

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo	ARTICULO DEL TRABAJO DE GRADO	Código: F-PI-03
		Versión: 01
		Página 1 de 21

EL CONTRATO DEL JOINT VENTURE EN EL ESCENARIO JURÍDICO COLOMBIANO

DEISY ALEJANDRA LÓPEZ LONDOÑO
Institución Universitaria de Envigado
E-mail: dissi05@hotmail.com

SANTIAGO BERRIO CIFUENTES
Institución Universitaria de Envigado
E-mail: berricifuentes@hotmail.com

YULIANA OCHOA CALLE
Institución Universitaria de Envigado
E-mail: yulyochoa9@hotmail.com

2014

Resumen: El presente artículo tiene como propósito desarrollar una teoría del contrato vigente en Colombia teniendo como referente la figura del derecho comparado conocida como el Joint Venture, ante la ausencia de nominación en el derecho nacional; para ello, se realiza un reconocimiento conceptual e histórico de la noción de Joint Venture desde la legislación, la doctrina y la jurisprudencia; de igual forma, se determinan las principales estipulaciones usuales en esta modalidad de contratos en Colombia; y por último, se identifican las diferentes clases y causas de Joint Venture existentes en el ámbito comercial colombiano en concordancia con el derecho comparado.

Palabras claves: *Asociatividad empresarial, Consorcio, Contratos atípicos, Joint venture, Unión temporal.*

Abstract: This paper aims to develop a theory of the current contract in Colombia taking as reference the figure of comparative law known as the Joint Venture, in the absence of nomination in national law, for it, a conceptual and historical recognition is the notion of Joint Venture from legislation, doctrine and jurisprudence, and likewise, the main usual provisions are determined in this type of contracts in Colombia, and finally, the different kinds and causes of existing Joint Venture identified in Colombian trade area in accordance with comparative law.

Keywords: *business associativity, Merger, Atypical contracts, joint venture, temporal Union.*

1. INTRODUCCIÓN

La tendencia actual en la que se desarrollan las empresas colombianas fluctúa entre la necesidad de fabricar bienes y servicios con

mayor valor agregado y la necesidad de éstas de inyección de capital, lo cual incrementa sus deudas con el sistema financiero. Ello les reporta poco éxito pues las empresas colombianas son pequeñas unidades productivas, en su mayoría, lo cual les

dificulta enfrentarse a los retos de una acrecentada globalización económica y que además genera grandes costos.


En este orden de ideas, la asociatividad empresarial, unida con la especialización del producto, constituyen una de las estrategias idóneas para enfrentar las fuerzas del libre mercado.

Por esto se hace necesario el estudio de las diferentes figuras contractuales existentes en la realidad comercial colombiana, tanto de aquellas que se encuentran tácitamente reguladas en la ley como las que no lo están. Precisamente, una de esas figuras inexistentes en la realidad jurídica colombiana corresponde al denominado Joint Venture, la cual corresponde a una integración de operaciones entre dos o más

empresas independientes con unas características especialísimas.

Y es que ante el referido vacío normativo los empresarios colombianos deben recurrir a acuerdos comerciales no tipificados, presentándose uniones de empresas acordadas por documento privado con las exigencias que la ley tiene para los contratos atípicos, y configurándose el contenido de los contratos de colaboración empresarial.

Con miras a establecer las herramientas jurídicas atinentes a las uniones de empresas, se ha decidido tomar como figura jurídica modelo para este estudio el Joint Venture, toda vez que el mismo constituye uno de los modelos de contrato en un amplio sector del derecho comparado, debido a su desarrollo jurisprudencial y doctrinal, amen

	ARTICULO DEL TRABAJO DE GRADO	Código: F-PI-32
		Versión: 01
		Página 3 de 21

de lo recurrente que es su utilización en el tráfico de las relaciones comerciales.

El asunto problemático se centra en que la normatividad sobre los Joint Ventures en Colombia no es muy clara, en la medida en que no existen disposiciones específicas sobre la materia sino que se trata de un contrato atípico, es decir, un contrato no descrito en la ley. El asunto es que cada vez son más comunes y poco a poco se ha ido creando una jurisprudencia que facilita su interpretación, la cual resulta pertinente conocer.

En este sentido, es necesario resaltar que su existencia está garantizada, ya que la Constitución Política colombiana de 1991 garantiza la libertad de contratación, pues el contrato (cualquiera que este sea) resulta un instrumento indispensable para el desarrollo

de la libertad de empresa ya que sin éste no se concibe la interacción entre los diferentes agentes y unidades económicas y la configuración y funcionamiento de los mercados. Resulta imperioso establecer que la libertad negocial, en cuanto libertad de disponer de la propia esfera patrimonial y personal y poder obligarse frente a otras personas con el objeto de satisfacer necesidades propias y ajenas, es un modo de estar y de actuar en sociedad y de ser libre y, por todo ello, es elemento que se encuentra en la base misma del derecho constitucional.

Así pues, la pertinencia de estudiar el tema del Joint Venture, no sólo se basa en el hecho de que el mundo empresarial y la economía moderna demanden este tipo de modelos para afrontar los retos que pone la globalización; ante todo, resulta importante el análisis e identificación de este concepto en la práctica

	ARTICULO DEL TRABAJO DE GRADO	Código: F-PI-32
		Versión: 01
		Página 4 de 21

desde una óptica jurídica, pues en el contexto académico y práctico del derecho en general, éste es un tema que aporta elementos para la identificación de acciones que se pueden implementar en un campo práctico, profesional y laboral determinado, afín a la formación recibida.

En estos términos, se ha querido ahondar sobre el Joint Venture, pues, al realizar una mirada objetiva y analítica de la economía global, regional y local y el desarrollo mismo de las organizaciones empresariales, nos hemos dado cuenta que hoy en día, aquellas empresas que quieran ser verdaderamente competitivas en el mercado mundial, han de recurrir a estos instrumentos.

Es por ello que se busca desarrollar una teoría del contrato vigente en Colombia teniendo como referente la figura del derecho

comparado conocida como el Joint Venture, para lo cual se parte de un reconocimiento conceptual e histórico de la noción de Joint Venture desde la legislación, la doctrina y la jurisprudencia, se determinan las principales estipulaciones usuales en esta clase de contratos en Colombia, y se identifican las diferentes clases y causas existentes en el ámbito comercial colombiano en concordancia con el derecho comparado.

2. FUNDAMENTOS Y GENERALIDADES DE LOS CONTRATOS ATÍPICOS

2.1 NOCIÓN DE CONTRATOS ATÍPICOS

Según Castañeda et al. (1999), los «contratos atípicos» son aquellos que carentes de una causa obligandi específica, se

	ARTICULO DEL TRABAJO DE GRADO	Código: F-PI-32
		Versión: 01
		Página 5 de 21

forman posteriormente en la evolución del sistema. A semejanza de la causa real nominada, requieren de la presencia de una causa civilis genérica para su eficacia obligatoria, y no tienen una actio propia sino la general o praescriptis verbis.

Se observa claramente en el derecho romano que las ideas de nomen y causa son las que determinan la eficacia obligatoria del contrato.

2.2 EVOLUCIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO EN LOS CONTRATOS ATÍPICOS

La Escuela del derecho natural otorga un significado propio a la diferencia entre los contratos nominados e innominados, más que todo gramatical, señalando que dicha clasificación sólo importa para establecer si el contrato tiene un nombre reconocido o no

en la ley, para efectos de establecer las obligaciones que corresponden a los contratantes.

La legislación, en muchas ocasiones, aunque no trae una regulación especial para una figura contractual, por considerarse decadente en la costumbre y en el derecho comparado, sí alude a ella en algunas normas especiales. Así tendríamos que no hay correspondencia entre lo atípico y lo innominado; lo atípico legislativamente puede estar nominado.

En la legislación colombiana existen contratos que son atípicos en el sentido de que sus contenidos no han sido disciplinados o estructurados expresamente por el legislador, sin embargo están nominados en normas que se refieren a ellos, como sucede con el Leasing y el Factoring.

	ARTICULO DEL TRABAJO DE GRADO	Código: F-PI-32
		Versión: 01
		Página 6 de 21

En sentencia de Casación de 31 de mayo de 1938, citada por Arrubla Paucar, la Honorable Corte Suprema de Justicia se pronunció sobre los contratos atípicos así:

Las relaciones convencionales que no encajan dentro de ninguno de los tipos reglamentados de contratos, se aplican por analogía del tipo contractual afín al punto de vista jurídico pertinente, o por los principios generales del derecho de las obligaciones o de los contratos, y, a título complementario, por el arbitrio judicial. Bien entendido que esos criterios no han de violentar la voluntad libremente configurada de las partes dentro de los amplios límites a ella trazados por el legislador (Arrublas, 1992, p. 256).

2.3 CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS ATÍPICOS

Por ser atípicos, no es fácil encontrar que exista una legislación que los pueda clasificar de manera total, pero los doctrinantes han intentado agruparlos según los elementos que los distinguen, siempre que existan en ellos

rasgos comunes. Así, por ejemplo, el profesor Jaime Alberto Arrubla Paucar(1992), remitiéndonos a Federico De Castro (1985), nos presenta la siguiente clasificación:

- Contratos típicos con prestaciones extrañas: Tienen elementos propios del tipo legal y elementos anómalos en sentido jurídico.
- Contratos extremadamente conexos: Se encuentran elaborados en un mismo documento, pero con relaciones jurídicas diversas.
- Contratos conexos en su finalidad económica: Comportan la obligación de vender exclusivamente una determinada marca.

	ARTICULO DEL TRABAJO DE GRADO	Código: F-PI-32
		Versión: 01
		Página 7 de 21

- Contratos de tipo doble o híbridos: Las prestaciones corresponden a dos clases de negocios, ejemplo: vigilancia por vivienda.
 - Sobre valores negociales
 - Underwriting
 - Reporto

- Contratos mixtos: Cuando se producen a la vez los propósitos propios de dos tipos de contratos.
 - De financiamiento
 - Factoring
 - Leasing

- Con tratos atípicos puros: El contenido de estos contratos es completamente extraño a los tipos regulados por el ordenamiento jurídico.
 - De colaboración empresarial
 - Franchising
 - Merchandising
 - Joint ventures
 - Putting Out System
 - Justin in time

Por su parte, el Código de Comercio nos presenta la siguiente clasificación:

- De cobertura de riesgo
 - SWAP
 - Forward
 - Opción

3. CONCEPTO Y ANTECEDENTES

DEL JOINT VENTURE

3.1 DEFINICIÓN DE JOINT VENTURE

Joint Venture es

Una integración de operaciones entre dos o más empresas independientes donde se encuentran las condiciones siguientes: El Joint Venture se encuentra sujeto al control común de las sociedades matrices, que no se hallan sujetas a un control relacionado; cada empresa matriz hace una contribución importante al Joint Venture; el Joint Venture existe como una empresa comercial independiente de sus sociedades matrices y finalmente el Joint Venture crea una capacidad de empresa importante y nueva, por lo que se trata de una nueva capacidad de producción, nueva tecnología y nuevo producto, o una nueva entrada en un mercado nuevo (Chulia & Beltrán, 1999, p. 16).

Etimológicamente, según explica Peña (2012), el concepto de Joint Venture proviene del verbo *tojoin*, que significa ‘juntar’, ‘ligar’, ‘afiliarse’, ‘asociarse’. Ahora bien, el sustantivo *joint venture* equivale en nuestro idioma a unión. Por su parte, *venture* denota empresa, negocio, negocio arriesgado. Luego es claro su significado: empresa en común. La expresión *joint venture* deriva de

joint adventure, entendiéndose por *adventure* el riesgo o aventura.

Desde el punto de vista del objeto, los Joints ventures pueden existir tantos cuantos áreas de producción y formas de asociación existan, como ejemplo de las áreas podemos observar los Joint Venture en el área de tecnología, de prestación de algún servicio, entre otros.

Al respecto Osorio (1999), en su libro Los Joint Venture (contratos de Asociación), establece:

Hoy en día los Joint Ventures se utilizan en gran variedad de proyectos, desde el desarrollo de campos de gas, petróleo y otros recursos naturales, hasta la construcción y operación de grandes hoteles, así como también a grandes desarrollos agrícolas. La actividad de los Joint Venture también incluye proyectos de infraestructura de gran escala: plantas de generación eléctrica, vías, ferrocarriles, aeropuertos, acueductos,

construcción de redes telefónicas (Osorio, 1999, p. 77).

Un contrato de Joint Venture típicamente incluye un acuerdo entre dos o más personas o compañías (socios) para contribuir con recursos a un negocio común.

Estos recursos pueden ser materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos.

Los socios en un Joint Venture normalmente siguen operando sus negocios o empresas de manera independiente a la nueva empresa común o Joint Venture creado, lo cual es una de las características que determinan a los contratantes a suscribir un Joint Venture.

3.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL JOINT VENTURE

De Acuerdo con Peña (2012), a partir de la segunda mitad del siglo XX, las empresas se han visto en la necesidad de buscar uniones de manera temporal con otras empresas que realizan las mismas o diferentes actividades económicas con el fin de permanecer en el mercado nacional e internacional y así dar cumplimiento a sus objetivos.

Para dicho autor,

varios factores explican el fenómeno de la integración para el desarrollo de una actividad, pero el más importante de ellos es el económico que se ve reflejado en varios ejemplos: la realización de exportaciones conjuntas, la participación en licitaciones nacionales e internacionales; la reducción de costos, la distribución del riesgo en las operaciones y la adquisición de nuevos beneficios técnicos y de mercado (Peña, 2012, p. 454).

Ahora bien, el *joint venture* encuentra su origen comercial en la evolución histórica del imperio británico, cuando se formaban agrupaciones dedicadas a la colonización de nuevos territorios. “Tales agrupaciones se encontraban integradas por caballeros aventureros (*adventurer gentlemen*), quienes decidían unir esfuerzos, haciendo algún tipo de aporte y asumiendo riesgos con el fin de obtener utilidades” (Peña, 2012, p. 454).

De igual forma, el término *joint venture* encuentra su concepción jurídica en el derecho norteamericano, que lo ha desarrollado en su jurisprudencia y lo define como una asociación de personas naturales o jurídicas que acuerdan participar en un proyecto común, con ánimo de lucro sin llegar a estructurar una *partnership* o *Corporation*.

3.3 FUNCIÓN ECONÓMICA

Siguiendo a Peña (2012), cuando se integran esfuerzos y capitales en la gestión de un proyecto común, los resultados se pueden ver incrementados, debido a que superan el límite individual y generan mayores beneficios. Las empresas utilizan esta figura contractual debido a la necesidad de permanecer en el mercado, ya que favorece la *competitividad*, puesto que generalmente los proyectos u operaciones realizados por medio de esta figura jurídica son de gran complejidad y superan la capacidad económica, de organización e infraestructura de una sola persona natural o jurídica. También genera mayor *rentabilidad* debido a que se pueden disminuir costos y compartir riesgos.

En países en vía de desarrollo es una herramienta útil para facilitar el acceso al

mercado nacional e internacional debido a que incentiva la inversión extranjera, permitiendo la unión de capitales y convirtiéndose en un mecanismo efectivo para la consecución de recursos tecnológicos, económicos y financieros.

3.4 DERECHOS DE LAS PARTES

Según Peña (2012), los siguientes corresponden a los derechos de las partes:

- a) A presentar de manera conjunta una propuesta y a participar en el desarrollo de un proyecto sin necesidad de constituir una persona jurídica independiente.
- b) A beneficiarse de la unión de esfuerzos y percibir una utilidad al finalizar el ejercicio.

c) Los integrantes del contrato de cooperación tienen derecho a nombrar un administrador que puede ser una parte del contrato o un tercero.

d) A llevar una contabilidad independiente de cada uno de los miembros discriminando los movimientos de cada uno con el fin de conocer los resultados de la gestión.

3.5 OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Peña (2012), identifica las siguientes obligaciones de las partes:

- a) El pago de los aportes puede ser en capital, trabajo o bienes. También se puede permitir el uso de la propiedad industrial de alguno de los integrantes y puede existir transmisión de *know how*.

b) *Responsabilidad solidaria*: las partes responden solidariamente frente a terceros.

c) Las reglas que regulan la relación contractual son las que han dispuesto las partes en el contrato siempre observando los límites de la autonomía privada, el orden público y las buenas costumbres y debe darse plena observancia de los principios generales del derecho, en especial la buena fe.

4. ELEMENTOS ESENCIALES DEL JOINT VENTURE

4.1 LA AGRUPACIÓN DE PERSONAS NATURALES O JURÍDICAS

Explica Peña (2012) que el *joint venture* como contrato de cooperación exige

necesariamente la unión de sujetos que buscan la conjunción de esfuerzos hacia el logro de un interés que beneficia a todos sus integrantes y que para su realización requieren la participación y el aporte de cada uno.

4.2 NO SE CREA UNA PERSONA JURÍDICA DISTINTA

Peña (2012) establece que con el contrato de *joint venture* no se forma una nueva persona jurídica y, por tanto, no goza de los atributos de la personalidad como son el nombre, el patrimonio, la nacionalidad y el domicilio. La asociación genera necesariamente obligaciones solidarias entre los empresarios que se unen, lo que implica la distribución de los riesgos, responsabilidades y medios en la ejecución de la actividad. De acuerdo con Caballero (1985), “lo ejecutado por un asociado se

	ARTICULO DEL TRABAJO DE GRADO	Código: F-PI-32
		Versión: 01
		Página 13 de 21

tiene ejecutado por todos y se presume autorizado para realizar las actividades propias del *joint venture*” (p. 46).

Las empresas integradas responden con su patrimonio por las acreencias adquiridas con terceros en desarrollo del contrato.

4.3 MANTENIMIENTO DE LA AUTONOMÍA OPERATIVA, ECONÓMICA Y JURÍDICA

Para Peña (2012), el *joint venture* es la integración de varios empresarios para la realización de una obra o servicio que no podrían ejecutar de manera individual. No cabe duda de que las razones económicas son el motor que lleva a la creación de esta organización común, donde cada una de las empresas conserva sus propios intereses, necesidades y su visión de negocios, sin la

necesidad de someterse a la voluntad de un tercero acerca de cómo ejecutar su labor.

Es usual que en los contratos de colaboración empresarial, cada miembro del grupo se obligue al cumplimiento de una determinada labor, que permite alcanzar la meta común establecida de manera previa. Es necesario que cada integrante conserve su individualidad y autonomía de decisión, quedando solamente limitada al cumplimiento de los acuerdos que determinen las partes en el contrato.

La autonomía de los integrantes se refleja en que fuera del proyecto en común, los integrantes conservan su independencia para realizar y ejecutar otros negocios incluso compitiendo entre sí.

	ARTICULO DEL TRABAJO DE GRADO	Código: F-PI-32
		Versión: 01
		Página 14 de 21

4.4 ANIMUS COOPERANDI

Con este concepto, Peña (2012) hace referencia a aquella noción según la cual un grupo de personas naturales o jurídicas actúan unidas para poder realizar conjuntamente una actividad de interés común, que se ha determinado previamente en el acuerdo y cuya ejecución constituye el fin y el objeto del contrato.

En el *joint venture* existe una conjunción de esfuerzos para el logro de un objetivo común, ya sea para la realización de una obra o la prestación de servicio, que concluirá en beneficio de todas sus partes.

4.5 GESTIÓN CONJUNTA

Según Peña (2012), eEn los contratos de colaboración sus miembros se organizan para el logro mancomunado de ciertas actividades que concluirán en beneficio de cada uno de

ellos, valiéndose para ello de un órgano de dirección y control que podrá ser dirigido por todos los contratantes, por un delegado, o por un tercero especialmente designado para tales efectos.

4.6 DEBE SER PARA LA EJECUCIÓN DE UN PROYECTO

De acuerdo con Peña (2012), una vez cumplida la operación, obra o servicio que desarrolla la agrupación, finaliza el contrato ya que se extingue la causa por la cual fue constituida y no tiene vocación de permanencia puesto que no existe *affectio societatis*. Una vez cumplido el logro propuesto, desaparece la razón de ser de la agrupación.

4.7 EL PAGO DE APORTES

Finalmente, Peña (2012) destaca que en el *joint venture*, el aporte consiste en la

colaboración que va a realizar cada uno de los integrantes al desarrollo del proyecto en común; por tanto, el aporte puede ser en capital, trabajo, bienes y también se puede permitir el uso de la propiedad industrial de alguno de los integrantes y puede existir transmisión de *know how*.

5. CLASES Y CAUSAS DEL JOINT VENTURE

5.1 CLASES DE JOINT VENTURE

Chulia y Beltrán (1999), en su texto Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos, elaboran una clasificación de los Joint Venture atendiendo a la calidad de las partes entre las cuales se encuentran:

- El Joint Venture Horizontal: el cual hace relación a los miembros que se

desempeñan en una misma área comercial o una afín y tienen la voluntad de crear una empresa conjunta por un motivo común.

- El Joint Venture Vertical: en el cual las partes que lo conforman trabajan en etapas diferentes del proceso de elaboración de un producto o de prestación de un servicio pero que pueden coordinar su actuar para conseguir el fin buscado.
- El Joint Venture Aglomerado: en el que las empresas que lo conforman no actúan en el ámbito comercial que les es propio, sino que incursionan en un nuevo ámbito por medio del contrato celebrado.

Una segunda clasificación dada por los autores corresponde a las esferas en las que se puede dar la empresa conjunta, de las

cuales rescatamos las siguientes: el Joint Venture en la esfera industrial, en la explotación minera, en la explotación de petróleos, en la transmisión de energía eléctrica, en obras públicas, comunicaciones y transportes y en la prestación de servicios. Si bien es una amplia clasificación en la cual se menciona las áreas más importantes del comercio, es importante agregar que el Joint venture no se agota en este tipo de actividades sino que su amplio campo de acción le permite ser utilizada en un sin fin de negocios comerciales.

Un tercer tipo de clasificación dada por los autores corresponde al grado de participación de las partes en relación a la dirección y manejo del joint venture; entre las cuales encontramos las empresas dominadas, las empresas independientes y las empresas participativas.

Las dominadas como bien lo dice su nombre, son aquellas en las que una parte o empresa ejerce control o dominio sobre la otra que sólo ejerce un papel pasivo en la relación comercial; en las empresas conjuntas independientes las partes que la conforman no ejercen un control y manejo sobre la nueva agrupación ya que ella misma se determina en su dirección; por último tenemos las empresas conjuntas participativas, que son aquellas en las cuales sus socios, que son las empresas que las agrupan, ejercen en conjunto el papel de control y manejo de la misma.

La relación entre las empresas socios debe ser muy equilibrada en cuanto a capital aportado y participación en la gestión.

Ahora bien, en nuestra legislación dicha figura contractual no ha sido reglamentada razón por la cual cada vez que dos o más empresas suscriben un contrato de colaboración empresarial estaremos en el ámbito de los denominados contratos atípicos.

Al no encontrar un marco jurídico en el cual encajar la figura negocial necesaria para dar rienda suelta a la actividad comercial, las partes recurren a la autonomía de la voluntad y de allí deriva la validez del contrato celebrado aun cuando el mismo no haya sido tipificado por la ley.

De igual manera la costumbre desempeña un rol de suma importancia en el marco de los contratos de colaboración empresarial, toda vez que debido a su prevalecía en el ámbito de las relaciones mercantiles

determina en no pocos casos las pautas a seguir en un contrato de esta índole a falta de legislación al respecto.

En el derecho colombiano el Joint Venture es un contrato innominado y atípico, esto implica que no ha sido mencionado siquiera por la ley y mucho menos desarrollado por lo que su tratamiento se da sólo en la praxis y con múltiples errores debido a la falta de regulación existente, por lo que se aplica el derecho comparado.

Como es sabido la legislación colombiana contiene pocas figuras asociativas entre ellas existen figuras como los consorcios y uniones temporales, encaminadas a brindarle a los particulares, nacionales o extranjeros, la posibilidad de contratar con la Administración Pública.

Según la ley 80 de 1993 para la conformación de los consorcios o uniones temporales los acuerdos que los crean deben contener: i) Fijación de responsabilidades de los consorciados en la ejecución del objeto perseguido; ii) Determinación de la representación legal así como de los órganos de gobierno; iii) La forma en que se cumplieran las obligaciones; iv) La repartición de los beneficios obtenidos; v) El monto de los aportes con el fin de cubrir costos y gastos.

5.2 CAUSAS PARA LA CREACIÓN DE UN JOINT VENTURE

De acuerdo con Díaz y Hernández (2006), entre las causas que motivan la creación de un Joint Venture se destaca la necesidad de aunar esfuerzos y compartir responsabilidades para atender a un proyecto,

que normalmente supera el ámbito que pueda abarcar cada uno de los socios por separado, bien por su capacidad técnica o financiera, o para atender una nueva demanda que supera las capacidades productivas del empresario individual.

Es decir, el Joint Venture es recurrido por los empresarios debido a que gracias a él quienes se unen tienen la capacidad técnica ampliada en relación con su capacidad individual; les permite asumir proyectos que no serian de fácil ejecución individual; permite aliviar cargas financieras y ampliar conocimientos tecnológicos, entre otros beneficios.

Así mismo, el Joint Venture es un modelo que rompe el esquema societario tradicional de colaboración, se acuerda por documento privado, permite combinar capital nacional

con extranjero y es de duración sujeta al desarrollo del proyecto; en éste el control de la empresa es conjunto, pudiéndose delegar en un tercero lo que facilita que cada empresario se dedique a sus otros negocios que no tienen relación con el negocio en común.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente artículo se desarrolló una teoría del Contrato de Joint Venture en Colombia con base en la teoría de los contratos atípicos vigente en el país.

Precisamente, la naturaleza jurídica de esta tipología de contrato en Colombia, se encuentra enmarcada en el ámbito de los contratos atípicos; con base en esto se puede afirmar que pese a no existir regulación

positiva sobre los mismos, estos adquieren validez en el ordenamiento jurídico colombiano, como producto del reconocimiento de la autonomía de la voluntad contractual, siempre y cuando los mismos no contravengan los límites que el legislador impone a todo particular cuando ejerce tal autonomía, en orden a regular intereses o satisfacer necesidades amparado por el Derecho.

Pese a no ser regulados por el ordenamiento jurídico colombiano, se puede afirmar que los contratos de Joint Venture cuentan con una tipicidad social, y al encontrarse dentro de la clase de contratos atípicos, en gran medida la teoría de éstos llena los vacíos existentes al momento de contratar.

Para solucionar las controversias que surgen en los contratos de Joint Venture, aun cuando el legislador no se haya ocupado del tema directamente, se atenderán las reglas de la integración del negocio jurídico.

El Joint Venture, como figura originaria del derecho anglosajón, no cuenta con una consagración legal en los Estados Unidos que abarque sus aspectos más importantes, sin embargo el mismo ha encontrado gran desarrollo en la jurisprudencia y la doctrina de los Estados Unidos, las cuales, como fuentes formales del derecho, han perfeccionado este contrato en el derecho comparado al punto de erigirse como modelo de Contrato de Colaboración Empresarial.

El contrato de Joint Venture es un negocio atípico, cuyo contenido se encuentra

determinado por la voluntad de las partes, quienes fijan su alcance.

Por lo anterior las partes deben desarrollar el objeto del contrato de manera suficiente a través de cláusulas que, como elementos accidentales del mismo, den cuenta de manera clara de la forma como los particulares quieren realizar sus intereses, para, de esta manera, prever eventuales conflictos o contar con elementos suficientes para resolver los que de todas maneras se puedan presentar.

En la medida en que el contrato de Joint Venture es atípico, la etapa precontractual cobra mayor importancia, pues la normatividad comercial la reconoce como fuente de derechos y obligaciones, siendo por ello un faro iluminador al momento de

interpretar las cláusulas del contrato y de definir sus alcances.

Finalmente, un contrato de Joint Venture, en algunos casos, puede constituirse en la etapa precontractual de un contrato societario, toda vez que conforme a la autonomía de la voluntad de las partes este contrato puede ser transformado en aquel.

REFERENCIAS

- Álvarez, F.; y de León, S. (1998). *Joint venture*. República Dominicana: Fundación Institucionalidad y Justicia.
- Arrubla P., J. (1992). *Contratos Mercantiles*. Medellín: Dike.
- Betti, Emilio. (1968). Teoría General del Negocio Jurídico. Madrid. *Revista de derecho Privado*.
- Caballero S., G. (1985). *Los consorcios públicos y privados*. Bogotá: Temis.
- Camacho L., M. (2005). Régimen Jurídico aplicable a los contratos atípicos en la jurisprudencia colombiana. *Revista e-Mercatoria*, 4 (1).
- Castañeda, A.; Taylor H., S.; García S., R.; & Polo S., V- (1999). Los contratos atípicos en Colombia; Joint Venture. *Revista de derecho. Universidad del Norte*, 11:93-111.
- Chulia V., E; & Beltrán A., T. (1999). *Aspectos Jurídicos de los contratos Atípicos*. Barcelona: José Maria Bosh.

De Castro, F. (1985). *El negocio jurídico*. Madrid: Civitas.

Diaz C., J.; & Hernández C., J. (2006). *Elementos jurídicos de los contratos de colaboración empresarial en Colombia*. Medellín: Universidad de Antioquia.

Maguiña F., R. (2004). Joint venture: estrategia para lograr la competitividad empresarial en el Perú. *Industrial Data*, 7 (1), 73-78.

Peña N., L. (2012). *Contratos mercantiles nacionales e internacionales*. Bogotá: Temis – Universidad Santo Tomás.

Osorio A., E. (1999). *Los Joint Venture (Contratos de Asociación)*. Medellín: Biblioteca Jurídica Dike.

Tobón, N. (2012). *Regulación sobre Joint Ventures en Colombia*. Recuperado en febrero de 2014, de: http://www.nataliatobon.com/aym_images/files/articulos/Regulacion_sobre_Joint_Ventures_en_Colombia-Natalia_Tobon.pdf

Vélez J., N. E. (2010). *Regulación normativa de los joint venture en Colombia*. Medellín: Universidad de Antioquia.

Normatividad:

- Constitución Política de Colombia. (1991). Bogotá: Temis.
- Código Civil Colombiano. (1897). Bogotá: Leyer.
- Código de Comercio
- Ley 222 de 1995
- Ley 80 de 1993
- Ley 37 de 1993
- Decreto-ley 2153 de 1993