoría

28. Sierralta Ríos Anibal, *Joint Venture Internacional*, pag. 226

- VII. Proyectos
- VIII. Comercialización
- IX. etc.

“Estas contribuciones deben ser combinadas de tal manera que por ella se cree una comunidad de intereses”²⁹, lo que obliga a las partes a actuar en beneficio del fin común, creando derechos y obligaciones para cada una de ellas, por ejemplo el deber de aportar al fin común, el de constituir una sociedad si el tipo de joint venture lo requiere como vehículo de operación, el deber de representar el joint venture si no se crea una sociedad, el deber de realizar los actos jurídicos que constan en el acuerdo base, etc, así como el derecho de participar en la administración, en la toma de decisiones, en las utilidades o en las pérdidas, no obstante en éste tipo de contratos se puede acordar que uno de los venturers no participe de las pérdidas, sin embargo este acuerdo no surtirá efectos frente a terceros solo entre las partes.

4.1.3 Formales

Como ya se ha manifestado en el presente trabajo y atendiendo a los criterios que fija nuestro Régimen Jurídico respecto a la forma que deben revestir los actos jurídicos; el joint venture debe celebrarse en forma escrita, precisamente por la complejidad del mismo y por la seguridad jurídica que las partes pretenden alcanzar.

Es claro que el acuerdo base debe estar detallado con precisión porque los actos jurídicos que se consignan ahí, es lo que va permitir la funcionabilidad y operatividad del joint venture de ahí que si no se hace por escrito difícilmente se cumpliría con la intención de las partes.

No requiere de registro alguno, publicidad o de algún medio para exteriorizarse ante terceros; sin embargo “en ocasiones

29. Le Pera Sergio, *Joint Venture y Sociedad*,, pag. 74

para que la voluntad de las partes de obligarse en la participación de un proyecto común tenga seriedad frente al tercero con el que se contrata (por ejemplo, participar para un concurso para la realización de obra pública de Gobierno), se exige como formalidad adicional que el acuerdo se ratifique notarialmente. Esto tiene como finalidad que el tercero con quien se pretende contratar (Gobierno o Entidad Gubernamental), tenga un apoyo en un compromiso de participación común serio y que cada parte contratante determine claramente su responsabilidad en el cumplimiento de su ejecución del contrato futuro”.³⁰

4.2 Construcción del Joint Venture

Una vez que hemos ubicado el contrato, desde un punto de vista legal y doctrinal, es importante como en todo contrato el proceso de creación, mismo que nos permitirá conocer desde sus entrañas el contenido y esencia de éste contrato.

“El proceso de formación de un joint venture es complejo y pasa por varias etapas, a saber:

- I. Identificación de objetivos.
- II. Selección del socio venturista.
- III. Intercambio de Información Confidencial.
- IV. Preparación de una carta intención.
- V. Elección de la Forma del Negocio.
- VI. Identificación de los problemas entre los socios.
- VII. Redacción del Convenio de joint venture.

Menciona Colaiacovo que el esquema de formación de un joint venture tiene los siguientes pasos:

30. Arce Gargollo Javier, *Contratos Mercantiles Atípicos*, pag. 380

- I. Contactos, conversaciones, negociaciones.
- II. Protocolo de intención.
- III. Acuerdo base.
- IV. Contratos satélites.³¹

Como se ha comentado, para llegar al documento final de joint venture deben realizarse los estudios y trabajos preliminares para precisar los alcances y posibilidades del joint venture, mismos que se analizarán a continuación.

4.2.1 Búsqueda del socio.

Para la elaboración del contrato de joint venture el primer paso que se debe seguir, consiste en la identificación del socio ideal, por parte de la persona interesada en formalizar un contrato de esta naturaleza, para tal efecto deberá plantearse las características que debe reunir el socio o venture.

Dicen por ahí, que buscar un socio es como buscar una pareja, el socio ideal para una empresa puede resultar en ocasiones inconveniente para la otra; por lo que, como en una pareja, es de vital importancia la selección del socio, es decir, buscar la compatibilidad de intereses, ya que el éxito de éstas dependen en gran medida de este hecho.

Una vez que se hayan encontrado los posibles candidatos para el joint venture, se deberá poner especial atención en la selección del mismo tomando en cuenta como se ha dicho, el grado de compatibilidad que presenta con su propia organización o empresa, así como, algunos elementos de carácter técnico que se deben tomar en cuenta y que se presentan a continuación:

“Situación financiera, es decir, la capacidad de proporcionar una contribución complementaria, teniendo en cuenta su

31. Osvaldo J. Manzorati, *Alianzas Estratégicas y Joint Ventures*, pag. 110

historia y estados financieros.

Características complementarias (Tecnología, equipos, canales de comercialización), que permitan a la otra parte o a la operación conjunta adquirir una ventaja competitiva.

Compatibilidad en el desarrollo de la organización internacional y entre otros co-venturers. Lo que significa adaptabilidad en la clase directiva y sindical.

Sistema de comercialización atractivo en cuanto a su ubicación en el mercado, la madurez de su producto o el nivel de desarrollo tecnológico.

Misma probabilidad para que se transforme en competidor.
Confianza en los ejecutivos que tendrán a su cargo la

operación. Conocer su grado de compromiso".³²

Sin embargo estos no son los únicos criterios que se sugieren observar, también encontramos de vital importancia conocer la historia, tradición, filosofía y cultura empresarial del futuro socio y que sean acorde a las políticas de la persona proponente del joint venture, así como su disponibilidad y su espíritu de cooperación.

"El aspecto de la cultura, es de suma importancia, por una parte esta la cultura nacional y por la otra, la cultura empresarial. A mayor similitud de cultura de las partes que forman parte de la joint venture, mayor facilidad de manejo del emprendimiento conjunto, y en consecuencia mayor posibilidad de éxito".³³

4.2.3 Acuerdos Preliminares

Una vez identificado el futuro socio, inicia el proceso de

32. Sierralta Ríos Aníbal, *Joint Venture Internacional*, pag. 114

33. Colaiacovo Juan Luis, *Joint Ventures y otras formas de Cooperación*, pag. 190

negociación, que culminará con la celebración del contrato objeto de estudio, estas negociaciones varían dependiendo de las partes, del tipo y de la complejidad del joint venture.

Las partes a fin de controlar los riesgos en las negociaciones, utilizan diversos instrumentos jurídicos para proteger y formalizar los acuerdos que se van alcanzando antes de la celebración del contrato final y así evitar perder el terreno avanzado en distintas negociaciones, al momento de celebrar el contrato y facilitar su elaboración.

Entre los diferentes acuerdos que se toman con antelación a la celebración del contrato de joint venture, algunos generan obligaciones válidas durante toda la negociación y más allá para el caso de que fracase la intención de las negociaciones; dentro de estos compromisos encontramos, el derecho de indemnización para el caso de ruptura de las negociaciones o bien el tratamiento reservado y confidencialidad de la documentación intercambiados ya que en la mayoría de los casos, si no es que en todos, la documentación e información es considerada como confidencial, por ejemplo los estudios encargados sobre la viabilidad del emprendimiento conjunto, la lista de proveedores y distribuidores, sus reportes de ventas, etc; estas es una información delicada, pero que necesaria para evaluar la conveniencia de celebrar el contrato.

La principal función de estos acuerdos es plasmar por vez primera en documento la intención de las partes que han acordado verbalmente sobre los términos y condiciones en que se pretende suscribir el joint venture, estos documentos son preparados en las reuniones de negociación.

El conjunto de estos acuerdos preparatorios son los que van a dar a conocer el motivo determinante de la voluntad de las partes, mismos que permitirán interpretar los actos jurídicos

que se consignaran en el joint venture así como el propio contrato.

Es común que las partes utilicen lo que llamamos cartas intención para plasmar los acuerdos; como ya se explico, la carta intención tiene un contenido obligacional y puede ser muy variado pueden establecer desde la obligación a celebrar el contrato de joint venture en un cierto plazo, hasta la obligación de negociar una posible joint venture para desarrollar y explotar un negocio concreto conforme a ciertas bases o premisas.

Mediante estas cartas de intención, se establece un acuerdo de voluntades para celebrar un contrato futuro dentro de un tiempo determinado, lo que crea un vinculo obligatorio entre los propios otorgantes y cuyo objeto será entonces una obligación de hacer (celebrar un contrato en el futuro, es decir el contrato de joint venture). Aún más, si cumple con todos los requisitos del mismo estaríamos frente a un contrato de promesa regulado por los artículos 2243 al 2247. Al respecto nuestro Código Civil exige que se sujete a cierto tiempo y que conste por escrito.

De manera general estos acuerdos contienen los siguientes elementos:

- I. Determinación de las partes.
- II. Propósito del joint venture.
- III. Aportes y Contribuciones de las partes.
- IV. La administración del joint venture.

Ahora bien, una vez que se esta de acuerdo en los puntos básicos del contrato; previo a su celebración, se turnaran dichos acuerdos al abogado para la elaboración del contrato final.

4.2.4 El acuerdo base.

El acuerdo base del joint venture es el documento en el que se plasman todos los acuerdos previos y en el que se funda la operación del emprendimiento en común.

Haciendo una comparación, si así cabe, *el acuerdo base* es como nuestra constitución en el que se establece la forma en que ha de organizarse el Estado, así como los derechos y deberes del ciudadano; asimismo, los actos jurídicos que contempla el acuerdo base y que son esenciales para su operatividad y cumplimiento del fin común, se denominan *acuerdos satélites*, lo que sería para nuestro sistema jurídico los ordenamientos que reglamentan la intención plasmada en la ley suprema; y que permiten la observación de ésta en todo su alcance.

En la elaboración del acuerdo base diversos autores manifiestan su inclinación a ciertas cláusulas que han sido una constante en la elaboración de éstos contratos las cuales se refieren a:

- I. Los Sujetos.
- II. Cláusula Intención.
- III. Cláusula Objeto.
- IV. Indicación de la ley aplicable.
- V. Contribución de las partes.
- VI. Derechos y deberes.
- VII. Cláusula de constitución y organización de una empresa común.
- VIII. Cláusula de administración.

IX. Cláusula de localización de planta.

X. Cláusula de solución de conflictos.

Cuando hablamos de los sujetos; como en todo contrato debemos de identificar las partes con quien se suscribe el contrato señalando sus generales, es decir, denominación social, lugar en que se constituyeron, así como el nombre y acreditación de las personas que actúan en nombre y representación del ente jurídico.

En la cláusula que se refiere a la intención, generalmente de manera breve se señalan las causas que motivaron a los venturers a la realización de proyecto común.

El objeto además de ser un elemento de existencia sin el cual no habría contrato; es el fin que se pretende alcanzar, en el que recae el motivo determinante de la voluntad de los participantes en el contrato y por el que realizan toda una serie de actos.

Cuando las partes suscriben el joint venture no pueden dejar de lado al derecho, es importante determinar el marco jurídico al que las partes someterán sus relaciones, así como la interpretación del contrato o de los instrumentos legales que se crean en el joint venture; así mismo se debe determinar la autoridad a la que han de sujetarse en caso de un conflicto.

Como ya se ha comentado es importante determinar el moto y la forma en que se harán las aportaciones, para el proyecto común.

Es evidente que al existir una aportación al fin común, adquiere el venturer un derecho, sin embargo también un deber, una responsabilidad con que se tiene que cumplir y determinar perfectamente en este tipo de contratos.

Por lo que se refiere a las cláusulas señaladas en los puntos VII, VIII Y IX, se debe establecer el tipo societario en que el contrato se ha de operar, así como la forma en que las partes han de administrar la operadora y la localización de la misma.

“A partir de estas características formales, el “acuerdo de base” organizará, en definitiva, la alianza en su globalidad, pudiendo prever, además, con el fin de regular las modalidades técnicas de la operación, la conclusión simultánea o futura de otros acuerdos, los “acuerdos satélites”, negociados al mismo tiempo que su propio contenido y cuyo texto figurará muchas veces entre sus anexos. Desde esta perspectiva, el “acuerdo de base” es mucho más que un mero acuerdo preliminar destinado a desaparecer en el momento en que los “acuerdos satélites” entren en vigor, constituyendo un verdadero contrato definitivo, el contrato principal del negocio complejo formado por la organización de la joint venture en Derecho”.³⁴

4.2.5 El acuerdo base y la sociedad como medio de operación de la joint venture.

Como ya se ha comentado; en el acuerdo base, se detallan los objetivos que se pretenden alcanzar con la alianza, así como los actos jurídico que se requieren para ello, en consecuencia, se vuelve indispensable para la consecución de los objetivos, la creación de un ente o utilizar uno ya existente para que controle la operación del mismo.

Cuando los capitales son modestos y el fin común es a corto plazo generalmente se crea una asociación en participación del que mas adelante se hablará, pero cuando los capitales son importantes, se busca tener un mayor control sobre las aportaciones, decisiones, administración y control de la operación por ello se utilizan los instrumentos jurídicos asociativos que la legislación del lugar ofrece, según la

34. Christine Pauleau, *Regimen Jurídico de las Joint Ventures*, pag. 357

conveniencia de las partes y la flexibilidad que le pueda dar al negocio.

“Las leyes de Rumania, por ejemplo, permiten a las partes elegir entre la sociedad por acciones (joint stock company) y la sociedad de responsabilidad limitada (limited liability company). La ley de Cuba, entre sociedad por acciones (corporation with nominal shares) y otras no bien definidas formas que no implican la creación de sociedad por acciones. Polonia y Bulgaria, entre sociedad de responsabilidad limitada y sociedad por acciones, mientras que las leyes de la ex Checoslovaquia, de Hungría y de Rusia dejan este punto a la legislación interna. Las partes contratantes en América Latina tienen la posibilidad de elegir entre cuatro formas societarias: Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad en Comandita y Sociedad con responsabilidad solidaria ilimitada”.³⁵

Nuestro sistema jurídico a través de la Ley de Sociedades Mercantiles regula los diferentes tipos de sociedades que reconoce como lo señala el artículo 1 de la ley en mención que a la letra dice:

Artículo 1.- Esta ley reconoce las siguientes especies de sociedades mercantiles:

- I. Sociedad en nombre colectivo;
- II. Sociedad en comandita simple;
- III. Sociedad de responsabilidad limitada;
- IV. Sociedad anónima
- V. Sociedad en comandita por acciones; y
- VI. Sociedad cooperativa.

Cualquiera de las sociedades a que se refieren las fracciones I a V de este artículo podrán constituirse como sociedades de capital variable, observándose entonces las disposiciones del capítulo VIII de esta ley.

35. Sierralta Ríos Aníbal, *Joint Venture Internacional*, pag. 260

Una de las ventajas que trae consigo la constitución de una persona moral como medio de operación de una joint venture, es el establecimiento de una responsabilidad limitada de parte de los socios o accionistas, de tal manera que, el patrimonio de la sociedad es distinto al de los socios o accionistas, y en caso de que por cualquier eventualidad, que requiriere de pago, solo versará sobre el patrimonio de la sociedad, y no sobre el de los socios o accionistas.

Por ello en la práctica, no constituyen opciones eficientes para los inversionistas o empresarios, las diferentes clases de sociedades mercantiles en las que algunos de sus socios, o todos ellos, tengan una responsabilidad solidaria, subsidiaria e ilimitada con respecto a las obligaciones sociales. Por ello de entre las opciones existentes como un medio de asociación y de operación de un joint venture, se eliminan las siguientes:

- I. Sociedad en Nombre Colectivo.
- II. Sociedad en Comandita Simple.
- III. Sociedad en Comandita por Acciones.

Por ello las opciones que normalmente han utilizado los venturers para la operación de éste contrato son:

- I. La Sociedad Anónima.
- II. La Sociedad de Responsabilidad Limitada.

4.3 Los acuerdos satélites.

Para que una operación de joint venture sea viable es necesario realizar una serie de acuerdos, según el objeto del contrato base; a esos acuerdos se les denominan contratos satélites, que pueden ser tantos según las exigencias del contrato. Los más comunes, desde la perspectiva del comercio exterior son los de tecnología, de comercialización y de gerenciamiento.

Cada uno de los acuerdos satélites cumple una función específica y descrita en el acuerdo principal (acuerdo base), con el que mantiene un estrecho vínculo ya que cada acto jurídico que se crea en el seno de un joint venture contribuye a la realización del fin común.

Los acuerdos satélites regulan todos aquellos elementos jurídicos que se utilizan, conforme a lo previsto en el acuerdo base del negocio complejo formado por la joint venture en derecho, como auténticas técnicas de organización de una alianza entre empresas.

4.4 Validez del joint venture.

Para la formación del contrato de joint venture es importante asegurarse de la validez y eficacia del negocio complejo que se vaya a realizar, es decir, de la fuerza jurídica y alcance de las disposiciones que unen a los venturers.

Cuando hablamos de la validez del contrato de joint venture hablamos de que debe estar fundado en una regla que ha sido considerada válida, es decir, debe satisfacer todos los requisitos establecidos en la norma general para los contratos que ha sido considerada como válida, por lo que, dicho contrato debe reunir los elementos de existencia y validez, que nos marca nuestro ordenamiento jurídico en sus artículos 1794 y 1795 C.C.; así mismo, los actos que derivan del propio contrato deberán estar fundados en la norma que regule el acto.

Por lo que, se observará durante la operación, el cumplimiento de las normas de orden público susceptibles de aplicarse a dicho negocio complejo y a las figuras jurídicas que lo integran, así mismo, se deberán establecer, las soluciones técnicas para organizar la alianza y las condiciones de validez y eficacia de las mismas conforme a la norma.

Asegurar la validez de la organización de la joint venture permite no solo formarla, sino dotar de seguridad jurídica a las relaciones establecidas entre las empresas creadoras del joint venture, garantizando así el éxito de la operación.

Ahora bien, "la fuerza, duración y éxito de los efectos de la operación se fundan más en la preservación de un clima privilegiado de confianza entre las empresas partes, que en la posible activación de mecanismos jurídicos de cumplimiento forzoso, siendo en general sustraída a toda competencia judicial y sometida al juicio experto y privado de árbitros. En todo caso, esta realidad no exime al jurista de la obligación de advertir a las empresas sobre el alcance real de la fuerza vinculante de las disposiciones contenidas en el negocio complejo formado por la joint venture, estableciendo e imaginando, cada vez que sea necesario, toda una serie de mecanismos susceptibles de garantizar o reforzar dicha fuerza vinculante".³⁶

4.5 Eficacia del joint venture

El Instituto de Investigaciones Jurídicas define a la eficacia como un concepto teórico o categoría propia de la sociología jurídica que señala la propiedad de las normas que cumplen con la función asignada por el legislador.

Atendiendo ha esta definición, la eficacia del joint venture reside en idoneidad de los actos jurídicos que las partes plantean instrumentar para la operación del negocio común.

El éxito y la seguridad jurídica del negocio dependerá de los instrumentos jurídicos que se utilicen mismos que serán electos por acuerdo de las partes y según las necesidades del propio negocio.

Por lo que, la validez y eficacia del joint venture se funda en el conocimiento y respeto de la norma jurídica, así como, en

36. Christine Pauleau, *Regimen Jurídico de las Joint Ventures*, pag. 389

la elección e instrumentación de los medios jurídicos propicios para la consecución del fin común.

4.6 Extinción del joint venture.

El contrato deja de existir, por la realización de las diferentes obligaciones asumidas por los contratantes, por incumplimiento de las obligaciones contraídas, por acuerdo de las partes o por disposición de la ley; en estos dos últimos casos si bien no hay imposibilidad de cumplimiento, existen causas que impiden a las partes poder dar estricto cumplimiento a lo acordado.

Sánchez Medal señala que el contrato termina por frustración del mismo o por extinción de sus efectos.

Un contrato se frustra cuando no produce plenamente sus efectos jurídicos por causas o circunstancias que al momento de la celebración del acto jurídico no estén acorde a la normatividad.

Una vez que el contrato cumple con los elementos de existencia y validez, puede extinguirse o dejar de producir sus efectos o poner fin a la vida del contrato si aún no se han agotado las diferentes prestaciones convenidas; cuando existan hechos o circunstancias que impidan el cumplimiento del mismo.

Hay frustración del contrato en los siguientes casos:

- I. Cuando falta alguno de los elementos de existencia del contrato.
- II. Cuando el contrato está afectado de nulidad absoluta.
- III. Cuando hay falta de capacidad en las partes.
- IV. Cuando no haya sido otorgado en la forma que la ley lo señala.

“Un contrato que se ha celebrado válidamente, y ha empezado a producir sus efectos, puede dejar de producir éstos, o extinguirse estos mismos a consecuencia de hechos o acontecimientos posteriores a dicha celebración y que constituyen propiamente las causas de terminación del contrato”,³⁷ estas pueden ser:

- I. Celebrado el contrato es lógico que se extinguirá por el cumplimiento de las prestaciones convenidas entre las partes, es decir tiene una muerte natural.
- II. Por acuerdo de las partes.
- III. Por voluntad de una de ellas.
- IV. Por incumplimiento de una de ellas.
- V. Por imposibilidad sobreviniente.
- VI. Por vencimiento del término.
- VII. Por muerte de uno de los contratantes.

Ahora bien, la extinción del contrato de joint venture tendrá como primer efecto la cesación de las obligaciones y de los derechos que se deriven del acuerdo de base sin embargo podrían conservarse también algunas obligaciones (no competencia, confidencialidad, etc.) y algunos derechos (reclamaciones, competencia de los árbitros, etc.) precisamente previstos para entrar o mantenerse en vigor con posterioridad a la extinción del acuerdo.

La extinción del acuerdo de base del joint venture lógicamente deberá reflejarse en la sociedad que se haya utilizado como medio de operación del joint venture ya que solo fue una técnica de organización para la implementación del negocio común; es decir como consecuencia de la

37. Sánchez Medial Ramón, *De los Contratos Civiles*, pag. 126

terminación del acuerdo base tendrá como efecto, o bien la conservación de la sociedad en manos de una de las empresas fundadoras o de un tercero o bien su disolución y liquidación.

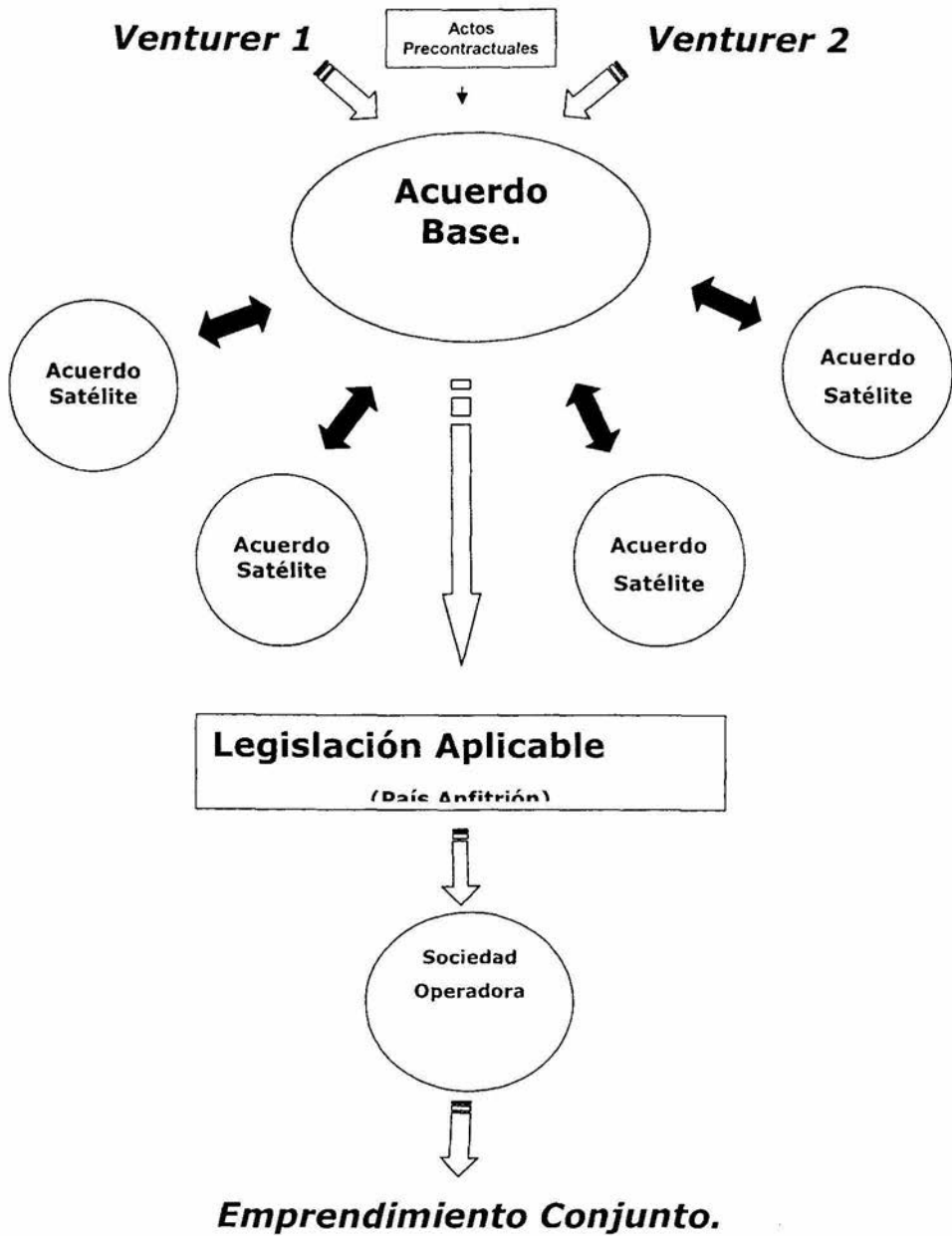
“La extinción del acuerdo base tendrá que reflejarse igualmente a nivel de cada uno de los acuerdos satélites de prestaciones celebrados entre cada una de las empresas fundadoras o que una de las mismas recupere la actividad desarrollada por dicha sociedad, los contratos de prestaciones podrán mantenerse, demostrándose que las empresas ya no necesitan trabajar juntas de manera muy estrecha y en especial con inversiones de capitales importantes, para satisfacer sus intereses individuales”³⁸

Por lo que, el propio acuerdo de base obligará a las partes a que las disposiciones específicas contenidas en los estatutos sociales o en los contratos de prestaciones y que se justifican por el contexto del emprendimiento común en que intervienen; sean, en el momento de la extinción de la operación, renegociadas y en su caso revisadas.

A continuación presentamos de manera ejemplificativa un esquema en el que se observa las fases de constitución de un joint venture; así como un contrato de joint venture.

38. Christine Pauleau, *Regimen Jurídico de las Joint Ventures*, pag. 653

ESQUEMA DEL JOINT VENTURE.



CONVENIO DE CONVERSIÓN EMPRESARIAL (JOINT VENTURE AGREEMENT) QUE CELEBRAN LAS SIGUIENTES PARTES.

(1) "EL FONDO DE INDUSTRIALIZACIÓN PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO" en lo sucesivo y para efectos de este convenio denominado como "IFU".

(2) "GANADERIA INTEGRAL DEL SURESTE, S.A. de C.V." en lo sucesivo y para efectos de este convenio denominado como "GISSA", y

(3) "GRUPO DANMEX, S.A. de C.V." en lo sucesivo y para efectos de este convenio denominada como "DANMEX".

A las partes antes dichas se les denominará también, para efectos de este convenio, individualmente como "EL SOCIO" o conjuntamente como "LOS SOCIOS".

DECLARACIONES

I.- Declara "IFU":

- a) Que es un fondo independiente y autogobernable, establecido por la ley del Parlamento y totalmente financiado por el Gobierno Danés con el propósito de promover la actividad económica a los países en desarrollo, a través de la promoción de las inversiones en esos países, en cooperación con el comercio y la industria Danesa.
- b) Que el European Community Investment Partners es un programa de la "Comunidad Europea", el cual ha aceptado participar en "EL PROYECTO", que más adelante se cita, con capital social a través de "IFU", ello bajo los principios especificados en el acuerdo general firmado entre dichas partes con fecha 4 de julio de 1992 en la ciudad de Bruselas, Bélgica.

II. Declara "GISSA":

- a) Ser una Sociedad Mercantil de Nacionalidad Mexicana, legalmente constituida y en operación, dedicada preferentemente a la fabricación, transformación, elaboración, industrialización y comercialización en general de productos lácteos, alimentos balanceados y agua purificada, con domicilio social en la ciudad de Acayucan, Veracruz, encontrándose a la fecha en trámite de

inscripción tanto en el registro federal de contribuyentes del Gobierno Federal Mexicano como en el Registro Público de Comercio de su domicilio Social por lo reciente de su constitución.

III. Declara "DANMEX":

a) Ser también una sociedad mercantil de nacionalidad Mexicana, legalmente constituida y en operación, dedicada preferentemente a participar con el carácter de inversionista o socia, en proyectos industriales de diversos tipos, estando debidamente inscrita en el Registro Federal de Contribuyentes del Gobierno Federal Mexicano y en el Registro Público de Comercio de la Ciudad de México, Distrito Federal, Estados Unidos Mexicanos, al corriente en el pago del Impuesto sobre la Renta y con domicilio social en la misma Ciudad de México, Distrito Federal.

IV. Declara "LOS SOCIOS":

- a) Que han investigado la viabilidad de un proyecto relacionado con la producción y comercialización de leche ultra pasteurizada y de agua purificada a desarrollarse en el Estado de Veracruz, Estados Unidos Mexicano y al que en lo sucesivo y para efectos de este convenio se denominara como "EL PROYECTO".
- b) Así mismo, las partes se comprometen a considerar la viabilidad de un proyecto para la producción y comercialización de carne.
- c) Que los resultados de dicha investigación se presenta en el estudio de factibilidad cuya copia se agrega al presente convenio en concepto de anexo "A" (en lo sucesivo identificado también como "EL ESTUDIO").
- d) Que "LOS SOCIOS" han decidido constituir una Sociedad Mercantil Anónima de Capital Variable bajo la denominación "AGROPUR", de conformidad con las disposiciones comunes de la Ley General de Sociedades Mercantiles de aplicación Federal en los Estados Unidos Mexicanos, para establecer, implantar y operar a través de ella " EL PROYECTO". En lo sucesivo y para efectos de este convenio se denominara a dicha nueva empresa como "AGROPUR", "LA COMPAÑÍA" o "LA SOCIEDAD", indistintamente.
- e) Que es su propósito establecer, por medio de este convenio, las bases legales para su cooperación y asociación en relación con el establecimiento, operación y manejo de "LA COMPAÑÍA".

Expuesto lo anterior, las partes otorgan el contenido de las siguientes:

CLAUSULAS

CAPITULO 1.- ACTIVIDAD, NOMBRE Y ESTATUTOS

1.- La actividad de "LA COMPAÑÍA" será, preferentemente, la producción y comercialización de leche ultra pasteurizada y agua purificada, pudiendo realizar cualquier otra actividad y celebrar todo tipo de convenios o contratos que directa o indirectamente se relacionen con cualquiera de los mencionados fines sociales.

2.- El nombre de "LA COMPAÑÍA" será "AGROPUR", seguida de las palabras "SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE" o de sus abreviaturas "S.A. de C.V." y su domicilio se establecerá en la ciudad de Acayucan, Veracruz, Estados Unidos Mexicanos, sin perjuicio de establecer agencias o sucursales o señalar domicilios convencionales en los actos, convenios o contratos en los que se participe, en cualquier otra parte de la República Mexicana o del extranjero.

3.- Los Estatutos de "LA COMPAÑÍA" se formalizarán en forma tal que reflejen las estipulaciones del presente convenio.

4.- "LOS SOCIOS" acuerdan poner su máximo empeño para asegurar el éxito empresarial del "PROYECTO". Hasta que "LA COMPAÑÍA" este legalmente establecida y en operación, "LOS SOCIOS" acuerdan combinar y coordinar sus respectivos esfuerzos y patrimonios, en la forma, términos y proporciones que mas adelante se citan para que "LA COMPAÑÍA" quede legalmente constituida y obtenidos todos sus registros corporativos, fiscales, administrativos y de cualquier otra naturaleza que sean necesarios, consecuentes o convenientes de conformidad con las disposiciones legales y reglamentarias vigentes en los Estados Unidos Mexicanos, tomando en consideración los objetos sociales para los cuales será constituida.

En particular, "IFU" acuerda suministrar servicios de enlace con las autoridades del Gobierno Danés, cuando ello sea necesario para las actividades del "PROYECTO", en tanto que "DANMEX", por si o por conducto de terceros, será quien provea la tecnología y equipos necesarios para la realización del "PROYECTO".

5.- Tan pronto como "LA COMPAÑÍA" se constituya legalmente, será obligación de "LOS SOCIOS" lograr que la misma cumpla inmediatamente con las estipulaciones del presente convenio.

6.- En particular "LOS SOCIOS" pondrán su máximo empeño para asegurar que "LA COMPAÑÍA" comience implantar "EL PROYECTO", en su primera etapa con la producción y comercialización de leche UHT, y lo

complete lo antes posible, de acuerdo con el estudio mencionado en las declaraciones de este convenio. Después de la implantación, "LA COMPAÑÍA" realizará la producción y venta de leche UHT en forma sensata y razonable.

CAPITULO II.- CAPITAL Y FINANCIAMIENTO.

Artículo 2.- Exigencias Financieras y Fondos.

1.- Las exigencias financieras totales para la implantación del "PROYECTO" en su primera etapa, incluido el capital de trabajo necesario para ello, tal y como se especifica en el nexo "B" de este convenio se estima en \$ 19 238 000.00 M.N. (DIECINUEVE MILLONES DOSCIENTOS TREINTA Y OCHO MIL PESOS 00/100) moneda del curso legal de los Estados Unidos Mexicanos.

2.- El financiamiento se suministrara mediante la captación de recursos por la cantidad de \$11 543 000.00 M.N., en tanto que el capital social o accionario será por la diferencia, o sea por la suma de \$7 695 000.00 M.N, este último a cargo de "LOS SOCIOS" en las siguientes proporciones: (1) "IFU": 32.66% (treinta y dos punto sesenta y seis por ciento); (2) "GISSA": 51% (CINCUENTA Y UNO PORCIENTO) y (3) "DANMEX": 16.34% (DIECISÉIS PUNTO TREINTA Y CUATRO PORCIENTO).

La relación de deuda total a capital contable de "LA COMPAÑÍA" no será mayor de 1.5 (UNO PUNTO CINCO) veces.

3.- Los gastos en relación con la implantación del "PROYECTO", entre estos la investigación del estudio de factibilidad, financiados individualmente por "LOS SOCIOS" previo al establecimiento de "LA COMPAÑÍA", quedan incluidos en las anteriores exigencias financieras. "LOS SOCIOS" acuerdan que los gastos, basados en un dictamen emitido por un Contador Público se reembolsaran a "LOS SOCIOS" en sus respectivas proporciones.

La anterior estipulación incluye cualquier estudio de factibilidad financiado con prestamos de "IFU".

4.- Antes de la distribución de dividendos, a los accionistas en un determinado ejercicio, a menos que la asamblea general de accionistas de "LA COMPAÑÍA" lo acuerden de otra forma, "LA COMPAÑÍA" transferirá por lo menos el 10% (DIEZ PORCIENTO) de las ganancias, después de deducidos los impuestos y cualquier otra carga o contraprestación que resulte legalmente exigible en los Estados Unidos Mexicanos, a un fondo de Reserva General y, además, retendrá de la

distribución de dividendos, el monto de dinero que el consejo de administración considere necesario, según las necesidades financieras de "LA COMPAÑÍA".

5.- En caso de que sean necesarios recursos financieros externos adicionales, "LOS SOCIOS" se forzarán para que la relación de deuda total a capital contable (el capital contable entendido como capital social, más utilidades o pérdidas acumuladas, más anticipos para aumentos de capital, más toda clase de reservas acumuladas) no sea mayor que la establecida en el apartado dos de este artículo dos.

6.- Todos los préstamos se harán de acuerdo con los principios comerciales vigentes y estarán sujetos a la previa aprobación del consejo de administración de "LA COMPAÑÍA", de acuerdo con lo establecido en el artículo 8 apartado uno de este convenio.

7.- "LA COMPAÑÍA" tendrá la obligación de ampliar sus activos únicamente para los fines establecidos en el artículo uno apartado uno de este convenio.

Artículo 3.- CAPITAL SOCIAL

1.- El capital social de "LA COMPAÑÍA" será variable, teniendo un mínimo fijo, sin derecho a retiro, con importe de cincuenta millones M.N. y un variable de monto ilimitado.

Tanto la parte fija del Capital como la parte variable del mismo estarán representadas por acciones nominativas, ordinarias y liberadas con el valor nominal de \$ 1.00 M.N. cada una, confiriendo unas y otras iguales derechos y obligaciones a sus titulares.

2.- Cada acción dará derecho a un voto en todas las asambleas generales de accionistas.

3.- El capital social inicial de "LA COMPAÑÍA" se suscribirá y pagará en efectivo, considerando el valor nominal de las acciones, en la siguiente forma:

Accionistas	Aportación	Acciones	Porcentaje
"IFU"	\$16 000.00	16,000	32%
"GISSA"	\$25 500.00	25,500	51%
"DANMEX"	\$8 500.00	8,500	17%
TOTALES	\$50 000.00	50,000	100%

Posteriormente y reunidos "LOS SOCIOS" en asamblea ordinaria de accionistas acordarán únicamente efectuar un primer aumento de capital en la parte variable del mismo por la cantidad de \$7 645 000.00 M.N.,

totalmente suscritos y pagados por "LOS SOCIOS" en la siguiente forma:

Accionistas	Aportación	Acciones	Porcentaje
"IFU"	\$2,497,188.00	2,497,188	32.66%
"GISSA"	\$3,899,500.00	3,899,500	51%
"DANMEX"	\$1,248,312.00	1,248,312	16.34%
TOTALES	\$7,645,000.00	7,645,00	100%

La suma del capital inicial de "LA COMPAÑÍA" y del aumento mencionado precedentemente, hace el total de \$7,695,000.00 M.N. de capital social para la primera etapa el cual quedará distribuido de la siguiente forma: "GISSA": 51% equivalente a \$3,925,000.00 M.N.; "IFU": 32.66% equivalente a \$2,497,188.00 M.N.; y "DANMEX": 16.34% equivalente a \$1,256,812.00 M.N.

4.- Todos "LOS SOCIOS" pagaran simultáneamente sus aportaciones proporcionales al capital social en efectivo y en la moneda indicada.

5.- El capital social se pagara en aportaciones de acuerdo con las exigencias de "LA COMPAÑÍA" y como la determine la asamblea ordinaria de accionistas y el acta constitutiva de "LA SOCIEDAD". El consejo de administración designará al Banco que reciba el capital accionario en la cuenta que al efecto abra "LA COMPAÑÍA" (en lo sucesivo identificado como "EL BANCO PRINCIPAL").

6.- Cada aportación de pagará a más tardar 14 (catorce) días después de tomado el acuerdo correspondiente por la asamblea ordinaria de accionistas o por la persona o comité designada por esta o por el consejo de administración de "LA COMPAÑÍA".

7.- Cada socio pagara sus aportaciones mediante cheque o transferencia bancaria proveniente de la cuenta con que opere. En el caso de transferencia, dará instrucciones a su Banco conforme a lo señalado en el Anexo "C" de este convenio, instruyéndolo para que notifique al Banco Principal sobre dicho pago y para que transfiera el monto correspondiente al Banco Principal.

8.- Solo hasta que se cumplan las condiciones especificadas en el artículo 5 de este convenio, "LOS SOCIOS" podrán suscribir las acciones y realizar las transferencias especificadas en los apartados 3, 4 y 7 de este artículo tercero.

ARTICULO 4.- FINANCIAMIENTO COMPLEMENTARIO.

1.- En caso de que el costo real para la implantación del "PROYECTO DE LECHE ULTRAPASTEURIZADA Y AGUA PURIFICADA" (incluido el capital de trabajo) exceda la suma mencionada en el artículo dos apartado uno, cada uno de "LOS SOCIOS" suscribirá y pagara en efectivo un mayor número de acciones a valor nominal en el capital social de "LA COMPAÑÍA", de la misma clase o categoría que las acciones emitidas.

El valor nominal complementario de las acciones adicionales que se suscriba y paguen conforme al párrafo anterior será, en su caso, el menor de comparar los siguientes montos:

- a) El monto del complemento, y
- b) El 25% (veinticinco por ciento) del capital social especificado en el artículo tercero apartado uno, y se suscribirá y pagará por parte de "LOS SOCIOS" en las proporciones que figuran en el artículo tres apartado tres de este convenio.

2.- Cada uno de "LOS SOCIOS" conviene en votar en pro de cualquier resolución que aumente el capital social de "LA COMPAÑÍA" por el monto que sea necesario para poner en vigor lo establecido tanto en el presente artículo cuarto como en el artículo tercero apartados cuatro a ocho y las estipulaciones afines del artículo cinco apartados dos y cuatro, se aplicarán igualmente a cualquier incremento de capital.

3.- Si durante la implantación del "PROYECTO" ocurre un gasto menor que el previsto en el presupuesto, los prestamos o aportaciones de "LOS SOCIOS" se reducirá de acuerdo con lo que disponga el consejo de administración de "LA COMPAÑÍA".

4.- La obligación de suscribir y pagar obligaciones de acuerdo con el apartado uno de esta cláusula prescribirá seis meses después de la fecha mencionada en el artículo nueve de este convenio pero no más allá de treinta y seis meses contados a partir de la firma del presente convenio.

ARTICULO 5.- CONDICIONES PARA LA SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL.

No se hará ninguna suscripción ni pago del capital social de "LA COMPAÑÍA" hasta que se hayan cumplido las siguiente condiciones:

1.- Que "LA COMPAÑÍA" haya obtenido las aprobaciones necesarias para "EL PROYECTO" y hayan sido admitidos a "LOS SOCIOS" como accionistas de "LA COMPAÑÍA".

2.- Que las autoridades de los Estados Unidos Mexicanos hayan otorgado los permisos necesarios para permitir la transferencia de fondos a Dinamarca de los siguiente dividendos y productos de " IFU": dividendos, cuando se puedan declarar, y el producto de la venta de las acciones o de la liquidación de "LA COMPAÑÍA", incluidas las reinversiones.

3.- Que todos "LOS SOCIOS" hayan aprobado los estatutos sociales de "LA COMPAÑÍA".

4.- Que todos "LOS SOCIOS" hayan aprobado los contratos especificados en el artículo once apartado uno de este convenio.

5.- Que el presidente o el secretario del consejo de administración de "LA COMPAÑÍA", hayan confirmado por escrito a "LOS SOCIOS" y estos hayan acordado también por escrito aceptar todos los compromisos correspondiente, según las exigencias financieras totales de "LA COMPAÑÍA", tal y como se establece en el artículo dos de este convenio.

6.- Que "LOS SOCIOS" hayan recibido una opinión legal de acuerdo con lo señalado en el anexo "D" de este convenio, por parte de un abogado independiente con ejercicio profesional en la Ciudad de México, Distrito Federal, Estados Unidos Mexicanos, aceptable en fondo y forma para todos "LOS SOCIOS".

CAPITULO III ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN DE "LA COMPAÑÍA".

Artículo 6.- Asambleas Generales de Accionistas.

1.- Las Asambleas Generales de Accionistas de "LA COMPAÑÍA" constituyen la autoridad máxima de la misma. La Asamblea General Ordinaria Anual se celebrará a más tardar el último día hábil del mes de abril de cada año.

2.- El Presidente del Consejo de Administración, convocará, a más tardar dentro de los siete días hábiles a una asamblea general Extraordinaria de accionistas, a solicitud de cualquier socio debiendo de incluir en el orden del día los puntos propuestos por "EL SOCIO" solicitante.

3.- Las convocatorias para las asambleas de accionistas, a menos que otra forma se contemple por unanimidad de "LOS SOCIOS", se enviarán por medio de TELMEX, TELEFAX (TELECOPIADORA) o CABLE y se confirmaran con un envío simultaneo por CORREO AEREO CERTIFICADO a cada accionista con una anticipación mínima de 21 días calendario a la fecha de celebración de la asamblea de que se trate.

Dicha convocatoria incluirá el orden del día, el lugar y fecha de la asamblea y los demás requisitos previos por la Ley General de Sociedades Mercantiles vigentes en los Estados Unidos Mexicanos.

Cualquier adición que se haga al orden del día se confirmara mediante TELMEX, TELEFAX (TELECOPIADORA) O CABLE MEDIANTE EL ENVIO DE UNA CARTA CONFIRMATORIA.

4.- Sin perjuicio de lo estipulado en los estatutos sociales de "LA COMPAÑÍA", "LOS SOCIOS" en este acto se obligan y garantizan entre si que votaran o harán que se voten sus acciones en formato tal que se de plena validez y vigencia en el presente convenio, salvo acuerdo en contrario por parte de los mismos.

5.- Toda resolución relacionada con los asuntos especificados en el Artículo 8 Apartado 1 Incisos A) a I) de este convenio, toda modificación a los estatutos sociales de "LA COMPAÑÍA", todo aumento o disminución en el capital social de la misma o todo asunto mencionado en el Artículo siete apartado diez. Este convenio requerirá de la aprobación unánime de todos "LOS SOCIO".

En ninguna resolución relativa a los asuntos especificados en el artículo ocho apartado dos se podrá aprobar a menos que sea acordada por "LOS SOCIOS" que representen por lo menos el 70 % (setenta por ciento) del capital social.

6.- Fuera de lo mencionado en el apartado anterior, toda resolución o asunto tratado en cualquier asamblea general de

accionistas se resolverá mediante resolución tomada por la mayoría de los accionistas presentes o representados.

7.- El orden del día de las asambleas generales, ordinarias, anuales de la compañía incluirá, entre otros, los siguientes puntos:

- a) Presentación, discusión y aprobación, en su caso, de los estados financieros anuales de "LA SOCIEDAD".
- b) Informe del Consejo de Administración sobre la marcha de "LA SOCIEDAD" en el ejercicio social inmediato anterior y en general, sobre los asuntos mencionados en el artículo 172 de la Ley General de sociedades Mercantiles.
- c) Informe del o los comisarios de "LA SOCIEDAD" sobre la verdad, suficiencia y razonabilidad de la información presentada por el Consejo de Administración y, en general, sobre los puntos mencionados en el artículo 166 de La Ley General de Sociedades Mercantiles.
- d) Adopción de las medidas que se juzguen oportunas conforme al resultado de los puntos b y c que anteceden.
- e) Nombramiento, ratificación o revocación de los miembros del consejo de administración y comisario o comisarios de "LA SOCIEDAD" para el ejercicio social entonces vigente, así como determinación sobre emolumentos a los administradores y comisarios, en su caso.
- f) Nombramiento, ratificación o revocación de los auditores externos de "LA SOCIEDAD", así como su fijación de su remuneración.
- g) Determinación y aplicación de dividendos, si los hay.

8.- Los accionistas podrán ser representados en las asambleas por apoderados mediante carta-poder simple, quienes podrán o no ser accionistas de "LA SOCIEDAD" los accionistas o sus apoderados podrán estar acompañados de asesores legales que podrán intervenir en las asambleas a nombre de los accionistas o de sus apoderados.

No podrán ser designados como apoderados los administradores o los comisarios de "LA SOCIEDAD".

ARTICULO 7 CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN.

1.- "LA SOCIEDAD" será administrada por un consejo de administración formado por el número de consejeros que designe la asamblea ordinaria de accionistas, pero en todo caso no mayor de 8 (ocho) miembros.

De dicho Consejo de Administración, 4 (cuatro) consejeros, serán nombrados por "GISSA" y uno por cada uno de los restantes "SOCIOS".

2.- Salvo pacto en contrario tomado por unanimidad, "LOS SOCIOS" convienen en que los consejeros por ellos nombrados voten en forma tal que el presente convenio tenga plena aplicabilidad.

3.- El consejo de administración nombrará dentro de sus miembros a un presidente, un secretario y seis vocales. El Secretario del Consejo de Administración podrá o no ser consejero o accionista de "LA SOCIEDAD", en cuyo caso el número de vocales se aumentará a seis.

4.- La asamblea general de accionistas, a solicitud de cualquier socio, podrá remover o reemplazar al consejero propietario o suplente designado por "EL SOCIO" solicitante.

La solicitud para ello deberá hacerse por correo aéreo certificado dirigida al presidente del Consejo de Administración, en cuyo caso el presidente convocará a una asamblea ordinaria de accionistas para efectuar la remoción y reemplazo.

5.- La Asamblea Ordinaria de Accionistas podrá nombrar a un consejero suplente de cada Consejero Propietario. Uno y otros podrán asistir a las juntas del Consejo de Administración o a las Asambleas de Accionistas asistidos de un asesor que podrá

hablar en representación de cualquiera de ellos, pero no tendrán derecho de voto en ningún caso.

6.- Excepto lo establecido en el artículo ocho de este convenio para que las juntas de este Consejo de administración se consideren legalmente instaladas, deberán estar presentes la mayoría de sus miembros.

Sin embargo, una resolución escrita y firmada por todos los consejeros, propietarios, suplentes o mediante combinación de ambas, será tan válida y efectiva a un sin haber mediado convocatoria o citación a la junta correspondiente.

7.- En caso de empate el presidente de el Consejo tendrá voto de calidad.

8.- El Gerente General, será nombrado por el Consejo de Administración. El Presidente del Consejo proporcionará una copia del presente contrato al Gerente General e incluirea en el Contrato del Gerente con "LA COMPAÑI", una obligación de cumplir con el presente contrato. A menos que el Gerente General sea uno de los Consejeros con derecho propio tendrá derecho (excepto si el consejo decide lo contrario) a asistir y hablar en las juntas del Consejo, pero no tendrá derecho de voto.

9.- Las convocatorias para las juntas del Consejo de Administración estarán a cargo del Presidente o del secretario o a solicitud de cualquier miembro propietario. Las convocatorias para las juntas del Consejo de Administración se realizaran por TELMEX, TELEFAX (TELECOPIADORA) O POR CABLE Y SE CONFIRMARAN CON UN ENVIO SIMULTANEO POR CORREO AÉREO CERTIFICADO con cuando menos catorce días de anticipación a la fecha señalada para la reunión, salvo acuerdo en contrario tomado por unanimidad de los miembros del Consejo de administración (propietarios o suplentes).

Las convocatorias incluirán el orden del día y especificarán el lugar y fecha de la reunión, salvo acuerdo en contrario

tomado por unanimidad de los Consejeros, cualquier adición al orden del día se confirmará por TELMEX, TELEFAX (TELECOPIADORA) O POR CABLE Y SE CONFIRMARAN MEDIANTE CARTA CONFIRMATORIA.

10.- Salvo pacto en contrario de la Asamblea Ordinaria de Accionistas o del Consejo de Administración los Consejeros pagaran sus propios gastos de viaje, alojamiento y gastos conexos en relación con las asambleas de accionistas y con las juntas del Consejo de administración. En caso de pacto en contrario, "LA COMPAÑÍA" reembolsará cualquiera de dichos gastos mediante decisiones que tendrán una validez máxima de un año, pudiendo ser prorrogables.

ARTÍCULO 8 RESOLUCIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN QUE REQUIEREN UNANIMIDAD O MAYORÍA CALIFICADA.

1.- Fuera del quórum especificado en el artículo 7 apartado seis, los siguientes asuntos requerirán para su validez de la aprobación por escrito de todos los miembros del Consejo de Administración:

- a) Aplicaciones o reducciones significativas de las actividades de "LA SOCIEDAD".
Para los efectos del párrafo anterior, toda inversión superior al 10% (diez por ciento) de las exigencias financieras totales mencionadas en el artículo segundo apartado uno de este convenio, se considerarán como una aplicación significativa de las actividades de "LA SOCIEDAD".
- b) La compra, arrendamiento, gravamen o enajenación por cualquier título legal por parte de "LA SOCIEDAD" de cualquier bien inmueble, salvo el caso de que ocurra en el curso ordinario y habitual de los negocios de "LA SOCIEDAD".
- c) El establecimiento de empresas subsidiarias y la adquisición o fusión de o con cualquier otra compañía.

- d) La adquisición por cualquier tipo legal de pasivos financieros adicionales que resulten en una relación de deuda total a capital contable mayor a la mencionada en el artículo dos apartado dos de este convenio.
- e) Cualquier forma de reestructuración financiera, así como la disolución y liquidación de "LA COMPAÑÍA", salvo que cualquiera de dichos actos sea consecuencia de la aplicación de alguna disposición legal o reglamentaria o provenga de mandato de autoridad competente.
- f) La realización de cualquiera de los actos o transacciones previstos en el artículo once apartado cuatro de este convenio.
- g) Cualquier inversión en otras compañías o entidades legales, el otorgamiento de créditos o la adquisición de los mismo, así como el otorgamiento de garantías, salvo aquellos casos de que se trate de operaciones realizadas en el curso ordinario y habitual de las actividades de "LA SOCIEDAD".
- h) El otorgamiento de créditos, financiamientos, anticipos o cualquier otra operación contraria a los principios comerciales y normales en el campo de la actividad de "LA COMPAÑÍA".
- i) Cambios o enmiendas a los actos, convenios o contratos especificados en el artículo once apartado uno de este convenio.

2.- No se aprobara ninguna resolución sobre los siguientes asuntos, a menos que sea aprobada por la mayoría mas uno de los miembros del consejo de administración (Propietarios, Suplentes o de la combinación de ambos):

- a) Remoción o sustitución del Gerente General de "LA COMPAÑÍA", una vez designado por la Asamblea General Ordinaria de Accionistas.
- b) Nombramiento y remoción de los auditores externos de "LA COMPAÑÍA", los que tendrán la idoneidad especificada en el artículo diez apartado uno de este convenio.

- c) Toda decisión importante sobre las políticas empresariales de "LA COMPAÑÍA" distintas de las señaladas en el apartado uno de este artículo y en los incisos a y b del presente apartado dos.
- d) La distribución y aplicación de dividendos, utilidades o cualquier reembolso de las acciones de "LA COMPAÑÍA", incluyendo su amortización y pago.
- e) Cualquier desviación en el curso ordinario y habitual de los negocios de "LA SOCIEDAD", incluyendo la fijación de precios de compra y de venta de los productos que fabrique, en circunstancias extraordinarias.

ARTICULO 9 INFORME DE FINALIZACIÓN.

1.- Concluidos dos meses de iniciado el proceso de producción de "LA COMPAÑÍA", en su primera etapa y a mas tardar el último día hábil de dicho periodo bimestral, "LA COMPAÑÍA" preparará un informe de finalización que enviará a "LOS SOCIOS" dentro de los treinta días calendario siguientes.

Dicho informe incluirá comparaciones del "PROYECTO" finalizando y del "PROYECTO" previsto en el estudio, incluyendo datos relativos a la tecnología, inversión total, financiamiento, presupuestos operativos, presupuestos de flujo efectivo, administración, organización, condiciones previas y proyecciones incluidas en el estudio.

2.- Dentro de los tres meses siguientes al informe de finalización, "LOS SOCIOS" reunidos en asamblea especial sin necesidad de convocatoria analizarán los resultados y sus conclusiones y decidirán sobre las acciones a tomar en consecuencia.

ARTICULO 10 CONTABILIDAD Y PRESTACIÓN DEL BALANCE GENERAL Y DEMAS ESTADOS FINANCIEROS DE "LA SOCIEDAD".

1.- El ejercicio fiscal de "LA COMPAÑÍA", coincidirá con el año calendario, los auditores externos de "LA SOCIEDAD" serán una firma de contadores públicos de reconocido prestigio.

La contabilidad iniciara con la constitución de "LA COMPAÑÍA", debiendo llevar en su domicilio social o en cualquier otro lugar previamente aprobado por las autoridades competentes del ramo, los libros y registros de contabilidad, formulando todos los informes de conformidad con los principios de auditoria y de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos Mexicanos.

2.- A partir de la fecha de firma del presente convenio y hasta le fecha de finalización (término consignado en el artículo nueve apartado uno) "LA COMPAÑÍA" distribuirá a los miembros del Consejo de Administración, o si no se hubiere constituido, uno de "LOS SOCIOS" señalados en el artículo primero apartado uno de este convenio distribuirá a los demás "SOCIOS", mensualmente, un informe obre la situación con los costos de inversión reales que se hayan realizado, comparándolos con el presupuesto, incluyendo la situación del flujo de efectivo, el balance y demás información relacionada con cualquier asunto que influya en el progreso de la inversión y en la conclusión "PROYECTO".

Dicho Informe de situación se distribuirá a los miembros del Consejo de administración y si "LA COMPAÑÍA" no hubiere sido constituida, se distribuirá entre "LOS SOCIOS", a más tardar dentro de los treinta días siguientes a la finalización del mes a que dicho informe se refiera.

3.- Después de la fecha de finalización, se distribuirá entre los miembros del Consejo de Administración una declaración trimestral sobre las cuentas de resultados, un balance trimestral y una declaración de flujo de efectivo que indiquen las cifras detalladas de los resultados de "LA COMPAÑÍA", a mas tardar treinta días después del último día del periodo trimestral antes dicho, si "LA COMPAÑÍA" no se ha constituido dicho informe trimestral se distribuirá entre "LOS SOCIOS".

4.- A mas tardar un mes antes de finalizar el ejercicio fiscal, el Gerente General de "LA COMPAÑÍA" preparará un presupuesto con las cuentas de resultados, el flujo de efectivo y el balance para cada uno de los cuatro trimestres del

ejercicio fiscal subsiguiente y lo enviara a los miembros del consejo de administración, quienes aprobaran dicho presupuesto convocando el Presidente a una junta del propio Consejo antes de que principie el siguiente ejercicio fiscal.

5.- El Gerente General preparará las declaraciones mensuales, trimestrales y anuales y el informe anual correspondiente para ser aprobado por los auditores externos de "LA COMPAÑÍA" enviándolos también al Consejo de Administración dentro de los dos meses siguientes a la conclusión del ejercicio fiscal, acompañados del o de los cuestionarios de auditoria general debidamente firmados por los auditores externos, de conformidad con el texto mencionado en el anexo "E" de este convenio.

Las declaraciones anuales incluirán el estado de resultados, el balance anual y una declaración que confirme que las pólizas de seguro contratadas en términos del artículo once apartado tres de este convenio están de acuerdo con dichos términos.

6.- "LOS SOCIOS" tendrán acceso a todos los libros de contabilidad y demás registros contables y corporativos, teniendo también derecho a obtener copias a su cargo o resúmenes de dichos libros y registros.

Los representantes de los accionistas tendrán derecho en cualquier tiempo a visitar los locales y oficinas de "LA COMPAÑÍA".

ARTICULO 11 OPERACIONES DE "LA COMPAÑÍA".

1.- A fin de proporcionar a "LA COMPAÑÍA" sistemas y personal de administración eficientes y adecuados y al acceso a la experiencia necesaria en el plano administrativo, tecnológico, de mercadotecnia y técnico de "LOS SOCIOS", "LA COMPAÑÍA" celebrará contratos para atender los conceptos que enseguida se citan, en el entendido de que su administración y operación será independiente y manejada por sus propios órganos de control:

- a) La asistencia técnica y de cualquier otra índole, incluidas estipulaciones para la capacitación del personal con "GEANIRO DE MÉXICO", S.A. de C.V.
- b) El suministro y aprovisionamiento de equipos industriales, con "GEANIRO DE MÉXICO" S.A. de C.V.

Sin embargo y como se expreso, será la propia administración de "LA COMPAÑÍA" la que determine y establezca sus propios lineamientos de operación y control en forma independiente.

2.- "LA COMPAÑÍA" siempre otorgará salarios y condiciones laborales a sus trabajadores y empleados que no sean inferiores al nivel actual de salarios y condiciones laborales en líneas y productos comerciales comparables en la región geográfica en que se ubiquen sus instalaciones comerciales.

3.- "LA COMPAÑÍA" contratará los seguros con empresa autorizada legalmente y aceptable por "LOS SOCIOS", manteniendo sus propiedades activos y negocios asegurados con empresa autorizada legalmente y aceptable por "LOS SOCIOS" manteniendo sus propiedades, activos y negocios asegurados contra perdidas y daños materiales, incluidos seguros de responsabilidad civil, tanto por sus productos como las actividades de sus empleados, trabajadores y dependientes.

4.- El Gerente General presentara al consejo de administración para que este decida, de conformidad con el articulo ocho, apartado uno, inciso g del presente convenio, toda transacción con cualquiera de "LOS SOCIOS" o sus filiales o con cualquier empleado de "LA COMPAÑÍA", en monto superior a \$10 000.00 dólares americanos con un solo empleado, o "SOCIO" de la propia "COMPAÑÍA".
Para los efectos anteriores se entiende por "Filiales" toda persona, compañía o entidad legal que controle, sea controlada o caiga bajo el control común o sea empleado o tenga relación con cualquiera de "LOS SOCIOS".

ARTICULO 12 ACUERDOS DE "LOS SOCIOS"

1.- "LOS SOCIOS" acuerdan que en sus transacciones comerciales con "LA COMPAÑÍA", ya sea directa o indirectamente, no recibirán beneficios extraordinarios, precios fijos, salarios, intereses, rentas, honorarios u otros términos que sean contrarios a los principios comerciales normales y que no sean aceptables en ese campo.

Para los efectos anteriores se entiende que toda transacción comercial queda sujeta a lo establecido en el artículo ocho apartado uno de esta convenio.

2.- "LOS SOCIOS", con excepción de "IFU", se obligan conjunta o separadamente a que durante la vigencia de este convenio, no intervendrá directa o indirectamente, financieramente o en cualquier otra forma, en ningún tipo de actividad del que pueda derivar algún conflicto o algún tipo de competencia desleal que vaya en detrimento de las actividades de " LA COMPAÑÍA". Es decir, no intervendrán en negocios similares en un área de doscientos kilómetros alrededor de Acayucan, Veracruz, ya que, es el área de influencia de las operaciones de "LA COMPAÑÍA".

3.- "DANMEX" y "GISSA" se comprometen a asegurar que "LA COMPAÑÍA" en su elección y utilización tanto de la tecnología como del KNOW- HOW así como las marcas, nombres comerciales, patentes, diseños y demás elementos de propiedad industrial, artística, autoral o literaria, no viole derechos de terceros.

Así mismo dichos "SOCIOS" se comprometen a asegurar que "LA COMPAÑÍA", en su comercialización y venta de sus productos, cumpla con las prácticas comerciales aceptables, con las reglas aplicables internacionalmente y con los principios expresados en convenciones internacionales tales como el GAT, la Convención de París, para la protección de la propiedad industrial, las Convenciones para la protección de Derechos de Autor y en su momento el tratado de Libre Comercio para América del Norte a aprobarse entre los Estados Unidos de América, México y Canadá.

CAPITULO IV TRANSMISIÓN DE ACCIONES.

ARTICULO 13 REGIMEN CONTRACTUAL Y ESTATUTARIO

1.- Es intención de "LOS SOCIO", con expansión de "GISSA", vender sus acciones de "LA COMPAÑÍA" después de que esta se haya consolidado debidamente, siendo opción de dichos "SOCIOS" (con expansión de GISSA) decidir cuando harán dicha transferencia.

"DANMEX" no podrá vender sus acciones, sin el consentimiento escrito de "IFU".

Asimismo "GISSA" no podrá vender a sus propios accionistas ni transferir, bajo ningún concepto, las acciones de su propiedad emitidas por "AGROPUR" S.A. de C.V. o lo que es igual, "GISSA" no podrá transferir su inversión en "AGROPUR" (Acciones) a los accionistas de "GISSA".

2.- En tanto no se verifique el punto mencionado en el párrafo primero del apartado que antecede "LOS SOCIOS", quedan obligados a no vender, transferir, gravar o crear derechos con respecto a las acciones que posean en "LA COMPAÑÍA", sin el previo consentimiento y por escrito de los restantes "SOCIOS", sin embargo, la obligación a que se refiere el presente apartado no estará en vigor después de 15 años contados a partir de la fecha de firma del presente contrato.

3.- Cuando alguno de "LOS SOCIOS", con excepción de "GISSA", decida vender o transferir sus acciones de "LA COMPAÑÍA", deberán ofrecerlas previamente a los demás "SOCIOS" de acuerdo con las reglas especificadas en el apartado cinco de este artículo.

4.- Solo si el ofrecimiento de "LOS SOCIOS", con excepción de "GISSA", no es aceptado por escrito por los otros "SOCIOS" dentro del plazo de treinta días siguientes a la recepción del ofrecimiento de venta o transferencia, "EL

SOCIO" interesado tendrá derecho a vender o transferir sus acciones en cualquier momento y sin sujetarse al precio establecido en el apartado siguiente.

5.- El precio de venta de las acciones de "LOS SOCIOS", con excepción de "GISSA", se calculara y determinara por un contador público autorizado y será el mayor que resulte de comparar las siguientes variables:

- a) El valor contable reexpresado de las acciones de "LA COMPAÑÍA" obtenido de conformidad con las normas y principios de contabilidad generalmente aceptados.
- b) El valor comercial o de mercado de las acciones de "LA COMPAÑÍA" obtenido mediante dictamen de valuador autorizado independiente (Persona física o moral), Institución Bancaria o Corredor Público de la Plaza del Distrito Federal.

6.- Los honorarios que se acusen por la obtención de los valores antes dichos se facturaran y pagaran con cargo a quienes funjan como compradores de las acciones.

7.- El pago de las acciones enajenadas deberá realizarse a mas tardar dentro de los 90 (noventa) naturales días siguientes al día en que se formalice la operación de venta o enajenación.

En el caso de "IFU", el pago de las acciones se hará en Coronas Danesas o en cualquier otra moneda de libre convertibilidad, valor neto a la cuenta Bancaria de "IFU" designada por ella en Dinamarca.

8.- Una vez Efectuado el pago de las acciones conforme a lo señalado en el apartado anterior, los vendedores entregaran los títulos de sus acciones y firmarán todos los documentos relacionados con la transferencia.

Los compradores de las acciones tomaran a su cargo todos los documentos necesarios o relacionados con la venta para que los enajenantes los firmen.

Todos los impuestos, especialmente el impuesto sobre la renta que se cause conforme a las disposiciones aplicables en los Estados Unidos Mexicanos, serán a cargo del respectivo enajenante de las acciones.

9.- Será condición para la transferencia de acciones a que se refiere el presente artículo que el tercero adquirente y "EL SOCIO" enajenante celebren por escrito un convenio con el resto de "LOS SOCIOS" para que el nuevo accionista acepte cumplir con el presente convenio, con los estatutos sociales de "LA COMPAÑÍA" y con las demás obligaciones derivadas de la transferencia y que resulten a su cargo.

CAPITULO V CLAUSULA FINALES.

ARTÍCULO 14.- PRIORIDAD

En caso de conflicto, interpretación contradictoria entre lo establecido en este convenio y los estatutos sociales de la compañía, prevalecerán los términos del mismo, es decir, que los socios resolverán acudiendo primero a este convenio antes que a los estatutos sociales.

ARTICULO 15.- INCUMPLIMIENTO

En de que algún "SOCIO" incumpla con el presente convenio, cualquier otro "SOCIO" podrá ejercitar todos los derechos y recursos relacionados con el incumplimiento de que se trate, previstos en la Ley o en el artículo 21 de este convenio.

Además, en caso de incumplimiento, cualquier "SOCIO" que no lo este podrá notificar, con copia al Consejo de administración de "LA COMPAÑÍA", dicho incumplimiento al socio incumplido para que lo corrija o subsane dentro de un plazo de 90 días contados a partir de la notificación.

En caso de que el incumplimiento no se corrija, "EL SOCIO" incumplido contrae la obligación de adquirir, por compraventa la totalidad de las acciones del o "LOS SOCIOS" notificantes, estableciéndose como valor de venta mayor de los montos que resulte conforme a las reglas mencionadas en el artículo 13 apartado 5 de este convenio.

ARTICULO 15.- VIGENCIA DE ESTE CONVENIO Y TRANSMISIÓN DE SUS DERECHOS.

1.- El presente contrato estará en vigor en el momento en que sea firmado por todos "LOS SOCIOS" y permanecerá vigente mientras "LOS SOCIOS" individual o colectivamente sean accionistas en la "COMPAÑÍA".

Salvo lo previsto en el artículo 13 de este convenio, ningún "SOCIO" podrá ceder, transmitir o enajenar, por cualquier título legal, los derechos y obligaciones que le derivan del presente convenio tanto a los demás "SOCIOS" como a terceros.

2.- En caso de que transcurridos doce meses contados a partir de la primera firma de este convenio, no se hayan cumplido las condiciones pactadas en el artículo cinco o "LA COMPAÑÍA" no se haya constituido legalmente, el presente contrato quedará sin efecto.

ARTICULO 16.- HONORARIOS Y COSTOS.

"LA COMPAÑÍA" pagará o reembolsará a "LOS SOCIOS" todos los costos en relación con la preparación y ejecución del presente convenio, en particular y sin limitar, aquellos costos relacionados con la emisión de la opinión legal confirmatoria a que se refiere el artículo cinco de este convenio.

Se exceptúan de lo mencionado en el párrafo anterior las aportaciones de "LOS SOCIOS" en pago del capital accionario de "LA COMPAÑÍA".

ARTICULO 17.- DOMICILIOS CONVENCIONALES

Todo aviso, acto o notificación que directa o indirectamente se relacione con el presente contrato deberá enviarse a los domicilios que enseguida se citan, sin perjuicio de notificarse cualquier cambio dentro de los diez días hábiles siguientes al día en que suceda:

"IFU": BREMERHOLM 4, DK- 1069, COPENHAGEN K, DENMARK. TELEX:15493.

"IFU" DK TELEFAX: INT. 45 33 32 25

"GISSA": DOMICILIO CONOCIDO, ACAYUCAN, VERACRUZ, MEXICO.

"DANMEX": NEWTON No. 7, PENTHOUSE, COLONIA POLANCO, DELEGACIÓN MIGUEL HIDALGO, 11000, MÉXICO, DISTRITO FEDERAL.

TELEFAX: 2 80 20 55 TELEFONO: 280 12 99

ARTICULO 18.- TITULOS DE LOS CAPITULOS, CLÁUSULAS Y APARTADOS.

Los títulos utilizados en este convenio han sido insertados solo como referencia y por lo mismo no se pueden considerar o tomar en cuenta en la interpretación de los términos y estipulaciones de ningún artículo, ni se puede considerar en forma alguna que califican, modifican o explican los efectos de dichas estipulaciones o términos.

ARTICULO 19.- MISCELANEOS

1.- Si alguna estipulación de este convenio es contraria o nula en virtud de la ley aplicable o de mandato de autoridad competente, la validez de las restantes estipulaciones no se vera afectada por ello.

En este caso, "LOS SOCIOS" acordaran reemplazar la estipulación contraria o nula por una nueva cuyo contenido en lo substancial sea

básicamente similar a la dejada sin efecto, en cuyo caso la nueva estipulación se considerará válida, obligatoria y ejecutal.

2.- Cualquier modificación, enmienda o cancelación del presente convenio deberá ser aprobada por unanimidad de "LOS SOCIOS" y deberá instrumentarse en forma de anexo al convenio principal, debidamente firmada por "LOS SOCIOS" o por sus representantes.

3.- "LOS SOCIOS" declaran que no han celebrado ni celebraran ningún otro contrato que sea incompatible con las estipulaciones de este convenio.

4.- Todos los documentos, certificados, declaraciones, informes, cuentas, ordenes del día, actas, minutas, opiniones y en general, cualquier otro documento o material escrito derivado del presente convenio será elaborado en idioma Español para "GISSA" y para "DANMEX" y en idioma inglés para "IFU" y para "ECIP".

Sin embargo, el acta constitutiva de "LA COMPAÑÍA" y en general, cualquier otro documento público en que por ley deba ser aplicado el idioma español, se elaborará precisamente en español y dicha versión será la única valedera para determinar sus efectos legales, contractuales y estatutarios, sin perjuicio de emitirse traducciones al idioma inglés por parte de peritos oficiales autorizados.

ARTICULO 20.- LEYES APLICABLES Y TRIBUNALES COMPETENTES

Para todo lo relativo a la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente convenio y en particular de los estatutos sociales de "LA COMPAÑÍA", las partes se someten expresamente a la jurisdicción y competencia de las leyes y tribunales civiles de la Ciudad de México, Distrito Federal, Estados Unidos Mexicanos, renunciando expresamente a cualquier otro fuero que por razón de su actual o futuro domicilio, por razón del domicilio social de "LA COMPAÑÍA" o por cualquier otra causa, pudiere llegar a corresponderles.

ARTÍCULO 21.- ARBITRAJE COMERCIAL

1.- Cualquier conflicto que surja por o en relación con este convenio que no pueda ser resuelto en forma amigable entre "LOS SOCIOS", será sometido a arbitraje comercialde acuerdo con los reglamentos de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, por uno o más árbitros nombrados de acuerdo con dicho reglamento, sin embargo, la ejecución del Laudo arbitral deberá ser homologada por Juez competente de la Ciudad de México, Distrito Federal, Estados Unidos Mexicanos.

El Lugar del arbitraje será la ciudad de Copenhagen, Dinamarca o cualquier otro lugar que "LOS SOCIOS" acuerden unánimemente y al idioma de los procedimientos, incluida la documentación, será el Inglés.

2.- Las partes se comprometen a realizar su mejor esfuerzo para obtener y permitir que el tribunal o corte arbitral emita su fallo a más tardar dentro de los tres meses siguientes a la fecha de celebración de la primera audiencia, si ello es posible.

ARTICULO 22.- EVENTUAL PARTICIPACIÓN DE UN CUARTO SOCIO.

Sujeto a la aprobación y autorización de "IFU" en tal sentido, "GISSA" y "DANMEX" están conformes en emitir, como un nuevo socio en el "PROYECTO" al denominado "FOCIR", con una participación máxima del 10% (diez por ciento) dentro del capital social de "AGROPUR", proviniendo dicha participación del 51 % perteneciente a "GISSA", la que en tal evento, reducirá su participación accionaria a 41%.

CAPITULO V

MARCO LEGAL.

CAPITULO V Marco Legal

5.1 Legislación aplicable al Joint Venture.

Durante el proceso de construcción del joint venture, es de vital importancia que los venturers, establezcan y manifiesten su voluntad al régimen legal bajo el cual normarán su relación contractual, así como los actos que deriven de esa relación y la autoridad a la que se sujetarán en caso de desacuerdo en lo expresamente pactado.

Normalmente al momento de elegir al socio y el lugar donde se pretende llevar a cabo la operación de joint venture, debe hacerse un estudio detallado sobre el régimen legal que se aplicará al contrato, así como observar con especial atención la normatividad relacionada con:

- La Inversión Extranjera.
- Societaria.
- Fiscal.
- Laboral.
- En materia de comercio exterior y comercio interno.
- Transferencia de Tecnología, etc.

Autores como Aníbal Sierralta, Xavier Ginebra, entre otros, señalan que la elección del régimen legal aplicable a un joint venture puede ser en torno a:

- La ley de una de las partes;
- La ley del lugar en que el contrato será ejecutado; o
- La ley de un tercer país.

Ahora bien, el régimen jurídico que el joint venture ha de seguir cuando sea operado en México; por su naturaleza mercantil, misma que deriva de la calidad de las partes que lo suscriben y estar en alguno de los supuestos del artículo 3 del Código de Comercio o bien por que los actos que realizan se encuentran en los señalados por el artículo 75 de la ley en mención; se regirán por las disposiciones establecidas en dicho ordenamiento y por las demás leyes mercantiles aplicables, y a falta de disposición, se aplicarán las normas del derecho común contenidas en el Código Civil aplicable en materia Federal. (Artículo 1 y 2 C.Com.).

El Código Civil Federal supletorio del Código de Comercio como se ha mencionado, señala que:

Artículo 12. Las leyes Mexicanas rigen a todas las personas que se encuentren en la República, así como los actos y hechos ocurridos en su territorio o jurisdicción y aquellos que se sometan a dichas leyes, salvo cuando éstas prevean la aplicación de un derecho extranjero y salvo, además, lo previsto en los tratados y convenciones de que México sea parte.

Así mismo, la determinación del derecho aplicable se hará como lo señala la siguiente trascripción del artículo del Código Civil Federal:

Artículo 13. La determinación del derecho aplicable se hará conforme a las siguientes reglas:

- I. Las situaciones jurídicas válidamente creadas en las entidades de la República o en un Estado extranjero conforma a su derecho, deberán ser reconocidas;
- II. El estado y capacidad de las personas físicas se rige por el derecho del lugar de su domicilio;

- III. La constitución, régimen y extinción de los derechos reales sobre inmuebles, así como los contratos de arrendamiento y de uso temporal de tales bienes, y los bienes muebles, se regirán por el derecho del lugar de su ubicación, aunque sus titulares sean extranjeros;
- IV. La forma de los actos jurídicos se regirán por el derecho del lugar en que se celebren. Sin embargo, podrán sujetarse a las formas prescritas en este Código cuando el acto haya de tener efectos en el Distrito Federal o en la República tratándose de materia federal; y
- V. Salvo lo previsto en las fracciones anteriores, los efectos jurídicos de los actos y contratos se regirán por el derecho del lugar en donde deban ejecutarse, a menos de que las partes hubieran designado válidamente la aplicabilidad de otro derecho.

De los artículos que hemos hecho referencia, se desprende la posibilidad de aplicar otro derecho, siempre y cuando haya sido validado por las partes, sin embargo, no podrá ser aplicado dicho derecho en los casos que determina el siguiente artículo del Código Civil:

Artículo 15. No se aplicara el derecho extranjero:

- I. Cuando artificiosamente se hayan evadido principios fundamentales del derecho mexicano, debiendo el Juez determinar la intención fraudulenta de tal evasión; y
- II. Cuando las disposiciones del derecho extranjero o el resultado de su aplicación sean contrarios a principios o instituciones fundamentales del orden público mexicano.

Como podemos observar nuestra legislación permite la celebración y reconocimiento de actos fuera del territorio mexicano y que produzcan efectos jurídicos dentro del territorio nacional siempre y cuando no contravengan el orden público y el marco legal de nuestro país.

Así pues, el régimen legal de un joint venture en México, así como los actos jurídicos que deriven del mismo, deberán seguir los principios normativos ha que nos hemos referido.

5.1.1 Régimen Legal de la Sociedad Operadora.

El joint venture es un contrato que contiene una serie de actos que bien controlados y administrados permitirán alcanzar el fin común, por lo tanto, gran parte del éxito de estos contratos, se funda en la elección del vehículo que opera al mismo.

“En la joint venture, la agrupación por parte de las empresas fundadoras de recursos económicos para la consecución de una finalidad de interés común es fundamental, en cuanto constituye precisamente la razón de ser de la alianza, delimitando a su vez la esfera de la misma frente a las empresas fundadoras, que siguen independientemente activas en el mercado.

En realidad, existen dos maneras de entender dicha agrupación: o bien se admite una mera agrupación en sentido económico, sin que implique necesariamente algún cambio en la propiedad de los recursos de las empresas fundadoras destinadas a la alianza, o bien se exige una agrupación en sentido jurídico, que supone la puesta en común de la propiedad de los recursos afectados a la alianza en el seno de una entidad separada, la empresa común a las empresas fundadoras”.³⁹

39. Christine Pauleau. *Regimen Jurídico del Joint Venture*. Pag. 149

Las sociedades que reconoce nuestra legislación mercantil, forman parte de las técnicas de organización de un joint venture ya que ofrecen ciertas ventajas.

En primer lugar, permite a las empresas asociadas tomar las decisiones necesarias para el buen desarrollo de la comunidad de intereses entre las partes.

En otros términos, las sociedades que tienen personalidad jurídica minimizan las dificultades que, por lo general, se plantean para adoptar algunas disposiciones contractuales o situaciones nuevas o imprevistas en un joint venture.

En segundo lugar, la personalidad jurídica facilita la ejecución de las decisiones tomadas, ya que la simple actuación de su representante permite vincularla frente a terceros

Desde ésta perspectiva, el joint venture resulta conveniente usar como un medio de operación del contrato, la constitución de algún tipo de sociedad dotada de personalidad jurídica, cuando los emprendimientos sean de gran envergadura complejos y duraderos.

Normalmente cuando el fin común requiere de capitales importantes los venturers optan por establecer como medio de operación un ente distinto a ellos, recomendándose como medio de operación una Sociedad Anónima o una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

El optar por una sociedad como medio de operación, brinda un marco jurídico sobre sus aportaciones y en consecuencia sobre la forma en que se han de distribuir las ganancias, así como la responsabilidad entre ellos y frente a los compromisos adquiridos con terceros.

Cuando la sociedad operadora sea creada en México, podrá constituirse en cualquiera de las formas previstas por la Ley de Sociedades Mercantiles.

5.1.2 Régimen Legal de los Contratos Satélites.

Como hemos señalado los contratos satélites, son como las normas reglamentarias de nuestra carta magna, es decir, para que se cumpla la ley suprema es necesario crear disposiciones que reglamenten en específico la actividad normada en ésta; así en el joint venture, cada contrato satélite cumple una función específica que permite alcanzar el fin común, por lo tanto el régimen jurídico que seguirán los contratos satélites será conforme al criterio señalado en el punto 5.1; es decir, por las normas que las partes acordaron sujetarse cuando la naturaleza del acto así lo permita.

5.2 Medios de solución de los Conflictos derivados de una Joint Venture.

A lo largo del presente trabajo se ha comentado que una de las características principales en las que se funda el joint venture es precisamente en el nivel de confianza que se crea entre las partes, para compartir una aventura en común o bien, para ser partícipes de un riesgo compartido, por ello es que la búsqueda del socio es en función de su calidad y cualidad; luego, entonces, al momento de existir algún desacuerdo entre los venturers y tratar de obtener de manera forzosa el cumplimiento de sus obligaciones en principio se generaría una pérdida en la confianza, volviéndose inalcanzable el fin común, dando lugar a la terminación del contrato; por ello, los venturers buscarán privilegiar como forma de solución a sus inconformidades en primer lugar el diálogo y el compromiso y en segundo lugar en caso de que no fructifique el diálogo se optará por los mecanismos jurídicos establecidos.

“En caso de divergencias, apelar a mediadores, arbitradores, ministrals u otras formas de conciliación que, sin llegar al arbitraje o a la contienda judicial, ayudan al menos a definir la posición jurídica de cada parte y a entender a cada uno de los letrados las fortalezas y debilidades de sus respectivas posiciones.”⁴⁰

En general, los convenios de joint venture suelen proveer un tiempo de conciliación para la solución de disputas y luego recurren al arbitraje para finiquitar las diferencias irreconciliables entre los venturers.

5.2.1 El Arbitraje.

El arbitraje es una forma mediante el cual se trata de resolver extrajudicialmente las diferencias que puedan ocurrir o que han surgido entre dos o mas partes mediante la intervención de una persona denominada arbitro, mediante un acuerdo entre las partes involucradas en la controversia.

“Una de las preocupaciones siempre presentes para los juristas es la de los conflictos suscitados por la interpretación o dudas en el cumplimiento del contrato de joint venture, de ahí que en el contrato base se agregue casi siempre las cláusulas arbitrales, la elección del foro o la ley aplicable.”⁴¹

Los desacuerdos por los que se recurre al arbitraje son muy variados van desde aquellas en que se procede a la mera evaluación de bienes para ser incorporados a la empresa, pasando por las relativas al establecimiento de derechos y obligaciones de los contratantes, salida o admisión de dirigentes del joint venture, distribución de dividendos, disolución de la empresa común, etc.

Por lo tanto una forma idónea de resolver los conflictos que se suscitan en un joint venture es el arbitraje, es decir dentro de las cláusulas del mismo se establece una cláusula compromisoria en que las partes se someten a dicho procedimiento en caso de existir una controversia; una cláusula recomendada por la Cámara de Comercio Internacional sobre el arbitraje sería la siguiente:

40. Osvaldo J. Marzorati. *Alianzas Estratégicas y Joint Ventures*. Pag. 134

41. Sierralta Ríos Aníbal. *Joint Venture Internacional*. Pag. 246

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

El derecho aplicable será la Ley mexicana.

El arbitraje tendrá lugar en el país elegido por las partes, o en su defecto, en el país designado por la Corte de Arbitraje en virtud de las circunstancias del caso.

El arbitraje será el único medio para resolver las diferencias y disputas que surjan entre las partes, a excepción de que ambas hayan optado por otros medios de común acuerdo. La decisión de los árbitros será definitiva y cualquier laudo que se emita será otorgado, incluyendo, pero no limitando, los honorarios de los abogados y los correspondientes a una actuación específica. La resolución tendrá validez ante cualquier tribunal competente.” 42

En nuestro régimen jurídico los funcionarios o autoridades jurisdiccionales tienen la facultad de aplicar la ley, asimismo sólo ellas pueden hacer cumplir sus decisiones con carácter coactivo; sin embargo, ningún precepto legal impide a los árbitros conocer y resolver las controversias que las partes voluntariamente someten a su competencia. Sin embargo, es cierto que los árbitros carecen del *jus imperii*, es decir de la facultad coercitiva para hacer cumplir sus resoluciones por lo tanto se debe acudir a la autoridad judicial para que las reconozca y las haga cumplir.

Los árbitros no ejercen autoridad pública, pero pueden conocer, en los términos de la cláusula compromisoria o del acuerdo separado de arbitraje de los negocios que les encomienden los interesados.

42. Ginebra Serrabou Xavier. *Alianzas Estratégicas o Joint Ventures*. Pag. 185

En un proceso arbitral las partes someten a consideración de un árbitro la decisión de un litigio de idéntica manera de la que se realiza ante los tribunales ordinarios.

El Código de Comercio, establece que el procedimiento mercantil preferible a todos es el que libremente convengan las partes, con las limitaciones que se precisan en el libro V del mismo ordenamiento pudiendo ser un procedimiento convencional ante los tribunales o un procedimiento arbitral (1051 C.Com.).

El propio Código establece que el procedimiento convencional se regirá por lo dispuesto en los artículos 1052 y 1053 y que el procedimiento arbitral se regulará por las disposiciones del título IV del mismo libro quinto, titulado de los juicios mercantiles.

El Código de Comercio y el Código Federal de Procedimientos Civiles fueron reformados y adicionados en julio de 1993, con el objeto de modernizar la legislación en materia de arbitraje comercial, a dicho efecto el legislador se inspiró en los preceptos de la Ley Modelo de Arbitraje Comercial, preparada por UNCITRAL y aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1985.

El artículo 1415 del C.Com. aclara que las disposiciones del título IV se aplicarán al arbitraje comercial, nacional e internacional salvo los tratados en los que México sea parte. Los laudos no comerciales dictados en el extranjero no se rigen ya por el ordenamiento mercantil y su ejecución se regulará por el tratado respectivo, si lo hay, o por las disposiciones de los códigos procesales civiles.

El Código confirma la obligación contraída por México al adherir o ratificar los instrumentos internacionales para asegurar la observancia de los acuerdos por escrito conforme a los cuales las partes interesadas convengan a someter a arbitraje las diferencias que hayan surgido o puedan surgir

entre ellas, respecto a una determinada relación jurídica, contractual, cuando conciernen a un asunto que puede ser resuelto por esta vía, así mismo el deber de reconocer y ejecutar los laudos arbitrales extranjeros que se pronuncien en estas controversias.

Dentro de las instituciones arbitrales ha que se pueden someter las partes en un joint venture son:

- La Corte de Arbitraje Internacional, (CAI)
- Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC)
- American Arbitration Association (AAA)
- COMPROMEX (Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México).
- Asociación Mexicana de Mediación y Arbitraje Comercial, A.C.

5.3 La Asociación en Participación y la Joint Venture.

Se ha asimilado el joint venture con la asociación en participación que regula nuestra legislación mercantil, sin embargo existen algunas características que los hacen diferentes.

La Ley General de Sociedades Mercantiles en su Capítulo XIII artículos 252 al 259, regula y define a la Asociación en Participación de la siguiente forma:

Art. 252. La asociación en participación es un contrato por el cual una persona concede a otras que le aportan bienes o servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio.

“Las características esenciales de esta figura, son: **primera**, tratarse de un contrato bilateral , con una finalidad que es común a las dos partes y que, por ello, se considera como de carácter asociativo (de ahí el nombre de asociación); **segundo**, que para la realización de dicha finalidad, el asociado aporta bienes propios o su trabajo; **tercero**, que como contraprestación de dicha aportación, el asociado participe en los resultados favorables o adversos (utilidades y pérdidas) de la empresa o del negocio respectivo, **cuarto**, que en cualquiera de estos supuestos, la gestión o administración de los bienes o de los servicios aportados pertenezca al asociante, quien se ostenta ante terceros como dueño de los bienes o como beneficiario del trabajo prestado por el asociado”.⁴³

Por no ser objeto del presente estudio, de manera muy general se ha definido y señalado características de la asociación en participación, ya que por ser semejante al contrato de joint venture ha sido considerado como un instrumento jurídico idóneo para ser el medio de operación del joint venture, cuando los emprendimientos no son de importantes capitales y su duración es más limitada por ello es importante señalar las diferencias que existen entre ambas figuras.

En primer lugar, en la asociación en participación hay un asociante y un asociado en donde el asociante actúa a nombre de los asociados que se hayan ocultos en cuanto a la gestión de la empresa o negocio de los cuales no son responsables ante terceros.

En cambio en el joint venture, todos los contratantes son responsables frente a terceros en mayor o menor grado en cuanto las operaciones importen directamente al objeto del

43. Barrera Graf Jorge. *Instituciones de Derecho Mercantil*. Pag. 233

contrato. Además el socio oculto no existe en este negocio, ya que se crean obligaciones idénticas para ambas partes de tal manera que los venturers son gerentes uno y otro.

Otro punto de diferencia es que en el contrato de asociación en participación se cumple el propósito de la misma mediante la actividad del asociante, que asume la dirección y se reputa como dueño. En cambio en el joint venture los partícipes asumen directamente la operación.

En la asociación en participación obra a nombre propio y la gestión del negocio le corresponde por la propia naturaleza del contrato; en tanto en el joint venture cada uno de los venturers intervienen directamente en la dirección y cada uno responde frente a terceros.

Si bien es cierto como señalamos anteriormente, el joint venture puede encomendar la administración a un tercero, esto tiene que ser expreso y manifestado en el contrato, como una excepción, pues lo propio es que las partes operen el proyecto.

Otra diferencia también es lo relacionado con el reparto de las pérdidas, en el caso del joint venture no es esencial que las partes acuerden dividirse las pérdidas incluso una de ellas puede liberarse de soportarlas; en cambio en la asociación en participación esta es la naturaleza del contrato que el asociado participe de las pérdidas, salvo pacto en contrario.

No quisimos dejar pasar desapercibido en el presente trabajo esta distinción ya que la asociación en participación contiene elementos que nos hacen pensar en el joint venture, sin embargo, como se ha comentado, son figuras con características propias y que en determinado momento tal similitud permite a la asociación en participación ser el vehículo que opere el proyecto conjunto.

CAPITULO VI
¿POR QUÉ LA NECESIDAD DE
REGULAR EL CONTRATO DE
JOINT VENTURE?

CAPITULO VI ¿Por qué la necesidad de Regular el Contrato de Joint Venture?

6.1 Problemática.

En la constitución, operación y terminación del joint venture siempre existirán desacuerdos; precisamente, por la complejidad, precisión y detalle con que se debe elaborar el contrato.

Esto va desde la elección del lugar en donde se pretende llevar a cabo el proyecto conjunto, hasta la elección del socio, la ley bajo la cual las partes normaran sus relaciones, la jurisdicción a la que se someterán en caso de desavenencia, la elección del vehículo que operará el joint venture, así como el proceso de disolución del los contrato satélites cuando se de por terminado el contrato, ya sea anticipadamente o por causas naturales.

Cada uno de los pasos que he mencionado tiene su propia problemática según el área comercial de que se trate o el tipo de joint venture que se pretenda formar, mismos que se verá desde la etapa de negociación.

Así pues, algunos problemas que nos encontramos son:

- Obstáculos y demoras burocráticas.
- Legislaciones proteccionistas.
- Leyes tributaria con impuestos muy altos.
- Leyes de competencia que limitan notablemente el accionar de empresas foráneas.
- Infraestructura inadecuada, como vías de comunicación, oficinas, terrenos, plantas industriales, etc.
- Problemas para la obtención de financiamientos.

- Sistemas contables inadecuados.
- Dificultades de adaptación de la mano de obra local para procesos productivos y conflictos con los sindicatos y gremios.
- Compatibilidad de los venturers.
- Etc.

Se han mencionado algunas de las dificultades que se pueden encontrar cuando se pretende constituir un joint venture, la realidad es que son muy variados los problemas con que se pueden llegar a encontrar dependiendo el fin común, sin embargo, considero que dicha problemática puede dividirse en dos, la primera que tiene que ver con el tipo de socio y el lugar donde se pretende llevar a cabo el emprendimiento conjunto y el segundo lo referente al aspecto legal del contrato.

En el primer punto es de vital importancia el estudio relacionado con el aspecto, social, cultural, político, de seguridad, etc. que ofrece el país sede o receptor del joint venture ya que forman parte de la vida operativa del contrato y en gran medida de su éxito; respecto al segundo punto que en realidad se refiere al aspecto técnico del contrato, es decir, a la parte legal del mismo se refiere a los instrumentos jurídicos que van encausar la voluntad de las partes.

Otro de los problemas que nos encontramos en el contrato deriva de su atipicidad; ya que este tipo de contrato plantean dos problemas fundamentales. El primero consiste en definir los límites dentro de los cuales el contrato es admisible y puede considerarse válido y eficaz, por lo que goza de la protección del ordenamiento jurídico y el segundo consiste en determinar, cual es la regulación a la que tales contratos deben estar sometidos y por consiguiente, puntualizar la

manera, como deben ser interpretados y como deben ser integradas sus lagunas o deficiencias.

Como podemos ver en un joint venture convergen diversas materias y en consecuencia especialistas; por lo tanto en lo que concierne al jurista su obligación será implementar los mecanismos jurídicos que le den al negocio funcionalidad y sobre todo certeza jurídica.

6.2 Ventajas y Desventajas.

El contrato de joint venture posee una gran flexibilidad a diferencia de otros contratos y puede establecer obligaciones de dar hacer o no hacer; así mismo, no se encuentra limitado a un fin comercial como sucede en el caso de la asociación en participación, sino que puede tener toda clase de fines, por ejemplo educativos o de investigación; tampoco es un contrato de sociedad, por lo que no necesita cumplir con las formalidades que esta implica; la amplitud de su objeto y la flexibilidad de su estructura le ha permitido en convertirse en un instrumento muy útil para los inversionistas pues este contrato permite establecer, no solo fines de un negocio sino las obligaciones y derechos de cada una de las partes en relación al mismo y los medios para lograrlo. Otros contratos permiten la realización de inversiones, pero solo una parte de ellas, el joint venture nos permite instrumentar una inversión en forma global, de tal forma que los contratos necesarios para el fin común son administrados y coordinados bajo las reglas y principios del joint venture.

Ahora bien el presente contrato también crea ciertas ventajas para las partes, pero también algunas desventajas dependiendo el proyecto:

“Para la parte extranjera:

- I. El deseo de entrar a nuevos mercados, para compañías que están en mercados maduros.

- II. La necesidad de ajustarse a las medidas económicas nacionalistas del país extraño. Las leyes locales exigen que en los nuevos negocios participen y tengan injerencia en la administración los propios nacionales.
- III. Las necesidades de materia prima para el socio extranjero.
- IV. El deseo y el interés de compartir el riesgo económico de los nuevos negocios y aprovechar la experiencia y conocimiento del socio local en su medio.
- V. Tener una base para exportar en la región.
- VI. Vender tecnología al joint venture

Las ventajas que puede tener la parte o socio nacional en esta clase de contratos son:

- I. Compartir el riesgo de una nueva operación o área de negocio de la empresa.
- II. Lograr una inversión extranjera que incremente el capital necesario para el negocio particular o sociedad.
- III. Hacerse de una tecnología más eficiente.
- IV. Obtener financiamiento y recursos con mejores condiciones que las del mercado.
- V. La posibilidad de tener nuevos negocios, la capacitación y aprendizaje de técnicas más avanzadas en todos los campos de la empresa, la compra de materias primas y maquinaria a precios más bajos, la obtención de nuevos productos, la posibilidad de exportar." ⁴⁴

44. Javier Arce Gargollo. *Contratos Mercantiles Atípicos*. Pag. 372

Desventajas:

- I. Una desventaja puede ser la pérdida del control en el manejo del negocio.
- II. Dependencia de ciertos insumos, partes, piezas, bienes de capital extranjero.

Sin duda podrían existir mas ventajas, según el tipo de joint venture que se quiera realizar; al igual que otros contratos, el joint venture no es por si mismo bueno ni malo, sino que su valor va en función de lo que pretendan los socios alcanzar.

6.3 Usos y Costumbres en la Práctica Comercial en México.

Este tipo de contratos en México tienen su mayor auge en la industria petrolera, es decir un área estratégica y en consecuencia en la que solo el Estado puede explotarla, ya que no se posee la tecnología suficiente, ni los conocimientos técnicos para explotar dicho recurso, en consecuencia este contrato ha sido un método idóneo para poder hacerlo sin transgredir el orden jurídico; pero no solo en esta área tenemos referencias de este tipo de prácticas, también en la industria minera y en general en la explotación de cualquier recurso natural lo podemos encontrar. Ahora bien, en la iniciativa privada, se ha caracterizado por ser un mecanismo jurídico para realizar alianzas estratégicas en los diferentes campos de producción, permitiendo a los inversionistas extranjeros conocer el mercado nacional, el aspecto legal, cultural y político del país que por si solo no podría hacerlo.

Normalmente en México el socio extranjero ha sido quien ha aportado capital, tecnología y conocimientos técnicos al

negocio y el socio nacional ha sido el medio para invertir con el conocimiento sociopolítico.

6.4 Porque Regular las Joint Venture?

A lo largo del trabajo tratamos de establecer las causas que dan origen a esta nueva forma de organización de los comerciantes, la realidad, es que debido al nuevo contexto económico mundial, donde las economías se abren a los mercados internacionales; obligan a los comerciantes ha ser cada vez más competitivos, reduciendo sus costos, diversificando sus riesgos, ofreciendo productos o servicios de calidad; y así poder expandir sus mercados que por si solos sería difícil.

En muchas de las ocasiones se puede querer y tener el conocimiento para crecer y expandir mercados de determinados productos o servicios, pero no se tiene el capital, experiencia o tecnología y quien posee el capital experiencia o tecnología no tiene el conocimiento o la forma de entrar y experimentar en nuevos mercado.

El joint venture ha sido una nueva forma de organización que se ha acoplado a las necesidades de los comerciantes y al contexto económico mundial.

Nuestro sistema jurídico posee instituciones como el contrato, el arbitraje y leyes de carácter mercantil que se adecuan a la práctica comercial internacional y que permiten suscribir este tipo de contratos y que día a día han ido formando parte de nuestra práctica comercial por lo que es menester incluirse en nuestra legislación a efecto de dar una mayor certeza jurídica a los actos que engendra dicho contrato y así atraer un mayor número de capitales.

China ha sido el país que ha establecido una legislación específica sobre joint ventures, ha sido el país que le ha dado prioridad ha esta nueva forma de organización de los

comerciantes y es el Estado que ha atraído infraestructura y conocimiento técnicos y específicos, estableciendo mecanismos legales que le permitan crecer.

Atendiendo a este razonamiento y a la zona estratégica en que se encuentra nuestro país y en consecuencia el gran número de operaciones comerciales que se efectúan creemos necesario establecer mecanismos jurídicos como el que se estudio ya que permitirá desarrollar áreas que por si solos no podríamos, por carecer de infraestructura, capital o conocimiento.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES.

I. El origen del joint venture lo encontramos en los Estados Unidos de Norteamérica y se distingue de la partnership, (antecesor de la figura objeto del presente estudio), al menos en el propósito que guía a los partícipes, por su fin más específico: construir una asociación para un emprendimiento común, mientras que la partnership, si bien también puede estar limitada en el tiempo y finalidad, constituye un modo de hacer negocios en sociedad en forma general.

II. El joint venture se distingue de una corporación, ya que fueron justamente estas las beneficiadas en las primeras etapas del desarrollo de la figura objeto del presente estudio, cuando la jurisprudencia declaró que aquellas no podían formar parte de una partnership, pero que si podían formar parte de una joint venture. Por lo tanto, no solo las partnership pueden celebrar un joint venture, sino también las corporaciones.

III. El contrato de joint venture es un contrato de colaboración, pero no cualquier forma de colaboración, sino una forma asociativa de colaboración.

Es de colaboración porque esta en su naturaleza crear un interés continuo entre las partes y asociativo porque si bien no crea necesariamente una entidad nueva, su función fundamental es obtener las contribuciones de dos o más partes para desarrollar una actividad en común y compartir los riesgos, pérdidas o participar en los beneficios que el proyecto en común genere.

IV. Definimos el joint venture como un contrato atípico de naturaleza jurídica propia, en el que dos o más personas (físicas o morales) se asocian y establecen una comunidad de intereses sin que ello implique crear una nueva entidad, para realizar un proyecto específico y obtener beneficios.

V. Clasificamos el joint venture como un contrato bilateral ya que las partes se obligan recíprocamente, oneroso porque se estipulan provechos y gravámenes, conmutativo porque las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que celebra el contrato, de tal suerte que estas pueden calcular los beneficios o las pérdidas que les causará el emprendimiento conjunto, atípico ya que no está específicamente reglamentado en algún ordenamiento legal, formal puesto que debe constar por escrito debido a la calidad de los actos que en él se consignan, asociativo en tanto que las partes contratantes se obligan a contribuir para la obtención de un fin común, principal ya que tiene autonomía jurídica propia y no depende de otro contrato para existir e intuitu personae por la calidad de los socios que concurren en la suscripción de éste contrato.

VI. Las principales formas de joint venture son: la corporate joint venture en la que se crea una sociedad como medio de operación del emprendimiento conjunto; y el joint venture agreement en el que se fijan las reglas para la realización del fin común sin que se cree un ente jurídico.

VII. Uno de los objetos más usuales por los cuales se celebra un joint venture es para aprovechar los conocimientos técnicos y especializados en un área por parte de uno de los socios y por otro lado la capitalización de un negocio y la expansión en nuevos mercados.

VIII. El contrato de Joint Venture dado que es atípico se regirá por las reglas generales para los contratos según se establece en el artículo 1858 del Código Civil Federal y por las Leyes Mercantiles según corresponda.

IX. En un Joint Venture es de vital importancia el socio, y la forma en que se tiene que elegir a éste, por lo que se tiene que identificar en función del proyecto que se pretende realizar, tomando en cuenta aspectos financieros, culturales, administrativos, etc. que permitan una compatibilidad entre socios y una mejor toma de decisiones.

X. En un joint venture se realizan una serie de acuerdos preliminares, mismos que van construyendo la auténtica voluntad de las partes, en los que se acordaran la forma en que se ha de administrar el contrato y los actos que sean necesarios para su realización y que se determinaran en el contrato.

XI. El acuerdo base es en si el contrato de joint venture y los acuerdos satélites son los actos jurídicos necesarios para la consecución del fin común.

XII. Como medio de operación del joint venture se puede dar origen a una sociedad o no.

XIII. El contrato de joint venture se diferencia del contrato de sociedad; ya que éste último, necesariamente da origen a un ente jurídico, mientras que en el primero da nacimiento a una forma asociativa entre dos o más personas que puede llegar a manifestarse a través de una sociedad; es decir, la sociedad es un vehículo idóneo para llevar acabo el proyecto de joint venture y el joint venture es una forma asociativa que no requiere necesariamente la creación de un sujeto de derecho.

XIV. Debe establecerse en el joint venture un derecho de separación de las partes, el cual consiste en la facultad de una de las partes contratantes de separarse del joint venture por incumplimiento aunque sea parcial o por circunstancias que puedan poner en riesgo a las partes.

XV. El joint venture puede terminar por causa natural o por incumplimiento del mismo.

XVI. En caso de terminación del joint venture independientemente de la causa que le de origen se debe establecer un proceso de liquidación del mismo.

XVII. En caso de controversia en la interpretación o a falta de disposición en el contrato de joint venture se someterá a un arbitraje comercial según se haya pactado y en términos de la ley que se haya acordado por las partes como aplicable.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- I. Arce Gargoyo Javier, "**Contratos Mercantiles Atípicos**", Editorial Porrúa.
- II. Barrera Graf, Jorge, "**Instituciones de Derecho Mercantil**", Editorial Porrúa, México, 1989.
- III. Barrera Graf, Jorge, "**Las Sociedades en Derecho Mexicano**" UNAM, México 1983.
- IV. Borja Soriano, Manuel "**Teoría General de las Obligaciones**", Octava Edición, Editorial Porrúa, México 1982.
- V. Carlos Alberto Ghersi, "**Contratos Civiles y Comerciales**", Editorial Astrea, 5ta. Edición Buenos Aires 2002.
- VI. Christine Pauleau, "**El Régimen Jurídico de las Joint Ventures**", Editorial Tirant lo Blanch,, 2002.
- VII. Colaiacovo Juan Luis, "**Joint Venture y Otras Formas de Coperación Empresaria Internacional**", Editorial Macchi, Argentina, 1992.
- VIII. Díaz Bravo, Arturo, "**Contratos Mercantiles**" Sexta edición, Editorial Harla, México 1997
- IX. Ginebra Serrabou Xavier, "**Alianzas Estratégicas o Joint Ventures**", Editorial Themis. S.A. de C.V. México 2000.
- X. Gutiérrez y González Ernesto, "**Derecho de las Obligaciones**", Editorial Porrúa, México 2002.

- XI. Instituto de Investigaciones Jurídicas, "**Enciclopedia Jurídica Mexicana**", Editorial Porrúa, México, 2002.
- XII. Juan M. Farina, "**Contratos Comerciales Modernos**", Editorial Astrea, " 2da. Edición, Buenos Aires 1992.
- XIII. Le Pera, Sergio, "**Joint Venture y Sociedad (Acuerdos de Participación Empresarial)**", Editorial Astrea, 2da. Reimpresión Buenos Aires. 1992.
- XIV. Mantilla Molina Roberto, "**Derecho Mercantil**", vigésimo octava edición, Editorial Porrúa, México 1992.
- XV. Osvaldo J. Marzorati "**Alianzas Estratégicas y Joint Ventures**", Editorial Astrea, Buenos Aires 1996.
- XVI. Rodríguez Rodríguez, Joaquín, "**Curso de Derecho Mercantil**", decima cuarta edición, Editorial Porrúa, México 1977.
- XVII. Sánchez Medal Ramón, "**De los Contratos Civiles**", Editorial Porrúa, novena edición, México , 1988.
- XVIII. Vázquez del Mercado, Oscar, "**Contratos Mercantiles**", Editorial Porrúa, tercera edición, México, 1989.
- XIX. Zamora y Valencia Miguel Ángel "**Contratos Civiles**", Editorial Porrúa, México 1997.