



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO**

TEMA DE TESIS:

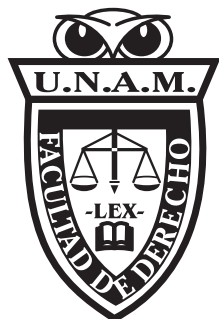
**"JOINT VENTURE COMO ESTRATEGIA PARA LA
INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA"**

ALUMNO: HERNÁNDEZ VALDÉS CARLOS JAVIER

NÚMERO DE CUENTA: 306689910

**ASESOR Y DIRECTOR DEL SEMINARIO DE
DERECHO MERCANTIL:**

DR. ALBERTO FABIÁN MONDRAGÓN PEDRERO



"Por mi raza hablará el espíritu"



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.

**"JOINT VENTURE COMO ESTRATEGIA PARA LA
INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA"**

“Uno no despierta y construye el mejor y más grande muro que la humanidad haya visto. Uno toma un ladrillo, y lo coloca de la forma más perfecta que un ladrillo pueda colocarse. Y tras mucho esfuerzo y dedicación, pronto tendrás un muro del cual estar orgulloso”

El 21 de octubre de 1879, Thomas Alva Edison consiguió que su primera bombilla incandescente luciera durante 48 horas seguidas después de mil intentos. Sus palabras después de haberla creado fueron:

“No fueron mil intentos fallidos, fue un invento de mil pasos”

Dedicatorias y agradecimientos

Agradezco a la **Facultad de Derecho, de la Universidad Nacional Autónoma de México**, por haberme permitido formarme en sus aulas y ser por siempre un orgulloso universitario de la máxima casa de estudios. Agradezco al *Dr. Alberto Fabián* por haberme guiado a llevar esta investigación a buen puerto, a *Regina Ramírez* por haber estado conmigo en cada paso, sin importar la hora o fecha. Y agradezco a todos los que influyeron, impulsaron y participaron de manera directa e indirecta en el sublime proceso que el día de hoy concluye, al terminar mi paso por la universidad.

Sobre todo agradezco a Dios por bendecir mi vida, y agradezco infinitamente a mis padres *Juan Javier y María Luisa* por el incansable esfuerzo que no debió ser tarea sencilla. Por haber sido mi principal motor, apoyo y motivación en ese día a día y año tras año, sin rendirse una sola ocasión. Gracias a ustedes por creer y confiar en mí, es de ustedes éste momento.

INDICE GENERAL

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS.....	I
-------------------------------------	---

CAPITULO PRIMERO ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL COMERCIO

1.1 Antecedentes del comercio.....	1
1.2 Desarrollo y evolución del comercio.....	5
1.3 Origen y evolución de las obligaciones mercantiles.....	13

CAPITULO SEGUNDO COMERCIO INTERNACIONAL

2.1 Consideraciones generales del comercio internacional.....	20
2.2 Nacimiento y evolución del comercio internacional.....	22
2.3 Globalización y Regionalización.....	
2.3.1 Globalización.....	25
2.3.2 Regionalización.....	32
a) Unión Europea (UE).....	34
b) Mercado Común del Sur (MERCOSUR).....	36
c) Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	38
2.4 El comercio de la nueva era.....	38

CAPITULO TERCERO UNA APROXIMACION AL JOINT VENTURE Y A LAS FORMAS DE PARTICIPACIÓN ASOCIATIVAS

3.1 Tendencia asociativa del comercio.....	42
3.1.1 Contratos asociativos y de colaboración.....	48
3.1.2 La asociación de las empresas multinacionales.....	51
3.2 Una aproximación al Joint Venture.....	53
3.2.1 Origen y antecedentes del Joint Venture.....	56
a) Origen, regulación y formación de la Partnership.....	57
b) Partnership por Estoppel.....	59
3.2.2 Naturaleza jurídica y marco legal del Joint Venture.....	62
a) Carácter contractual.....	65
b) Propiedad y riesgos compartidos.....	66
c) Derecho de los participantes a la gestión.....	67
d) Objetivos y plazos limitados.....	67
3.3 Modalidades del Joint Venture.....	68
3.3.1 Por el medio utilizado para su ejecución.....	69
a) Joint Venture contractual.....	69
b) Joint Venture societario.....	70
c) Joint Venture mixto.....	72
3.3.2 Por la aportación de capital a la empresa conjunta.....	72

3.3.3	Por el empleo de una persona jurídica.....	73
3.3.4	Por la posición que ocupa el Joint Venture en relación con las partes.....	74
3.3.5	Por la manera como se administra el Joint Venture.....	74
3.3.6	De acuerdo al ámbito en que se desarrolla el Joint Venture.....	75

CAPÍTULO CUARTO
JOINT VENTURE, SU PROCESO Y RELACIÓN GLOBAL.

4.1	Características y elementos esenciales del Joint Venture.....	78
4.1.1	Objeto común o específico.....	78
4.1.2	Contribución de las partes.....	80
4.1.3	Beneficio común.....	85
4.1.4	Responsabilidad solidaria e ilimitada.....	86
4.1.5	Patrimonio, gestión y control conjunto.....	88
4.1.6	Distribución de resultados.....	91
4.2	El proceso del Joint Venture.....	92
4.2.1	Motivación.....	93
4.2.2	Determinación del proyecto.....	102
4.2.3	La contratación.....	104
	a) Los contratos derivados.....	108
4.2.4	Causas de deterioro del Joint Venture.....	111
4.3	Diferencia con otras figuras similares.....	114
	4.3.1 Diferencia con otras formas de participación.....	
	a) Asociación en participación y Joint Venture.....	116
	b) Empresas conjuntas, Empresas multinacionales andinas, Sociedades por acciones y el Joint Venture.....	118
	c) Alianzas estratégicas y Joint Venture.....	120
	CONCLUSIONES	124
	BIBLIOGRAFÍA	128

I. Origen y evolución del comercio.

1.1 Antecedentes del comercio

1.2 Desarrollo y evolución del comercio

1.3 Origen y evolución de las obligaciones mercantiles

CAPÍTULO PRIMERO

I. ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL COMERCIO.

1.1 Antecedentes del comercio:

Si bien no resulta posible determinar el momento exacto del nacimiento del comercio, es sabido que este fenómeno es tan antiguo como la humanidad misma. Recurriendo a la historia antropológica, los primeros seres humanos tenían que cazar y recolectar los frutos de la naturaleza. Y fue gracias al surgimiento de las necesidades de estos artículos para la propia supervivencia humana, y al almacenamiento del exceso de los mismos por parte de algunos pobladores antiguos, que tuvo origen el intercambio de estos productos, tales como pieles, frutos, alimentos o armas rudimentarias como flechas.

Sin embargo, sucede como lo menciona el autor Jacinto Pallares en su obra "Derecho Mercantil Mexicano":

"Nada más natural y sencillo para los que vivimos en épocas y en naciones cultas, que esa infinidad de actos de libre trueque y cambio que diariamente pasan a nuestra vista y que se designan con el nombre de comercio; y sin embargo, ese libre tráfico que hoy aparece tan necesario y natural en el mecanismo de las sociedades modernas, fue en épocas muy remotas no solo desconocido en la práctica, sino extraño a las ideas de los primitivos pueblos. Más tarde, y cuando la barbarie desapareció, al constituirse las primeras sociedades, ese mismo comercio ha venido luchando con todo linaje de trabas y restricciones que no han desaparecido completamente en los actuales tiempos" ¹

Como lo refiere el jurista Jacinto Pallares y recurriendo de nuevo a la historia, los intercambios primitivos, al carecer de normas, fueron objeto de múltiples enfrentamientos armados, ya que al avanzar el comercio, y al llegar a pueblos lejanos con los que no se tenía relación alguna, fuera de la comercial, nacieron grupos armados que arrebataban los recursos encontrados en asentamientos comerciales, en caso de no lograrla a través de medios pacíficos.²

¹ PALLARES, Jacinto, *Derecho Mercantil Mexicano*, 2a. ed., México, UNAM, 1987, p.7.

² Cfr. QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia, *Ciencia del Derecho Mercantil. Teoría, Doctrina e Instituciones*, México, Porrúa, 2002, p. 46

Con el paso del tiempo, y la naturaleza social del hombre, se buscó resolver las implicaciones negativas que traían consigo las grandes distancias entre los pueblos, los climas, los riesgos por faltas de medios personales, lo que brindó la posibilidad a las civilizaciones comerciantes de dominar a las que carecían de recursos, volviendo a la actividad comercial la más importante y prioritaria. De acuerdo con la doctrina (Raúl Cervantes Ahumada, 2000, citado por Acevedo Balcorta, 2000, p.2.) la palabra comercio se deriva del latín *commercium*, que se compone de las voces *cum* y *merx* (con-mercancía).³ En la que los materiales preciosos como las conchas, piedras, especias, cacao, pieles y plumas, entre otras, se utilizaban como material de intercambio y principalmente, se utilizaba el oro, lo que resultó como antecedente remoto de la moneda.

Como lo menciona el Dr. Oscar Vásquez del Mercado en su obra "*Contratos mercantiles internacionales*", las principales civilizaciones antiguas en cuanto a dónde se registró la mayor parte de la actividad comercial, fue en Egipto, India, China, Fenicia, Cártago, Babilonia, Grecia, y Roma, sin embargo, estos pueblos no contaban con una normatividad especial o autónoma propia de la materia mercantil, sino sólo mediante normas aisladas, y fue gracias a la aportación de los comerciantes mediante el uso de dinero y de títulos de crédito,

³ Cfr. ACEVEDO BALCORTA, Jaime A., *Derecho Mercantil*, 4. ed. México, Edit. Textos Universitarios, 2000, p.2

que se estableció el Código de Hamurabi, y que se establecieron normas mercantiles.⁴

Sin embargo, la práctica reiterada de estas actividades comerciales, no trajeron aparejado el desarrollo del derecho mercantil desde un principio, ya que dentro de las primeras civilizaciones no se establecieron disposiciones en conjunto específicamente para regular el comercio, pero si importantes disposiciones, sobre todo en el derecho más imponente de la época antigua, es decir, el derecho romano. Y Arturo Díaz Bravo, recoge como las razones de inexistencia de un derecho mercantil romano las leyes de *Las Doce Tablas*, y que según Cicerón “ *fueron la fuente del derecho romano*”, escritas en sentencias breves que regulaban el derecho privado, familiar, de propiedad y de sucesiones⁵ aunado al desprecio que los romanos veían la actividad comercial y cuya aplicación de derecho pretorio era suficiente para resolver los casos que se requerían y las necesidades de esos tiempos, pero fue a principios de la Edad Media, que dichas necesidades cambiaron rotundamente y las disposiciones romanas específicas para casos en particular, no bastaron para satisfacer los intercambios de los comerciantes.

Después del desarrollo de estas civilizaciones antiguas, en donde algunas, como las romana y griega principalmente aportaron más al comercio que otras, y

⁴ Cfr. VÁSQUEZ DEL MERCADO CORDERO, Óscar, *Contratos Mercantiles Internacionales*, México, Porrúa, 2009, p.10.

⁵ Cfr. DÍAZ BRAVO, Arturo, *Derecho mercantil*, 2ª. ed., México, Iure editores, 2006, pp. 4-5.

antes del descubrimiento de América, tuvieron lugar los bárbaros. Cuya presencia en Occidente fue perjudicial para las civilizaciones desplegadas en esa zona geográfica, ya que no solo afectaron a las mismas, sino a sus sistemas establecidos, menciona el jurista Jacinto Pallares que “...*los bárbaros destruyeron en Occidente no solo las instituciones políticas, sino la industria, la agricultura y el comercio, cubriendo la Europa de ruinas, de ignorancia y de miseria.*”⁶ Esta barbarie que comenzó con los godos, sólo conoció el final de su tiempo cuando los últimos bárbaros de la época (bretones que practicaban la piratería) viajaron a la isla británica con el objetivo de encontrar un sustento estable, y permanente.

Lamentablemente el imperio romano de Occidente no pudo soportar mucho tiempo las calamidades bárbaras, y encontró su desvanecimiento y extinción durante la invasión; sin embargo, el imperio de Oriente no sólo logró mantenerse erguido durante esa etapa histórica, sino que mantuvo también en Ravena parte de su fuerza greco-romana, comprendiendo dos zonas para su comercio: Por una parte, la zona invadida en Occidente, y por otra parte, la zona de los emperadores de Bizancio o Constantinopla, del lado Oriente del imperio.

1.2 Desarrollo y evolución del comercio

Del siglo V al siglo XV se comprende la Edad Media, cuyo inicio tuvo lugar con la caída del Imperio Romano de Occidente. Como resultado de los

⁶ PALLARES, Jacinto, *Ob. Cit.*, p. 52.

acontecimientos anteriores, como saqueos de los bárbaros y las zonas devastadas por los mismos, aunado a que el inicio de esta época fue principalmente un sistema feudalista, en donde el siervo estaba al servicio del señor feudal, y que aquel, poseía la propiedad y administración de los territorios, manejando un sistema autosustentable en la producción de cada feudo y caracterizando a ésta etapa con un comercio menor, o nulo. Ya que no era necesario (como si lo era en tiempos anteriores) el intercambio de productos y mercancías para satisfacer las eventualidades por falta de alimento o refugio.

Tomo tiempo que cambiara éste sistema, sin embargo, se convirtió de manera subsecuente en un sistema capitalista, debido a los acontecimientos que tuvieron lugar en el momento inmediato siguiente. Y esto fue gracias al descubrimiento de nuevos lugares que fueron colonizados (América y África), que si bien desarrollaron el comercio en el sentido de los saqueos que indudablemente existieron por parte de los colonizadores de los nuevos territorios, también es cierto que con el antecedente del oro como moneda, la acumulación de recursos comenzó a darse a base de la misma, ya que los económicamente privilegiados anhelaban lujos que debían extraerse de las nuevas colonias, lo cual favoreció a eliminar un poco las barreras económicas entre territorios, entendiéndose por estos lujos a las materias primas y metales preciosos, la explotación de mano de obra, el comercio de esclavos y el intercambio desigual de Europa con las colonias.⁷

⁷ Cfr. VÁSQUEZ DEL MERCADO CORDERO, Óscar, *Ob. Cit.*, p.20.

Dentro de los principales factores que lograron que floreciera el comercio nuevamente, estuvo la gran influencia que tenía la iglesia sobre los pueblos, al notar que la sociedad necesitaba obtener mercancías y poder pagarlas después, a través del derecho canónico estableció una serie de normas que regulaban las cuestiones crediticias y prohibió el cobro de intereses. A su vez, seguida la Edad Media, otro hecho de mucha importancia para el desarrollo del comercio fueron las cruzadas, ya que en éstas un gran número de soldados viajaban a través del continente por razones religiosas, lo cual restauró la actividad comercial abriendo líneas de comunicación con toda Europa. La primera cruzada tuvo su lugar en 1096-1099, con el fin de liberar el sepulcro de Cristo bajo la fe de Ulpiano, lo cual conectó el Oriente del Mediterráneo y el Occidente.⁸

Durante la época de las cruzadas, se mantuvieron como principales características el movimiento de grandes ejércitos durante el territorio de Europa, en donde se generaron varias necesidades, que el comercio tuvo a bien cubrir, tales como alimento o mantenimiento personal y de armería, cuya demanda focalizó un canal comercial en las rutas de los ejércitos cristianos, reactivándolo potencialmente ya que si bien el objetivo primordial de éste movimiento era territorial, se daban grandes botines y recompensas a los conquistadores, por lo que las últimas cruzadas realmente perdieron el objetivo territorial, y fue visto como un medio para beneficiar a la expansión de la iglesia, de obtención de recursos y de una forma de comercio rentable.

⁸ Cfr. *Ibidem.*, p.21.

Posteriormente, y debido a la naturaleza de la época en el Medioevo, en donde al igual que en las cruzadas, los comerciantes debían buscar nuevos y más grandes nichos para verse beneficiados con mayores intercambios de productos, debían conducir su mercancía a través del transporte que era meramente terrestre, con las implicaciones generadas por la falta de seguridad a las que se veían sometidos al recorrer estos largos caminos. Precisamente este fenómeno dio origen a las ferias, en las que los comerciantes lograron formular un medio para continuar comerciando con comunidades remotas y en donde gracias al antecedente de las cruzadas y sus rutas alejadas, encontraron el apoyo de los reinos gobernantes, los cuales brindaban la seguridad y protección necesaria para que se llevarán a cabo estas ferias, y con ellas, el intercambio de bienes y servicios.

Los gobiernos además de propiciar la seguridad en las ferias, cobraban un impuesto por entrar y salir de las ferias, por tener una "casilla" en las mismas, por vender, e incluso otro por almacenar sus mercancías. Sin embargo, a pesar de ser varios impuestos, no había queja por parte de los comerciantes, ya que estas eran comprensibles y no eran altas, de hecho, el derecho que se aplicaba en las ferias era rígido y exigía mucha disciplina, por lo que no pasó mucho tiempo para que se aplicara en las próximas relaciones comerciales.

Dadas estas grandes agrupaciones de comerciantes y clientes, fue necesario idear un medio para que los comerciantes pudieran trasladar de forma

segura el dinero obtenido de las ventas, originándose entonces con esta necesidad la letra de cambio, y con ellas, el banquero, quien era el encargado de generar los títulos de crédito, el cual permanecía sentado en un banco, y ofrecía operaciones como transacciones de dinero a cambio de títulos de crédito, cobrables incluso en regiones remotas con sus socios. Esto dio origen a la figura de la "quiebra", en donde el banquero al no tener fondos, debía estrellar su banco para quebrarlo, y con ello indicaba la ausencia de recursos.

Gracias a estos movimientos culturales y económicos, fue posible que se superara la crisis comercial que se originó en el periodo de conquistas de los bárbaros, cuya existencia no solo extinguió el Imperio romano, sino que llevó al comercio al limitado intercambio de bienes y servicios entre los pueblos locales, satisfaciendo únicamente sus necesidades al grado de su casi desaparición paulatina, en el feudalismo, a finales de la Edad Media y comienzos de la Edad Moderna, “desarrollándose principalmente las ciudades italianas de comerciantes, armadores y cambistas, que abrieron y ampliaron nuevas rutas comerciales, y que impulsaron el desarrollo económico y social de Europa, así como las artes y la cultura general”.⁹

Sin embargo, a pesar de que el Imperio romano había encontrado el final de su tiempo, el derecho que se erigió en ese pueblo subsistió como medio para regular las relaciones comerciales, que al contraponerse en algunos puntos con el

⁹ BARRERA GRAF, Jorge, *Instituciones de derecho mercantil*, 3ª. ed., México, Porrúa, 1999, p. 13.

derecho de los bárbaros, provocó que se tuvieron que crear gremios para la defensa y protección de sus derechos. Entre dichos gremios, surgió el de los comerciantes, quienes basados en sus propias normas crearon sus propios estatutos (u Ordenanzas de España) y tribunales para dirimir las controversias de índole comercial, y de esta forma consuetudinaria toma fuerza el derecho mercantil como normas sustantivas, pero también como normas adjetivas, comenzando a su vez, el derecho procesal mercantil.¹⁰ En donde los tribunales administraban justicia basados en los usos y costumbres aceptados, recopilándose con el paso del tiempo en un conjunto de normas autónomas distintas al derecho civil aplicado en esa época, creándose así una norma internacional que adquirió el nombre de “*Lex Mercatoria*”, aplicada independientemente del lugar, la ley local, o la ley de donde provenían las partes, siempre y cuando se tratara de actos derivados del comercio o a los comerciantes, quienes se matriculaban de acuerdo al gremio al que pertenecían.

Si bien el derecho mercantil surgió como un conjunto de normas costumbristas en la antigüedad, en donde no resultaba necesario diferenciar de otras ramas del derecho la actividad de los comerciantes, también es cierto que algunas de las instituciones que son vigentes en la actualidad fueron derivadas de las recopilaciones o sistemas utilizados desde entonces (y soportado actualmente por la doctrina) en Italia durante la época medieval, ya que al ser insuficiente el derecho romano después de las invasiones de los bárbaros por la aplicación de

¹⁰ Cfr. ZAMORA PIERCE, Jesús, *Derecho Mercantil*, 5ª. ed., México, Cárdenas Editor y Distribuidor, 1991, p. 7

sus normas rudimentarias, que la aparición de las normas costumbristas se difundió en Europa y los puertos marítimos del Norte, plasmándose por escrito en un corto plazo.¹¹ Aunado a la colaboración de los gremios de comerciantes y a los estatutos formados por resoluciones basadas en la costumbre, se fueron recolectando importantes colecciones de leyes que en su mayoría, regularon el comercio basándose en la resolución de casos análogos previamente dirimidos, sobre todo el comercio marítimo, *entre los que destacan el Consulado del Mar (siglo XIV), los Roles de Olerón (siglos XIII o XIV) y las ordenanzas o Leyes de Wisby (siglos XIV y XV) y de tales normas, nació pues, el Derecho mercantil.*¹² Aplicado únicamente a los miembros de los gremios de comerciantes, pero no duró mucho esta conducta, ya que para pertenecer a dichas corporaciones se pedía realizar una actividad parecida a la de los agremiados, lo cual se complicaba si la actividad era distinta, ya que en esos casos se alejaba del derecho mercantil, y se conocía desde la óptica del derecho común.

Por lo que la Ordenanza francesa, discernió entre los actos de comercio, y los comerciantes, ya que era comúnmente confusa la noción de que una persona ordinaria, que no se dedicara a los actos de comercio, pero adquiriera por ejemplo una letra de cambio (que era regulada por el derecho mercantil), debiera ser juzgada por el derecho mercantil, siendo que aquél no era un comerciante. Por ello la innovadora Ordenanza francesa.

¹¹ Cfr. VÁSQUEZ ARMINIO, Fernando, *Derecho mercantil, fundamentos e historia*, 1ª. ed., México, Porrúa, 1977, p. 26.

¹² *Ídem*, p. 27.

Y posteriormente, también en Francia, en 1787 se nombró una comisión para reformar dichas ordenanzas y brindar luz a las lagunas que en ella existían, por lo que el primero de enero de 1808, se promulgó el Código de Comercio francés. El cual, según el jurista Víctor Castrillón y Luna, además de estimular la formación de los códigos europeos, se dividió en "...cuatro libros, correspondiendo el primero al comercio en general en el que se agrupa a los comerciantes, los libros de comercio, a las sociedades, las compras y ventas, las letras de cambio y los pagarés a la orden; el segundo libro se ocupa del comercio marítimo; el tercer libro de las quiebras y bancarrotas y el cuarto se reservó a la jurisdicción comercial."¹³

Desencadenando de ésta forma una nueva etapa para el comercio y el Derecho mercantil, destacada por la codificación de cuerpos jurídicos, gracias al primer esfuerzo que realizó Francia por compilar de una mejor forma las normas mercantiles, y sobre todo, gracias a la enorme expansión que logró el imperio francés a través de las conquistas de Napoleón Bonaparte en gran parte de Europa. Lo cual influyó a otras naciones y sistemas jurídicos, como el sistema o familia romana (incluido en éste el derecho mexicano) que inspirados en aquél Código basaron sus cuerpos legales, y que más allá de intentar regular a un gremio en específico (como los ordenamientos anteriores), buscaban regular a una categoría de actos *per sé*.

¹³ CASTRILLON Y LUNA, Víctor, *Derecho Mercantil Internacional*, México, Porrúa, 2011, p. 21.

1.3 Origen y evolución de las obligaciones mercantiles

Si bien se ha establecido que el derecho mercantil y el comercio discrepan en cuanto a la fecha de su origen, también es cierto que hay sistemas jurídicos antiguos en donde ya se regulaba el comercio, tal como lo son los pueblos de Babilonia, que es conocido como uno de los más antiguos y de mayor desarrollo del comercio, con un sistema financiero avanzado, y que ya manejaba el intercambio de lingotes de oro y plata como medio de cambio, cuyas familias importantes heredaban la tradición de préstamo de dinero para financiar empresas o adquirir bienes raíces; Egipto, donde las obligaciones dependían específicamente de las costumbres ancestrales y los deseos del faraón (quien ejercía la potestad de Jefe de Estado); de Grecia, conocida por acuñar la moneda para su comercio ("*electrum*") y cuya conducta expansiva, llevo el uso de las mismas a territorios distantes como la India, y por los préstamos a largo plazos con intereses muy altos, que incluso eran reconocidos como un crimen por otros pueblos,¹⁴ y que idearon el cheque como un medio para disminuir el riesgo de transportar dinero en los viajes; en Roma, que no dividió el derecho civil del derecho comercial, por considerar despreciable la actividad comercial, y por la versatilidad del derecho pretorio, que podía resolver los casos necesarios, y donde posteriormente Justiniano plasmó como fuentes generadoras de las obligaciones el contrato, delito, cuasi contrato, y el cuasi delito; Rodas, que era una isla habitada por helenos, cuyo derecho marítimo fue tan perfeccionado, que el

¹⁴ Cfr. ACOSTA ROMERO, Miguel, *Nuevo Derecho Bancario*, 4a. ed., México, Porrúa, 2003, p. 36.

emperador romano Antonio, declaró como la ley del mar, la Ley Rodia; Fenicia, cuyo única, o más conocida aportación al derecho mercantil y al comercio, fue en derecho marítimo ("Lex Rodias de iactu") que reguló cuestiones como la contribución para reparar mercancía perdida en navíos afectados por las inclemencias del clima (o "echazón", que consistía en arrojar por la borda toda la mercancía necesaria para garantizar la seguridad de los navíos, amenazada por el peso de la mercancía y fenómenos ambientales extremos), o reparaciones a los navíos.

Como resultado de las distintas etapas en las que el comercio se fue desarrollando, en donde estos estatutos, ordenanzas, reglamentos y códigos han logrado establecer un sistema de disposiciones para que la actividad comercial sea asimilada por un orden más allá de los sistemas jurídicos locales de las partes, y con ello se logren vencer un poco más fácil las barreras que suelen confundir a comerciantes que realizan transacciones con personas lejanas a sus sistemas jurídicos, ya que desde tiempos remotos, a través del contenido de los Roles de Olerón, las leyes de Rodas, las Ordenanzas de Colbert, la *Lex mercatoria* (y su nueva edición) y el Código de Napoleón, se estableció una base sólida para el desarrollo de un sistema jurisdiccional supranacional, creado por la comunidad comercial internacional con base en las disposiciones, los usos y las costumbres con la total intención de facilitar las transacciones y las problemáticas surgidas de negociaciones entre ellos.

Luego entonces, se concluye que la regulación del comercio a través del derecho mercantil ha ido ampliando su espectro de aplicación siendo el resultado de una *categoría histórica, esto es una rama del Derecho cuya aparición y desarrollo no puede explicarse a través de razonamientos estrictamente jurídicos y rigurosamente lógicos, sino en virtud de factores histórico-económicos, que encuentran su remoto fundamento en razones empíricas y heterogéneas.*¹⁵ Surgiendo como una respuesta a las necesidades reales que fija obligaciones a cargo de los comerciantes cuando estos realizan actos de comercio, regulando entonces, las relaciones creadas por el comercio y las obligaciones que se han ido imponiendo a los comerciantes.

Ahora bien, en cuanto a las obligaciones mercantiles y remontando el tiempo de nuevo al derecho romano, las obligaciones nacieron en tiempos antiguos y eran concebidas dentro de dos clases, pues nacían de un contrato o de un delito, del cual surgía el *derecho de venganza* a la víctima o a su familia, limitado por el principio del talión. Y su esencia consistía en constreñir al deudor para que diera (*dare*), hiciera (*facere*), o prestara algo (*prestare*), y de poder perseguir judicialmente lo que le debieran al acreedor.¹⁶

Margadant define a la obligación romana como “*un vínculo jurídico entre dos o más personas, de las cuales una o más (sujeto activo o sujetos activos),*

¹⁵ VÁZQUEZ ARMINIO, Fernando, *Ob. Cit.*, p.33

¹⁶ Cfr. GONZÁLEZ DE CANCINO, Emilssen, *Derecho Romano, obligaciones y contratos*, 3ª. ed., Colombia, Universidad del Externado de Colombia, 2012, p.15.

*están facultadas para exigir de otra, u otras, cierto comportamiento positivo o negativo (dare, facere, prestare, non facere, pati), mientras que el sujeto o los sujetos pasivos tienen el deber jurídico de observar este comportamiento”.*¹⁷

Y por otro lado, recordando que el derecho romano carecía de diferenciación entre el derecho civil y el derecho mercantil, las obligaciones se clasificaban también como obligaciones civiles y obligaciones pretorianas. Las Civiles, eran comprendidas dentro de las leyes o reconocidas por el derecho civil, y las pretorianas constituidas por el pretor en virtud de su jurisdicción.¹⁸

Ahora bien, hablando del concepto de obligación en tiempos contemporáneos, el jurista Rojina Villegas define la obligación como: *“Una relación jurídica por virtud de la cual un sujeto llamado acreedor está facultado para exigir de otro sujeto denominado deudor, una prestación o una abstención”.*¹⁹ Lo cual parte de la definición romana, pero sustituye el término de vínculo jurídico por el de relación jurídica.

Lo cual, no expresa en primera instancia una diferencia o una similitud entre la materia civil y la materia mercantil, sin embargo, en algunos sistemas jurídicos, se toma al derecho común como la base del derecho mercantil, siendo el caso del sistema jurídico mexicano, que en el artículo 2° del Código de Comercio establece:

¹⁷ Cfr., MARGADANT S., Guillermo Floris, *Derecho Romano*, 3ª. ed., México, Ed. Esfinge, 1968, p. 298.

¹⁸ *Ibidem*, p.p. 64 y 65.

¹⁹ Cfr. ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Compendio de Derecho Civil*, 4ª. ed. t. 3, 1998, México, Porrúa, 1970, p.8.

*“**Artículo 2.** A falta de disposiciones de este ordenamiento y las demás leyes mercantiles, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común contenidas en el Código Civil aplicable en materia federal”.*

De igual manera, en cuanto a las disposiciones correspondientes a la solución de controversias en materia mercantil, se estipula en el Libro quinto, artículo 1054 del citado ordenamiento:

*“**Artículo 1054.** En caso de no existir convenio de las partes sobre el procedimiento ante tribunales en los términos de los anteriores artículos, salvo que las leyes mercantiles establezcan un procedimiento especial o una supletoriedad expresa, los juicios mercantiles se regirán por las disposiciones de este libro y, en su defecto, se aplicará supletoriamente el Código Federal de Procedimientos Civiles y en caso de que no regule suficientemente la institución cuya supletoriedad se requiera, la ley de procedimientos local respectiva”*

Lo cual, como analizaré en capítulos posteriores, aumenta el grado de dificultad al intentar encuadrar la figura del Joint Venture de manera exacta en

nuestro sistema jurídico, ya que lejos de solucionar el ámbito de aplicación de tal o cual ley se debe utilizar, sucede como lo menciona el autor Castrillón y Luna:

*“Nuestro país enfrenta el paradigma de que en un mundo en el que la globalización de las economías constituye el signo de nuestro tiempo, y en el que las prácticas comerciales y financieras se realizan utilizando esquemas e instrumentos sumamente modernos (como el comercio electrónico) que hasta hace algunos años eran inimaginables, la legislación mercantil en nuestro país se encuentra sumamente rezagada y desactualizada, no respondiendo ya al contexto de las exigencias del tráfico comercial y financiero de nuestros días”.*²⁰

Y, como lo menciona más adelante en dicha obra, las normas mercantiles que abastecen el derecho mercantil de nuestro país datan de tiempos lejanos, como es el caso de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito del año 1932 y la Ley General de Sociedades Mercantiles de 1934,²¹ ocasionando que las prácticas comerciales tengan que basarse en otro tipo de normatividades, como lo son los tratados o convenciones internacionales.

De esta forma, se puede concluir que el derecho mercantil mexicano, resaltado como obsoleto y antiguo, no logra ser suficientemente adecuado para la

²⁰ CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M., *Obligaciones civiles y mercantiles*, México, Porrúa, 2009, p. 481.

²¹ Cfr. *Ídem*.

actividad comercial innovadora (como la figura del Joint Venture) que se mantiene en constante evolución, gracias a fenómenos mundiales característicos de cada era, como la globalización y la eliminación de barreras económicas. Lo cual, en definitiva pudiera representar un área de oportunidad para una actualización del derecho mexicano, lo cual en definitiva pudiera ser materia de futuras investigaciones.

CAPÍTULO SEGUNDO
II. COMERCIO INTERNACIONAL

- 2.1 Consideraciones generales del comercio internacional
- 2.2 Nacimiento y evolución del comercio internacional
- 2.3 Globalización y Regionalización
 - 2.3.1 Globalización
 - 2.3.2 Regionalización
 - a) Unión Europea (UE)
 - b) Mercado Común del Sur (MERCOSUR)
 - c) Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
- 2.4 El comercio de la nueva era

CAPÍTULO SEGUNDO
COMERCIO INTERNACIONAL

2.1 Consideraciones generales del comercio internacional

En la época actual, el flujo de intercambios de bienes y servicios resulta ser una de las actividades principales en todo el mundo, ya que debe satisfacer las necesidades comerciales que constantemente cambian, y piden la aceleración de su ya excesiva generación de productos para cubrir los requerimientos de la población que cada vez más, deja de ser delimitada por un territorio nacional y avanza hacia un aglomerado de poblaciones que comparten necesidades comunes que deben ser cubiertas a como dé lugar, ya sea por la oferta nacional, o

por la extranjera. Es así, que el comercio internacional se ha convertido en un fenómeno constante y creciente.

Por lo que el conocimiento del mercado internacional y los bloques comerciales se han vuelto una clave fundamental para el gremio que se dedica a satisfacer las necesidades por bienes o servicios, ya que por ejemplo, vistos desde el enfoque de países emergentes como lo es México, es un medio importante para poder detectar las oportunidades y posibilidades que ofrecen los diferentes mercados, y con ello, poder acceder a uno más grande.

Sin embargo, este intercambio de bienes y servicios al que me he referido para poder abordar al comercio internacional, sólo fue posible a partir de los inicios del siglo XIX, ya que como lo menciona Aníbal Sierralta, antes *“existía una explotación inmisericorde de las grandes metrópolis respecto de regiones sojuzgadas como América Latina, África, India y Asia que no podían articular libremente sus términos de negociación comercial sino que eran consideradas áreas de extracción”*.²²

Y en efecto, las etapas históricas del desarrollo del comercio internacional fueron detonadas principalmente por dos aspectos, que son el desarrollo tecnológico (particularmente en el transporte) y las transformaciones políticas en

²² SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *Comercio internacional, Dumping, Salvaguardias, Subvenciones*, 1ª ed., Colombia, Sello Editorial Universidad de Medellín, 2014, p.31.

un mundo donde el intercambio comercial ha superado las fronteras internacionales a través de sistemas sumamente modernos como el uso de la informática en modelos nuevos de negocios que fomentan el crecimiento de las corporaciones, y ha superado las regulaciones estatales obsoletas.

2.2 Nacimiento y evolución del Comercio Internacional

El nacimiento del comercio internacional, se basó en la evolución de los medios de transporte, principalmente en la transformación que tuvo lugar con la creación de la máquina de vapor en el Siglo XXI, ya que con este descubrimiento se asimiló efectivamente la industria ferroviaria y naviera, incorporando el novedoso invento a los ferrocarriles y a los barcos, logrando con ello que se pudieran transportar cantidades mayores de productos en rutas más largas, ampliando con ésta mejora las rutas comerciales previamente establecidas.

Paralelamente al desarrollo tecnológico, y basado en antecedentes como la *Pax Britannica* a principios del siglo XIX, donde el imperio británico, valiéndose de su posición superior frente a otras naciones en ese momento, fijó las reglas para el comercio e influyó en varios países del mundo como con las ideas independentistas a América Latina, hasta que con el paso del tiempo se fueron extinguiendo los dominios que tenían los países conquistadores sobre sus colonias latinas, extinción que a su vez no afectó a los canales comerciales de estos territorios, ya que estas colonias se convirtieron privilegiadamente en los proveedores de

materias primas para los consumidores de los regímenes anteriores que los saqueaban, pero con un trato nuevo directamente con ellas, lo cual dio un giro importante al comercio mundial, y sobre todo de esa región, hasta antes de la Primera Guerra Mundial, la cual afectó los mecanismos de pagos en el intercambio de bienes y deterioró las rutas y relaciones comerciales.

Dadas las circunstancias que dejó la catástrofe mundial de 1914, el comercio mundial atravesó un momento caracterizado por varios factores, como las medidas que adoptaron las naciones para superar los daños que causó la guerra, anulando algunos de los tratados internacionales y disminuyendo el intercambio comercial extranjero en materia de importaciones para poder contrarrestar el desempleo y levantar de nuevo una industria devastada. Sin embargo, países como Estados Unidos de América optaron por medidas como el aumento de sus aranceles, lo cual propició que varias naciones optaran por la misma medida, colapsando el comercio mundial y provocando que se diera una de las crisis más fuertes que ha atravesado el mundo.

Lo cual resultó en el esfuerzo de las naciones para poder sobreponerse a dicho momento negativo para el comercio, dando lugar a la “*Conferencia de Bretton Woods, de donde surgirían el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional*”.²³ El primero destinado a financiar la reconstrucción de Europa, y el segundo para regular el sistema monetario internacional.

²³ *Íbidem*, p. 35.

A su vez, el descubrimiento del petróleo y sus aplicaciones de derivados como la gasolina revolucionaron nuevamente al comercio mundial, potenciando industrias como la del transporte aéreo o marítimo, logrando nuevamente que se agilizará el comercio por la eficiencia y la mayor cantidad de carga que se podía transportar. Sin embargo, se mantuvo la tendencia proteccionista para limitar a las importaciones, y se aplicó en un principio la nueva fuente de energía para consolidar la industria local.

Por otro lado, después de que el mundo enfrentó la Segunda Guerra Mundial, y ante el predominio de Estados Unidos en el comercio mundial, Europa optó por una integración de naciones industrializadas, formando a la Unión Europea, e influyendo en una integración de países latinoamericanos. Lo que llevo a una tendencia de intercambio de productos entre ellos, y con una necesidad por nuevos productos, pero con la diferencia del cambio del oro como moneda antigua por el dólar. Es así que tras la Conferencia de Bretton Woods y el foro del GATT, Estados Unidos se fue consolidando como la principal nación a través de varias guerras como la de Corea, Vietnam y Camboya. Únicamente comparada con el bloque europeo que consolidó otra potencia mundial, por lo que en 1995 nació la Organización Mundial del Comercio, con el fin de establecer los lineamientos para el comercio internacional entre estos grandes bloques comerciales y las demás naciones, sin alterar la soberanía de los países firmantes, ya que estos continúan con la supremacía territorial dentro de sus fronteras y todo aquel producto o servicio que las penetre, debe subordinarse a las políticas comerciales que dicho

país haya optado como su regulación interna (common law, derecho romano-germánico, musulmán y el socialista), y es así que las empresas transnacionales parten de la adecuación de sus mercados nacionales en su nicho natural, al régimen extranjero en donde incursionan a través de las normas del sistema del país a donde llegan o a donde exportan su producto final.

2.3 Globalización y regionalización

2.3.1 Globalización:

Aún cuando la globalización pareciera ser un tema moderno, las necesidades de relacionarse social, económica y políticamente han sido una característica del hombre desde tiempos antiguos. Y a pesar de que no hay un consenso entre las diferentes teorías del momento exacto del inicio de la globalización; algunos hablan de un mundo económico global a partir de la revolución industrial en donde creció el comercio internacional y las inversiones extranjeras aumentaron; algunos hablan de que tuvo su inicio recientemente en el siglo XX y que es un movimiento sin precedentes hasta antes de ésta fecha; y otros hablan de que surgió a partir de las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial en donde a su fin, tuvo lugar la Conferencia de Bretton Woods que fijó las bases de instituciones internacionales que se volverían los pilares de la globalización.

Pero a diferencia de las épocas que anteriormente he mencionado, la globalización no se caracteriza como el motor de cambio a la tecnología o a los medios de transporte, sino que en éste aspecto, el verdadero detonante de aquellas es la competencia económica y comercial.

La actividad comercial se intensifica en la medida que se multi-nacionalizan las empresas y se abren los mercados, interactuando en distintos países, con diferentes niveles de desarrollo. Esto ha generado que las normas de los Estados queden cada vez más atrasadas frente a las cuestiones que la globalización causa de facto, y a que los acuerdos internacionales tengan la necesidad de obligar a que los Estados regulen o mejoren sus legislaciones para evitar que la brecha entre los países más avanzados y los que están en vías de desarrollo crezca. Ya sea por ejemplo, que países como México no cuenten con la infraestructura tecnológica propia para hacer frente al futuro comercial que se ha venido generando, contra monedas más fuertes o países que si cuentan con ella.

El libre mercado transfronterizo ha suprimido las barreras territoriales limitadas por los medios de transporte y los medios de comunicación antiguos, los cuales se han convertido en obsoletos, siendo superados por los modelos modernos como la velocidad de la comunicación, que ahora es instantánea en los países más desarrollados del mundo, las formas modernas de transportación que vuelven relativamente baratos los vuelos y con ello el traslado de pasajeros y mercancía, el crecimiento de la ciencia y la tecnología y la penetración del acceso

a diferentes formas de medios electrónicos que ayudan a transferir el dinero por el intercambio de bienes o servicios instantáneamente, así como la capacidad de especulación a través de dichos medios, ha facilitado y patrocinado a la globalización.²⁴ Por lo que reubicar a las industrias y fábricas de los países capitalistas a los países con bajos salarios y en vías de desarrollo, pero manteniendo actividades especializadas como la investigación en los países más avanzados, es una nueva variante que maximiza de esta forma las utilidades y vuelve más competitivas a las corporaciones transnacionales, e incluso a través de grandes distancias, los capitales pueden formarse o extinguirse y las empresas pueden adquirirse, fusionarse, o declararse en quiebra.

Las estructuras económicas de las corporaciones se vuelven competitivamente globales y deben acelerar el desarrollo de la mano de obra, de los conocimientos económicos y de la investigación de los productos consumibles, descentralizando las líneas de producción a través de la inversión del capital internacional y logrando de esta forma que la ubicación geográfica no atente contra la agilidad industrial que se busca. Lo cual sí atenta contra la independencia misma de los Estados, ya que aún cuando algunos mantienen políticas nacionalistas como la nacionalización de industrias importantes, o imponen varios requisitos para que los extranjeros puedan invertir en sus territorios (China por ejemplo, que mantiene una tendencia aislante e

²⁴ Cfr. BOULLE, Laurence, *The law of globalization, an introduction*, 1ª ed. Países Bajos, Wolters Kluwer, 2009, p.3.

independiente hacia el sistema económico global que no logra permear en esa nación), hay otros que aceptan parcialmente la supresión de barreras, siendo Estados “benefactores” que tratan de aprovechar los beneficios de la economía global, sacrificando un poco de su autonomía e independencia. Y por otro lado, hay países que no sólo aceptan, sino que promueven la inserción comercial dentro de sus fronteras, aún cuando ello afecta socialmente a su población privándola de un desarrollo propio, y volviéndose dependientes de los productos y servicios extranjeros para obtener beneficios como una utilidad material y una financiación internacional, facilitándola y actuando como agente de subordinación de la globalización.²⁵

De ésta manera, la globalización también permea en la cultura, ya que la afecta directamente en el sentido de que homogeniza los bienes de consumo sin importar el país de destino, moldeando las condiciones en que esta se encuentra y transformándola o construyéndola por una parcial o totalmente distinta.

Por un lado, la globalización se manifiesta positivamente como un medio para lograr el crecimiento de las naciones, incluso las que están en vías de desarrollo, expandiendo a las industrias, generando empleos y dejando que el Estado decida las regulaciones que de acuerdo a sus intereses debe mantener en sus fronteras. Y por el otro, hay una imagen negativa de la globalización, que aun cuando expande a la industria, solo aumenta el desarrollo económico y el poder de

²⁵ Cfr. MITTELMAN, James H., *El síndrome de la globalización, transformación y resistencia.*, 1ª ed., Argentina, Siglo XXI editores, 2002, pp. 44 y 45

las naciones dominantes, corrompiendo a los líderes de las naciones más débiles, aumentando la desigualdad de la riqueza y no tomando en cuenta los derechos humanos en los medios de producción.

El mundo está en constante cambio, pero la dificultad para entenderlo consiste en analizar el ¿Cómo? y el ¿Por qué? está cambiando. Dicha dificultad aumenta en la medida en que la globalización continúa creciendo, ya que más cosas, más personas e ideas se siguen añadiendo a los criterios. A pesar de que el término 'globalización' comprende una variada gama de percepciones y puntos de partida para distintos estudiosos del mismo que aún no ha llegado a un criterio específico (quienes la ven como una nueva era de oportunidades y quienes la ven como una amenaza a los países en vías de desarrollo y al medio ambiente), la realidad es que es un fenómeno que afecta al mundo entero y es impulsado por causas propias de la época actual como la tendencia capitalista, los vínculos internacionales, el creciente mercado, entre otros. Sin embargo, aun cuando los estudiosos no aceptan aquello, sí aceptan que la globalización es una proliferación de vinculaciones entre las sociedades, que crece más allá de las fronteras, llevando los procesos más modernos de producción a distintas latitudes, e involucrando tanto a agentes privados como las corporaciones multinacionales, como a agentes públicos como los gobiernos o dependencias de éste.

De hecho, el autor Richard W. Mansbach en su obra *Introducing globalization: analysis and readings*, destaca las principales posturas de los

estudiosos de la globalización, entre los que menciona a los escépticos, quienes creen que la globalización es una tendencia limitada por la interdependencia económica que puede revertirse como ya sucedió cuando Inglaterra dejó de ser el país líder, que aún cuando dicha reversión tuvo un costo alto como la reorganización comercial después de la Segunda Guerra Mundial, cuando Estados Unidos se proclamó como el nuevo hegemon del mundo. A los hiperglobalizadores, que perciben a la globalización como un fenómeno económico y que a diferencia de los escépticos, no reconocen precedente alguno cuestión de libertad y agilidad en la movilidad, sino que la observan como el nacimiento de un verdadero sistema económico capitalista global, en donde la premisa es la velocidad con la que los bienes, el capital, personal e ideas se mueven alrededor del mundo, a diferencia de la era antes de la globalización donde los Estados controlaban sus fronteras y medios de comunicación al grado de poder limitar el movimiento de aquellos.

La perspectiva de hiper globalización propone la postura de que la época contemporánea en la que se vive se manifiesta con una novedosa etapa en donde el comercio internacional ya no es representado (o al menos no lo es en su mayoría) por las fronteras o las naciones, sino que éstos están siendo dominados por los mercados y grandes capitales que no restringen el movimiento de los factores económicos con la idea de que de esa manera se vuelve más eficiente el sistema económico global y con ello, se beneficia económicamente a todos. E incluso, cuyos intereses apoyan la creación de políticas macroeconómicas de

distinto origen nacional que convergen en una misma dirección y que hace más profunda la interdependencia entre ellas.

Hay una segunda perspectiva de los hiperglobalizadores que no es afín a la globalización ya que la observa como un movimiento capitalista de Occidente que promueve una gran desigualdad entre los Estados y mantiene una competencia no regulada que obliga a los Estados a reducir los costos de sus exportaciones para poder vender a precios muy bajos por el temor de perder empleos o industrias que se trasladarían a lugares con costos menores, lo que conlleva a que el Estado reduzca sus servicios, disminuya sus impuestos e incluso relaje las disposiciones para la protección del medio ambiente.

El tercer grupo que menciona Richard W. Mansbach es a los transformacionistas, quienes perciben a la globalización como un cambio profundo en las políticas y economías globales que transforman a la esencia natural de la vida humana en varias dimensiones, como la tecnología, cultura, migración, derechos humanos y medio ambiente.

Esta tercera perspectiva comparte la idea de que las fronteras territoriales continúan perdiendo significado en la era moderna (si las fronteras son irrelevantes, el Estado también se vuelve menos importante) apostando más por las relaciones entre las personas sin importar en donde residan, que apostando

por las relaciones entre los Estados; por lo que la diferencia entre doméstico o extranjero está desapareciendo.²⁶

2.3.2 Regionalización

Por otro lado, muchos gobiernos que buscan lograr una alternativa contra los cambios económicos globales que tienden a afectarlos directamente, forman coaliciones regionales como un medio de cooperación para no permanecer inmóviles o estáticos frente a las corporaciones transnacionales que al penetrar fronteras arrasan con el orden económico del Estado dejándolo mermado para dar una respuesta fuerte frente a las necesidades que requiere. Esta estrategia no versa sobre la detención de las oleadas de globalización que modifican a las industrias y a regiones en las que permea, sino en reorganizar las producciones retomando al Estado como piedra angular de las relaciones globales que cada vez son más complejas por el mayor número de partes que participan.

Es decir, la regionalización puede considerarse como una parte de la globalización que busca la creación de bloques económicos para la protección de los Estados miembros que los integran, con normas que los beneficien y protejan ante las partes que no son miembros. De esta forma se construye una globalización interna y una externa, siendo la interna una forma de “negociar de

²⁶ Cfr. MANSBACH W., Richard, *Introducing globalization: analysis and readings*, Estados Unidos de América, SAGE, 2013, pp. 2-7.

manera descentralizada y en pequeña escala con el menor número de partes comprometidas mediante arreglos locales y relativamente informales, más que involucrar a las burocracias lentas y pesadas de las agrupaciones macro regionales.”²⁷

Por otro lado, aún cuando los partidistas de la regionalización reconocen el reciente gran crecimiento de los mercados internacionales, ellos insisten en que éstos mercados deben ser controlados por los Estados y consideran que los grupos regionales como la Unión Europea, en lugar de propiciar el mercadeo internacional, funcionan como una barrera que impide la imposición de un sistema económico global, ya que los grupos regionales crean y aumentan tarifas a los bienes que llegan del extranjero, manteniendo una óptica de comercio regional.²⁸

La llave para dichas coaliciones locales es la integración económica, entre las que destacan la Unión Europea (que incluso optó por la unificación de una sola divisa entre los países miembros), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Comunidad Andina, la Comunidad del Caribe o la Asociación Latinoamericana de Integración, entre otras, cuyos fines comunes son evitar las desventajas que brinda la rivalidad entre las naciones globalizadas pero que los mantiene incluidos en una economía más global, aprovechando los frutos de sus industrias aún

²⁷ MITTELMAN, James H., *ob. cit.*, p. 67.

²⁸ Cfr. MANSBACH W. Richard, *ob. cit.*, p. 3.

cuando éstas no tendrían la fuerza para competir con rivales fuera de los límites de sus agrupaciones.

Destacaré a tres de las agrupaciones que representan mayormente a las coaliciones regionales:

a) Unión Europea

Ésta coalición de Estados es uno de los principales ejemplos de la regionalización, ya que ha fundido entre sus países miembro políticas, disposiciones legales, economías e incluso cultura, *formando una nueva estructura de organización política que no solo transforma la concepción clásica de la soberanía, sino que crea nuevos sistemas jurídicos y políticos.*²⁹

Históricamente, Napoleón Bonaparte al conquistar varias naciones de Europa figuró un tanto como un unificador de naciones al desvanecer las fronteras de los territorios que invadía, sin embargo, como lo menciona la Dra. Consuelo Sirvent (Catedrática de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México)³⁰ en su publicación virtual, el verdadero origen de dicha agrupación se encuentra justo después de la Segunda Guerra Mundial, con una

²⁹ SIRVENT, Consuelo (2006), *La Unión Europea: una nueva visión de los sistemas jurídicos contemporáneos*. Recuperado el 6 de febrero de 2016, del sitio web del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México:

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/posder/cont/3/cnt/cnt5.pdf>

³⁰ Cfr. *Ídem*.

Europa lastimada y con varios retos por asumir. Retos con los que Estados Unidos de América estaba dispuesto a cooperar por temor a que la Unión de Republicas Soviéticas Socialistas se entrometiera.

El Secretario de Estado norteamericano George Marshall, ideó una estrategia de reconstrucción a dicho continente a través del Plan Marshall, pero no de manera individual (es decir, nación por nación) sino de manera global, enviando recursos para reconstruir las naciones y las infraestructuras destruidas con la condición de que se formara una agrupación que gestionara dichos recursos, fundándose la OECE (Organización Europea de Cooperación Económica), y tras varias reuniones para firmar tratados como el Constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero, el de la Comunidad Económica Europea, entre otros, se logró por fin hablar de un Tratado de Unión Europea en Maastricht, Holanda en Diciembre de 1991.

Dentro de los principales objetivos de dicha unión se encontraron el progreso económico y social a través de la creación de un espacio sin fronteras interiores, la unificación de su moneda, una identidad europea conjunta capaz de conducir en algún momento a la defensa común y una creación de ciudadanía común que beneficiara a la población de las naciones europeas que firmaron el tratado, con la finalidad de la libre movilidad entre las fronteras y la protección de los derechos de los mismos. Posteriormente se modificó el tratado de Maastricht en Ámsterdam, llamando con el nombre de esta ciudad al nuevo tratado que se

enfocaba más en la protección de los derechos humanos; y finalmente en Niza se firmó un nuevo tratado con dicho nombre, cuya finalidad fue resolver temas pendientes como la creación y el funcionamiento de Instituciones.

b) Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es otro gran ejemplo de una coalición regional instituida en el sur del Continente Americano, con países que inicialmente la fundaron como Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Posteriormente en momentos históricos distintos se agregaron a dicha coalición Venezuela y Bolivia.

Según el sitio web oficial del Mercado común del Sur³¹, se cataloga a dicha agrupación (derivada del Tratado de Asunción, suscrito el 26 de marzo de 1991) *como un proceso abierto y dinámico que tiene como objetivo principal propiciar un espacio común que genere oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional. Como resultado ha establecido múltiples acuerdos con países o grupos de países, otorgándoles, en algunos casos, carácter de Estados Asociados (es la situación de los países sudamericanos). Estos participan en actividades y reuniones del bloque y cuentan con preferencias comerciales con los Estados Partes.*

³¹ MERCOSUR (s.f.), *¿Qué es el MERCOSUR?*, Recuperado el 7 de Febrero de 2016, de <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras>

Los países agrupados en el MERCOSUR han manifestado su voluntad mediante acuerdos de tipo comercial, político o de cooperación con una diversa cantidad de naciones y organismos en los cinco continentes, en materia de ciudadanía, integración productiva entre otros, con un gran crecimiento y necesidad de recursos, por lo se creó el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) que recibe un autofinanciamiento de 100 millones de dólares anualmente que sirven para *financiar proyectos que buscan promover la competitividad, la cohesión social y la reducción de asimetrías entre los integrantes del proceso.*

En el sitio web también se señala que las *“potencialidades del MERCOSUR en las más diversas áreas son inconmensurables puesto que en su territorio de casi 15 millones de km² cuenta con una gran variedad de riquezas y tesoros naturales que posee la humanidad: agua, biodiversidad, recursos energéticos y tierras fértiles. No obstante, su mayor riqueza reside en su gente, puesto que gracias a una población de más de 295 millones de personas, posee un patrimonio invaluable de diversidad cultural, étnica, lingüística y religiosa, la cual convive armónicamente convirtiendo al MERCOSUR en una región de paz y desarrollo”*.³² Y esto definitivamente se manifiesta en datos duros, ya que la quinta economía más sólida y fuerte del mundo pertenece al Mercado Común del Sur.

³² *Ídem.*

c) Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Un tercer ejemplo de la agrupación multilateral para el beneficio de sus partes, es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte celebrado entre México, Estados Unidos y Canadá. En 1989 el acuerdo constaba únicamente de la relación entre Estados Unidos y Canadá, sin embargo en 1994 se amplió el área de libre comercio a México, el cual se firmó como resultado de la estrecha relación comercial de las tres naciones por la proximidad y buena relación diplomática en la que se encuentran, con la intención de fijar las bases comerciales de cooperación para el desarrollo y protección de sus productos y servicios frente a la esfera global mediante la creación de una zona de libre comercio entre las tres naciones, con el fomento de la competencia leal, la protección de la Propiedad Intelectual de las empresas de cada miembro, la exención o eliminación arancelaria de los productos que cumplen con las normas de origen, y mecanismos de solución de controversias efectivos.

2.4 EL COMERCIO EN LA NUEVA ERA

El comercio de la era en la que vivimos se caracteriza por ser un intercambio tan dinámico que varía de un momento a otro su naturaleza gracias al impresionante desarrollo tecnológico que evoluciona de tal manera, que los métodos y las técnicas de producción se vuelven obsoletas de manera instantánea al momento de la creación de nuevos procesos, más rápidos y a menores costos, poco importando ya el origen o localización geográfica de los mismos.

En éste dinamismo actual, los países del Pacific Rim en Asia aparecen como algunos de los principales actores, con sólidas y crecientes exportaciones hacia los países del Occidente, desplazando cada vez más a economías como la de Estados Unidos y las principales economías europeas, que no pueden competir contra los “Tigres Asiáticos” por cuestiones como el aumento de costos a sus procesos, el actual envejecimiento de su población económicamente activa, por la aplicación de normas ambientales costosas, el aumento de los impuestos para continuar con el gran número de subsidios que brindan a su sociedad civil y por un alto nivel de desempleo.

Se promovió la adopción por parte de la ONU de la Declaración sobre el nuevo Orden Económico y tras largas discusiones, llegando a la Declaración de Marrakech, se permitieron gracias a ésta los acuerdos regionales como el resultado de la adopción de la Organización Mundial del Comercio, y de la creación de zonas de libre comercio o barreras especiales dentro de ellas.

De esa forma, los países que quieren acceder a los mercados unificados y logran hacerlo, se enfrentan a un alto nivel de competencia que termina por desplazarlos nuevamente hacia afuera, por lo que para poder ingresar de una forma más sólida, deben hacerlo mediante otros mecanismos pactados por estos nuevos mercados que desean penetrar, pero que atentan contra las ventajas que han adquirido las corporaciones en sus mercados locales, y deben hacerlo frente a

las zonas de libre comercio, instalando una industria nueva (que cumpla con las reglas de origen) o adquiriendo una existente, con la desventaja del costo de compra (regularmente más alto por ser la llave para acceder a los nuevos mercados).

Sin embargo, estas limitadas opciones no siempre son viables, ya sea porque implique abordar un medio para el cual no se está preparado por el alto número de reglas para ingresar, o porque la empresa local destinada a comprarse no está interesada en una venta, sino en una asociación participativa que puede ser dependiendo del fin que se pretende lograr, como una colaboración en investigación, la creación de una nueva empresa comercializadora, una fusión de empresas, entre otros fines más; y con distintos porcentajes de colaboración como la participación igualitaria, una participación en menor porcentaje o la participación mayoritaria, con todas las ventajas y desventajas que las negociaciones entre corporaciones representen a la hora de fijar las bases para participar en un nuevo mercado.

CAPITULO TERCERO

UNA APROXIMACION AL JOINT VENTURE Y A LAS FORMAS DE PARTICIPACIÓN ASOCIATIVAS

3.1 TENDENCIA ASOCIATIVA DEL COMERCIO

- 3.1.1** Contratos asociativos y de colaboración
- 3.1.2** La asociación de las empresas multinacionales

3.2 UNA APROXIMACIÓN AL JOINT VENTURE

- 3.2.1** Origen y antecedentes del Joint Venture
 - a) Origen, regulación y formación de la Partnership
 - b) Partnership por Estoppel
- 3.2.2** Naturaleza jurídica y marco legal
 - a) Carácter contractual
 - b) Propiedad y riesgos compartidos
 - c) Derecho de los participantes a la gestión
 - d) Objetivos y plazos limitados

3.3 MODALIDADES DEL JOINT VENTURE

- 3.3.1** Por el medio utilizado para su ejecución
 - a) Joint Venture contractual
 - b) Joint Venture societario
 - c) Joint Venture Mixto
- 3.3.2** Por la aportación de capital a la empresa conjunta
 - a) Equity Joint Venture
 - b) Non-Equity Joint Venture
 - c) Equity-Non-equity Joint Venture
- 3.3.3** Por el empleo de una persona jurídica
- 3.3.4** Por la posición que ocupa el Joint Venture en relación con las partes
- 3.3.5** Por la manera como se administra el Joint Venture
- 3.3.6** De acuerdo al ámbito en que se desarrolla el Joint Venture

CAPITULO TERCERO

UNA APROXIMACION AL JOINT VENTURE Y A LAS FORMAS DE PARTICIPACIÓN ASOCIATIVAS

3.1 Tendencia asociativa del comercio

Como lo abordé en el tema de Globalización en el capítulo segundo de ésta investigación, la economía mundial, los mercados y las corporaciones se encuentran a merced de aquella en cuanto a los posibles beneficios, como la correcta expansión de las empresas en nuevos y más grandes mercados, ya que su fin es la preferencia de los consumidores, lo que deriva en una mayor competencia y con ella en la necesidad de la formación de coaliciones entre empresas y entre Estados (los acuerdos regionales) para lograr soportar dos grandes pilares:

Por un lado, la gran demanda de productos, originada por la necesidad de un exceso de la producción para satisfacer a su vez la demanda de los consumidores, y una mayor aceptación de los bienes y servicios provenientes del extranjero. Y por el otro lado, la enorme inversión que deben erogar la empresas para fomentar y mantener el dominio en los avances de investigación de procesos (la cual resulta ser una obligación en las estrategias de las empresas, porque es sin duda la piedra angular en la ventaja que buscan para permanecer en la cúspide de la fuerte competencia comercial). Además de las complicaciones, entre las cuales se encuentra la fuerte competencia a la que se enfrentan actualmente

en varios niveles y sectores económicos, el alto nivel de desempleo y el impacto ambiental, entre otros temas que he abordado anteriormente.

Sin embargo, la llave de acceso que las empresas buscan al momento de ingresar en mercados extranjeros distintos en varios ámbitos a sus nichos locales, ofrece un gran reto para ellas en cuestión del diseño de estrategias que confronten no sólo a las dificultades de negocios frente a sus rivales comerciales, sino al nuevo y totalmente distinto entorno cultural, político, financiero y legal.

Lo cual hace atractivo el capital extranjero para las empresas locales que buscan beneficiarse de esa inversión, para aprender de ellas y mejorar sus procesos, apoyadas por las políticas de los gobiernos locales que buscan equilibrar la inversión entre los mercados redituables y el aprovechamiento del capital extranjero para los sectores con mayor prioridad dentro de sus fronteras, lográndolo a través de la imposición de dichas políticas que invitan a las empresas a buscar los nuevos modelos que las hagan más competitivas internacionalmente, lográndolo con una mayor facilidad mediante la formación de coaliciones o alianzas estratégicas, por lo que esta tendencia es cada vez más frecuente.

Esa cooperación entre empresas, conocidas como “Cooperative Joint Venture” se presenta en varias formas y modelos:

Ya sea entre empresas que compiten económicamente entre sí (cooperación horizontal), pero que a pesar de ello se benefician de un mutuo apoyo producto de las aportaciones que unen con un fin en común, o de las empresas que a pesar de no competir (cooperación vertical), buscan una acción colectiva que beneficie a la industria de su gremio. Dicha cooperación puede darse de manera tácita, por el comportamiento que las empresas realizan en beneficio de ambas para hacer frente a complicaciones temporales, o siendo el máximo grado de cooperación la fusión permanente de empresas. Dichas cooperaciones verticales tienen un mayor éxito en cuanto a las horizontales, ya que los desacuerdos de empresas que compiten entre sí normalmente terminan en una ruptura en las relaciones con mayor facilidad (ya que la distribución de erogaciones y de ingresos tiene que ver con la aportación que cada empresa brinda, para la cual es necesario un acuerdo al que difícilmente se llega) que las que lo hacen únicamente como complementación para un proyecto en común, ya que realizan tareas distintas como la producción versus la distribución, por ejemplo.

El Dr. Marzoratti las reconoce en el plano privado y en el plano público³³. Siendo en el ámbito privado principalmente tres tipos de cooperación: La adquisición de una empresa en marcha, que significa una cooperación que le da el control de la gestión y un apoderamiento mayor del mercado a la empresa adquirente, y una disminución en las áreas de conflicto preexistente para la

³³ Cfr. MARZORATI, Osvaldo J., *Ob. Cit.*, p. 34 y siguientes

asociada. La fusión con una empresa existente, que a pesar de someter la tensión de jerarquías en la estructura interna, es al final el resultado de la selección de las mejores aportaciones de las empresas, en cuanto a personal de gerencia, técnicas y métodos de producción, estrechando todo en una nueva y mejor gestión de la empresa. Y por último, la cooperación de empresas independientes, que omite la problemática en cuanto a la gestión común en la fusión, y en su lugar brinda flexibilidad sin sacrificar la independencia, dejando que las empresas y su gerencia se enfoquen en el desarrollo del proyecto en común con una mayor eficiencia.

Corporativamente, sea cual fuere el grado de cooperación o la duración de la misma, se pueden encontrar efectos con grandes beneficios para las partes involucradas, ya que no sólo ayuda a penetrar en nuevos mercados con mayor facilidad, sino que al mezclar sus recursos se puede llegar a innovar con nuevos productos o a desarrollar tecnologías que los vuelvan más eficientes, lo cual tendría un mayor grado de dificultad si se optara por hacerlo individualmente.

En el plano público, en cuanto al beneficio colateral que la comunidad detenta como resultado de las cooperaciones entre empresas, que va desde la inversión que estas hacen en investigación, cuyos descubrimientos no sólo favorecen a la mejora de los procesos de producción para el lucro de las corporaciones, sino que dichos conocimientos suelen servir como la base para el desarrollo social en otras áreas gracias a los avances tecnológicos. Y desde

luego, la tecnología puede adquirirse pagando un costo, pero hay otros factores como los conocimientos de dirección o gerencia que toman más tiempo, por lo que la cooperación ayuda a concretar proyectos con mayor eficiencia y con un menor uso de recursos, lo cual reduce en cierta medida el impacto ambiental que afecta a las comunidades de todo el mundo. Así, las políticas de las naciones (en especial la de los países en vías de desarrollo) al desalentar la inversión de las empresas directamente, prefiriendo que lo hagan mediante la cooperación con empresas locales, crean un camino idóneo que actúa paralelamente al desarrollo económico de las naciones, y que armoniza el desarrollo social, maximizando los beneficios de la inversión extranjera en los planes de desarrollo.

Sin embargo, la decisión que toman las corporaciones de iniciar una asociación o cooperación, en varios casos no es sólo por el beneficio financiero para las partes o como el resultado de una estrategia comercial, sino que tiene que ver también con el ámbito de las políticas económicas de las naciones locales, sobre todo en los países en vías de desarrollo en donde toman de entre varias medidas, algunas como una base estructural que beneficie a los intereses económicos de la población local, como por ejemplo, la normatividad que se crea para que las empresas extranjeras que incursionan dentro de sus fronteras, no puedan hacerlo a través del cien por ciento de su capital, debiendo parcializar sus acciones para incluir al capital de los locales, a cambio de subsidios o incentivos (como las facilidades que presenta actualmente el continente Asiático en cuanto a exención de impuestos o políticas más relajadas en cuanto a las prestaciones

obligatorias para la mano trabajadora, para ubicar las fábricas de las empresas multinacionales más grandes e importantes del mundo en ese territorio, convirtiendo al continente en la sede principal de la industria global).

Lo cual, suele significar una carga para las empresas extranjeras, en cuanto a la focalización de sus fábricas en lugares remotos, o la obligación de compartir conocimiento y capital con empresas locales, por el simple hecho de estar regulado de esa forma. Pero sumado a esa “carga” comercial, genera el beneficio que pone la balanza en un punto medio, y es que esa asociación con las empresas locales es la llave de entrada para acceder a los nuevos mercados con la ventaja de beneficios políticos como esos subsidios, más los adicionales proyectados antes de abordar en mercados extranjeros rentables, a través de los estudios de mercado que realizan previamente las empresas y que arrojan datos como el mejor lugar para invertir, midiéndolo por cuestiones como menores costos en producción, mercados con menor costo de mano de obra, con un mayor volumen de materias primas y menores costos de adquisición de las mismas, o de políticas económicas de zonas de libre comercio que permitan la importación o exportación de bienes y servicios con menos barreras arancelarias o legales.

Sea cual sea el interés de las empresas, es común que no pueda ser satisfecho tan fácilmente a través de un simple intercambio de bienes entre la empresa y los clientes, sino que es necesario un esfuerzo de cooperación corporativo con el fin de alcanzar objetivo en común, lo cual satisface las

necesidades comerciales de las empresas, pero también brinda a los países en vías de desarrollo la facilidad para captar un capital económico y humano, tecnología de punta y el “*know how*”, que propicia el desarrollo de industrias nuevas en los países locales. Dicho intercambio asociativo da origen a los contratos asociativos:

3.1.1 Contratos asociativos y de colaboración:

Tal como lo aborda el autor Aníbal Sierralta Ríos, señalando: “*Las empresas tienden a vincularse y agruparse para enfrentar conjuntamente los desafíos de las economías de escala, el desarrollo de nuevas tecnologías y la apertura de mercados internacionales*”.³⁴

Los contratos asociativos son “*aquellos por virtud de los cuales las partes realizan una contribución de diversa naturaleza, con la finalidad de alcanzar un objetivo común y así satisfacer sus propios intereses*.”³⁵

A su vez, se clasifican en lato sensu y en sentido propio, siendo la diferencia entre ellos que en sentido lato se encuentran la figura del asociado y la del asociante, quien posee la cualidad del *dominus* y por otro lado los asociados, quienes no participan en la gestión o concurren en la formación de una voluntad

³⁴ SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *Joint Venture Internacional*, Depalma, Argentina, 1996, p. 9.

³⁵ DE LA MADRID ANDRADE, Mario, *El Joint Venture, los negocios jurídicos relacionados*, Porrúa, México, 2005, p. XII.

colectiva, pero si tienen el crédito positivo de una parte de las utilidades de todo o un sector del negocio. Y en el sentido propio, únicamente se encuentra la figura del asociante, quien realiza la gestión de los negocios comunes, con participación en los beneficios y voluntad colectiva, pero careciendo de la figura del asociado. Por lo que un contrato asociativo funge como un género del cual la asociación y la sociedad son una especie, de la cual toda sociedad tiene su origen en un contrato asociativo, pero no todo contrato asociativo deriva en una sociedad.

Por ejemplo, para la regulación mexicana, el derecho a la libre asociación se encuentra regulado a nivel constitucional en el artículo noveno:

*"Artículo 9. No se podrá coartar el derecho de asociarse o reunirse pacíficamente con cualquier fin lícito..."*³⁶

Esto en cuanto al derecho de la libertad de asociarse, de permanecer asociado, o de elegir con quienes asociarse, y por supuesto de la figura de asociación que comúnmente es en alguna forma típica, pero que no hay que perder de vista que también existen figuras atípicas, sobre todo porque el comercio ha evolucionado tan rápido que deja en desventaja a las normas o regulaciones de varias naciones, incluido México, en donde éstas se deben encuadrar en las pocas figuras típicas preexistentes (como es el caso del Joint

³⁶ Artículo 9º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, México, 2016.

Venture, que no se encuentra regulado como figura jurídica típica), a pesar de ser reconocidas en una tipicidad socialmente aceptada.

Por otro lado, adaptarse a normas complementarias como el artículo 1858 del Código Civil Federal, menciona:

“Artículo 1858. Los contratos que no están especialmente reglamentados en esté Código, se regirán por las reglas generales de los contratos; por las estipulaciones de las partes, y en lo que fueron omisas, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía, de los reglamentados en este ordenamiento.”³⁷

Sin embargo, dicha dirección normativa que se presenta principalmente en las legislaciones menos desarrolladas, choca directamente con la tendencia actual que buscan las partes en el momento de tomar una decisión para lograr un acercamiento más rápido y eficaz entre ellas, con una mayor firmeza a los proyectos que buscan lograr, y que requiere de una asociación más dinámica, por lo que al buscar la forma idónea para hacerlo, tratan de evitar someterse a las figuras como las sociedades mercantiles (entre otras figuras jurídicas típicas) por la serie de requisitos tan estrictos que requiere en cuanto a su creación, desarrollo o incluso para su disolución. Por lo que el gran avance informático ha eliminado algunas de las barreras que las legislaciones atrasadas manifiestan, ya que

³⁷ Artículo 1858 del Código Civil Federal, México, 2013

gracias a su apoyo, las comunicaciones entre los empresarios mejoran al grado de poder negociar en diferentes latitudes, mediante otro tipo de contratos que sí pueden basarse en los usos y costumbres del comercio internacional.

3.1.2 La asociación de las empresas multinacionales

Para comenzar, cabe destacar que el término de “empresas multinacionales” se utiliza para designar a las empresas de cualquier volumen que tienen su sede en uno o más países y funcionan en otros.³⁸ Dicho lo anterior, según Aníbal Sierralta³⁹, las asociaciones entre empresas datan de 1879, cuando el fundador de General Electric (Thomas Alba Edison) y Corning Glass Works unieron esfuerzos encaminados a la investigación y desarrollo de la luz incandescente, proyecto que presentaría muchas complicaciones más, que al hacerlo mediante el apoyo en conjunto. Y es que dichas uniones de empresas, surgieron en épocas de crisis como medios para la protección de las corporaciones ante los constantes cambios económicos locales y globales, de manera tal que logran alcanzar varios aspectos beneficios, como la reorganización de sus estructuras, el control de las materias primas, disminuyendo costos y aumentando su eficiencia, detentando con ello beneficios como el rápido acceso a la tecnología, el ingreso a nuevos mercados con fuentes baratas de producción, con consumidores de mayor poder adquisitivo y sin el gasto de la investigación de mercados, lo que agiliza los tiempos para conquistar esos nuevos mercados.

³⁸ Cfr. SIERRALTA RIOS, Aníbal, *Ob. Cit.*, p. 23

³⁹ *Ibidem*, p.19

De esta forma, las empresas multinacionales controlan el sistema comercial mundial al manejar y trasladar grandes cantidades de capital, al poseer las tecnologías más avanzadas y al manejar la información financiera global de primera mano, lo cual las coloca en ventaja frente a las empresas locales o incluso, frente a los gobiernos, por lo que la Organización de Estados Americanos (OEA) a través del artículo 35 de su carta, establece:

*“Artículo 35: Las empresas transnacionales y la inversión privada extranjera están sometidas a la legislación y a la jurisdicción de los tribunales nacionales competentes de los países receptores y a los tratados y convenios internacionales en los cuales éstos sean países receptores”.*⁴⁰

Lo anterior le otorga la facultad a los Estados de legislar internamente sobre la inversión extranjera de las empresas multinacionales de tal forma que actúen en conjunto con sus políticas de desarrollo, aunado a la División sobre Empresas Transnacionales e Inversión de las Naciones Unidas, que brinda asesoría, adiestramiento e información acerca de las empresas multinacionales, con el fin de mejorar su relación directa con ellas, en cuanto a las políticas, las medidas legislativas, las medidas administrativas y las formas para atraer el capital, tecnología y recursos deseados, otorgando además, herramientas técnicas que mejoran la negociación de los Estados, frente a las empresas multinacionales; Lo

⁴⁰ Artículo 35, Carta de la Organización de Estados Americanos, 1993.

cual definitivamente representa un alivio para los Estados que constantemente son bombardeados con la iniciativa extranjera, ya que de esta forma pueden hacer frente de manera profesional a corporaciones de gran magnitud y poder económico, o incluso a las problemáticas de las figuras jurídicas extranjeras que traen consigo a través de la practica y el uso cotidiano, como es el caso del Joint Venture (entre varias figuras jurídicas más) que proviene de una familia jurídica distinta a la de algunos países donde suele manifestarse en los últimos años con mayor frecuencia (como en los países latinoamericanos, donde dichas figuras suelen utilizarse sin denominación específica) con el motivo de que las corporaciones transnacionales prefieren invertir en países en vías de desarrollo, por lo que es su más común en estos tiempos, incluso cuando las empresas extranjeras detentan sólo el 50% de las acciones, o menos, para satisfacer sus necesidades de un socio local con capital, conocimiento de marketing, el conocimiento del país sede y las habilidades de venta por parte de los locales, pero manteniendo la administración a través de contratos de gerenciamiento que le permiten seguir tomando las decisiones importantes.

3.2 Una aproximación al Joint Venture.

Tomando en cuenta el constante crecimiento en la utilización de esta figura jurídica, varias naciones han optado por modificar sus políticas acerca de la inversión extranjera, como China que a pesar de ser un Estado comunista, ha legislado más de 250 regulaciones para atraer a los inversionistas extranjeros a

través de la figura del Joint Venture; Egipto que desde 1974 promovió dicha figura con la intención de atraer a las más modernas tecnologías y técnicas de *know how*; la India desde 1949 buscando de igual forma un adelanto tecnológico acelerado a través de un catálogo de las áreas donde es necesaria la incursión extranjera, y otro donde al ya estar cubierto con recursos nacionales propios, resulta innecesaria la aprobación para incursionar en estos ámbitos. O Yugoslavia, que optó por el Joint Venture como respuesta a la problemática que comprendía el contrato de licencia al no satisfacer la capacitación tecnológica necesaria para su economía, por lo que desde 1968 a través de su legislación admite el capital extranjero en empresas yugoeslavas, sin que eso genere derechos de propiedad al inversionista extranjero.

En efecto, la figura del Joint Venture permite a las partes una reciprocidad estable para lograr un objetivo difícil, costoso y complicado en cuestiones de temporalidad, ofreciéndoles posibilidades que solo se generan a través de la cooperación mutua. Principalmente se da, o debe darse según De la Madrid Andrade⁴¹:

En cuestiones de transferencia de tecnología, en donde si bien es posible desarrollar una tecnología propia a través de la investigación (cuya demora es inevitable) o mediante su adquisición, es necesario erogar una gran cantidad de dinero para poder disminuir los costos y tiempos de producción, mejorar los bienes

⁴¹ *Cfr.* DE LA MADRID ANDRADE, Mario, *Ob. Cit.*, p. XVIII, 2005

y servicios ofrecidos (como lo he abordado anteriormente en esta investigación), por lo que el uso de esta figura asociativa resulta ser la opción para obtener dicha tecnología de una forma sencilla.

- La permanencia, penetración y consolidación de mercados. En donde se aprovechan los canales de distribución establecidos en el territorio de la empresa local, con el fin de alcanzar mercados con mayor facilidad, que de otra forma tomaría tiempo y costaría recursos adicionales al igual que el caso de la adquisición de la tecnología. De esta forma se puede comercializar los productos con mayor rapidez y eficiencia, ampliando la presencia de la empresa en dicho territorio.

- La obtención de recursos financieros, al vincularse a través de Joint Ventures con socios con solvencia para obtener financiamiento externo, o con capital propio para aportar al proyecto.

- La obtención de materias primas, la cual es una de las principales razones para asociarse, al asegurar a través de dicha figura asociativa la obtención de dichos recursos, lo cual otorga una seguridad y estabilidad a los procesos en mercados nacionales o extranjeros.

- Y por último, los recursos humanos, que al igual que las materias primas, son un factor muy importante, ya que un socio, al contar con un cierto número de

trabajadores calificados y aportarlos al Joint Venture, garantiza la correcta realización de los proyectos, manifestándose como una ventaja sólida para lograr el objetivo en conjunto.

Y en efecto, el Joint Venture puede ser una figura tendiente a confundirse, ya que dichas actividades podrían realizarse mediante otro tipo de contratos, sin embargo, para comprender la razón de existencia de esta figura asociativa y su gran utilidad en las relaciones comerciales entre empresas locales, transnacionales y Estados, es necesario adentrarnos en la complejidad de esta relación a través de los capítulos siguientes en esta investigación.

3.2.1 Origen y antecedentes del Joint Venture.

El término de Joint Venture tiene su origen en Estados Unidos de América, sin embargo según Martorell⁴², se comenzó a utilizar en el Derecho Inglés, en el siglo XIV como una forma de denominar a una *Partnership* (figura similar a la sociedad civil o sociedad en nombre colectivo en México). La *Partnership* se caracteriza por limitar la responsabilidad de sus miembros únicamente a la operación con fines de lucro a la que se comprometieron a realizar en conjunto, características que si bien no son idénticas al Joint Venture, varios autores la

⁴² Cfr. MARTORELL, Ernesto Eduardo, *Tratado de los Contratos de Empresa*, Tomo III, Depalma, Buenos Aires, 1997, p. 239.

consideran como la figura que dio origen a este, por lo que habrá que estudiarla más profundamente:

a) **Origen, regulación y formación de la Partnership:** La Partnership proviene del latín “*partiri*”, que significa partir o compartir, y se refiere a “la relación que existe entre dos o más personas que realizan un negocio en común, y la de éstos con terceros”.⁴³

Esta figura, se presenta en tres formas distintas: La *General Partnership*, en donde sólo existe una clase de “partners” (o socios), sujetos a la responsabilidad personal ilimitada. La *Limited Partnership*, en donde se presentan dos tipos de “partners”: Los generales con responsabilidad ilimitada, y los limitados, con responsabilidad limitada al importe de su aportación. Y por último, la *Limited Liability Partnership*, en donde los “partners” no responden en forma personal de las obligaciones de la Partnership.

En cuanto a su regulación, se divide en normas internas, cuya aplicabilidad únicamente es supletoria, ya que es primordial la voluntad de las partes a través del Acuerdo de la Partnership (*Partnership agreement*) en el cual deciden como se normará su relación para lograr el objeto y lo necesario para lograr el negocio, lo cual le brinda una gran flexibilidad.

⁴³ Le Pera, Sergio, *Joint Venture y Sociedad*, Astrea, segunda reimpresión, Buenos Aires, 1992, p. 29.

Por otro lado, las normas externas que tienen un carácter estricto en el sentido de que las normas internas que contravengan a las normas externas, sólo surtirán efectos entre las partes, sin afectar a terceros. Esto es porque en la Partnership, cada parte (ya sea que aporte bienes o trabajo) hace las veces de representante de la asociación, con las facultades de obligarla frente a terceros únicamente con el fin de lograr su objeto, con la característica principal de que todos los socios son responsables solidariamente de las obligaciones de la Partnership, siempre y cuando se actúe con el fin de realizar el objeto, pero con la limitación de que al concebirse una Partnership como ente separado a los socios, el patrimonio brindado a ella es de su propiedad, sin brindar a los socios derecho alguno sobre los bienes (incluso sin considerarlos copropietarios de los mismos).

En cuanto a su creación, no es un requisito el aporte de capital, por lo que los socios pueden aportar dinero, o esfuerzo, planeación estratégica o trabajo. Y al ser un acuerdo de voluntades entre dos o más partes, se requiere el consentimiento tácito o escrito de asociarse, incluso para modificar el *general agreement* se requiere unanimidad, salvo que se haya estipulado lo contrario. Sin embargo, la Partnership puede originarse también sin el conocimiento de los socios, aún cuando no hayan pactado asociarse bajo esta figura, o aún cuando hayan pactado expresamente rechazar asociarse bajo la misma.

Esto se puede determinar fácilmente: Si hay un acuerdo por escrito, la relación bajo este régimen resulta obvia. Pero en caso de no existir acuerdo por

escrito, habrá que observar algunos aspectos para determinar su existencia; tales como la participación en las ganancias del negocio, ya que de ésta forma, al compartir ganancias, puede considerarse como socios del negocio a los que reciben utilidades, ya que también deben responder por las pérdidas según las normas generales del *common law* (con excepción de los prestamistas a la Partnership, quienes únicamente se benefician de las utilidades, sin responder por las pérdidas). Pero el hecho de lograr definir a los socios no resulta ser una característica esencial de la existencia de una Partnership, por lo que se estipuló que lo que sí es una característica esencial, es la participación en la administración del negocio ya que de esta forma se controla dicha asociación. Únicamente los socios que aportan capital y ejercen un control económico a través de dicha aportación o participan en la toma de decisiones, son los que originan y parte de la Partnership, solucionando de esta forma la controversia con los prestamistas, quienes de ninguna manera son partícipes de la toma de decisiones de la sociedad (Ésta regla también se aplica a la figura del Joint Venture).

b) Partnership por Estoppel:

La palabra “Estoppel” se deriva del francés **estoupe**, que significa “detener”, del que proviene la voz inglesa *to stop*.⁴⁴ (Como se cita en De la Madrid, 2005, p 10).

⁴⁴ Cfr. DOBSON, Juan M., *El abuso de la personalidad jurídica (en el Derecho Privado)*, Depalma, segunda edición, Buenos Aires, 1991.

A su vez de la forma en que se ha descrito en el punto anterior, es posible atribuir la responsabilidad a un Partnership, “Estoppel” es una regla procesal negativa que impide a una persona para negar o afirmar un hecho. En otras palabras, es una manera de imputar responsabilidad a los socios (o quienes hayan aparentado serlo), para proteger a terceros frente a los negocios que realizan con éstos, y funciona de la siguiente manera:⁴⁵

- Estoppel by conduct: Cuya prohibición es en razón a una conducta que resulta contradictoria con la actual afirmación, es decir, que no se puede contradecir con argumentos, lo que los hechos demuestran.

- La responsabilidad del socio aparente: Que versa en que la conducta de una persona al aparentar ser socio en una Partnership con terceras personas que no son socias, lo hace responsable frente a la persona engañada en cuanto a los negocios con la Partnership (haya existido, o haya sido una ficción). En caso de que en efecto sea un socio de la Partnership, o en caso de que los socios consintieran a una persona que actuare como *partner*, ésta (incluyendo a los socios) será responsable de los actos del socio que actuó a nombre de ella, de forma solidaria. Si sólo algunos socios fueron partícipes en los actos tendientes a engañar a una persona, la Partnership no será responsable, sino ellos de forma conjunta y solidaria frente a la transacción.

⁴⁵ Cfr. DE LA MADRID, *Ob. Cit.*, p. 11.

Una vez fijada la atención en la Partnership y sus características como precursor del Joint Venture, es buen momento para confrontarlos de forma más acertada, ya que para la legislación estadounidense el Joint Venture se regula con base en una *General Partnership*, lo cual no significa que toda asociación denominada Joint Venture, sea también una Partnership, sino que esto sólo puede suceder cuando las características esenciales partan dentro del régimen de ésta figura, casi imperceptibles, pero que de cualquier forma mantienen una diferencia bajo dos puntos críticos:

- El alcance del objeto que persiguen: El Joint Venture va encaminado específicamente a la realización de uno o varios negocios vinculados. Y la flexibilidad de la Partnership le permite realizar un número indeterminado de negocios.

- La naturaleza del objeto: En la Partnership únicamente es permitido cuando se realiza con fines de lucro. Sin embargo, en la figura del Joint Venture no necesariamente persigue un fin de lucro, sino que permite su creación con muchos otros fines que van más allá de obtener una ganancia económica.

3.2.2 Naturaleza jurídica y marco legal del Joint Venture

Para entender de una mejor manera el término “Joint Venture” es primordial comprender su definición y los conceptos derivados del idioma inglés hacia el castellano, por separado.

Para comenzar, la palabra Joint Venture proviene de las locuciones del idioma inglés:

“**Joint**” significa: unión, articulación, junta, conexión o conjunción;

“**Venture**” significa riesgo, empresa, aventura (aventurarse) o proyecto.

Y según de la Madrid Andrade, se puede entender como:⁴⁶

“Un contrato por el cual, dos o más personas físicas o jurídicas acuerdan emprender una actividad determinada, de manera conjunta, a través de los medios que también definen, para lo cual se obligan a efectuar contribuciones de diversa naturaleza, con la pretensión de alcanzar un beneficio común y, salvo pacto en contrario, participar en las pérdidas, con la posibilidad, para ambas partes, de ejercer la gestión y el control de la referida actividad o de una parte de ella”.

⁴⁶ DE LA MADRID ANDRADE, Mario, *Ob. Cit.*, p. 17, 2005

Una vez asimilados dichos conceptos, y planteado el origen del Joint Venture en la figura de la Partnership, cabe destacar “el Joint Venture se consolidó en Estados Unidos de América como figura jurídica en la segunda mitad de 1800, cuando se construyó la Terminal Railroad Association of St. Louis, constituida en 1899 por quince compañías ferroviarias, para adecuar las estructuras de aquel importante desembarcadero ferroviario.”⁴⁷ Posteriormente surgieron con la distribución del riesgo en actividades marítimas, la búsqueda minera de metales preciosos y las exploraciones petrolíferas.⁴⁸

En todas las modalidades (en las que ahondaré en puntos subsiguientes), se debe establecer un contrato denominado “*Joint Venture Agreement*” en el cual se fijaran las pautas sobre las cuales las partes (denominadas *venturers*) actuarán, eligiendo la modalidad, formas de participación, administración, entre otras actividades. Lo que en definitiva diferencia al Joint Venture de cualquier otra figura ya que las partes, al conjugar sus voluntades para un futuro actuar en conjunto y lograr un fin en específico, con la estipulación de dicho contrato que establece las pautas a seguir, reúnen los rasgos característicos que separan al Joint Venture de cualquier otro tipo de sociedad o contrato asociativo.

Sin embargo, partiendo de la óptica del derecho mexicano, pareciera que no hay una distinción clara entre una sociedad y la figura jurídica del Joint Venture, ya que el Código Civil Federal a través de su artículo 2688 establece:

⁴⁷ SIERRALTA RÍOS Aníbal, *Ob. Cit.*, p. 49.

⁴⁸ *Ídem* p. 49.

"Artículo 2688: *Por el contrato de sociedad los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico, pero que no constituya una especulación comercial."*

Es decir, para poder encuadrar a una relación en la figura de sociedad, basta identificar tres características esenciales, las cuales son:

Un origen contractual, que vincula a dos o más personas; Una contribución de las partes, que implica la aportación de bienes o de servicios; y un fin común, que constituye la causa del contrato.⁴⁹

Claramente se puede establecer que esta descripción pudiera identificarse con las características básicas del Joint Venture. Es por ello, que para el legislador mexicano, dicha figura debe encuadrarse dentro del marco de una sociedad, siendo entonces el punto principal a identificar, el tipo de sociedad a la que ha de analogarse para darle el debido tratamiento conforme al derecho mexicano; y por otro lado, definir las reglas para limitar la conceptualización del Joint Venture desde el punto de vista del *Common Law* para evitar conflictos al darle el trato de esta figura con un sistema jurídico a otro.

⁴⁹ *Cfr.* DE LA MADRID, *Ob. Cit.*, p. 201.

En cuanto a su naturaleza, existen cuatro criterios que ha brindado la jurisprudencia estadounidense, que ayudan a entender y delimitar mejor la figura jurídica en estudio, y que el jurista Aníbal Sierralta explica de la siguiente manera:⁵⁰

a) Carácter contractual

Retomando que una de las características fundamentales del Joint Venture es la voluntad de las partes para actuar en conjunto, la cual establece las bases dentro de las cuales debe dirigirse dicha agrupación para el sano desarrollo del proyecto y las actividades necesarias que realizarán para lograr su fin en común, y que a su vez debe plasmarse a través del acuerdo de Joint Venture o “*Joint Venture agreement*” le otorga un carácter contractual, ya que de acuerdo a su antecedente histórico en la *Partnership*, su origen es puramente el de dicho acuerdo de voluntades a través de un contrato que les permite seguir teniendo autonomía propia, y no era el de crear una sociedad (ya que su origen no es de la corriente romano-germánica, en la que podríamos asimilarla como una sociedad, sino en el derecho inglés que se aleja del *animus societatis*), y aún cuando se crea una sociedad para satisfacer ciertos requisitos jurídicos, legislativos o tributarios, éstas se crean únicamente como un medio para realizar los objetivos primordiales, y como un fin para realizar los objetivos secundarios que atienden a la creación de una sociedad o sociedades.

⁵⁰ Cfr. SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *Ob. Cit.*, p. 52.

b) Propiedad y riesgos compartidos

La figura del Joint Venture esencialmente requiere de una pluralidad de partes involucradas, que debe someterse a la autonomía que las mismas pretenden, no obstante de combinar sus recursos para la realización de un negocio (normalmente de gran envergadura) y a pesar de que su voluntad preponderantemente desea mantener dicha autonomía frente al negocio, el riesgo latente es una constante que debe ser evaluada siempre. Es así que las partes no solo le brindan de sus recursos y habilidades al Joint Venture, sino que es a través del mismo, sea cual sea la operación que realicen, que las partes confrontan de manera conjunta los retos o dificultades y buscan disminuir ese riesgo al compartirlo.

De esta manera, y tomando en cuenta que el factor de la “confianza” es de carácter elemental en este tipo de figuras jurídicas, los empresarios tienen la certeza de que al compartir el riesgo que pudiera amenazarlos, sea cual sea, todas las partes deberán actuar de acuerdo a toda su capacidad y cuidado para llevar a buen puerto el negocio y lograr el cumplimiento de su objetivo último.

Por lo que entre los Joint Venturers hay necesariamente una relación entre el aporte que cada uno brinda y la realización del objetivo final (siendo en este sentido más importante la aportación encaminada al buen manejo del negocio, como la gerencia y la tecnología, sobre los recursos financieros)

c) Derecho de los participantes a la gestión

Otra característica fundamental que podemos recolectar de los dos puntos anteriores, sumada por el acuerdo de voluntades, la aportación de recursos y el compartimiento de los riesgos, es necesariamente, la gestión en conjunto del proyecto.

Esa gestión se debe a que cada *Venturer* debe realizar las operaciones necesarias para lograr el objeto, cuyo éxito depende únicamente de estas acciones, por lo que pueden hacer las gestiones necesarias sin la autorización de los demás *Venturers*, para ese fin. En este punto, más allá de la confianza a la que me referí en el punto anterior y que sin duda es una característica que distingue al Joint Venture, se encuentre la responsabilidad ilimitada y solidaria a la que las partes se someten frente a terceros, lo cual es una característica que definitivamente toman el cuenta antes de realizar proyectos con la unidad operativa que carece de personalidad jurídica, como lo es el Joint Venture.

d) Objetivos y plazos limitados

Otra característica que ayuda a diferenciar al Joint Venture de figuras como la de las sociedades mercantiles, es que el objetivo es muy claro en aquel, y muy amplio en las sociedades, que pueden abarcar varios negocios jurídicos o distintas actividades. Y que el plazo para la realización de dicho objeto es

preponderantemente claro y planteado con antelación de acuerdo a la temporalidad necesaria para lograrlo en el Joint Venture, a diferencia de las sociedades mercantiles en donde el plazo es más amplio.

3.3 Modalidades del Joint Venture

Tomando en cuenta que las diferencias frente a otras figuras jurídicas resultan un tanto estrechas para diferenciar al Joint Venture de aquellas, se puede encontrar ahí la complejidad de su existencia, ya que en sentido amplio se puede referir únicamente a la relación contractual, sin embargo, el término que lo denomina (Joint Venture) no sólo abarca la relación contractual asociativa, sino abarca a todas las relaciones que en conjunto dan lugar a su existencia.

Y ya que según Ronald Charles,⁵¹ al estudiar figuras como la agencia, franquicia, distribución o contratos de transferencia tecnológica, se podría estar hablando de Joint Venture, y en tal virtud hay que analizar los casos en los que un contrato asociativo rebase la delgada línea que puede referirnos a su existencia, o a una simple sociedad o a una inversión extranjera.

Por lo que existen en la doctrina varias modalidades que nos pueden ayudar a diferenciarlas de una forma más sencilla:⁵²

⁵¹ Cfr. WOLF, Ronald Charles, *A Guide to International Joint Venture*, Klumer Law, segunda edición, London Cambridge, 1999, p.14.

⁵² Cfr. DE LA MADRID ANDRADE, Mario, *Ob. Cit.*, p. 55

3.3.1 Por el medio utilizado para su ejecución:

La cual en definitiva es una de las modalidades de mayor importancia, ya que en esta se estructuran tres tipos de Joint Venture (El contractual, el societario y el mixto) a partir del el acuerdo de Joint Venture (o *Joint Venture agreement*), el cual engloba la partitura en que habrán de desempeñarse las actividades referidas al emprendimiento, o como lo menciona el Dr. Marzoratti, “el porqué se han asociado diferentes personas, qué tipo de aporte compromete cada una, cómo y a través de quién lo materializan, cómo han de ser las políticas de la *corporation* y de sus órganos y quiénes han de representarlos en éstos, el régimen de mayorías para adoptar decisiones corporativas, cómo se eligen y se sustituyen los *officers* o *managers* de la *corporation*, cómo se ha de financiar el proyecto y sobre todo el derecho de preferencia frente a terceros para impedir que, en caso de necesidad de venta de la parte de un partícipe, terceros ajenos al grupo puedan ingresar a éste sin la conformidad de los restantes partícipes.”⁵³

Señaladas las bases del *Joint Venture agreement*, las partes pueden elegir a su vez tres estructuras diferentes.

a) Joint Venture contractual: Se estudia un Joint Venture contractual en los casos en donde no se recurra a la creación de una sociedad con personalidad jurídica para desarrollar el emprendimiento, sino que solamente se

⁵³ Cfr. MARZORATI, Osvaldo J., *Ob. Cit.*, p. 55.

mantiene en un plano contractual que determine las pautas de la cooperación (Por ejemplo, cuando el emprendimiento trata de producción y distribución de bienes, en donde una parte realizará las gestiones relacionadas con la producción, y la otra parte realizará lo encaminado a la distribución de los bienes, detentando el beneficio de ambas tareas la totalidad de partes involucradas). Por lo que aún cuando el derecho internacional llegara a tratar a esta relación como un ente jurídico, una sociedad de hecho, o una sociedad irregular, en realidad las partes se asocian sin la intención de crear una persona jurídica, por lo cual dichas aseveraciones están en el error ya que las partes que participan en un Joint Venture contractual no manifiestan la voluntad para constituir una sociedad (elemento fundamental para la creación de las mismas), sino todo lo contrario, ya que en el Joint Venture agreement se establece claramente el tipo de colaboración para una empresa conjunta, lo cual aleja totalmente la concepción de una relación societaria.

Además del contrato base, se deben celebrar contratos derivados que apoyen a la correcta realización del objetivo, ya que en el caso del Joint Venture agreement se habla de una “comunidad de intereses” (En el ejemplo anterior de producción y distribución, además de celebrar el contrato base, las partes deben celebrar un contrato de distribución, ya que este negocio deriva de aquel).

b) Joint Venture societario: La característica principal en este tipo de Joint Venture, es que las partes convienen en realizar el emprendimiento a través

de un ente distinto a las partes, es decir, a través de una empresa previamente constituida (Joint Venture por sociedad constituida) o a través de una sociedad que se constituirá únicamente para la realización del proyecto (Joint Venture por sociedad a constituir).

Deben agregarse en el contrato base los puntos de un Joint Venture contractual, y en esta clase también deben integrarse las pautas bajo las cuales se regirá la “sociedad en conjunto” y el aporte de capital social, ya que las partes se vuelven socios de la nueva empresa o adquieren participación en la previamente establecida, por lo que los bienes que aporten las partes serán asimilados por la sociedad.

Sin embargo, la sociedad constituida o por constituirse, debe entenderse como un negocio derivado, ya que aquella sólo es un medio para lograr el objetivo final del contrato base.

Según el autor De la Madrid, los tres principales tipos de sociedades en Estados Unidos de América, y su analogía en México son:⁵⁴

⁵⁴ DE LA MADRID ANDRADE, Mario, *Ob. Cit.*, pág. 58

Estados Unidos de América	México
Partnership Joint Venture	Sociedad en nombre colectivo
Limited Company Joint Venture	Sociedad de responsabilidad limitada
Joint Venture Corporation	Sociedad anónima

c) **Joint Venture Mixto:** En esta clase de Joint Venture, es esencial que una parte de las actividades que realizan las partes sea a través de una sociedad en conjunto, y que por otro lado, las actividades restantes se realicen a través de una relación contractual (sin la intervención de una sociedad con personalidad jurídica). Es decir, que la sociedad y los contratos derivados (licencia, distribución, etc.) emanan del Joint Venture agreement.

3.3.2 Por la aportación de capital a la empresa conjunta:

La contribución que brindan las partes al proyecto de Joint Venture, representada en acciones, y que son la participación de capital o recursos que se allegan a la sociedad, los cuales se denominan como “*Equity*”, del cual se desprenden las siguientes variantes:

a) **Equity Joint Venture:** Este se presenta cuando las partes realizan una aportación de capital a la sociedad (por lo general se presenta en los Joint

Ventures societarios). La cual también surge cuando es imperativo brindar bienes a la sociedad para su correcto funcionamiento.

b) **Non Equity Joint Venture:** Se presenta cuando no existe una participación accionaria en una sociedad.

c) **Equity non Equity Joint Venture:** Es aquel en donde solo una porción de la aportación de las partes se presenta en capital accionario, y la otra como una contribución de otro carácter (por lo general se presenta en los Joint Ventures mixtos).

3.3.3 Por el empleo de una persona jurídica:

Dentro de esta clasificación, se puede encuadrar como una *Corporate Joint Venture* y como una *Non corporate Joint Venture*, cuya diferencia es la creación de una corporación a través de la cual se generarán las actividades encaminadas a la realización del Joint Venture (Sociedad Anónima para el Derecho mexicano, por ejemplo.)

3.3.4 Por la posición que ocupa el Joint Venture en relación con las partes:

El cual se clasifica a su vez como **Joint Venture horizontal**, cuando las partes realizan actividades del mismo género (todas las partes se encargan de la producción o de la investigación de determinado proceso), **Joint Venture vertical**, cuando los venturers operan en distintas áreas de acción (una produce, y la otra distribuye, por ejemplo) con lo cual se busca minimizar la competencia entre las partes, trabajando independientemente y enfocándose en áreas particulares. O el **Joint Venture conglomerado**, en la cual las partes no sólo realizan actividades de su giro ordinario, sino que desarrollan actividades adicionales que son ajenas a las mismas, pero son necesarias para el correcto desarrollo del emprendimiento

3.3.5 Por la manera como se administra el Joint Venture:

Dentro de la cual, es punto focal la administración del mismo, es decir: se clasifica como **Joint Venture independiente**, a aquella en la que se actúa autónomamente, o sea, independientemente a las partes.

Se habla de un Joint Venture con gestión **mancomunada** y de gestión **separada**. Entendiéndose como mancomunada, a la actuación conjunta que será regida por ambas partes frente a la toma de decisiones del emprendimiento, y en la segunda mediante una distribución de tareas distintas o iguales, pero realizadas

de manera independiente. (Sin dejar de lado la premisa de que en el Joint Venture existe una relación fiduciaria, y que a través del *Joint Venture agreement* se debe establecer la forma en que se procederá a participar de los beneficios y de las pérdidas del emprendimiento.

Y por último, la de gestión **dominada**, en la cual una de las partes tiene una actitud superior en la administración, gobernándola de facto como si formara parte de su estructura principal.

3.3.6 De acuerdo al ámbito en que se desarrolla el Joint Venture:

Esta modalidad, se refiere al origen de las partes en cuanto a su nacionalidad. Es decir, se habla de un **Joint Venture nacional** cuando uno, o ambos *venturers* presentan la misma nacionalidad o residencia, en el lugar donde toma forma el acuerdo, y como se mencionaba en capítulos anteriores, esta figura representa una llave de acceso a mercados rentables, por lo que los Estados previenen la inclusión de empresas transnacionales dentro de sus fronteras a través de requisitos, como la incorporación de empresas nacionales para la autorización de dicha incursión.

Por otro lado, se habla de un **Joint Venture Internacional**, cuando el contrato se celebra entre empresas con residencia en distintos lugares

geográficos, con diversa nacionalidad, es decir, ninguna de las partes es “huésped” de la otra.

CAPÍTULO CUARTO

JOINT VENTURE, SU PROCESO Y RELACIÓN GLOBAL.

4.1 Características y elementos esenciales del Joint Venture

- 4.1.1** Objeto común o específico
- 4.1.2** Contribución de las partes
- 4.1.3** Beneficio común
- 4.1.4** Responsabilidad solidaria e ilimitada
- 4.1.5** Patrimonio, gestión y control conjunto
- 4.1.6** Distribución de resultados

4.2 El proceso del Joint Venture

- 4.2.1** Motivación
- 4.2.2** Determinación del proyecto
- 4.2.3** La contratación
 - a)** Los contratos derivados
- 4.2.4** Causas de deterioro del Joint Venture

4.3 Diferencia con otras figuras similares

- 4.3.1** Diferencia con otras formas de participación
 - a)** Asociación en participación y Joint Venture
 - b)** Empresas conjuntas, Empresas multinacionales andinas, Sociedades por acciones y el Joint Venture
 - c)** Alianzas estratégicas y Joint Venture

CAPÍTULO CUARTO

JOINT VENTURE, SU PROCESO Y RELACIÓN GLOBAL.

4.1 Características y elementos esenciales del Joint Venture

Analizados los conceptos preliminares de los cuales emana la figura de Joint Venture, y asimiladas sus características fundamentales desde la óptica de la tendencia asociativa del comercio internacional, nos encontramos en la posibilidad de poder estudiar a fondo ésta figura, que debe abordarse desde una óptica jurídica por motivos de ésta investigación, también se pudiese estudiar desde la óptica económica, lo cual le brinda una versatilidad y complejidad más allá de su análisis jurídico.

Para comenzar, es necesario conocer los elementos esenciales que conforman al Joint Venture, por lo que dedicaré este punto al estudio de los mismos:

4.1.1 Objeto común o específico:

Uno de los elementos más importantes, y controvertido, es el objeto específico, ya que si bien, autores como Andrea Astolfi lo reconocen como un punto sin importancia en la práctica comercial actual, o como Martorell que

menciona que ya no es esencial que el objeto sea específico,⁵⁵ autores como Aníbal Sierralta lo estudia como un elemento fundamental que le otorga sentido al contrato (y al mismo Joint Venture) y que debe describirse cautelosamente en el acuerdo inicial para evitar la complicación de controversias futuras entre los *venturers*, ya que gracias a que se plasma el objeto específico dentro del contrato, se pueden establecer las regulaciones y normas que deben darse dentro de la relación de las partes y su propósito, que debe limitarse a la realización de dicho objeto, sin importar si es uno sólo o lo es en un sentido amplio (siendo mejor el caso de menor amplitud para la parte que brinda a la empresa en común elementos clave dentro de su industria, ya que de esta manera se limita la competencia futura fuera del Joint Venture entre las partes que se dedican a la misma actividad; o siendo mejor un objeto más amplio para la parte que sólo brinda capital y desea adquirir con él una mayor cobertura con su simple aportación).

Ya que como lo he analizado en capítulos anteriores, en la figura del Joint Venture no sólo se encuadra la relación contractual emanada del contrato base (Joint Venture agreement), sino que a su vez, engloba las relaciones que se generan de los contratos derivados y demás negocios generados por la necesidad de satisfacer el objeto final.

⁵⁵ MARTORELL, Ernesto Eduardo, *Tratado de los Contratos de Empresa*, tomo III, De Palma, primera edición, Buenos aires, 1996, p.259.

4.1.2 Contribución de las partes:

Otro elemento importante, es la aportación que cada *venturer* le brinda al proyecto en conjunto, ya que esa colaboración es la característica que le da la naturaleza de Joint Venture, de lo contrario podríamos hablar de otro tipo de figuras. Las aportaciones que brindan los *venturers* al proyecto en conjunto, pueden hacerse al momento del inicio, o durante el mismo. Y deben precisar el fin de las mismas y deben ser en beneficio de todos.

Dicha aportación, como lo menciona y clasifica Juan Luis Colaicovo, puede ser:

*“Recursos monetarios (capital) o financiamiento, recursos naturales, recursos humanos (mano de obra calificada o no calificada), recursos tecnológicos, bienes de capital o equipos, bienes de consumo (utilizado en Joint Ventures de distribución) o partes, piezas y componentes, tierra, edificios, infraestructura, acceso al gobierno, management y acceso a mercados”*⁵⁶

Y a su vez las clasifica como:⁵⁷

⁵⁶ COLAICOVO, Juan Luis, *Joint Ventures y otras formas de cooperación empresarial internacional*, Macchi, Buenos Aires 1992, p.203

⁵⁷ *Cfr.* COLAICOVO, *Ob. Cit.*, pp. 198-201.

- **Contribuciones de dinero:** Moneda nacional; moneda extranjera, por lo general divisas de libre convertibilidad; capitalización de deuda (*debt swapping*); reinversión de utilidades

- **Contribuciones en especie:** Bienes de capital (equipos); terreno, edificios, construcciones, por ejemplo: una fábrica instalada; repuestos, partes, piezas, componentes; materias primas; bienes semi-elaborados; bienes terminados (es más común la contribución de bienes de consumo, que bienes industriales); es una contribución típica en Joint Ventures que tienen por objeto el comercio y la distribución de mercaderías; recursos naturales; tecnología: patentes de invención, marcas, nombres comerciales, información técnica, etcétera.

- **Contribuciones de hacer, no necesariamente de industria:** tecnología: asistencia técnica, *Know how*, consultoría, etcétera; proporcionar créditos; obtener financiamientos; mano de obra (la contribución consiste en proporcionar o poner a disposición del Joint Venture recursos humanos para el desempeño de determinado trabajo, como pueden ser profesionales calificados de bajo costo); capacidad gerencial (es un aporte típico en el caso de las empresas conjuntas); acceso a mercados: interno o externo; canales de distribución o de comercialización; influencias y contactos con gobiernos, cámaras, sindicatos, etcétera; conocimiento del entorno (No concebidos como tales, sino como aplicados a un caso concreto como la obtención de una autorización).

- **Contribuciones de no hacer:** Cualquier obligación de no hacer que sea necesaria para alcanzar al finalidad común, como abstenerse de realizar una actividad, la obligación de adquirir o vender, con exclusividad los productos de la otra parte, o dejar de realizar una actividad que se venía desarrollando.

Dicha contribución debe alejarse del entendimiento del derecho mexicano (entre otros), que lo pudiera considerar como la aportación al capital social de la empresa (ya sea a través de la aportación de bienes –en capital o en especie-, o mediante la aportación de servicios –actividades de la persona física o jurídica durante el actuar de la misma-) y acercarse más a la noción de que esa aportación tiene que ver con todo lo necesario para lograr el objetivo final, pudiendo ser como lo afirma Mario de la Madrid, cualquier prestación de dar, hacer, o incluso de no hacer.⁵⁸

En efecto, para el derecho mexicano las partes deben aportar necesariamente capital, además de servicios (únicamente en el caso de la Sociedad Civil se da lo contrario), lo cual representa una primera diferencia con el Joint Venture, ya que en éste es más importante por ejemplo, la aportación de una gerencia que oriente el proyecto hacia el éxito, o la tecnología necesaria para dicho fin, por sobre la aportación de capital. Por lo que en el Joint Venture, se puede hacer una aportación únicamente de industria, y no necesariamente debe darse el aporte de capital.

⁵⁸ *Cfr.* DE LA MADRID ANDRADE, Mario, *Ob. Cit.*, 2005, p. 26.

Otra diferencia entre las sociedades mercantiles y el Joint Venture, es que en la sociedad mercantil se puede establecer el porcentaje que tendrán las aportaciones de industria respecto de las ganancias (ya que éste caso aún cuando no son dinero, son valorables en dinero), sin embargo por ley, el socio que aporte contribuciones de industria es dueño sólo de la mitad de las mismas, por lo que resulta innecesaria la estimación porcentual de dichas aportaciones de industria. Lo cual si es necesario en el Joint Venture, ya que en éste debe establecerse el equivalente porcentual y remunerarse cuando así se el caso.⁵⁹

Otra diferencia con las sociedades mexicanas, es que en el Joint Venture puede tomarse como una aportación cuando un *venturer* realiza una prestación de “no hacer”, es decir, que simplemente se abstiene de realizar una actividad que venía ejercitando antes de la colaboración, por ejemplo, cuando se establece una limitación sobre cierta actividad que desarrollaba un *venturer* para evitar prácticas desleales (Se debe recordar que la fidelidad es una conducta importante entre las partes) ya que si dicha actividad es parte del objeto del Joint Venture mismo, el hecho de que la parte que la desarrollaba deje de hacerlo, representa un beneficio para el proyecto en conjunto, por lo que en definitiva es una aportación a dicho proyecto en conjunto. Lo cual pudiera parecer sin sentido para las sociedades del derecho mexicano, cuya conducta de dar o hacer es importante para el desarrollo de las actividades de las mismas.

⁵⁹ Cfr. *Ibidem*, p.30.

Ahora bien, una vez establecidas las formas en que las partes pueden contribuir al proyecto en conjunto y los tipos de aportaciones que se pueden encontrar, el siguiente paso es diferenciar las formas en que las partes presentan dichas aportaciones, lo cual puede hacerse de tres distintas formas dependiendo del tipo de Joint Venture del que se trate. Es decir:

Se pueden **capitalizar** (únicamente se da dicho supuesto cuando se trata de un Joint Venture societario, ya que dichas aportaciones se traducen en la suscripción de acciones o partes sociales); **pagar una contraprestación** (Se da normalmente en los Joint Ventures de carácter contractual, a través del pago de honorarios, regalías, o un precio. Por ejemplo, cuando se habla de la aportación de acceso a un nuevo mercado, cuya valoración es difícil de medir en dinero antes de realizar el emprendimiento en conjunto, se remunera normalmente mediante contratos por separado); o **hacer una estimación porcentual** de acuerdo a la importancia de dicha aportación. Lo cual se da exclusivamente en el Joint Venture contractual, ya que al aplicarse un valor porcentual a las aportaciones de los *venturers*, no sólo se habla del derecho que tendrían porcentualmente a los beneficios, sino también a las pérdidas si es que las hubiere, por lo que dichas aportaciones jamás se pueden abordar con la contraprestación de capitalización.

4.1.3 Beneficio común:

Se ha plasmado la búsqueda de la realización del objeto final del proyecto que emprenden los *venturers*, sin embargo, durante ese proceso de la realización del objetivo final, sucede en sentido paralelo la obtención de un beneficio en común (distinto porque si bien el fin principal es compartir los riesgos de un proyecto de gran dificultad para una sola parte, también se da en forma inseparablemente con esto un beneficio para cada miembro involucrado como la introducción a un nuevo mercado, el acceso a nuevas tecnologías, facilidades tributarias, entre otras que he mencionado, y que abordaré con mayor profundidad en líneas posteriores), Lo cual es un elemento que en definitiva conforma parte del mismo Joint Venture.

Al considerarse al Joint Venture dentro de la gama de los contratos asociativos, en el que versa una universalidad de intereses de cada una de sus partes, cada acción o cada aportación de los miembros del proyecto debe ir encaminada a la realización del objeto final, que brinde a su vez un resultado (no sólo de índole económico, ya que si recordamos, en el Joint Venture no se persigue un lucro como último fin, sin embargo, comúnmente se da como consecuencia de las actividades del mismo).

Aún en el desenlace de un proyecto exitoso dicho resultado es de difícil valoración, ya que la única forma de medición pudiera ser el costo que hubiera

significado lograrlo de manera unilateral, por lo cual debe retribuirse a las partes dependiendo del tipo de aportación que haya brindado. Dicha forma de retribución debe estar pactada previamente por las partes dentro del *Joint Venture agreement* o “contrato base”, y puede ser tan diversa como lo abordé en el estudio de las contribuciones de los *venturers* (a través del pago de regalías, honorarios, comisiones o contraprestaciones) cuya ventaja frente a los dividendos, es el pago temprano, incluso antes de comenzar las operaciones. O a través de la entrega de dividendos, ya que en éste punto sí puede cuantificarse el impacto económico que cada aportación generó (con la desventaja de que su disposición se realiza únicamente al final de las operaciones, y que ésta depende de un balance positivo que dé lugar a su existencia).

A su vez, en caso de un desenlace desafortunado o no exitoso, los socios pueden llegar a tener pérdidas que normalmente son proporcionales a sus contribuciones, pudiendo pactar que alguna parte no sufra pérdidas, lo cual es una diferencia más entre el Joint Venture y las sociedades mercantiles, ya que en éstas los socios sufren pérdidas en proporción a los beneficios que cada uno obtendría.

4.1.4 Responsabilidad solidaria e ilimitada

Para comprender mejor esta característica del Joint Venture, se debe recordar que uno de los antecedentes de dicha figura asociativa, es la Partnership,

ya que de ella emanaron características que son su base y deben aplicarse a la figura del Joint Venture, como lo es la responsabilidad de los socios.

Como lo mencione en el punto relacionado a la Partnership, cada uno de los *partners* cuenta con la representación de aquella, basada en la confianza (ésta naturaleza fiduciaria es una característica fundamental del Joint Venture, que va más allá del entendimiento jurídico y se basa en la buena fe, la confianza, fidelidad y la integridad), por lo que puede contratar en su nombre obligando a los demás *partners* a responder por dichas obligaciones, (cuyo límite es el objeto del negocio) con el propósito de llevar al éxito el negocio. Únicamente pudiendo negar dicha obligación bajo las condiciones de que el tercero desconociera el carácter del *partner* con quien contrató, o que supiera que no contaba con autorización para obligar a la Partnership.

Dichas obligaciones pueden ser cobradas por el acreedor a través de los bienes de la Partnership, o subsidiariamente a los bienes de los *partners* cuando aquella esté en quiebra, cuando ellos así lo hubieran pactado, o cuando no sean suficientes para cubrir el total de la obligación, o cuando sólo resultara en una responsabilidad independiente de algún *partner*, y no de la Partnership.

Un ejemplo similar para el derecho mexicano, pudiera ser la Sociedad en nombre colectivo, ya que en ésta los socios “responden de modo subsidiario,

ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales”, según el artículo 25 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Sin embargo, como lo menciona Aníbal Sierralta, “Empero, creemos que esta característica o nota distintiva puede ser modificada contractualmente, ya que si se pactara cosa distinta en el contrato no se estaría desvirtuando la figura, pues los riesgos son asumidos para una tarea o fin específico al cual se aportan servicios, bienes o tecnología. Y aunque el riesgo o la aventura conjunta no tiene límites, pues se desconoce el futuro, el hecho de fijar un plazo específico –que es una nota esencial- nos lleva a concluir que otro recurso escaso, como los equipos y activos, también pueden tener un límite, hasta el cual responden las partes”⁶⁰

De tal forma, que en la figura del Joint Venture la figura de “representación” o agency puede someterse a varias restricciones, por lo que las partes deben mencionar los límites de su responsabilidad, ya que de lo contrario deben entenderse de forma ilimitada.

4.1.5 Patrimonio, gestión y control conjunto

Como lo he abordado en puntos anteriores, se suman otras de las características fundamentales del Joint Venture relativas a la unión de las partes para realizar el negocio en conjunto. Tomando en consideración el patrimonio,

⁶⁰ Cfr. SIERRALTA RÍOS, *Ob. Cit.* p. 80.

gestión y control en conjunto. Respecto del patrimonio inicialmente se debe entender, según Clemente Soto Alvares como “un conjunto de obligaciones y derechos susceptibles de apreciación pecuniaria, (...) integrado por un conjunto de bienes, derechos, obligaciones y cargas apreciables en dinero.”⁶¹ A su vez la gestión se da cuando una persona interviene en los negocios de otra, lo cual permite el control conjunto en el cual prevalece un vínculo especial *intuitu personae*, que proviene de la confianza y de la voluntad de las partes para relacionarse entre sí, ya sea por la aportación de conocimientos específicos, por la aportación tecnológica necesaria para desarrollar dicho proyecto, por el mayor conteo de recursos humanos o materiales, la mejor apertura de canales comerciales, entre otros.

Dichas características que provocan la unión de las partes, le brinda a cada una de ellas (a través de la figura del Joint Venture), el derecho de dirigir operaciones o de obligarse, junto con los demás *venturers*, con el fin de lograr el objeto.

A su vez, dicha facultad para dirigir las gestiones y de representar a los demás *venturers* afecta al resto de ellos, por lo que trae consigo la necesidad de ejercer un control de cuando menos la actividad que se comprometió a realizar, ya que recordemos, las partes son responsables de manera solidaria e ilimitada frente a terceros.

⁶¹ SOTO ALVARES, Clemente, *Derecho y nociones de derecho*, 3ª Ed., Limusa editores, México, p. 145.

Existen tres formas para ejercer dicho control. La primera, consiste en la celebración de acuerdos entre los socios (o entre un socio y el Joint Venture), que fijan las bases del emprendimiento. El segundo, son los acuerdos que delegan a cierto personal estratégico la dirección del emprendimiento, y la tercera, es mediante la adecuación de mecanismos para la mejor participación directiva de las partes, como auditorias, rendición de informes o actividades, entre otras.⁶²

Ahora bien, en cuanto al patrimonio se refiere, se presentó una evolución en cuanto a cómo debe tomarse respecto a las partes. Retomando de nuevo a la figura de la Partnership como antecesora del Joint Venture, y antes de las modificaciones de la *Revised Uniform Partnership Act* (RUPA) de 1994, se entendía a la Partnership como una “agregación de personas” sin personalidad jurídica propia, pero que a su vez, podía ser titular de bienes. Sin embargo, dichos bienes debían regirse por el régimen de propiedad en condominio, lo que derivaba en un tipo especial de “copropiedad” respecto a los *partners*, en donde había una separación entre los bienes de los socios y los de la Partnership, siendo ellos quienes mantenían el dominio de sus bienes, pero dicho dominio se encontraba afectado a los fines de sociales.⁶³ Posteriormente, dichas características fueron derogadas gracias a la modificación de la RUPA en 1997, cuando el carácter de la

⁶² Cfr. KILLING, citado por COLAICOVO, *ob. Cit.* p 212.

⁶³ Cfr. DE LA MADRID, Andrade, *Ob. Cit.* p. 52

Partnership emergió como la de un “ente jurídico” con patrimonio propio, por lo que la copropiedad entre los socios se extinguió.

Para el Joint Venture, en el derecho mexicano por ejemplo, se considera a los bienes según Le Pera, como un fondo común en el cual los *venturers* conservan su derecho, pero supeditados a la realización del proyecto.⁶⁴

4.1.6 Distribución de resultados

Como último elemento característico que abordaré para el estudio del Joint Venture, se encuentra la distribución de resultados, para lo cual es necesario recordar que una de las principales diferencias del Joint Venture frente a las sociedades comerciales, es que aquel no toma como principal objetivo la obtención de utilidades.

Para el Joint Venture es de mayor importancia cumplir sus metas (como puede ser la penetración de un nuevo mercado, el desarrollo de alguna tecnología, el posicionamiento de una empresa a nivel mundial, entre otras), incluso cuando por ello no ostente una rentabilidad económica en primera instancia, lo cual sí resulta de vital importancia para una sociedad comercial, cuyo fin es el lucro inmediato.

⁶⁴ *Cfr. LE PERA, Ob. Cit.*, p. 64.

En cuanto a las pérdidas, las partes están en el derecho acordar su participación en las utilidades, pero también en las pérdidas. Es decir, resulta con mayor versatilidad la figura del el Joint Venture, ya que las partes pueden acordar que todos participen en las ganancias de los proyectos, y que sólo en algunos recaigan las posibles pérdidas.

4.2 El proceso del Joint Venture

Actualmente, el comercio y las políticas internacionales han sufrido un gran cambio respecto a las políticas conservadoras que existían anteriormente. La constante variación financiera provocada, entre otras cosas, por el desequilibrio político y económico, como los movimientos de la Unión Europea y las crisis de varios de sus países miembros, la actual inestabilidad de los mercados latinoamericanos en donde emergen nuevas economías industrializadas y a la vez las economías en vías de desarrollo se quedan estancadas; o la creciente fluctuación mundial a la baja de los precios del petróleo, han generado que varias naciones opten por medidas nacionalistas y proteccionistas para prever y defender a sus poblaciones de futuras y probables crisis económicas.

Las grandes empresas transnacionales y los inversores se encuentran agobiados por un nuevo marco mundial incierto, en donde no resulta tan fácil diferenciar las verdaderas ventajas de inversión extra-territorial, contra el creciente riesgo que dicha acción implicaría. Sin embargo, el crecimiento de las empresas

transnacionales resulta necesario, ya que no pueden permanecer estáticas frente a un mundo en constante movimiento. La constante inflación, la fuerte competencia y el bombardeo capitalista de los medios hacia los consumidores, obligan a las empresas a buscar estrategias para contrarrestar el riesgo latente y que sin duda existe a la fecha. Y una de las soluciones de mayor eficacia al afrontar dicho riesgo es hacerlo de manera colectiva.

Para llevar a cabo dicha coalición, es necesario que las partes analicen ciertos factores (que estudiaré con mayor profundidad en el punto siguiente - “motivación”-), y se adentren en un proceso que facilitará las tareas que realizarán en un futuro (ya que sin la realización de dicho proceso, las partes se enfrentarían a un mayor número de dificultades que sólo limitarían y pondrían en riesgo el proyecto en conjunto que pretenden emprender).

Dicho proceso consta de varias etapas, dentro de las cuales, en las primeras pertenecen a los aspectos previos en donde aún no existe el Joint Venture, y las siguientes atañen directamente a su creación, funcionamiento y evolución. Dichas etapas son:

4.2.1 Motivación

Esta etapa se caracteriza por ser crítica, ya que las decisiones que se tomen a partir del estudio de las motivaciones, (entendiéndose a las mismas como

“las causas de movimiento hacia un determinado medio para satisfacer una necesidad, creando o aumentando con ello el impulso necesario para que ponga en obra ese medio o esa acción, o bien para que deje de hacerlo”)⁶⁵ recaerá directamente a largo plazo sobre las partes y sobre el proyecto en conjunto, ya que un estudio mal realizado podría conllevar a la pérdida de oportunidades.

Una vez acordadas las motivaciones, el siguiente paso consiste en una evaluación previa, en la cual deben visualizarse primordialmente los objetivos específicos que las partes quieren lograr con su agrupación, basada en su expectativa. Una vez analizados, debe tomarse la decisión de dar origen a un nuevo Joint Venture, que requiere una minuciosa determinación de las nuevas características en conjunto, como estrategias, fortalezas y debilidades, y las posibles aportaciones de las partes, basadas en las motivaciones anteriormente acordadas.

Entre las principales motivaciones se encuentran:

a) **Imagen:** Esta motivación se basa en la búsqueda del constante posicionamiento en el mercado de una empresa, un producto o un servicio, basada en una buena presencia en los mercados (nacionales o extranjeros). Siendo la figura del Joint Venture una herramienta eficaz para atravesar las barreras que las políticas extraterritoriales imponen, limitando a las empresas

⁶⁵ PINILOS, José Luis, *Principios de psicología*, Madrid, España, Alianza Universal, p. 503.

extranjeras, por lo que a través de esta figura las empresas pueden abarcar el mercado de distintas maneras, y lo hacen dependiendo de su estrategia comercial, que puede ser: Etnocéntrica, cuando se enfoca en su propio país; Policéntrica, cuando se enfoca a los países huéspedes; y la Geocéntrica, cuya visión de empresa se inclina hacia el mundo en general.

Así se puede afirmar que el comercio de la actualidad está repuntando de manera internacional, por lo que las empresas no solo están en búsqueda de herramientas eficaces para lograrlo más allá de las fronteras, sino que ahora están en posibilidad de visualizar al planeta entero como un solo mercado, al cual pueden abordar con estrategias más sólidas y diversas, ya sea a través de la exportación de sus productos, o de encontrar medios para fabricar los mismos directamente en los mercados que se pretende abordar.

b) **Transferencia de tecnología:** Para autores como Aníbal Sierralta y Mario de la Madrid, entre otros, ésta es una de las mayores motivaciones que llevan a los empresarios a formar Joint Ventures, ya que gracias a la evolución tecnológica, se ha logrado acercar los productos a los clientes a través de procesos con una mayor rentabilidad, fiabilidad, y en un menor tiempo. Lo cual era una clara limitación para las empresas de países en vías de desarrollo al carecer de las herramientas necesarias propias para adentrarse en un mercado mundial avanzado, en donde los avances tecnológicos no son una razón que limite la realización de grandes proyectos.

En definitiva, históricamente la capacidad para adaptarse a los cambios garantiza la supervivencia de quienes pueden hacerlo de una mejor forma, y depura a quienes no pueden hacerlo con facilidad. De igual forma, en el orden comercial de la era tecnológica, quienes han contado con las herramientas necesarias y han sido entrenados para el cambio orientado a la tecnología se encuentran en total ventaja frente a los que no.

América Latina, África y parte de Asia continúan en rezago, ya que sus economías principales se basan en modelos económicos antiguos. Y por otro lado, América del norte y Europa han avanzado hacia industrias modernas que les brindan una mayor posibilidad de desarrollo.

Resultando entonces que el Joint Venture funciona como un puente exitoso entre las empresas y regiones favorecidas tecnológicamente que buscan ampliar sus horizontes, con las que continúan en vías de desarrollo y requieren de un socio que les brinde posibilidades para un mayor desarrollo para sus productos (con mayores ganancias) y líneas de producción mejoradas, con la desventaja de una creciente dependencia de esa misma tecnología y por lo tanto, del socio que la brinde.

Por ejemplo, en América Latina (a pesar de la limitación antes mencionada) y en específico México, Brasil y Argentina, han logrado un crecimiento en la

exportación de productos tecnológicos, gracias a las políticas que permitieron el ingreso de la inversión privada (y con ello tecnología adquirida que a su vez generó la necesidad de una especialización de conocimientos operativos y de mantenimiento) o la importación de productos que ya contaban con tecnologías extranjeras.

Es por ello, que para la selección de la figura del Joint Venture que satisfaga la motivación de un intercambio tecnológico, es necesario un proceso que establezca las bases sobre las cuales se hará dicho intercambio, para qué ramas del negocio se utilizará, que mecanismos, tipo y cesión tecnológica habrá.

c) **Penetración de nuevos mercados:** Aunado al punto anterior, ésta es otra gran causa que motiva la creación de Joint Venture, ya que a través de la suma de esfuerzos que realizan las partes se logran facilidades para la creación de nuevos productos, y con ello la capacidad de abastecer mercados más grandes y lejanos, o con un mayor nivel de dificultad al momento de intentar el acceso a ellos.

Claro está que no se debe hablar únicamente del abordaje de mercados extranjeros, sino que también puede hablarse de un aumento en el posicionamiento de empresas a nivel nacional, en donde al asociarse logran una mejor presencia, una mayor capacidad productiva que deriva en una mejor calidad y un crecimiento exponencial en el número de ventas de sus productos.

Sin embargo, al estudiar la figura del Joint Venture, es necesario reflexionar respecto de su aplicación en el ámbito internacional, ya que en este aspecto es sin duda una herramienta de gran motivación para la asociación de empresas internacionalmente, que permite que las empresas posicionadas a nivel local sin ninguna experiencia previa puedan ampliar sus barreras de exportación al asociarse con empresas que si cuentan con ella, logrando con ello la inserción a un mayor número de mercados.

Como punto paralelo a esta motivación, puede añadirse (sin combinarse) el carácter nacionalista legislativo por parte del país anfitrión que se da en varias naciones del mundo, que impone la obligación a las empresas extranjeras de asociarse con las empresas locales a fin de garantizar que las naciones locales se vean beneficiadas por el intercambio comercial que sucede dentro de sus territorios, evitando riesgos como la fuga de dinero o del personal altamente especializado, que si bien pudo haber adquirido dicha especialización gracias a la figura del Joint Venture en cuestión, las naciones anfitrionas buscan mantener y propiciar la proliferación de su población educada a través de la cooperación internacional que se presenta con las empresas que buscan incursionar en sus territorios..

d) **Facilidades tributarias:** Sin duda, otra motivación para la creación de los Joint Ventures son los incentivos y facilidades tributarias que presentan algunas regiones o naciones, encaminadas a atraer a los empresarios de distintas

nacionalidades. Un ejemplo claro que representa un nicho de facilidades tributarias, son los llamados “paraísos fiscales”, o el fenómeno del aumento de la construcción de fábricas en gran parte de Asia.

Y aún cuando éstos nichos pudieran otorgar facilidades para la creación de figuras distintas al Joint Venture, como filiales o subsidiarias en donde las empresas puedan actuar de manera unilateral, aquella resulta más atractiva por la característica del riesgo compartido, como es el caso de las empresas altamente industrializadas, cuando buscan llevar sus mercancías a países en vías de desarrollo.

Esto representa un beneficio mutuo entre la empresa extranjera y el país anfitrión, ya que de esta forma las empresas logran acceder a las facilidades tributarias de los países y regiones interesadas en captar su capital, recursos tecnológicos y capacidad directiva, a través del Joint Venture, y a su vez les permite reducir la cantidad de impuestos que tendrían que pagar si actuaran en sus países, o en zonas sin dichas facilidades.

Así, los inversionistas extranjeros están interesados en incursionar en países en donde se les asegure una mayor estabilidad jurídica respecto a sus bienes y en cuanto a la continuidad de las leyes que se encarguen del manejo de su inversión. Y adicionalmente en países que les ofrezcan un mejor trato igualitario frente a las empresas nacionales o locales.

En vía de ejemplo se presenta Bolivia, quien incluso ha implementado el trato igualitario entre capital extranjero o privado, eliminando restricciones o tratamientos especiales, lo cual ha atraído a inversionistas extranjeros. A su vez Chile, cuya principal fuente económica es la industria minera, y que ha sabido impulsar a través de políticas que favorecen la inversión extranjera y atraen tecnología que potencializa la extracción de recursos mineros.

Claro está que en un mercado permanentemente en cambio, las políticas no sólo deben tener una mayor apertura, sino que deben mantenerse estables para favorecer la incursión de capital extranjero a través de garantías legales y procesos más ágiles.

e) **Legislación anti-monopólica:** En primer lugar, hay que señalar que por monopolio debe entenderse al escenario que se presenta cuando en un determinado mercado, existe un agente económico privilegiado con el poder de proveer bienes, productos o servicios, que el consumidor no puede adquirir de otra fuente, ya que no se producen de manera sustituta, lo cual afecta a los inversionistas que intentan ingresar a ese mercado ineficiente, que sólo presenta ventajas para un solo competidor,⁶⁶ lo cual se combate retomando la idea de que una política que le brinde mayor estabilidad jurídica a los inversionistas extranjeros sin duda resulta muy atractiva para los que buscan incursionar en mercados que

⁶⁶ Cfr. MEINERS, Miller, LE ROY, Roger, *Microeconomía*, McGraw-Hill, México p. 703

se alejan de las fronteras locales, podemos encontrar en dicho supuesto a la legislación anti-monopólica.

La cual es una estrategia que implementan los países que buscan atraer nuevos inversionistas en la cual le brindan a las empresas locales los beneficios de asociarse con empresas de mayor escala, como la captación de recursos adicionales extranjeros o la adquisición de tecnología, a través de políticas que impongan límites y restricciones a la creación de monopolios de las empresas transnacionales (ya que el monopolio es una tendencia de las empresas de gran escala). Resultando que los países que cuentan con las medidas necesarias para limitar a los monopolios como el caso de México, son mucho más atractivas para los inversionistas, ya que al existir reglas claras que establezcan un trato igualitario con misma rentabilidad para las empresas (locales o extranjeras), se favorece una competencia justa. Siendo un motivo suficiente para que se busque penetrar los mercados con políticas anti monopólicas a través de la llave de acceso de una actuación en conjunto que brinda el Joint Venture.

f) **Control de recursos de materias primas y facilidad o uso de mano de obra:** Partiendo de un razonamiento simple, resulta lógico pensar que el fin de las empresas es el intercambio económico que se basa en la producción o en el intercambio de bienes y servicios. Para lograr la realización de este fin, se requiere (entre varias cosas más) de el abastecimiento suficiente de recursos que brinde sustento a las operaciones productivas.

Ahora bien, el correcto abastecimiento vinculado con la producción o el intercambio de bienes y servicios, le otorgan a las empresas la oportunidad de acceder a los mercados que se encuentran en un nivel de gran competencia. Sin embargo, las empresas a gran escala, no sólo buscan satisfacer la demanda originada en sus mercados locales, sino a través de la figura del Joint Venture repuntar como líderes en sus industrias a través de un *partner* que geográficamente les brinde la oportunidad de un abastecimiento de recursos mayor.

A su vez, la adquisición del Joint Venture de una mano de obra competente (sin importar su nacionalidad) es un atractivo adicional de las empresas que buscan mejores y más solidas circunstancias a la hora de tomar la decisión de penetrar nuevos mercados, ya que esto les brinda una mejor adaptabilidad y minimiza el riesgo de fracaso, aumentando la productividad al operar con el recurso adquirido de mano de obra calificada con el que quizá no se contaba.

4.2.2 Determinación del proyecto

Superada la etapa de análisis de las motivaciones que asumen las partes, se debe hacer una serie de estudios de las empresas que aspiran a la alianza, la descripción de los objetivos que se buscan (con los requerimientos tecnológicos o de asistencia técnica) y la información básica como el mercado que se pretende abordar, la cantidad de inversión y posible retorno, el régimen legal al que se van

a someter, y el tiempo en el que se calcula desarrollar, de tal manera que los posibles candidatos cuenten con una referencia de lo que podrá ser el proyecto.

Sumado a dicho estudio, se debe preparar un plan de acción que haga saber cómo se va a operar de manera internacional en su caso el proyecto, identificando a los posibles colaboradores en cuanto a la compatibilidad de los mismos con el proyecto (mínimo se necesita un total de dos colaboradores para que exista un Joint Venture).

En la práctica cotidiana, la parte que comienza con la idea del proyecto y que inicia con la intención de crear un Joint Venture, y que sale en búsqueda de un colaborador se denomina “promotor”, y la parte que decide anexarse para colaborar con el promotor, se denomina “co-venturer potencial” (del cual debe observarse entre varios factores su situación actual, como un balance financiero estable, el posible aporte de recursos, la compatibilidad, y un factor importante es que se logre analizar que dicho colaborador no se convierta en una competencia directa) en tal virtud, su selección es de vital importancia, ya que de la correcta selección dependerá que el objetivo final sea alcanzado. Al estar actuando en conjunto de surgir algún daño será compartido, buscando un equilibrio para evitar que se pueda afectar más a una parte que a otra, con base en la variable de un mejor posicionamiento en el mercado.

En éste sentido, dichos estudios ayudan a las partes a analizar y equilibrar las ventajas y desventajas que presenta su alianza, con base en la medición de sus aportaciones de acuerdo a su importancia, y siendo fácil por ejemplo la búsqueda de un co-venturer en donde ya existía una relación previa (como el de una operación en donde una parte le exportaba productos a la otra).

Esta facilidad se brinda en tanto más compatibles son las partes, y dicha compatibilidad se mide mediante un análisis denominado “estrategia de ajuste”, que estudia a las partes en cuanto a sus estrategias, recursos y objetivos. Dicho análisis ayuda a las partes a saber que tan bien empatan las características de la otra parte, con las carencias, debilidades y fortalezas del promotor. Y se plantea con base en ese análisis si el co-venturer potencial cuenta con los recursos, competencia y ventajas que facilitarán el objetivo del promotor. Por otro lado, debe saberse si podrán trabajar juntos de acuerdo al comportamiento de las partes, ya que si bien pueden ser compatibles técnicamente, la actitud que las partes brinden al esfuerzo en conjunto es un punto fundamental que también debe ser compatible en mismo grado y calidad, basado en los mismos motivos y con criterios similares, con ánimo cooperativo.

4.2.3 La contratación

Una vez analizadas las razones que encaminaron a las partes a encauzar su esfuerzo para la realización de un proyecto conjunto, el siguiente paso antes de

plasmar lo acordado en un contrato –o *Joint Venture agreement*- es atravesar la etapa pre-contractual, la cual consta de cierto grado de complejidad, ya que en ella se da lugar a todo tipo de posibles negociaciones, ofertas y contra ofertas a las que se someten las partes de manera previa a la contratación de dichas condiciones, para pasar posteriormente a la etapa contractual, en donde las partes manifiestan su voluntad para vincularse y perfeccionan el contrato.

Las negociaciones inician desde el primer contacto entre las partes para confirmar un interés mutuo y terminan con los acuerdos finales a los que se sujetan las partes. En ella se busca definir los objetivos y el alcance que ellos tendrán, para lo cual los negociadores cuentan con estrategias encaminadas a seleccionar el mejor camino para conseguirlos, mediante acuerdos y compromisos que se comienzan a fraguar en la etapa pre contractual.

En primer lugar para ésta etapa, las partes abren un espacio a negociaciones comerciales. Siendo de gran importancia, ya que es en éste punto en donde las partes se conocen en mayor medida y se comunican a través de los negociadores que eligen con el propósito de establecer pláticas con mayor formalidad acerca de las posibles actuaciones y condiciones bajo las cuales cada parte se desenvolverá, mediante una carta de intención, la cual sirve como una herramienta que sirve para establecer propuestas y redacción de posibles cláusulas del contrato, sin que sea vinculante para ninguna parte en este momento (siempre y cuando las negociaciones se hagan de buena fe) de acuerdo al

apartado referente a las negociaciones de los Principios Sobre los Contratos Comerciales Internacionales:

“Artículo 2.1.15 (1): *Las partes tienen plena libertad para negociar los términos de un contrato y no son responsables por el fracaso en alcanzar un acuerdo*”.⁶⁷

En dicha carta de intención se puede apreciar las razones que tienen las partes para intentar una alianza, más allá de lo que se manifieste o se oculte, ya que se evalúan las pretensiones y posturas que tienen los interesados respecto del proyecto en conjunto y con base en ellas se negocian los términos de manera general.

En la citada carta se debe indicar de manera clara: Las partes que estarán involucradas, el objetivo en conjunto, las aportaciones que brindarán las partes (señalando cada una de ellas), el tiempo en el cual se podrán entablar negociaciones entre las partes interesadas y la fecha límite para ellas (fuera de esa fecha se entienden libres las partes para iniciar negociaciones con empresas nuevas o distintas) , se debe acentuar el carácter provisional dentro de la carta de intención para evitar controversias acerca de su carácter vinculante, a su vez debe estipularse el carácter confidencial del contenido de la carta de intención (ya que dentro de las negociaciones se puede acceder a información clasificada que

⁶⁷ Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, *Principios sobre los contratos comerciales internacionales*, Roma, 2010. p.60

podría poner en desventaja a una parte, en caso de volverse pública), así como las estipulaciones necesarias para evitar la posible competencia entre las partes en caso de no llegar a un acuerdo.

Una vez terminadas las negociaciones y establecidas las bases con ayuda de la carta de intención o entendimiento, las partes conocen realmente las pretensiones de las demás, y cuentan con una idea más clara de la relación en la que se adentrarán y que podría durar un largo tiempo. Por lo que al tener claros estos temas, se encuentran en posibilidades de plasmarse en el contrato base (o *Joint Venture agreement*).

En efecto, la creación de una figura tan compleja como lo es el Joint Venture internacional se encuentra acompañada un gran número de variables que dificultan su nacimiento, y la relación contractual a la cual se someterá la voluntad de las partes es partícipe de ello.

Para comenzar a desmenuzar dicha complejidad, habrá que recordar la relación complicada en que se da a lugar el Joint Venture, cuya operación no puede reducirse fácilmente a un solo contrato, sino que debe entenderse como la suma de relaciones vinculantes que dan lugar a aquel. No solamente depende del tipo de Joint Venture que se trate (contractual, societario o mixto) o de su modalidad, sino que en éste punto hay que considerar nuevas variables como la diferencia de sistemas jurídicos y del idioma en el que se pretenda pactar.

Al estudiarse de un Joint Venture internacional se presentan cuestiones a considerar en aquellos dos puntos en la etapa contractual, ya que si se llegan a presentar controversias entre las partes, al ser de distintas naciones y posiblemente de distintos sistemas jurídicos e idiomas, el contrato puede ser interpretado de distintas formas con variables en su tratamiento, existencia o ausencia de regulaciones de sus cláusulas, por lo que debe ser suficientemente claro para la correcta solución de dichas controversias. La menor duda puede ocasionar que su interpretación para alguna parte sea diferente y de acuerdo al sistema jurídico de la otra parte, sea distinto. Siendo así que el contrato base, debe ser planificado de acuerdo al lugar en donde se va a operar, los objetivos y las partes. Así, con el proyecto, negociaciones y carta de intención se cuenta con los elementos básicos para la formación del contrato cuyos elementos esenciales serán como queda integrado el consentimiento, cuál será su objeto directo e indirecto, sin descuidar sus requisitos de validez, en los que destacan: Objeto, motivo y fin lícito, capacidad, formalidades, y ausencia de vicios de la voluntad

a) Los contratos derivados

Una vez asentado el contrato base y plasmada en él la voluntad de las partes de acuerdo a las negociaciones previas, en las cuales se estableció el objetivo conjunto y sus límites, en algunos casos de mayor complejidad (sobre todo en el Joint Venture societario, en donde se acude a la creación de una sociedad mercantil para la ejecución de varios negocios jurídicos producidos y/o

necesarios para el funcionamiento de los Joint Ventures –en la cual la misma sociedad creada, resulta ser un contrato derivado mismo, como lo explicaré más adelante-), se da la necesidad de la celebración de contratos derivados o contratos satélites que den viabilidad o un mayor soporte a la estructura principal, los que funcionan de manera suplementaria y paralela al contrato base o *Joint Venture Agreement*,⁶⁸ y si bien se encargan de administrar operaciones diversas a las del contrato base, son parte de éste y una vez celebrados forman parte de toda operación.

El número de contratos derivados depende de la complejidad del objeto final, cuanto más complejo sea, tendrá una mayor necesidad de acuerdos que le otorguen solidez al proyecto en conjunto. Sin embargo, los contratos derivados o satélites no deben entenderse como contratos accesorios, ya que en algunos casos pueden llegar a observar temas importantes que no necesariamente sigan la suerte del contrato principal (como es el caso del Derecho mexicano, en el cual según los principios generales del derecho, la suerte de lo accesorio sigue la suerte de lo principal), sino que al contrario, puedan prevalecer incluso en el caso de que éste se extinga.

⁶⁸ En algunos casos los contratos derivados resultan indispensables, ya que sin ellos no podría realizarse la operación del Joint Venture, como en el caso de un proyecto que requiera de una aportación de medios tecnológicos para el desarrollo del objeto final, y la parte que la transmita opte por recibir una contraprestación a través de un contrato adicional, el cual no sea afectado por el riesgo que presenta el proyecto en conjunto.

Dichos contratos derivados, pueden ser originados de varias maneras, a saber:⁶⁹

Pueden originarse debido a su carácter primordial para el funcionamiento del Joint Venture, por lo que deben celebrarse al mismo tiempo que el contrato base, y con dicha característica se les otorga la calidad de “contratos definitivos”, sin embargo debe pactarse que dichos contratos son vinculantes recíprocamente con el contrato base para que surta efectos con dicha calidad.

Una segunda forma, es a través de una promesa en el momento de su celebración, lo cual recibe el nombre de “contratos preparatorios” o “promesas para contratar”, de los cuales se desprenden dos posibles formas de contratación: Tiene la calidad de “bilateral”, cuando las partes acuerdan y se obligan mutuamente a su celebración. O tiene la calidad de “unilateral” cuando únicamente uno sólo de los interesados establece una oferta para contratar, la cual queda pendiente, ya que la otra parte puede acceder o rechazar dicha oferta.

O, en otro caso, pudiera ser a través de un “contrato normativo”, en donde las partes no se encuentren obligadas a la celebración de un contrato como tal, sino que es a través de una serie de normas y reglas previas, en las que se prevén las bases de la relación entre las partes, sin la “obligación” expresa de celebrar un contrato a futuro (lo cual es una diferencia del contrato de promesa).

⁶⁹ Cfr. DE LA MADRID ANDRADE, Mario, *Ob. Cit.*, pág. 185 y 186

Sin embargo, dichas reglamentaciones sólo surten efecto entre las partes y no frente a terceros. Además de que dicho “contrato normativo” pudiera servir como un precedente en caso de que las partes quisieran evolucionar dicho acuerdo a un contrato definitivo.

4.2.4 Causas de deterioro del Joint Venture

Debo mencionar que suscribo la idea de Aristóteles cuando mencionó: “El hombre es un *zoon politikon*”, es decir, un ser social por naturaleza.

De acuerdo a dicho filósofo y a cierta evidencia, es necesario para el hombre vivir en sociedad para poder desarrollarse plenamente. Un claro ejemplo de ello es que (como se estudió en el primer capítulo de ésta investigación) desde tiempos remotos, la unión de personas a través de grupos llevó a la construcción de grandes civilizaciones, dentro de la cuales cada persona tiene habilidades y capacidades diferentes que contribuyen al perfeccionamiento y complemento de las demás, propiciando hechos como avances científicos y sociales.

Concibiendo esta idea desde el seno del comercio, al unir esfuerzos, un grupo de personas o empresarios para afrontar de una manera sólida los embates de la era comercial actual al mezclar entre sus integrantes a profesionales de diversas áreas y, en términos internacionales. Así mismo, al llevar esa misma idea a una agrupación de empresas o bloques comerciales, dicho grupo cuenta con un

mayor y mejor número de recursos para poder solventar dificultades o variaciones dentro de sus empresas y fuera de sus operaciones comerciales, como nuevas políticas comerciales en distintas naciones.

Sin embargo, además de los grandes beneficios citados que presenta la agrupación de empresas mediante los contratos asociativos y alianzas estratégicas, existen (y no deben ignorarse) posibles complicaciones que dificultan la interacción entre las empresas, propiciados al igual que las relaciones humanas, por la mera interacción entre ellas.

Entre dichas complicaciones pueden existir las que son solucionadas de manera rápida al ser cuestiones de fácil discusión y acuerdo entre las partes (claro está, el compromiso de las partes es primordial) y las que afectan las relaciones empresariales en un mayor grado, hasta el punto de su disolución y extinción.

Dentro de las principales causas para el deterioro del Joint Venture como figura que interesa en ésta investigación, se pueden mencionar las siguientes:

En primer lugar, se encuentra el compromiso entre las partes, es decir, la figura de Joint Venture requiere forzosamente de la aparición de dos o más partes que estén dispuestas a realizar aportaciones y compartir los riesgos que presentan los proyectos de gran escala, por lo que deben estar en la misma sintonía y con las mismas expectativas, ya que de no ser así, se tendrá un proyecto en conjunto

desequilibrado, sustentado por una sola parte, lo cual si no deriva al fracaso por la insuficiencia operativa al sólo operar eficientemente una parte, si deriva en la disolución de la figura asociativa, en la que la parte interesada buscará una nueva parte que represente su mismo interés en la realización del proyecto.

Otra causa, es una estimación equivocada (pudiera ser por una interpretación errónea de información, o por falta de la misma) en la percepción de la otra parte, es decir, que incluso después de la valoración del proyecto y de su aceptación, y una vez iniciada la operación del Joint Venture, las partes se percaten de que la otra realmente no potencia el proyecto como se hubiera estimado, y permanecer en el mismo conllevaría una larga espera y una inversión que rendirá frutos en un plazo mayor al que lo haría disolviéndose para buscar otra forma con mayor eficacia.

O bien, una apreciación diferente del valor de las aportaciones, es decir, que una vez adentrados en los procesos, se caiga en el supuesto en que sea necesaria una nueva aportación, en donde una parte tenga que brindar información privilegiada para una mejor operación del Joint Venture, o canales de distribución adicionales a los ya aportados por las partes, y que al realizar la estimación de los mismos, la parte que realiza la aportación los perciba con un valor mayor de los previamente aportados por ambos, y que pretenda aumentar sus beneficios accionarios por dicha nueva aportación, sin que la otra parte esté de acuerdo en el valor que se les pretenda dar. Resultando en un conflicto de

difícil arreglo por la falta de acuerdos entre las partes, cuya solución concluye en la terminación de la figura asociativa.

A su vez, pudiera existir cualquier cantidad adicional de causas para la terminación de un Joint Venture, propiciada por la naturaleza compleja de ésta figura, recordando que existe un posible riesgo que atenta contra el éxito del proyecto en conjunto desde el inicio del mismo. Lo cual puede presentar cierto nerviosismo entre las partes que acuden a ésta figura asociativa para lograr proyectos a gran escala que no se podrían lograr si sólo una lo intentara, debido a que cada parte presenta una percepción particular, que no siempre es compartida por su colaborador. Es por ello, que la confianza entre las partes es un factor tan importante para el Joint Venture, en el que a mayor credibilidad y confianza tengan una conforme a la otra, dando una mayor solidez el proyecto, a pesar de las dificultades que pudieran presentarse durante su unión.

4.3 DIFERENCIA CON OTRAS FIGURAS SIMILARES

Es hasta este punto de la investigación en el que he estudiado más a fondo la figura del Joint Venture, que permite contrastarlo con otro tipo de figuras de las cuales pudiera ser fácil confundirlo, ya que de acuerdo a su complejidad es necesario su estudio previo para intentar identificarlo dentro de algún sistema jurídico, como es el caso del Derecho mexicano, por su ausencia específica como figura jurídica típica.

Para ello, habrá que diferenciarlo de otras figuras dependiendo de la óptica desde la cual se observe y que suele significar una de las primeras barreras en su entendimiento, siendo analizado principalmente desde la óptica jurídica, pero también desde la óptica económica (ya que no sólo los juristas tratan de identificarlo para su estudio, sino que en el análisis de los economistas también se trata de identificar, por ejemplo, como una inversión internacional).

Para comenzar, es prudente establecer como verdad *a priori* tres características principales para poder hablar de un Joint Venture, y que pudieran ser un gran pilar al contraponerlo con figuras que parecieran encuadrarse como Joint Ventures, pero que al carecer de alguna de las tres características básicas deberán ser descartadas, y estudiadas como figuras jurídicas similares, y que son las siguientes:⁷⁰

-Como primera característica fundamental en el Joint Venture, se da lugar a la creación de una empresa producto de la nueva relación entre las partes (pudiendo o no constituirse como un ente jurídico distinto a las partes).

-En segundo lugar, dicha nueva empresa es propiedad de la colaboración de las partes, ya que se genera con base en la colaboración de las mismas.

-Y como tercera característica fundamental, es que dicha empresa, debe ser operada mutuamente.

⁷⁰ Cfr. MARZORATI, Osvaldo J. *Ob. Cit.*, pág. 107.

Al reunir las citadas características, se puede identificar la figura de Joint Venture, aunado a las características de combinación de recursos y el riesgo que se comparte (el cual es limitado y presenta una ventaja más para el Joint Venture, ya que al presentar las aportaciones de las partes, las mismas se establecen como límite de inversión para la realización del proyecto en conjunto, de tal forma que el riesgo no puede superar las participaciones de las partes).

4.3.1 Diferencia con otras formas de participación

A diferencia del Joint Venture, en estas formas no se reúne la característica de la creación de una empresa nueva y por lo tanto, no existe el supuesto de un control conjunto, ya que no hay algo que dirigir mutuamente. Sin embargo, algunas de las principales figuras con mayor susceptibilidad de confusión con el Joint Venture son las diferentes formas de participación, ya que reúnen características similares a éste y pudieran poder acercarse tanto que parecieran ser iguales si no se conocen bien sus diferencias, por lo que habrá que distinguirlas:

a) Asociación en participación y Joint Venture:

Una de las figuras semejantes con el Joint Venture es la asociación en participación. Sin embargo, hay varias características que los diferencian:

Para comenzar, la Ley General de Sociedades Mercantiles estudia a la asociación en participación de la siguiente forma:

“Artículo 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”*⁷¹

Es decir, en la asociación en participación las partes se denominan “asociante” y “asociados”, en la cual el primero actúa en representación de los segundos, los cuales brindan bienes que son asimilados por el patrimonio del asociante, sin que ello les otorgue a los asociados participación en la gestión ni en la responsabilidad frente a terceros de los negocios del “asociante”, sino que sólo participan en una proporción previamente acordada de las utilidades y pérdidas de uno o varios negocios de la asociación, sin que exceda del monto de su aportación las pérdidas.

De esta forma, en la asociación en participación dos o más personas interesadas en un proyecto en común se agrupan, acordando que sólo una de ellas (el asociante) se encargará de la administración del negocio actuando como dueño y único responsable frente a terceros, rindiendo cuentas a la otra parte (los asociados) y dividiendo con ellos las utilidades y pérdidas. En cambio, en el Joint

⁷¹ Artículo 252 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, México, 2016.

Venture todas las partes deben participar en la gestión del proyecto, y cada *venturer* es responsable frente a terceros (claro que puede darse el supuesto en el que las partes del Joint Venture acuerden ceder la administración del proyecto a terceros, sin embargo, los *ventureers* siguen presentes en todo momento).

Por otro lado, se presenta otra diferencia en cuanto al fin que pretenden encontrar ambas figuras jurídicas. Así en la asociación en participación donde se pretende un fin lucrativo a través de la aportación de bienes y recursos, y por el otro se encuentra el Joint Venture, en el cual como se ha mencionado, pretende alcanzar objetivos de gran escala que serían de extrema dificultad si sólo una parte buscara su éxito, y que no necesariamente tienen como un fin la obtención de un lucro.

b) Empresas conjuntas, empresas multinacionales andinas, sociedades por acciones y el Joint Venture:

En cuanto a la confusión del Joint Venture con las empresas conjuntas, hay que destacar que las segundas surgieron como una consecuencia de las medidas latinoamericanas que buscaban la unión de empresas a nivel regional con empresas extranjeras, representadas por acciones, y que fueran reguladas por una reglamentación especial. Lo cual a primer vista resulta no parecer tan confuso o similar, recordando que la figura del Joint Venture no es acogida a nivel regional, y carece de una reglamentación especial, sin embargo, la confusión se ha

presentado cuando al estudiar ambas figuras: Como lo menciona Aníbal Sierralta Ríos, se ha llegado a una inexactitud de definiciones, al tratar de evitar usar frases anglosajonas, acuñándolos como términos equivalentes. A lo cual menciona también, que es menos grave caer en esa falta, que llegar a la confusión de nuevos términos jurídicos.⁷²

Sin embargo, las empresas conjuntas, al igual que las empresas multinacionales andinas (que también fueron creadas para beneficiar a la región del grupo andino: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), suelen utilizarse en una menor escala debido a su rigidez, ya que su creación debe ser a través de sociedades anónimas, la cual limita a los movimientos emprendedores que buscan realizar sus objetivos de una manera más eficaz y con menor esfuerzo, al contrario del Joint Venture, que se caracteriza por su flexibilidad, incluso en la captación de capitales, ya que en las empresas conjuntas, el capital debe conformarse por una participación de las empresas latinoamericanas, y en cambio, en el Joint Venture puede conformarse con capital sin importar el origen del mismo.

De igual forma, la sociedad por acciones presenta diferencias notables con la figura del Joint Venture, ya que muestra la misma rigidez que las figuras anteriormente mencionadas, encaminadas a la constitución de sociedades comerciales, con la adición del poco o nulo control que ejercen los socios accionistas. Es decir, en la sociedad por acciones los accionistas tienen la

⁷² *Cfr.* SIERRALTA RIOS, Aníbal, *Ob. Cit.*, p. 86.

propiedad de “papel” que representa a las acciones encaminadas a la finalización de negocios lucrativos, sin embargo, estas no necesariamente les brindan el poder de gestión de dicha sociedad, a diferencia del Joint Venture, de cuyas aportaciones se encamina el esfuerzo para llegar a un objetivo en conjunto.

c) Alianzas estratégicas y Joint Venture:

La óptica para diferenciar al Joint Venture de las alianzas estratégicas suele centrarse desde un punto de vista económico, ya que se percibe a las mismas como opciones que tienen las empresas que compiten entre sí para dirigir sus inversiones de forma táctica para lograr ciertos objetivos.

De esta forma los autores que estudiaré analizan dichas cuestiones, como es el caso de Aníbal Sierralta, el cual menciona:

“...así las uniones de empresas que hasta ayer se llamaban co-inversiones, hoy se denominan “alianzas estratégicas” aún cuando mejor sería tal vez llamarlas “cooperaciones empresariales”, “unión de empresas” o “agrupaciones de empresas”.⁷³

Es por ello que en primer plano, debemos entender como punto de partida que la similitud de conceptos entre las formas de cooperación empresaria y el

⁷³ SIERRALTA RIOS, Aníbal, *Ob. Cit.*, p.19.

Joint Venture es tan cercana debido a que la unión que les merece, es una relación de género a especie, respectivamente.

Sin embargo, ello no significa que toda forma de cooperación debe plasmarse únicamente a través de la figura del Joint Venture, sino que aquellas pueden manifestarse de cualquier otra forma existente de libre asociación (caracterizadas de tres formas: sin asociación de las empresas, por una asociación parcial, o por una asociación integral empresarial.), entre las que destacan las alianzas estratégicas y los siguientes acuerdos de cooperación:⁷⁴

a) Buy-back agreements:

Se caracterizan por la colaboración en la creación de industrias o líneas de producción, a cambio del reintegro de la inversión con productos terminados o materias primas extraídas con ayuda de las herramientas adquiridas. Por ejemplo, la construcción de una planta nuclear, en donde no sólo se habla de la construcción de la misma, sino en el asesoramiento técnico, el intercambio de información y la comercialización conjunta. A cambio de la entrega de energía producida en un número limitado de años al socio constructor, con la cual prácticamente se financia su inversión.

⁷⁴ Cfr. MARZORATI, Osvaldo J., *Ob. Cit.*, p. 8 y siguientes

b) Acuerdos de cooperación y comercialización:

Mayormente enfocadas a las áreas de subcontratación y especialización (investigación y desarrollo), en las cuales a diferencia de la coproducción (en donde ambas partes colaboran en el desarrollo del producto final), en ésta, cada parte realiza una actividad diversa. Es decir, una parte podría realizar la investigación y desarrollo de cierto producto, y la otra podría encargarse de su fabricación. Lo cual deriva normalmente en futuros acuerdos de cooperación encaminados a un mayor acercamiento de dichas empresas, como podría ser un Joint Venture o incluso, una fusión de las mismas.

Lo cual presupone una semejanza cercana al Joint Venture, que las figuras estudiadas previamente. Sin embargo, basta con contrastarlas para lograr determinar sus diferencias. Es decir: Los acuerdos de cooperación son relaciones empresariales, en las cuales las partes colaboran en un número y funciones limitadas, captando las utilidades que cada inversión individual genera, manteniendo su independencia (es decir, no se constituye una empresa independiente a las partes). Por otro lado, en el Joint Venture, las partes si pertenecen a una relación estrecha de colaboración, participando de las utilidades de manera conjunta a través de la creación de una empresa independiente (al menos en el sentido económico) a los socios que es administrada mutuamente.

Ahora bien, comprendida la diferencia entre acuerdos de cooperación y el Joint Venture, se puede estudiar su relación con las alianzas estratégicas:

Si bien se presenta una asociación entre partes que buscan un objetivo en común (principalmente el desarrollo de nuevas tecnología, o líneas nuevas de investigación que beneficien sus procesos), tampoco dan lugar a la creación de una empresa independiente, sino que actúan en colaboración para la realización de aquellos objetivos en común, pero realizando actividades por separado.

Es por ello, que en los mercados internacionales, es común contemplar a dos o más empresas competidoras entre sí, unidas a través de ésta figura para obtener algún beneficio mayor, que si solamente continuaran compitiendo y desarrollando sus industrias individualmente. Lo cual, a su vez, les brinda la característica de no permanentes, por la volatilidad propia de la competencia entre las mismas. Lo cual nos permite determinar que la figura del Joint Venture sirve de manera más funcional cuando se pretende unir lo mejor de varias empresas especializadas (importando más las aportaciones industriales, más allá de su posible aporte económico) para la obtención de algún resultado, y mejor a las alianzas estratégicas en los casos en donde se presente alguna oportunidad comercial y se pretenda unir a empresas competidoras entre sí para obtener una mayor penetración en los mercados nacionales o internacionales.

CONCLUSIONES

Ha sido una de las razones primordiales durante esta investigación, lograr el enfoque y estudio desde tiempos inmemorables del comercio como una relación compleja que ha venido evolucionando desde su origen (que es tan antiguo como la humanidad misma) y que surgió como una actividad de facto tan necesaria en épocas muy remotas, extraña a las ideas de los primitivos pueblos que pasaron por distintas épocas y normas, como la costumbre, los estatutos, ordenanzas, leyes, reglamentos, entre las ya analizadas, hasta la proyección que tiene el mismo comercio en el ámbito internacional gracias a su evolución, al grado de poder establecer un sistema sólido supranacional para la actividad comercial más allá de los sistemas jurídicos locales.

Es así, que la creciente unificación de los mercados internacionales, así como la interdependencia de las economías actuales, han provocado una variedad de estrategias por parte de las empresas transnacionales y de los empresarios de distintos países para mantenerse a la vanguardia. Entre estas estrategias, destaca la utilización de figuras jurídicas versátiles que logren propulsar el comercio más allá de las barreras territoriales, y con ello, la necesidad de analizar este tema en varios niveles, pudiendo ser el primero de ellos desde el punto de vista más sencillo, como lo es la inclusión en la vida cotidiana de dichas figuras jurídicas como las alianzas estratégicas, cuya importancia se ha elevado a tal grado que incluso detrás de cada prenda que usamos para vestir, de cada electrodoméstico,

o cada vez más frecuentemente, en cualquier producto que esté a la venta en estanterías del primer mundo, podemos encontrar una leyenda en la etiqueta de fabricación del mismo, que nos indica que fue manufacturado en países del llamado “tercer mundo”.

Lo cual no puede explicarse a través de razonamientos jurídicos en primera instancia, sino que debió atenderse a factores históricos y económicos como respuesta a necesidades reales, entendiendo al Derecho como un reflejo de la sociedad. Ya que el cambio de dichas necesidades desarrolló al comercio mismo, y con ello se forjaron los pasos de los que mejor se han adaptado, los cuales dominan a los que no lo han hecho de una forma tan ágil.

Tal podría ser un ejemplo de las premisas anteriores, el descubrimiento de América y África, o la creación del oro como moneda que favoreció a la acumulación de recursos a base de la misma, lo cual provocó que se eliminaran las barreras territoriales para ir a saquear esas tierras y a explotar la mano de obra local. Lo cual podría explicar lo que también sucede en la era comercial actual, donde las atractivas reglamentaciones regionales en Asia y América Latina, permiten e impulsan que sea en ellas donde se extraigan los recursos materiales principales para las producciones masivas de empresas en otras latitudes, o que se aproveche una mano de obra a bajo costo que ellas se ofrecen al mundo.

Es por este camino y adentrados en la materia de esta investigación, que es entendible por qué el Joint Venture al ser una figura jurídica internacional, debe analogarse a sistemas jurídicos distintos a los de su sistema de origen. En los que si bien, podemos encontrar distintos niveles de desarrollo y prácticas comerciales, deben concurrir con el común denominador de nuestra era que sin duda es representado por el constante avance tecnológico, la globalización de las economías a través de la eliminación de barreras económicas y la agrupación de naciones (que a su vez, incitan a las empresas a agruparse para hacer un frente sólido en un mercado mundial a través de la creación de “súper empresas” capaces de sobrepasar cualquier limitante territorial, económica o política, gracias a la suma de sus ventajas como el compartir recursos financieros, humanos, tecnológicos, e industriales a través de la unión de esfuerzos y responsabilidades al enfrentar en conjunto el riesgo de un nuevo negocio, una actividad o un proyecto para superar las barreras comerciales en nuevos mercados, aumentando su poder para competir en los mercados a que acceda), o el constante desarrollo de prácticas novedosas que hace algunos años parecieran inimaginables, como lo es el comercio electrónico.

En éste sentido, sucede en varios sistemas jurídicos (como en el caso del Derecho mexicano), que no se cuenta con una respuesta actualizada a la evolución constante que comercio internacional exige, desvirtuando la versatilidad que debe emanar de la misma naturaleza de figuras como el Joint Venture, al ser una figura jurídica ideal para buscar un objetivo de gran envergadura, sin la

necesidad de tener que recurrir a la rigidez de tantos pasos y requisitos, como en una sociedad mercantil u otro tipo de figuras jurídicas típicas de esos sistemas jurídicos anticuados que buscan comparar antes de descubrir, lo que incluso pudiera llegar a afectar la esencia de dicha figura internacional al tener que verse obligada a encontrar como solución para su existencia en dichos sistemas jurídicos, la necesidad de combinar su estructura con modelos locales, o de cambiar su estructura al analogarse a éstos, dejando de ser una figura tan útil cuando se pretende acceder a un mercado de mayor escala.

En el caso específico del Derecho mexicano, se establece de manera limitativa en el artículo primero de la Ley General de Sociedades Mercantiles los tipos de sociedades regulares con personalidad jurídica. Sin embargo, al tratarse de la figura del Joint Venture, no se le puede encuadrar dentro de los tipos de sociedades que enumera dicho ordenamiento. Es decir, se le debe reconocer como una sociedad mercantil sin personalidad jurídica, y deberá regularse dependiendo de la situación especial de cada Joint Venture en México, en su relación entre los socios y frente a terceros (salvo en el caso de un Joint Venture societario, cuya naturaleza sí da lugar a la constitución de una sociedad con personalidad jurídica propia, y por lo tanto, mediante una forma reconocible para el Derecho mexicano). Sin olvidar que en un Joint Venture debe tomarse en cuenta que también participan el cúmulo de operaciones y contrataciones adicionales que le dan sentido al mismo, y que éstas deberán analizarse una por una dentro de cada sistema jurídico receptor para lograr encontrarles un lugar dentro cada uno.

Bibliografía consultada

1. ACEVEDO BALCORTA, Jaime A., *Derecho Mercantil*, 4. ed. México, Edit. Textos Universitarios, 2000.
2. ACOSTA ROMERO, Miguel, *Nuevo Derecho Bancario*, 4a. ed., México, Porrúa, 2003.
3. BARRERA GRAF, Jorge, *Instituciones de derecho mercantil*, 3ª. ed., México, Porrúa, 1999.
4. BOULLE, Laurence, *The law of globalization, an introduction*, 1ª ed. Países Bajos, Wolters Kluwer, 2009.
5. CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M., *Obligaciones civiles y mercantiles*, México, Porrúa, 2009.
6. COLAICOVO, Juan Luis, *Joint Ventures y otras formas de cooperación empresaria internacional*, Macchi, Buenos Aires 1992.
7. DE LA MADRID ANDRADE, Mario, *El Joint Venture, los negocios jurídicos relacionados*, Porrúa, México, 2005.
8. DÍAZ BRAVO, Arturo, *Derecho mercantil*, 2ª. ed., México, Iure editores, 2006.
9. DOBSON, Juan M., *El abuso de la personalidad jurídica (en el Derecho Privado)*, Depalma, segunda edición, Buenos aires, 1991.
10. GONZÁLEZ DE CANCINO, Emilssen, *Derecho Romano, obligaciones y contratos*, 3ª. ed., Colombia, Universidad del Externado de Colombia, 2012.

11. Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, *Principios sobre los contratos comerciales internacionales*, Roma, 2010.
12. LE PERA, Sergio, *Joint Venture y Sociedad*, Astrea, segunda reimpresión, Buenos Aires, 1992.
13. MANSBACH W., Richard, *Introducing globalization: analysis and readings*, 1ª ed., Estados Unidos de América, SAGE, 2013.
14. MARGADANT S., Guillermo Floris, *Derecho Romano*, 3ª. ed., México, Ed. Esfinge, 1968.
15. MARTORELL, Ernesto Eduardo, *Tratado de los Contratos de Empresa*, Tomo III, Depalma, Buenos Aires, 1997.
16. MITTELMAN, James H., *El síndrome de la globalización, transformación y resistencia.*, 1ª ed., Argentina, Siglo XXI editores, 2002.
17. PALLARES, Jacinto, *Derecho Mercantil Mexicano*, 2a. ed., México, UNAM, 1987.
18. QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia, *Ciencia del Derecho Mercantil. Teoría, Doctrina e Instituciones*, México, Porrúa, 2002.
19. ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Compendio de Derecho Civil*, 4ª. ed. t. 3, 1998, México, Porrúa, 1970.
20. SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *Comercio internacional, Dumping, Salvaguardias, Subvenciones*, 1ª ed., Colombia, Sello Editorial Universidad de Medellín, 2014.
21. SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *Joint Venture Internacional*, Depalma, Argentina, 1996.

22. SOTO ALVARES, Clemente, *Derecho y nociones de derecho*, 3ª Ed., Limusa editores, México. 2003
23. VÁZQUEZ ARMINIO, Fernando, *Derecho mercantil, fundamentos e historia*, 1ª. ed., México, Porrúa, 1977.
24. VÁSQUEZ DEL MERCADO CORDERO, Óscar, *Contratos Mercantiles Internacionales*, 1a. ed., México, Porrúa, 2009.
25. WOLF, Ronald Charles, *A Guide to International Joint Venture*, Klumer Law, Segunda edición, London Cambridge, 1999.
26. ZAMORA PIERCE, Jesús, *Derecho Mercantil*, 5ª. ed., México, Cárdenas Editor y Distribuidor, 1991.

Fuentes legales consultadas

1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
2. Ley de Comercio Exterior
3. Ley de Propiedad Industrial
4. Código de Comercio
5. Ley General de Sociedades Mercantiles
6. Principios de UNIDROIT de Contratos Mercantiles Internacionales, 2004
7. Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales, 1994
8. Carta de la Organización de Estados Americanos, 1993