



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN

SANTO TOMÁS

SEMINARIO:

ALTERNATIVAS PARA CUMPLIR ESTRICTAMENTE

CON LAS OBLIGACIONES FISCALES

“JOINT VENTURE”

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO

DE:

CONTADOR PÚBLICO

PRESENTAN:

ASUNCIÓN BEATRIZ BERMEJO SÁNCHEZ

MONSERRAT YUNUEN DE LUNA PÉREZ

GUADALUPE ESCALONA MOHEDANO

ANA TERESA MARTÍNEZ SÁNCHEZ

DANIEL PADILLA ROSAS



CONDUCTOR: C.P. JOSÉ LUIS CASTRO PERALTA

MÉXICO, D.F.

AGOSTO 2010

2010

JOINT VENTURE

INDICE

CAPITULO I ASPECTOS GENERALES

1.1	<u>Introducción</u>	2
1.2	<u>Antecedentes Históricos</u>	3
1.2.1	<u>Origen del Joint Venture</u>	3
1.2.2	<u>El Joint Venture en México</u>	6
1.2.3	<u>Legislación Nacional</u>	8
1.2	<u>Concepto</u>	9
1.4	<u>Objetivos</u>	11
1.5	<u>Elementos</u>	12
1.5.1	<u>Sujetos</u>	12
1.5.1.1	<u>Obligaciones de las Partes</u>	12
1.5.1.2	<u>Forma de Administración</u>	14
1.5.1.3	<u>Incumplimiento</u>	15
1.5.2	<u>Objeto</u>	15
1.6	<u>Características</u>	16
1.6.1	<u>Comunes con otros contratos</u>	16
1.6.2	<u>Especiales</u>	16
1.7	<u>Clasificación</u>	18
1.7.1	<u>De acuerdo a su forma</u>	18
1.7.2	<u>De acuerdo a la función que desempeñan los socios</u>	19
1.8	<u>Ventajas y desventajas</u>	19
1.8.1	<u>Ventajas</u>	20
1.8.2	<u>Desventajas</u>	22

2010

JOINT VENTURE

INDICE

CAPITULO II ESTRUCTURA DEL CONTRATO

2.1	<u>Clausula del Propósito y Alcance del Joint Venture</u>	24
2.2	<u>Condiciones de la Firma del contrato de Joint Venture</u>	25
2.3	<u>Documentos auxiliares o colaterales al contrato de Joint Venture</u>	25
2.4	<u>Aportaciones de Capital y Constitución de la Empresa</u>	27
2.5	<u>Administración</u>	28
2.6	<u>Requerimientos Legales</u>	29
2.7	<u>Derechos sobre la propiedad intelectual e industrial</u>	30
2.8	<u>Clausulas relativas a impuestos</u>	30
2.9	<u>Cláusula de Moneda</u>	31
2.10	<u>Extinción</u>	31

CAPITULO III EL JOINT VENTURE, ¿CONTRATO O SOCIEDAD?

3.1	<u>El Joint Venture como contrato de sociedad</u>	33
3.2	<u>La formalidad de las sociedades mercantiles y la limitación de la responsabilidad</u>	35
	<u>3.2.1 La exteriorización de las sociedades mercantiles y el régimen de responsabilidad de los socios</u>	36
3.3	<u>EL Joint Venture sin personalidad jurídica propia y su responsabilidad con terceros</u>	37

JOINT VENTURE

INDICE

CAPITULO IV MOTIVOS PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA CONJUNTA

4. Motivos para constituir Joint Venture.....42

CAPITULO V JOINT VENTURE VS ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN

5. Joint Venture Vs. A en P.....45

- 5.1 Antecedentes.....45

- 5.2 Definiciones o conceptos.....47

- 5.2.1 Elementos de la Asociación en
Participación.....48

CAPITULO VI DISPOSICIONES FISCALES

6. Disposiciones Fiscales.....51

CAPITULO VII CASO PRÁCTICO

- 7.1 Introducción.....57

- 7.2 Planteamiento.....58

- 7.3 Contrato.....59

- 7.4 Análisis del Contrato de Joint Venture.....71

CAPITULO VIII BIBLIOGRAFIA

8. Bibliografía..... 76



La vida no se mide por las veces que respiramos, sino por esos momentos que nos dejan sin aliento, gracias papa y mama por haberme criado con una familia tan hermosa pero sobre todas las cosas por haberme regalado la vida.

Gracias a cada uno de mis profesores por enseñarme que la educación profesional no solo se aprende y demuestra en el salón de clases, sino que la podemos transmitir en cada pensamiento y cada paso que damos.

A todos y cada uno de mis amigos que compartieron no solo salones de clases, sino muchos momentos de felicidad y por qué no también de tristeza sin importar lo que pasara siempre están conmigo e impulsan cada uno de mis movimientos.

Y gracias a ti monstruo por enseñarme que la vida se vive color de rosa siempre y cuando sea yo quien decida pintarla.

¡¡¡Gracias a todos!!!

Montserrat Yunuen De Luna Pérez





A DIOS

Por la oportunidad que me dio de existir y poder disfrutar de la vida al lado de personas que me han dado grandes lecciones y a las hoy debo lo que soy.

A MI FAMILIA

Por cada uno de sus sacrificios y esfuerzos, ya que sin su apoyo y ejemplo, no hubiera sido posible alcanzar esta meta y disfrutar de los frutos que junto con ustedes he cosechado.

A quienes la ilusión de su vida ha sido convertirme en una persona de provecho con valores y conocimientos para poder enfrentar el riesgo que significa la vida.

A MIS AMIGOS

Como un testimonio de gratitud por cada una de las enseñanzas que me dejan, por su confianza y amistad incondicional, lo que ha significado para mí una inspiración para seguir adelante.

A MIS PROFESORES

Para aquellos pilares del saber que diariamente en las aulas compartieron experiencias y sabias palabras que ayudaron a mi formación no solo en el ámbito profesional, sino también en el personal.

A MIS COMPAÑEROS DE TESIS Y SEMINARIO

Gracias por formar parte de uno de los mejores capítulos de mi vida, ya que esto es un logro compartido que nos costó muchas desveladas y esfuerzos, pero que finalmente nos toca disfrutar de la recompensa.

Este es el inicio de muchos triunfos, se que habrán obstáculos en nuestro camino pero estamos más que listos para enfrentarlos. ¡Ánimo y mucha suerte!

A LA ESCA

Por darme la oportunidad de ser orgullosamente politécnica, al confiar en mí y permitirme estudiar la carrera de Contador Público y también por cada uno de los momentos que viví en aquellas aulas.

Escalona Mohedano Guadalupe





Quiero agradecer en primer lugar a **DIOS** por haberme permitido terminar esta etapa de mi vida, por permitirme conocer a diferentes personas, que pasaron de ser compañeros a ser mis amigos. Por brindarme cada día la oportunidad de **VIVIR!!!!**

A mis **PADRES** en especial a mi mamá por haberme acompañado durante toda mi preparación profesional, desde mis primeros años escolares hasta esta última etapa siempre al pie del cañón junto a mí, apoyando y brindándome todo su amor **GRACIAS!!!!**

A mis **HERMANAS** por brindarme su apoyo y a mi **HERMANO** para que mi ejemplo sea la fuerza que lo motive y le permita darse cuenta de la gran oportunidad que significa **APRENDER!!!!**

Y mis **AMIGAS** por ser la sombra que me acompañó a lo largo de este recorrido y que hoy podemos ver concluido **MUCHAS GRACIAS!!!!!!** Y a los compañeros de seminario muchas gracias por darme la oportunidad de conocerlos y ser parte de esta etapa tan enriquecedora y grandiosa, les deseo **ÉXITO!!!**

A los **PROFESORES** que me otorgaron una pizca de su conocimiento y me abrieron las puertas hacia el infinito mundo del saber.

Pero en especial al **PROFESOR CASTRO PERALTA**, por haberme otorgado la oportunidad de cursar su seminario, por ser un profesionalista de calidad, por embelesarnos con el maravilloso mundo de los impuestos y por darnos una semilla de luz que florecerá en cada uno de nosotros, para convertirnos en un futuro, no muy lejano, en los profesionalistas que **NUESTRA NACIÓN NECESITA!!!!**

Ana Teresa Martínez Sánchez.





Una vez más un ciclo en mi vida profesional se ha cerrado, no fue sencillo andar de este lado del camino, el esfuerzo y el sacrificio ahora han rendido frutos. Todo aquello que cuesta sabe mucho mejor. Agradezco a mi familia que siempre me apoyo, a la institución que me formó, gracias Andrea que siempre estuviste ahí para apoyarme y de vez en cuando jalarme las orejas. Y un reconocimiento especial al forjador de mis triunfos, a aquel que a lo largo de mi vida me ha ayudado a superar obstáculos, a encontrar soluciones y levantar la cara ante situaciones difíciles.

Daniel Padilla Rosas



CAPÍTULO I.

ASPECTOS GENERALES

1.1 Introducción

Ante una economía cada vez más globalizada y mercados cada vez más exigentes, comienza a surgir la necesidad de idear aquellas estrategias que permitan a nuestra industria ser más competitiva y fuerte ante los constantes ataques de la competencia y a su vez ser flexibles para hacer frente a los cambios tan impresionantes que sufre la economía del país cotidianamente.

En el mundo de las relaciones comerciales e industriales se plantean situaciones en las que dos o más empresas observan como aunando esfuerzos pueden conseguir objetivos cuya consecución por separado sería impensable.

En el marco de estas situaciones se crean contratos que regulan los derechos y deberes de las sociedades que pretenden unir recursos para la consecución de estos fines, y uno de estos tipos de contratos es el llamado contrato de joint-venture, el cual representa en el comercio internacional, un medio para que la inversión extranjera participe en diversas actividades económicas en países emergentes.

Debido a que el estructurar adecuadamente dichos contratos no es una tarea tan fácil, sin embargo es el detonante perfecto que marca la diferencia entre un impacto positivo o negativo en el desarrollo de nuestro país, nos vemos con la tarea de llevar a cabo dicha investigación con la finalidad de establecer los puntos clave que permitan implementar un Joint Venture con mayor éxito y trascendencia en México.

Por lo anterior se desarrolla un caso práctico de un contrato de Joint Venture, donde la principal razón de negocios de la empresa Cervecita, S.A. de C.V., es la búsqueda de una mejor posición en el mercado, ya que suponemos que dicha entidad económica se encuentra dentro de las 20 mejores cerveceras del continente Americano y que con este tipo de negociación busca colocarse dentro de los 10 primeros lugares del mundo, en dicha rama.

1.2 Antecedentes Históricos

1.2.1 Origen del Joint Venture¹

Desde tiempos ancestrales, ya eran utilizadas las empresas conjuntas por los fenicios, posteriormente los venecianos comenzaron a realizar este tipo de acuerdos desde finales del siglo XIX, obviamente que bajo formas más primarias y menos sofisticadas contractualmente con las que existen hoy en día.

Históricamente, este tipo de contrato se importó del derecho anglosajón en el siglo XVIII ya que el término Joint Venture, era usado para referirse a una figura asociativa similar a la partnership (figura del derecho angloamericano que hasta nuestros días continua regulando los contratos de navegación en Inglaterra), pero que se diferenciaba de esta, por la restricción de las partes a una operación o negocio determinado, es decir, una Joint Venture está limitada al éxito o al fracaso del proyecto.

También surge con la práctica de negocios en los Estados Unidos, a fin de conjuntar intereses de dos o más partes para realizar un objeto común, de igual manera cabe destacar que tiene su origen en el sector de la extracción y comercialización del petróleo, en el que los estados poseedores de los yacimientos necesitaban de empresas con tecnología suficiente para la investigación de los yacimientos en determinadas zonas y para su extracción con garantías. Ante dichas necesidades, estas empresas y dichos estados perfeccionaban un contrato de joint-venture, en el que se regulaba cuáles iban a ser sus derechos y obligaciones encaminándose todo este desarrollo a un solo fin, que era la extracción del petróleo, obteniendo la empresa como beneficio una parte del mismo.

¹ <http://www.idg.es/dealerworld/El-contrato-de-joint-venture/seccion/articulo-57028>

A pesar de que desde las postrimerías de la Segunda Guerra Mundial, muchas empresas norteamericanas se introdujeron en mercados internacionales por medio de la conformación de empresas conjuntas, es en la década de los 70 y de los 80 cuando se han expandido los conceptos de Joint Venture, alianzas estratégicas y cooperación internacional en las áreas comerciales, financieras, tecnológicas y de producción.

Posteriormente esta fórmula de asociación fue evolucionando, creándose joint-ventures entre varios estados, y entre particulares. Estas últimas son las más numerosas y las más frecuentes en nuestros días.

Los contratos joint-ventures entre estados guardan esencialmente un trato de igualdad para sus partes, mientras que en las establecidas entre estados y particulares el trato suele estar marcado por la desigualdad favoreciendo ésta sin lugar a dudas al estado a no ser que la empresa parte de dicho contrato disponga de una tecnología y de una información tan privilegiada que pueda presionar al estado hasta llegar a una situación de igualdad.

La frecuencia con que se utiliza este tipo de uniones de empresas, ha sorprendido a la mayoría de los ordenamientos jurídicos entre los que se encuentra el de la Comunidad Económica Europea; una vez más la realidad y sus necesidades ha superado a la capacidad regulativa y previsoras del legislador y en estos momentos todo son esfuerzos por definir las joint-ventures, con el fin de crear una seguridad jurídica que ahora mismo sólo radica, en la capacidad previsoras de los contratantes y en la buena fe de los mismos .

Desde un aspecto formalista, se entiende que el contrato de joint-venture es aquél por el cual dos o más socios convienen, persiguiendo su propia actividad, crear una empresa común para una actividad determinada, ya sea de carácter estable o provisional, dotándola de apoyo técnico, financiero, o comercial de sus propias empresas, constituyendo la particularidad de este contrato el perfeccionamiento de

otros nuevos contratos por esta empresa común que encajan perfectamente en el primero que sirvió de base .

El Joint Venture se usa para referirse a conceptos diversos, tales como:

- **Informal Joint Venture**, es el negocio entre dos o más sociedades (o personas) para la realización de un trabajo o proyecto conjunto, que no entraña la creación de una persona moral distinta de las partes que intervienen;
- **Corporate Joint Venture**, que es una nueva entidad de negocio creada por dos o más socios que lo celebran, y
- **Joint Venture agreement**, que es el acuerdo o contrato entre dos o más partes, y que tiene por objeto realizar un trabajo o proyecto conjunto, o como resultado de ese trabajo de operación conjunta, crear una nueva sociedad (Joint Venture). Cuando se utiliza para determinar las reglas de un trabajo conjunto se le suele llamar Joint activity agreement o Joint work agreement.

En el ámbito comercial se aplica la expresión Joint Venture para aludir a todo acuerdo empresarial para la realización de un proyecto específico, con independencia de la forma jurídica que se adopte.

1.2.2 El Joint Venture en México

Del análisis literal del vocablo Joint Venture se puede concluir que la expresión no tiene fácil acomodo en el vocabulario jurídico mexicano. La expresión Joint se traduce como: asociado, copartícipe, conjunto, colectivo, mancomunado; la palabra Venture significa: riesgo, aventura, ventura. De forma unida, Joint Venture se entiende como riesgo colectivo, empresa colectiva, sociedad en participación, empresa común.

Por lo anterior, se puede decir que en México las traducciones de los contratos de Joint Venture son variadas, ya que se les ha denominado como contratos de:

- Asociación en participación;
- Empresa mixta o de sociedad en participación;
- Empresa de capital mixto, y
- Sociedad de inversión mixta.

Sin embargo, la utilización de uno de esos términos puede originar confusión. Por ejemplo, el término de asociación en participación es aplicable a un contrato típico mercantil² regulado en los artículos 252 al 258 de la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) y que no siempre produce el resultado y la relación jurídica que usualmente buscan las partes contratantes del Joint Venture, al ser un contrato atípico (aquel acuerdo de voluntades, cuyas estipulaciones no encajan en ninguno de los actos reglamentados por el legislador; pero que gozan de igual categoría y poder vinculante que los típicos entre las partes y frente a terceros).

² Un contrato típico es un acto jurídico que ha sido particularmente reglamentado por el legislador y que taxativamente se encuentra desarrollado dentro del cuerpo de los códigos o de las leyes que los reglamentan o adicionan. Ej. La compraventa y el arrendamiento.

Cabe destacar que la asociación en participación es un negocio al que frecuentemente se acude sobre todo en relación con la inversión extranjera (como una manifestación que se asemeja al Joint Venture), inclusive como forma de agrupación de empresas para el logro de una finalidad común. La expresión empresa mixta se confunde con las sociedades en que participan conjuntamente los particulares y el Estado.

En la actualidad se aprecia dicho contrato en grandes proyectos deseando contar con infraestructura, tecnología, experiencia en el mercado y personal altamente calificado para emprender una actividad que supere las posibilidades individuales de desarrollo, sumándose a ello la canalización de la inversión extranjera, especialmente en el sector manufacturero, ya que en México dicho sector es el más representativo al recibir el 57.5% del total de inversión extranjera directa.

Cabe destacar que muchos Joint Ventures se consolidan entre países de bloques económicos diferentes, los que suelen involucrar, por ejemplo, acuerdos de subcontratación y operaciones de comercio compensado, por lo cual las utilidades se entregan en productos, tal como ocurre con China.

1.2.3 Legislación Nacional

Al ser el Joint Venture un contrato atípico, el régimen jurídico aplicable se encuentra establecido en el derecho positivo mexicano, en el artículo 1858 del Código Civil para el Distrito Federal como su homólogo del Código Civil Federal que, a pesar de no darles nombre o denominación, si los regula. Dicha disposición subsume la norma de que *“los contratos que no están especialmente reglamentados en estos Códigos 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”*³

El origen de la disposición contenida en este precepto es difícil de determinarlo con certeza, toda vez que los Códigos Civiles de 1870 y 1884 no contenían una semejante. Al respecto, Borja Martínez⁴ afirma que posiblemente los legisladores de 1928 se inspiraron para incluirlo en el Código Civil de ese año en un texto de Manuel Matías Alarcón, según el cual los contratos innominados se rigen por las cláusulas y condiciones que, de común acuerdo, se imponen los contratantes y, en su defecto, por las reglas comunes a todos los contratos y con las de los nominados con los cuales tenga más analogía.

De lo anterior, se desprende que no existe en nuestro derecho una regulación particular para los contratos innominados; lo que de alguna manera es aceptable, en virtud de la versatilidad de las opciones que la vida de los negocios ofrece a los contratantes.

³ Véase artículo 1858 del Código de Comercio del Distrito Federal

⁴ Citado por Arce Garllogo, Javier Contratos cit., nota 6 p. 140

Debe decirse, que en el derecho moderno, partiendo del principio de la autonomía de los sujetos para contratar, se ha enriquecido con nuevas figuras contractuales por la vía de los contratos innominados , lo cual viene a demostrar la fuerza creadora de éstos y su importancia práctica para el desarrollo jurídico-económico del país.

1.3 Concepto

Etimológicamente el término “Joint Venture” proviene de la frase inglesa “Joint Aventure” la cual traducida al español significa “Aventura Conjunta”. El jurista Sergio Le Pera, en su obra “Joint Venture y Sociedad” refiere que la expresión “Joint Aventure”, es la antecesora del Joint Venture. La primera de las nombradas se encontraba en organizaciones de “gentleman adventures”, es decir, empresas, negocios ó aventuras realizadas entre caballeros. Se formaron así empresas colonizadoras y, con el pasar del tiempo, la expresión fue abreviada, en lenguaje comercial, a “Joint Venture”.

La definición del contrato Joint Venture es muy general, como lo es el amplio contenido que puede abarcar este negocio. Las siguientes son las definiciones más importantes:

- Es cualquier asociación de personas para llevar a cabo una empresa particular que produzca utilidades, para lo cual ellos combinan bienes, dinero, efectos, experiencia y conocimientos. Un Joint Venture existe donde hay una especial combinación de dos o más personas unidas conjuntamente para lograr utilidades en alguna empresa específica sin una sociedad o denominación de sociedad;
- Un Joint Venture es una asociación de personas físicas o jurídicas que acuerden participar en un proyecto común, generalmente específico para una utilidad común, combinando sus respectivos recursos, sin formar ni crear una corporation o el status de una partnership en sentido legal, el acuerdo

establece una comunidad de intereses y un mutuo derecho de representación dentro del ámbito del proyecto, sobre el cual cada Venture ejercerá algún grado de control;

- Cuando el Joint Venture se refiere a una sociedad se puede definir: con la expresión Joint Venture corporation se ha querido frecuentemente indicar una sociedad por acciones constituida con accionistas locales de los países receptores de la inversión y teniendo por objeto la organización de la ejecución de un subyacente contrato de Joint Venture, en el cual se han precisado las modalidades de actuación de la inversión, los aportes de los accionistas, las actividades cuya ejecución le han sido a él confiadas pro-cuota, las cláusulas para insertar en el estatuto de la sociedad, instrumento de actuación del contrato que permite a los co-ventures gozar del beneficio de la responsabilidad limitada. El esquema de la sociedad por acciones asume una función instrumental frente al preliminar y subyacente contrato de Joint Venture.

El Joint Venture es definido como el Contrato por el cual un conjunto de sujetos de derecho realizan aportes de las más diversas especies, que no implicarán la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica o empresa, para la realización de un negocio común, pudiendo ser éste desde la creación de bienes hasta la prestación de servicios, que se desarrollará durante un lapso de tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

Un contrato de Joint Venture típicamente incluye un acuerdo entre dos o más partidos 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, lo cual es una de las razones primordiales por las que este tipo de [Sociedad](#), si se le pudiera llamar así, ha tenido mayor [éxito](#) sobre los mergers o acquisitions, en los últimos años.

De lo anterior, se puede definir la figura de Joint Venture como:

Contrato atípico a través del cual sujetos de derecho acuerdan contribuir en un proyecto común, realizando aportes de las más diversas especies sin implicar la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica o empresa con la finalidad de compartir beneficios y riesgos.

1.4 Objetivos

El contrato de Joint Venture se puede utilizar como un medio para resolver un problema interno de una organización, como la comercialización o distribución de productos, asociándose con una empresa que tenga experiencia en esta área de negocios; o para la adquisición o creación de una nueva línea de productos con materia prima, tecnología o sistemas de producción de otra empresa, así como para complementar procesos de producción, comercialización o financiamiento.

Aunque tradicionalmente el Joint Venture como contrato se utiliza para ampliarse a nuevos negocios, también ofrece alguna utilidad en la transición de una reestructuración o compra de una organización o empresa.

Entre los objetivos de llevar a cabo un Joint Venture, podemos encontrar los siguientes:

Socio extranjero	Socio nacional
<ul style="list-style-type: none"> • Entrar en nuevos mercados ; • ajustarse a las medidas económicas nacionalistas del país extraño; • obtención de materia prima, tecnología y mano de obra. • compartir el riesgo económico de los nuevos negocios y aprovechar la experiencia y conocimientos del socio local en su medio; • tener una base para exportar en la región, y • vender tecnología al Joint Venture 	<ul style="list-style-type: none"> • Compartir el riesgo de una nueva operación o área de negocio de la empresa; • lograr una inversión extranjera que incremente el capital necesario para el negocio particular o de la sociedad; • hacerse de una sociedad más eficiente; • obtener financiamiento y recursos con mejores condiciones que las del mercado, y • tener nuevos negocios, la capacitación y aprendizaje de técnicas más avanzadas en todos los campos de la empresa, la compra de materias primas y maquinaria a precios más bajos, la obtención de nuevos productos, incluso la posibilidad de exportar.

1.5 Elementos

1.5.1 Sujetos

Entre los elementos que intervienen en el Joint Venture, podemos encontrar al asociante y el asociado, también llamados prominentes, Ventures, socios, accionistas o partners; quienes pueden ser dos ó más empresas nacionales ó extranjeras. Cabe precisar que es requisito indispensable para poder asociarse que las partes estén inscritas previamente como personas jurídicas y que persigan obviamente un fin lucrativo; en consecuencia, las sociedades no inscritas y las asociaciones, fundaciones y comités no pueden conformar Joint Venture.

1.5.1.1 Obligaciones de las Partes

En general para todas las partes que intervienen en el contrato existen las mismas obligaciones:

- 1) Cumplir con las aportaciones para el fin conjunto, y en su caso, celebrar los actos jurídicos o contratos que se establecen en el Joint Venture, o realizar el

pago del capital social de las entidades jurídicas a constituir o a las empresas ya existentes.

- 2) Constituir una sociedad; la obligación se cumple cuando se formaliza el contrato de sociedad y se crea una nueva persona moral en la que participan como socios o accionistas las partes contratantes del Joint Venture.
- 3) Representación recíproca; en los contratos de Joint Venture en los que no se crea una sociedad y en los que el objeto es realizar un proyecto o trabajo conjunto, las partes suelen obligarse a otorgarse recíprocamente representación por lo que hace al negocio conjunto, obligación que se cumple mediante el otorgamiento de un poder (o comisión representativa) que una de las partes otorga a las otras partes y que debe limitarse a los actos propios y necesarios para el cumplimiento del fin del Joint Venture.
- 4) Celebrar otros contratos; es frecuente que además de la creación de una sociedad que derive del contrato, las partes se obliguen a celebrar otros actos jurídicos relacionados con la sociedad Joint Venture, para la operación de esta última. Estos actos jurídicos relacionados están referidos a aquéllos por los que los socios de la sociedad Joint Venture (padres) mantienen relaciones jurídicas con la nueva entidad.
- 5) Obligación de no competir, las partes se obligan a no competir en lo relativo al objeto del Joint Venture. Si bien los Joint Venture se deben entre sí la más estricta lealtad en cuanto al negocio para el que se han vinculado, conservan libertad para seguir compitiendo en todos los otros proyectos para los que no se han unido, y de hecho, frecuentemente lo hacen.
- 6) Otras obligaciones, eventualmente existen para las partes otras obligaciones, como: el deber de guardar secreto (confidencialidad); la obligación de no asociarse con otros socios que puedan ser competidores; el deber de que cada parte pague los gastos que le corresponden, o la responsabilidad por daños y perjuicios causados por el incumplimiento de algunos de los deberes impuestos.

7) Solución de conflictos; aunque no se trata propiamente de una relación contractual, es conveniente que los contratos contengan un procedimiento de solución de conflictos, generalmente mediante arbitraje, por la distinta nacionalidad, en muchos casos, de las partes contratantes.

1.5.1.2. Forma de Administración

Uno de los problemas a que se enfrentan las partes del contrato de Joint Venture es el relativo al control y a la administración que a cada parte le corresponde sobre el negocio o la sociedad producto del contrato asociativo. Cada una de las partes o socios pretenderá garantizar sus derechos e intereses involucrados en el negocio o sociedad común y esto puede pactarse en el contrato.

En los casos de un trabajo o proyecto conjunto, las partes se otorgarán, por lo que hace al negocio común, representaciones recíprocas.

Sin embargo, pese a que el contrato de Joint Venture puede prever gran parte de estas materias relacionadas con la administración conjunta del negocio o de la sociedad, una vez que ésta se constituye las dificultades entre los socios se producen precisamente en este campo de la administración. En la operación de un Joint Venture de una nueva sociedad o una ya existente en la que como resultado de un Joint Venture participan varios socios, se pueden distinguir dos tipos de administración:

- La del “padre dominante”, manejada por uno de los socios como si fuera totalmente su subsidiaria o filial, y en donde el padre dominante designa a los directivos y toma las decisiones estratégicas, y
- La administración compartida, en la que dos o más socios manejan el negocio conjunto o la empresa y contribuyen como persona funcional. Este tipo de administración es común en empresas manufactureras en las que un socio provee tecnología y otro el conocimiento del mercado local.

Las dos formas de la administración en una sociedad Joint Venture pueden tener ventajas para diferentes negocios o etapas evolutivas del desarrollo de una sociedad o en el cumplimiento de un Joint Venture. En determinadas circunstancias puede ser más benéfico tener un esquema de administración y posteriormente cambiar el enfoque de intervención de los socios en la administración. El éxito o fracaso de un negocio compartido o de una sociedad Joint Venture depende, en mucho, de la concepción inicial que se tenga de la administración, y estos elementos y limitaciones deben estar contenidos en el contrato.

1.5.1.3 Incumplimiento

El Joint Venture que se incumpla por una o varias partes sólo da derecho a las contrapartes a exigir el pago por daños y perjuicios, no puede tener una ejecución forzosa, pues un socio que no tiene interés en participar en un proyecto conjunto o en una sociedad no hará las correspondientes aportaciones. No puede obligarse a dos o más partes a permanecer asociadas contra su voluntad.

1.5.2 OBJETO

Cada Contrato de Joint Venture es el resultado de largas negociaciones entre quienes lo suscriben.

El objeto del Joint Venture va relacionado al proyecto o trabajo a ser ejecutado conjuntamente y en caso de actos futuros incluirá los elementos esenciales de su configuración.

1.6 CARACTERISTICAS

1.6.1 Comunes con otros contratos

- 1) Es un contrato moderno atípico ó innominado, por cuanto no se encuentra regulado en el Código Civil.
- 2) Es un contrato principal o autónomo, debido a que tiene existencia propia sin encontrarse subordinado o ser accesorio a otra modalidad contractual.
- 3) Es consensual, para su existencia basta el consentimiento de los contratantes, operando la libertad de forma. Así mismo, al ser un contrato atípico la ley no prescribe formalidad legal alguna, sin embargo, en la práctica, ésta se da literalmente, a efectos de brindar a las partes seguridad jurídica. Sin embargo cabe precisar que existe una excepción a la regla y se da en el caso de los contratos de riesgo compartido para el desarrollo y ejecución de actividades mineras, la cual estipula que para poder gozar de los mismos beneficios del titular del derecho minero, el contrato debe necesariamente formalizarse por Escritura Pública y realizarse la inscripción en el Registro Público de Minería.
- 4) Es oneroso, teniendo principalmente un fin lucrativo, en la que las partes se asocian con la finalidad de obtener en conjunto un beneficio económico pero asumiendo también en la misma medida las pérdidas.
- 5) Es conmutativo, por cuanto desde el momento de celebrarse el contrato, las partes intervinientes pueden conocer las ventajas económicas y riesgos existentes no dependiendo de acontecimientos inciertos. Las prestaciones no se encuentran libradas a la suerte, sino que se encuentran claramente determinadas desde su celebración, distinguiéndose de ésta manera de los contratos aleatorios.

1.5.2 Especiales

- Pueden participar dos o más partes.
- El objeto es participar en un proyecto, trabajo o negocio conjunto, la adquisición

por etapas de una organización empresarial, crear una nueva entidad jurídica o participar en una ya existente.

- Las partes que intervienen deben tener el propósito de obtener utilidades, en proporción a la medida de su participación en el contrato.
- Las partes se obligan a hacer aportaciones al proyecto conjunto o a la sociedad.
- Hay un control que cada parte ejerce sobre el negocio conjunto o la sociedad Joint Venture al momento de celebración del contrato y en futuras etapas. Conviene determinar qué control sobre el negocio o la sociedad tendrá cada parte involucrada.
- Las partes se dan recíprocamente poderes o representación relativos al objeto o fin del Joint Venture, y
- Los contratos contienen plazos para el cumplimiento de los diversos actos jurídicos materia del contrato.

En resumen, podemos decir que:

La joint-venture tiene siempre un origen y un carácter contractual, que no guardan una forma fija ya que no está constituido por un sólo texto sino por la unión de varios contratos que vienen a conformar y a constituir lo que es la joint-venture planeada desde un principio en el documento inicial; en segundo lugar la joint-venture tiene carácter asociativo, es decir, en la misma se reglamenta un reparto de los medios que cada uno de los socios debe poner a disposición de la unión de voluntades, existiendo al mismo tiempo un reparto de riesgos, que en condiciones normales deberá ser directamente proporcional a la cantidad de medios aportados por cada socio y, en tercer lugar, se establece que la joint-venture tiene duración limitada . Este último punto de la definición o, mejor dicho, de la serie de características señaladas de la joint-venture, no se está de acuerdo, pues existen casos en este tipo de contratos en los que no se fija un plazo de expiración del contrato y en esos casos se debería estimar que el contrato es ilimitado en el tiempo a no ser que concurran alguna de las circunstancias para su rescisión, como pueda

ser el incumplimiento de alguna de las partes o la separación debida a una decisión unilateral.

1.7 CLASIFICACION

En la práctica, podemos hablar de una gran diversidad de modalidades de Joint Ventures:

1.7.1 De acuerdo a su forma

Max Arias-Schreiber Pezet, [10] citando a Jaime Alberto Arrubla Páucar, así como también el jurista argentino Sergio Le Pera, señalan lo siguiente:

1. **EL INCORPORATED JOINT VENTURE SOCIETARIO**, que es “cuando el Joint Venture se instrumenta mediante la creación de una sociedad ad hoc, la que será en la mayoría de los casos, una subsidiaria común de las partes, quienes aportarán a la formación de su capital accionario probablemente sobre una base porcentual”
2. **EL NON INCORPORATED JOINT VENTURE**, en el cual el Joint Venture se limita a una forma contractual, sin que ello implique la constitución de una sociedad entre los empresarios. Se trata de los Joint Ventures contractuales o no societarios (Non equity Joint Ventures) conocidos como los acuerdos de cooperación empresarial.

Juan Luis Colaiácovo, Rubén Daniel Avaro y otros, señalan que “esos acuerdos son esquemas de cooperación empresarial formales o informales entre dos ó más firmas, donde se acuerden un cierto nivel de colaboración sobre bases contractuales, pero no societarias. Las operaciones de éstas dos ó más firmas son parcial y funcionalmente integradas para llevar a cabo actividades en una ó más áreas. Las relaciones legales internas entre las partes así como de esas partes y terceros, son estructuradas y regladas sobre una base contractual. Estos acuerdos no implican la constitución de un nuevo ente

societario. O sea que existe cooperación empresarial, industrial o tecnológica pero cada parte conserva su autonomía societaria.”

1.7.2 De acuerdo a la función que desempeñan los socios

1. **JOINT VENTURES BAJO LA DIRECCION DE UN SOCIO**, la administración o control se encuentra en manos de uno de los socios, quien desempeña una función activa, mientras que el otro (s) socios tienen un rol pasivo.
2. **JOINT VENTURES DE ADMINISTRACION O CONDUCCION COMPARTIDA**, al contrario del caso anterior, en el presente son los socios que lo conforman quienes tienen la administración o dirección de la empresa.
3. **JOINT VENTURES INDEPENDIENTES**, en este caso la administración o control no recae en ninguno de los socios, la misma se encuentra bajo la conducción de un tercero (gerente general) que por lo general no proviene de ninguno de los socios.

1.8 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

En la actualidad existen muchas ventajas que contribuyen a convencer a las compañías para realizar contratos de Joint Venture. Estos contratos son importantes en aquellos negocios en los que hay necesidad de fuertes inversiones iniciales para comenzar un proyecto que reportará beneficios a largo plazo, incluyen el compartir costos y riesgos de los proyectos que estarían más allá del alcance de una sola empresa

Para las pequeñas y medianas empresas, ofrece una oportunidad de actuar de forma conjunta para superar barreras, incluyendo las comerciales en un nuevo mercado o para competir más eficientemente en el actual.

Por tanto, es muy habitual encontrar la participación de empresas con aventuras conjuntas para acceder a mercados extranjeros que requieren de un colaborador específico del país en el que se intenta entrar (para lo cual uno de los

participantes suele ser una empresa nacional que conozca el mercado, y el otro aquel que pretende introducir sus productos).

1.8.1 VENTAJAS

Dentro de las ventajas que brinda el Joint Venture podemos clasificarlas según sus participantes los cuales son: el colaborador nacional y el colaborador extranjero.

Para el colaborador nacional son las siguientes:

- ❖ Acceder a capitales y financiamientos extranjeros.
- ❖ Tecnologías más modernas y avanzadas, así como también nuevos métodos de administración y gerencia.
- ❖ Ingresa e invierte en mercados de exportación altamente competitivos contando para ello con la experiencia internacional y los accesos a otros mercados del colaborador extranjero.
- ❖ Menores costos de comercialización internacional, por cuanto dicha gestión es generalmente mejor desarrollada por el inversionista extranjero.
- ❖ Relaciones o vínculos que su colaborador extranjero eventualmente pueda tener con entidades financieras ó bancarias nacionales ó extranjeras, así como también con organismos nacionales ó internacionales.
- ❖ Abarcar nuevos mercados, lo que aumentaría las ventas y ganancias.
- ❖ Ahorrar dinero compartiendo costos de operación, publicidad y marketing.
- ❖ Ganar nuevos colaboradores de negocio.
- ❖ Mayor acercamiento y conocimiento del mercado. Se unen esfuerzos para poder competir tanto en los mercados internacionales como en el interno.
- ❖ Mayor experiencia en marketing internacional. Dos compañías situadas en países diferentes, del mismo sector con ventajas competitivas diferentes, al unirse consiguen una sinergia.
- ❖ Las compras en conjunto ayudan a realizar mejores negociaciones con los proveedores. Esto ayuda mucho porque aparte de hacer las compras en

conjunto, se realiza la promoción en conjunto y hay intercambios de estrategias.

Para el colaborador extranjero son las siguientes:

- ❖ Para el inversionista extranjero el Joint Venture significa ingresar en un nuevo mercado, contando para ello con la experiencia del nacional.
- ❖ El colaborador extranjero puede beneficiarse de las relaciones o vínculos que su colaborador nacional pueda mantener con entidades financieras, bancarias, empresariales e inclusive con organismos nacionales.
- ❖ El colaborador nacional puede tener vasta experiencia y conocimiento sobre el mercado local beneficiándose con ello el extranjero.
- ❖ El colaborador extranjero puede beneficiarse aprovechando la experiencia del personal nacional, cuando éste se encuentra debidamente capacitado y dispone de una amplia experiencia, ahorrándose de ésta manera el tener que enviar a su propio personal, reduciéndose de ésta manera los costos.
- ❖ El colaborador extranjero también puede beneficiarse si el colaborador nacional dispone de una infraestructura bien implementada y adecuada, evitando así gastos innecesarios.
- ❖ Realizar un Joint Venture permitirá ganar mercado y posicionarse en el mismo. Y de esta forma, una vez liderando el mercado relanzar una estrategia global.
- ❖ Extender el número de clientes.
- ❖ Ahorrar tiempo, compartiendo carga de trabajo.
- ❖ Ofrecer a los clientes nuevos productos y servicios.
- ❖ Tener la posibilidad de aumentar las ventajas competitivas.
- ❖ Servirse del know how y manejar mayor información.
- ❖ A largo plazo mayores beneficios debido al capital inmenso que poseen, la tecnología de punta, los servicios y una gran capacidad de compra de todo tipo de productos.

- ❖ Mayor control sobre producción y marketing. Puede ser la mejor vía para acceder a canales de distribución y aprovechar los contactos y conocimientos del mercado de los colaboradores.

1.8.2 DESVENTAJAS

Dentro de las principales desventajas destacan:

- ❖ Riesgos financieros, los cuales pueden deberse a las altas tasas de inflación, variación brusca y reiterada en las tasas de cambio y de intereses.
- ❖ Riesgos políticos, tales como la expropiación ó estatización.
- ❖ Riesgo de discrepancias frente a estrategias y prioridades entre los colaboradores.
- ❖ El Joint Venture está particularmente limitado a aquellas precisas relaciones dirigidas a los efectos de un negocio y un beneficio comercial, y no comprende todos los negocios o actividades profesionales de los miembros participantes.
- ❖ Necesidad de una mayor inversión de capital
- ❖ Un riesgo muy alto.
- ❖ Posibles conflictos con los colaboradores.
- ❖ Una compañía que ingresa a un Joint Venture con el aporte de su tecnología corre el riesgo de perder el dominio de la misma ante su colaborador. Solo podrá minimizarse ese riesgo con una participación mayoritaria de acciones, de esta forma podrá ejercer el control sobre su know-how.
- ❖ No proporciona a la compañía estricto dominio y conocimiento del desarrollo comercial del producto, acción que será necesaria tener en cuenta a la hora de lograr mayor eficiencia de costos para mantener latente la ventaja competitiva ante presiones de sus rivales.

CAPÍTULO II.

**ESTRUCTURA DEL
CONTRATO**

2.1 Clausula del Propósito y Alcance del Joint Venture.

En el proceso de creación de un contrato de Joint Venture los colaboradores necesitan describir el propósito y las metas de su Joint Venture así como su alcance.

La descripción debe ser lo suficientemente amplia para permitir un crecimiento del Joint Venture, pero lo suficientemente clara y precisa, para que los contratantes estén de acuerdo en los propósitos y metas de esta nueva empresa.

La finalidad de establecer esta cláusula es el poder guiar las acciones futuras de los colaboradores con respecto a la empresa, y darles una base clara a los colaboradores para poder medir el desempeño del Joint Venture, y ayudarlos a determinar si la empresa sigue su rumbo original o si se está desviando de los propósitos o metas originalmente pactados.

Otra de las finalidades de esta cláusula es también la de poder distinguir entre el trabajo del Joint Venture y las actividades que los colaboradores realizan en sus empresas de manera independiente, lo que ayudará en un futuro a los colaboradores evitando probables disputas en lo que a sus empresas se refiere.

El propósito de la creación de un Joint Venture no debe ser el propiciar una división de mercados, o el establecimiento de algún monopolio, ya que se incurriría en un hecho ilícito, sino por el contrario, este debe ser un propósito netamente comercial.

En los acuerdos preliminares, los contratantes deben establecer que por medio de la nueva empresa, ellos van a aportar recursos, productos y tecnología, a un mercado el cual en respuesta a esto los ayudará a comercializar los productos de sus propias empresas, fuera del Joint Venture.

2.2 Condiciones de la Firma del Contrato de Joint Venture.

Aunque los contratantes pueden firmar un contrato de Joint Venture, sin el establecimiento de ninguna formalidad, por lo general se establecen dentro de los acuerdos preliminares las cláusulas relativas a las condiciones para la firma del mismo, lo cual implica el periodo de negociación, la creación de los diversos documentos colaterales, el establecimiento de las políticas de operación de la empresa, lo relativo a las contribuciones de parte de cada uno de los contratantes, etc.

Los acuerdos colaterales o auxiliares, reglamentan las relaciones entre los contratantes y el Joint Venture, es decir, establecen todos los puntos relacionados con las aportaciones de cada uno de los colaboradores, las normas de operación de la nueva empresa, y todos los demás aspectos relativos a la misma.

2.3 Documentos auxiliares o colaterales al contrato de Joint Venture

Dentro de los acuerdos auxiliares o colaterales tenemos:

-  **Convenio de Administración y Dirección:** En este convenio se establece todo lo relativo a la administración y dirección de la empresa, así como cual de los colaboradores va ser directamente responsable de la misma, los gastos que esta misma origina, la forma de cubrirlos, y en general da un panorama muy amplio acerca de cómo y quién debe y puede administrar y dirigir a la empresa.
-  **Contratos de Transferencia de Tecnología:** Estos se crean con la finalidad de regular las aportaciones de los colaboradores en materia de tecnología, y en el caso de que alguno de los colaboradores (quien aportara la tecnología), quisiera tener control sobre el destino de la misma, se establece lo relativo a cómo y cuándo se va a dar esa tecnología, al igual que si se va a otorgar una licencia para el uso de la misma o si se va a transmitir la propiedad de esta al

Joint Venture. Todo esto con la finalidad de proteger a quien aporta la tecnología en el caso de que el Joint Venture llegase a fallar.

Uno de estos acuerdos es el Know-how que tiene por finalidad la transferencia de tecnología, asistencia técnica, capacitación y entrenamiento del personal aportado por uno de los colaboradores. Dichos acuerdos tratan generalmente sobre una licencia en particular y se regulan las normas, mecanismos de producción, administración y control.

- ① **Acuerdos de adquisiciones:** Relativos a la compra de materias primas, componentes y suministros, para lo cual se recomienda determinar previamente los lineamientos en cuanto a su adquisición.
- ① **Convenios acerca del mercadeo y la distribución:** En estos convenios se establece precisamente la forma en que se van a distribuir los productos o servicios y si estos van a ser exclusivamente los que produzca u ofrezca el Joint Venture o si se van a incluir los productos o servicios que fabrique o vendan las empresas contratantes. Se sugiere establecer la política de ventas que ha de tener la sociedad y precisar la relación y grado de intervención de los colaboradores
- ① **Acuerdo acerca del uso de marcas y patentes:** Se establecen claramente los derechos de cada uno de los contratantes por separado y del Joint Venture, en lo relativo al uso de marcas o patentes, para la comercialización de sus productos y en el caso de disolución o terminación de la misma, a quien correspondería la propiedad de dichas marcas o patentes o derechos.

2.4 Aportaciones de Capital y Constitución de la Empresa

La forma de constitución de la Sociedad depende de muchos factores, como el considerar si esta se pudiera convertir algún día en una empresa pública, como planean los colaboradores beneficiarse con las utilidades de la empresa, la forma que más les convenga para cuestiones Fiscales, etc. En sí la sociedad se puede constituir de cualquiera de las formas previstas en la legislación mercantil del país en el que se vayan a constituir, como podría ser una Sociedad Anónima, una Sociedad de Responsabilidad Limitada o cualquier otro tipo de sociedad previsto por la ley.

En sí la manera en que la Sociedad se va a constituir les brinda a los colaboradores un marco acerca de las reglas que van a regir a la sociedad, la manera en que se van a distribuir las ganancias, y su responsabilidad dentro de la misma.

Es de suma importancia que el Joint Venture cuente con un capital suficiente para poder asegurar a los consumidores, terceros y a la empresa que estará en condiciones de cumplir con sus obligaciones en el momento que estas mismas se presenten.

En algunos países la misma ley determina el monto de capital mínimo para la Constitución de la sociedad como en el nuestro, pero sin embargo es de suma importancia mencionar en el acta constitutiva el monto de las aportaciones de los colaboradores, ya sean aportaciones en efectivo o en especie (tecnología, materia prima, inmuebles, etc.)

En la mayoría de los casos, conforme transcurre el tiempo es necesario un aumento de capital en la empresa, el cual generalmente es efectuado mediante la adquisición de créditos o garantías.

La mejor forma de manejar esta situación es mediante la formulación de un presupuesto anual de inversión formulado por los colaboradores y en el cual ellos deben de estar de acuerdo.

La formulación de este presupuesto de inversión fuerza a los colaboradores a invertir en la empresa cuando menos anualmente, y por esta misma circunstancia a fijar su atención en el desempeño de la misma, para poder así determinar si el plan de negocios de la misma es correcto o de lo contrario poder formular nuevas estrategias.

2.5 Administración

La administración de un Joint Venture tiene un interés fundamental para los colaboradores, y en muchas ocasiones un desacuerdo en la forma de manejo de la misma puede llevar incluso a su disolución. Dentro del contrato de Joint Venture se debe especificar lo referente a la administración de la empresa en tres formas:

- 1) Perfila los detalles administrativos del funcionamiento corporativo tales como auditorías, presupuestos y políticas del dividendo.
- 2) Todo lo referente al manual operativo que regula la forma en que todas las operaciones se llevan a cabo.
- 3) Lo que se refiere a la estructura interna de la empresa, el organigrama de la misma describiendo las funciones y autoridad de cada puesto.

Es importante destacar lo referente a la forma en la que la contabilidad de la empresa se va a manejar, ya que en la mayoría de los casos, este tipo de contratos son firmados por empresas de 2 o más países, en los que obviamente la ley les marca determinados requisitos para el manejo de su contabilidad, por lo que habrá que analizar cuidadosamente este aspecto, y en el caso de ser necesario se llevará la contabilidad en tantas formas como sea exigido por las leyes de cada País.

En algunos casos se presenta la situación en que la administración de la empresa se encuentra en manos de uno solo de los colaboradores, en este caso dicho colaborador deberá de ser retribuido por su Trabajo.

Los colaboradores de común acuerdo deberán nombrar a determinadas personas para que constituyan la Administración Operativa, la cual se encarga de preparar el presupuesto anual, el presupuesto para la operación, presupuestos en relación al Capital, y todo lo referente al plan de operación.

Con la finalidad de brindar protección a los colaboradores del Joint Venture, dentro de este contrato se determina que el Consejo de Dirección de la empresa, tomará decisiones respecto a los presupuestos anuales, empleados clave, desarrollo de productos y acuerdos en los que medien pagos que excedan de un mínimo establecido por los colaboradores.

Estas decisiones deberán de ser unánimes, y deberán estar presentes todos los miembros del Consejo de Dirección. Cabe mencionar que los miembros de este Consejo, son nombrados dentro del Contrato de Joint Venture, y normalmente el número de miembros es en relación al número de colaboradores, teniendo una participación proporcional en las decisiones de la empresa. Pero recordemos que como se mencionó al inicio de este Trabajo, no hay contratos de Joint Venture que sean iguales, ya que son el resultado de un proceso de negociación entre las partes.

2.6 Requerimientos Legales

Sabemos que cada país tiene normas distintas y específicas en relación a los actos de comercio, la inversión extranjera y la Constitución de las sociedades, razón por la cual en el contrato de Joint Venture y en los documentos colaterales, después de un minucioso estudio se tiene que establecer todos los preceptos aplicables al caso concreto, de manera que todos los requisitos legales se cumplan y la Constitución de la Sociedad y el Joint Venture sean válidos.

2.7 Derechos sobre la propiedad intelectual e industrial

Es sumamente importante que dentro del contrato se estipule lo relativo al uso de la tecnología o acerca del desarrollo de la misma. Normalmente en el caso de que uno de los colaboradores sea quien aporte la tecnología, el será quien propondrá la forma en que esta se va a utilizar, es decir la forma en que se van a conceder licencias para permitir el uso de esa tecnología, claro está que él es quien propone, pero el o los demás colaboradores deberán de estar de acuerdo en la forma en que esta situación se va a manejar, al igual que el establecimiento de las normas a seguir si el Joint Venture llegase a fracasar, es decir quién sería el que se quedaría con las licencias o si estas mismas deberán regresar al colaborador que las otorgó. Es necesario mencionar que la mayor parte de lo referente a licencias de tecnología se establecerá en documentos colaterales como los convenios de distribución, etc.

En los casos en los que se trata de asuntos relacionados con el desarrollo de tecnología, se tiene que pactar la forma en que esta tecnología será registrada, a nombre del Joint Venture o a nombre de uno de los colaboradores, y que pasaría en el caso de disolución de la Sociedad, si uno de ellos se quedaría con los Derechos, o si los dividirían entre los colaboradores o cualquier otra forma en que los colaboradores hubiesen quedado de acuerdo.

2.8 Clausulas relativas a impuestos

Otra de las cláusulas que debe contener el contrato es la relativa al pago de impuestos, en donde se debe considerar, que cada país tiene sus propias normas en lo que a pago de impuestos se refiere, por lo que se deberá establecer a cargo de quien corre la obligación de cubrir el pago de impuestos, si a uno de los colaboradores, o a la empresa, y de qué manera se hará. De la misma manera se debe establecer si se harán deducciones de impuestos a las ganancias de los colaboradores antes o después de haberlas entregado, etc.

2.9 Clausula de Moneda

Se debe fijar en el contrato el tipo de moneda que se tomará como base para todas las transacciones referentes al Joint Venture, esto es con la finalidad de brindar seguridad a los inversionistas y sobre todo a los extranjeros cuando el Joint Venture se realizará con un colaborador de un país en donde el tipo de cambio puede variar en cualquier momento

Para materializarse una operación de Joint Venture, es necesario adicionalmente al convenio primigenio una serie de acuerdos complementarios tales como de licenciamiento, compra y comercialización, contabilidad y administración de cuentas, de acuerdo al objeto del contrato y a lo complejo que puede ser el mismo, según la voluntad de los colaboradores, éstos acuerdos son los denominados “contratos satélites”.

2.10 Extinción

La extinción de la relación contractual del Joint Venture se puede dar por:

1. Por común acuerdo entre las partes asociadas.
2. Por cumplimiento de la finalidad perseguida en el contrato ó la imposibilidad de lograrla.
3. Por vencimiento de duración del contrato, cuando el mismo fue celebrado a plazo determinado.
4. Por resolución del contrato ante el incumplimiento de las obligaciones de alguna de las partes.

Por el retiro, fallecimiento o quiebra de alguno de los colaboradores que pudiera originar la imposibilidad de efectuar el objeto del contrato, teniéndose en especial consideración que la relación en el Joint Venture es “intuitu personae”.

CAPÍTULO III.

**EL JOINT VENTURE,
¿CONTRATO O
SOCIEDAD?**

3.1 El Joint Venture como contrato de sociedad

El Joint Venture como lo hemos ya analizado anteriormente contempla dentro de su esencia o concepto tres elementos claves para su comprensión.

- ✓ Tiene un carácter contractual (dos o más personas que se vinculan , unen o relacionan)
- ✓ La contribución de las partes (aportación de medios para alcanzar el fin común)
- ✓ El fin común por el cual se relacionan o unen.

Todos estos elementos o puntos clave, son características que definen una **relación societaria**. Sin embargo en nuestro país no existe legislación que contemple el concepto de sociedad como tal, lo más cercano lo encontramos en el código civil en su artículo 2688, que a la letra establece:

“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.”

Pero debemos recordar, que esta definición está enfocada a la sociedad civil y nada tiene que ver en materia mercantil, por lo que no contempla la relación societaria en su carácter esencial o general. Y dado que esta situación normativa prevalece en nuestro derecho, se mantiene la tendencia a clasificar cualquier relación societaria dentro de alguno de los modelos que contemplan nuestra legislación, haciéndonos caer en los famosos conceptos de sociedades irregulares o sociedades de hecho, que también cuenta con el atributo de personalidad jurídica.⁵

⁵ LGSM ART. 2° párrafo 3° y 5°

La legislación mexicana a lo largo de los años se ha caracterizado por mantener un esquema de regulaciones ambiguas, que dan pie a distintas interpretaciones que poco a poco han influido en las modificaciones que hoy en día se manifiestan en la normatividad nacional.

El diccionario de la real Lengua Española señala que sociedad es la agrupación de personas que cumplen un fin común. Y tomando este concepto, a falta de disposición legal expresa, nos queda claro que por naturaleza el Joint Venture, es una agrupación.

Sin embargo este concepto no limita la forma bajo la cual se da dicha agrupación así que, puede ser mediante contrato o si es voluntad de las partes, bajo la forma de sociedad. Siendo esta la justificación, en la práctica, de la existencia de los diferentes tipos de Joint Venture; aunque hay que dejar claro que por sus antecedentes el Joint Venture nace como una simple unión sin la búsqueda de crear un nuevo ente jurídico.

Desde nuestro punto de vista, nos queda claro que la relación societaria en esencia no está contemplada dentro de nuestra legislación, ante esta situación nos manifestamos a favor, de la existencia de relaciones societarias (bajo contrato) que no implican la obtención de un atributo de personalidad jurídica propia, que mantienen un carácter mercantil y que en el caso particular del Joint Venture su rasgo peculiar estriba en la precisión de los medios que se emplearan para la ejecución del fin común y que a su vez provocan la existencia de otras relaciones contractuales y que en conjunto conforman un vinculo de mayor amplitud.

3.1 La formalidad de las sociedades mercantiles y la limitación de la responsabilidad

Es bien conocido que cada sociedad posee distintas características que las diferencian unas de otras. Así mismo es importante destacar que la relación existente entre sociedad y responsabilidad es intrínseca, ya que a partir de esta última se elige constituir una sociedad mercantil según convenga.

Si analizamos la LGSM, cada uno de los artículos que enmarcan la existencia de cada tipo de sociedad nos percatamos, que en todas dicha existencia, está limitada al hecho de contar con una razón o denominación social, y es precisamente este mismo evento, una de las principales causas, para cumplir con uno de los requisitos de formalidad que señala la LGSM en su artículo 2°:

“Las sociedades mercantiles inscritas en el registro público de comercio, tienen personalidad jurídica distinta a la de sus socios”.

Lo anterior parece definir entonces que aquellas sociedades que no estén inscritas en el Registro Público de Comercio no cuenta con dicho atributo, dando origen a las llamadas sociedades irregulares.

Igualmente el hecho de presentarse frente a terceros como sociedad, también es una causa para otorga el atributo de personalidad jurídica. Lo anterior para proteger a terceros de las sociedades irregulares estableciendo el tipo de responsabilidad que tienen aquellas personas, que representen o estén al mando de tales sociedades, frente a terceros.⁶

Otro de los requisitos contemplados en la LGSM se ve con claridad en la obligación de establecer la abreviatura correspondiente al tipo de sociedad al cuál se sujetara, con el objeto de dejar claro frente a terceros cual es tipo de responsabilidad que tienen los socios de la misma.

⁶ Artículo 2° párrafo 5° “Los que realicen actos jurídicos como... de una sociedad irregular, responderán del cumplimiento de los mismos frente a terceros, subsidiaria, solidaria e ilimitadamente...”

En conclusión, se está ante una sociedad mercantil irregular cuando, los socios han constituido una sociedad mercantil conforme a algunos de los tipos previstos por la Ley General de Sociedades Mercantiles sin que se hayan satisfecho los requisitos de forma o de registro que la referida legislación prevé, siempre que tal sociedad se exteriorice frente a terceros. De ahí que sean tres los requisitos que deban presentarse para hablar de una sociedad irregular:

- 1) Una sociedad acorde con alguno de los tipos sociales.
- 2) La omisión de otorgarle la forma legal o de inscribirla en el Registro Público de Comercio.
- 3) Que se manifieste ante terceros precisamente como sociedad

Y siendo una sociedad irregular, tienen sus representantes o mandatarios una responsabilidad subsidiaria, ilimitada y solidaria frente a terceros.

3.1.1 La exteriorización de las sociedades mercantiles y el régimen de responsabilidad de los socios

Como ya lo mencionamos anteriormente un requisito indispensable para la existencia de una sociedad mercantil, es el nombre de la misma.

Y a su vez esta es una de las principales características que permite que terceros identifiquen cuando se encuentra frente a una persona distinta a los socios que la conforman. Sin embargo la denominación o razón social no les permite conocer cuál es tipo de responsabilidad que tienen los socios o miembros de estas sociedades para con ellos.

En la legislación mexicana se marca la necesidad de acompañar la razón y/o denominación social, de la abreviatura que indica el tipo de sociedad que se está exteriorizando frente a terceros. Y bajo esta circunstancia es como los terceros pueden identificar cual es la responsabilidad que tienen frente a ellos los socios.

En conclusión:

Al elegir un tipo de sociedad, se elige el tipo de responsabilidad que les corresponde a los socios.

La personalidad jurídica, la razón o denominación social no otorga el grado o tipo de responsabilidad de los socios frente a terceros.

3.2 EL Joint Venture sin personalidad jurídica propia y su responsabilidad con terceros

Como ya lo hemos analizado anteriormente, las sociedades para poder contar con una personalidad jurídica distinta a la de sus socios y tener el carácter de sociedades para efectos legales, necesitan cumplir con ciertos requisitos que la ley General de Sociedades Mercantiles marca, por ejemplo, la necesidad de ser inscritas en el Registro Público de Comercio y/o contar con un denominación o razón social.

En **contrario sensu** o conforme al principio “En derecho vale el argumento que se forma del sentido contrario”, aquellas que no cumplen con estos requerimientos, caen dentro de las denominadas sociedades “irregulares.

Lo anterior nos permite sintetizar que un Joint Venture, en el carácter de “NON INCORPORATED JOINT VENTURE”, o conocido también como Joint Venture Contractual, (en el cual la unión permanece en términos contractuales), que es en si la esencia misma del Joint Venture; aunque cuenta con ciertas características que le permiten suponer la existencia de una nueva sociedad, no se da dicha hipótesis,

dado que no se establece la designación de un nombre, denominación o razón social, que pueda definir su personalidad jurídica. Así como el hecho de que, aunque existen dos personas, que se manifiestan como socios en determinado negocio, no pretenden la constitución de una persona jurídica.

En cuanto a la responsabilidad frente a terceros, de un Joint Venture la legislación mexicana omite el tratamiento que habrá de dársele, y no precisamente porque no está regulado por la Ley General de Sociedades Mercantiles, sino por lo que ya se explico en los párrafos anteriores.

Es decir, aunque existe una relación en la que dos personas se constituyen para llevar a cabo un fin común, no existen la intención de crear una nueva sociedad y por ende tampoco de elegir un tipo de sociedad o de presentarse frente a terceros como tal , por lo que, esta situación específica no está contemplada en la legislación y por lo tanto no existe norma que establezca o pueda definir, si la responsabilidad que tienen los involucrados es solidaria, subsidiaria, suplementada, limitada o ilimitada, frente a terceros.

Además de que en el Joint Venture contractual se aplica la frase “**res inter alios acta** “, de palabras latinas, que significa cosa realizada entre otros.

En derecho es una doctrina que significa o implica que en un contrato o acuerdo entre una o varias personas (inter partes) no puede afectar a un tercero que no ha sido parte del mismo; y por lo tanto los efectos jurídicos se limitan a los derechos y obligaciones de quienes realizaron el contrato.

Sin embargo en el derecho romano, existe una figura jurídica que comparte ciertas características con el Joint Venture, y que nos permite establecer una mejor comprensión del contrato de riesgo compartido.

Esta figura eran las *societas* formas asociativas que existieron en Roma y que eran tomadas como meros contratos asociativos, donde no existía un patrimonio diferenciado al de cada uno de los asociados, el capital afectado no constituía una garantía preferente para los acreedores sociales. Además, no constituían un sujeto de derecho distinto a los integrantes, por lo que no gozaban de personalidad jurídica. Eran sociedades estrictamente personalistas, la muerte de alguno de sus integrantes determinaba necesariamente la disolución del negocio. Los beneficios y las pérdidas eran estipulados; no existiendo, en principio, la responsabilidad solidaria, ya que cada socio respondía por su parte⁷.

En este supuesto, queda claro que solo la responsabilidad frente a terceros (en su caso) la tendrá el socio con el que se haya celebrado el trato directo. Es decir, que si algún tercero llegase a realizar cierto trato con alguno de los miembros de un Joint Venture, el otro o los demás no serán responsables frente a este, esto significa que si este tercero decidiera ver recuperada su inversión (en caso de que el negocio terminara mal) no podrá ver subsanado su mal con los recursos aportados al Joint Venture. Ya que estos pertenecen a este mismo.

Sin embargo, es precisamente esta situación la que puede, desencadenar la idea, de que se está frente a un nuevo ente jurídico.

Pero como ya lo probamos anteriormente ni es la intención, ni esa es la esencia del Joint Venture.

Es evidente que ante esta situación de unión de recursos (que permitan alcanzar un fin determinado) pretende mantener la individualidad de las partes.

Ahora bien para el caso de Joint Venture mixto y el societario, la situación es diferente dado que si se da el supuesto de crear una nueva sociedad, en

⁷ Historia de las sociedades comerciales. Ricardo M. Lucarelli Moffo.

consecuencia la responsabilidad asignada a los socios será la que corresponda de acuerdo al tipo legal al cual se someta. Y la personalidad jurídica propia queda sujeta a lo establecido por la Ley General de Sociedades Mercantiles.

En conclusión podemos establecer que:

- Un Joint Venture como contrato base, establece una relación jurídica que puede, ser ejecutada o no, a través de una sociedad.
- La existencia de una personalidad jurídica propia, parte del hecho de que, el Joint Venture pueda o no celebrarse a través de una sociedad, lo que da la pauta a los tres tipos de Joint Venture (mixto, societario y contractual).
- Se deberá definir claramente el vínculo que surge para poder, dejar claro cuál es el tipo de responsabilidad de los participantes.
- La personalidad jurídica para el Joint Venture Contractual no existe, mientras que para las otras dos figuras, dicha personalidad será la elegida por sus respectivos socios.

CAPÍTULO IV.

**MOTIVOS PARA
CONSTITUIR UNA
EMPRESA CONJUNTA**

Motivos Para Constituir Una Empresa Conjunta o Joint Venture

Existen diversas razones para constituir empresas conjuntas, mejor conocidas como alianzas estratégicas o Joint Ventures.

Esos motivos pueden ser diversos, dependiendo de las circunstancias y objetivos de los interesados en realizarla. Y pueden ir desde estrategias de mercadotecnia, como de inversión y financiamiento, expansión y comercialización, etc.

Otro claro ejemplo de lo que mencionamos es el hecho de que algunos países tercermundistas brinda un mayor apoyo a empresas nacionales por razones de generación de empleo, de tecnología o por razones políticas.

Por lo que la creación de Joint Ventures, en donde, el proceso de fabricación de la mercancía sea parcial, es decir, se lleve en parte del territorio en el que se comercializara, ayuda a evitar cargas arancelarias. Ejemplo claro de esto es China, donde el gobierno apoya a la mayoría de los Joint Ventures, por que el país no permite la creación de empresas con dominio total de extranjeros.

Y como ya se menciona, existe una gran diversidad de razones, para su constitución, hemos separado en tres bloques las principales razones:

a) RAZONES INTERNAS (reducir incertidumbre y debilidades, y conjuntar capacidades específicas).

- ✓ Compartir riesgos de costos.
- ✓ Conseguir economías de escala, compartiendo recursos físicos y tecnológicos.
- ✓ Compartir líneas de productos.
- ✓ Compartir canales de distribución.

- ✓ Compartir personal directivo y especializado.
- ✓ Compartir medios y servicios de abastecimiento.
- ✓ Compartir liquidez y potencial financiero.

b) RAZONES COMPETITIVAS (reforzamiento de posiciones en el mercado)

- ✓ Racionalizar y dimensionar industrias maduras.
- ✓ Anticiparse a futuras demandas.
- ✓ Expansión del Negocio.
- ✓ Integración de procesos.
- ✓ Ganar posicionamiento en el mercado.
- ✓ Evitar la guerra de precios: Repartirse mercado.
- ✓ Evitar duplicidad de proyectos.
- ✓ Salvar empresas en crisis.

c) RAZONES ESTRATEGICAS

- ✓ Creación y explotación de nuevos negocios.
- ✓ Transferencia de tecnología.
- ✓ Diversificación de productos (cooperación horizontal).
- ✓ Integración vertical y horizontal de procesos.
- ✓ Penetración en nuevos mercados.
- ✓ Aprendizaje e incremento de experiencias.
- ✓ Innovación.
- ✓ Racionalización por des-inversión y fraccionamiento de unidades operativas.

CAPÍTULO V.

**JOINT VENTURE VS
ASOCIACIÓN EN
PARTICIPACIÓN**

5. Joint Venture Vs Asociación En Participación

En México la mayoría podría pensar que un Joint Venture (JV) es lo mismo que la Asociación en Participación (A en P), sin embargo nosotros realizaremos en este apartado un análisis de estos contratos para canalizar nuestros puntos de vista, y de esta manera concluir si se trata de contratos diferentes o solo de expresiones equivalentes en esencia o especie, pero de contraria denominación.

5.1 Antecedentes

Jurídicamente hablando ya hemos establecido cuales son los orígenes del Joint Venture, que en forma de recordatorio tenemos que en el derecho anglosajón esta la partner Ship y su antecedente dentro del derecho romano se encuentran las llamadas Societas. Y como en temas anteriores ya se analizó la figura de la partner ship y la societas.

Ahora solo nos queda comentar los antecedentes de la segunda figura (A en P) y este es el de la commenda.

Las commendas eran contratos, sólo que en éstos, el denominado **commendator** o socius stantus **realizaba el aporte en un 100%**, es decir proveía el capital o las mercaderías o el buque; mientras que el tractator o commendatario utilizaba dichos bienes para efectuar la expedición marítima. La distribución de los dividendos era en un 75% para el commendator y el resto para el commendatario. Sin embargo, el socius stantus asumía todo el riesgo de la empresa, ya que si la expedición fracasaba él soportaba todas las pérdidas. Este, a su vez, no se daba a conocer frente a los terceros, solo se tenía conocimiento del tractator. La vinculación entre ambos era interna y se regulaba por escrito.

Así, los terceros que pudieran contratar sólo conocían nombre y patrimonio del tractator. Esta práctica fue utilizada hasta que se obligó, en Florencia en el siglo XV y en Bolonia en el siglo XVI, a registrar el contrato de commendas, y que dicha sociedad adoptara una razón social y a su vez, llevara adelante una cierta contabilidad. Cabe destacar que fueron las commendas, quienes contribuyeron al nacimiento de las sociedades colectivas y en comanditas.

Como hemos notado la estructuración bajo esta forma, permitía al capitalista permanecer en el anonimato, sin que los terceros tuvieran conocimiento de su participación, lo que era beneficioso para aquellos que ocupaban una función pública y ocultaban su actuar en negocios comerciales.

Y ahora que ya hemos visualizado, el antecedente de la A en P es posible llevar a cabo un comparativo entre las diferencias entre uno y otro lo que nos permitirá llegar a una conclusión:

JOINT VENTURE SOCIETAS	ASOCIACION EN PARTICIPACION COMMENDA
<p>Eran meros contratos asociativos.</p> <p>No existía un patrimonio diferenciado al de los asociados.</p> <p>No constituía un sujeto de derecho distinto a los asociados, es decir, no tenía personalidad jurídica propia.</p> <p>Eran sociedades estrictamente personalistas.</p> <p>Los recursos aportados no constituían una garantía para los acreedores.</p>	<p>Eran contratos en donde el commendador aportaba el 100% del capital y el commendatario utilizaba dichos bienes para efectuar el fin del negocio.</p> <p>E commendador estaba oculto frente a terceros. Ellos solo conocían al commendatario.</p> <p>El commendador soportaba todas las pérdidas.</p> <p>Se regulo con el tiempo constituyendo una sociedad con personalidad jurídica.</p>

Las diferencias son muy claras, por lo que concluimos, que desde la naturaleza misma de ambos contratos, el Joint Venture y la Asociación en Participación son diferentes: uno proviene de la partnership y/o sociedad; mientras que la A en P de la commenda, lo que significa que son contratos diferentes.

5.2 Definiciones o conceptos

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 art. 252 de LGSM

Aquí debemos identificar los elementos claves de este contrato:

- ✓ **Una persona concede a otra participación en utilidades y en las pérdidas de una negociación.**
- ✓ **Otras personas le aportan al primero bienes o servicios.**
- ✓ **Esta negociación, consiste en una o varias operaciones mercantiles o de comercio.**

En un Joint Venture como ya lo hemos establecido anteriormente, se pueden identificar las siguientes partes:

“Contrato atípico a través del cual sujetos de derecho acuerdan contribuir en un proyecto común, realizando aportes de las más diversas especies sin implicar la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica o empresa con la finalidad de compartir beneficios o pérdidas económicas.”

5.2.1 Elementos de la Asociación en Participación

En la Ley General de Sociedades Mercantiles se encuentra regulado en los artículos del 252 al 259, dentro del Capítulo XII y cita una serie de requisitos como son:

- La A en P no tiene personalidad jurídica, ni razón, ni denominación. (art.253 LGSM)
- El contrato debe constar por escrito y no estará sujeto a registro. (art.254 LGSM)
- Es en el contrato donde deben fijarse los términos, proporciones de interés y demás condiciones en que deba realizarse
- En asociante obra en nombre propio y no habrá relación jurídica entre terceros y los asociados.
- Respecto de terceros los bienes aportados son propiedad del asociante, a no ser que por naturaleza de la aportación fuera necesaria alguna otra formalidad.
- Se estará a la repartición de utilidades y pérdidas, salvo pacto en contrario, se estará a lo dispuesto en el art. 16 de LGSM.

Se da cuando se persigue conseguir un fin mercantil que consiste en obtener y repartir utilidades, como lo es explotar una negociación mercantil o celebrar uno o varios actos de comercio y, para tal efecto, una o varias personas (asociados) que aporten bienes o servicios a una persona (asociante) encargada de realizar dichos fin. Es parecido a una sociedad mercantil o cuando menos un negocio jurídico semejante a ellas y tiene una finalidad comercial.

De lo anterior podemos resumir los siguientes aspectos:

JOINT VENTURE	ASOCIACION EN PARTICIPACION
Ambas partes aportan bienes o los medios y se conjunta para cumplir con el propósito.	Otra u otra(s) personas aportan bienes o servicios.
Y ambas partes mantienen un grado de control en la administración.	La otra parte solo los administra y asume la responsabilidad frente a terceros.
No tiene personalidad jurídica propia	No tiene personalidad jurídica propia
El patrimonio del Joint Venture no es garantía frente a Acreedores.	Solo el asociante es responsable frente a los terceros.
No es necesario que conste por escrito.	El contrato debe constar por escrito y no estará sujeto a registro

Sin embargo, todas aquellas diferencias de poco valen, ya que la legislación fiscal en nuestro país creó para sus efectos una propia definición sobre lo que se entiende como Asociación en Participación, dejando a un lado lo establecido por el derecho mercantil federal.

CAPÍTULO VI.

**DISPOCISIONES
FISCALES**

6. DISPOSICIONES FISCALES

En materia de la ley del Impuesto sobre la Renta, cabe señalar, que no se establece un tratamiento específico para el Joint Venture.

En un inicio podríamos decir que el Joint Venture no es sujeto, del Impuesto sobre la Renta, por no ser una persona moral acorde con lo que ya hemos analizado anteriormente. Sin embargo se hace referencia a la A en P en el artículo 8 de LISR al mencionar que se consideran personas morales:

“.....las sociedades y asociaciones civiles, la asociación en participación cuando a través de ella se realicen actividades empresariales.”

Por lo tanto la Asociación en Participación, es sujeto de la LISR. Esto significa que el Joint Venture por ser un contrato diferente al de A en P, no es sujeto de la Ley del ISR.

Sin embargo, en el Artículo 17 encontramos otra referencia sobre la Ley que dice: “Las personas morales residentes en el país, incluida **la Asociación en Participación**, acumularán la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes, en servicios, en crédito o de cualquier otro tipo, que obtengan en el ejercicio, inclusive los provenientes de sus establecimientos en el extranjero”

Es con la reforma de 2004 al Código Fiscal de la Federación que se adiciona el art. 17-B que a la letra dice:

Para los efectos de las disposiciones fiscales, ***se entenderá por Asociación en Participación al conjunto de personas que realicen actividades empresariales con motivo de la celebración de un convenio y siempre que las mismas, por disposición legal o del mismo convenio, participen de las utilidades o de las pérdidas derivadas de dicha actividad. La Asociación en Participación tendrá personalidad jurídica para los efectos del derecho fiscal***

cuando **en el país realice actividades empresariales**, cuando el convenio se celebre conforme a las leyes mexicanas o cuando se dé alguno de los supuestos establecidos **en el Artículo 9 de este Código (CFF)**. En los supuestos mencionados se considera a la Asociación en Participación residente en México.

Como podemos observar dentro de la definición proporcionada anteriormente, esta se limita a en marcar dentro del concepto a un conjunto de personas que celebran un convenio.

La LGSM marca que la A en P es un contrato, mientras que la definición en el CFF lo señala bajo la celebración de un convenio, pareciera que se tratan de conceptos diferentes.

Sin embargo el art. 1792 del Código Civil Federal (CCF) señala que un convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.

Y todos aquellos convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos. (Artículo 1793 CCF.) Esto significa que tratamos con conceptos similares.

Por lo que podemos concluir que esta definición enmarca cualquier tipo de contrato celebrado y cuyo fin implique la realización de actividades empresariales; además de participar de las utilidades o de las pérdidas y crear, transmitir, modificar o extinguir obligaciones y derechos.

Y dado que el Joint Venture es un contrato que puede crear, transformar, modificar y extinguir obligaciones y derechos; puede implicar la realización de un fin común, participar o no de las utilidades o pérdidas, ser o no celebrado conforme a las leyes mexicanas y ser o no residente en México, se encuentra dentro de esta definición.

Ahora bien, para poder hablar de atribuir una personalidad jurídica propia a la A en P, se condiciona a:

- Se celebren en territorio nacional dichas actividades empresariales
- El convenio sea celebrado conforme a las leyes mexicanas
- Se de alguno de los supuestos establecidos por el artículo 9 del CFF (residente en México).

El art. 9 en su fracción II menciona que se entenderá que hay residencia en el país cuando la persona moral haya establecido la administración principal del negocio o su sede directiva efectiva, esto es, que los administradores de la persona moral se encuentren en territorio nacional.

Pero en caso de cumplir con los requisitos que menciona el artículo 17-B CFF y que ya hemos en listado anteriormente, concluimos que el contrato de Joint Venture para efectos fiscales es sujeto de la LISR.

Y hablamos de residencia para personas morales, no solo por que suena lógico, sino además por qué, el mismo artículo 17-B del CFF señala en su 2º párrafo lo siguiente:

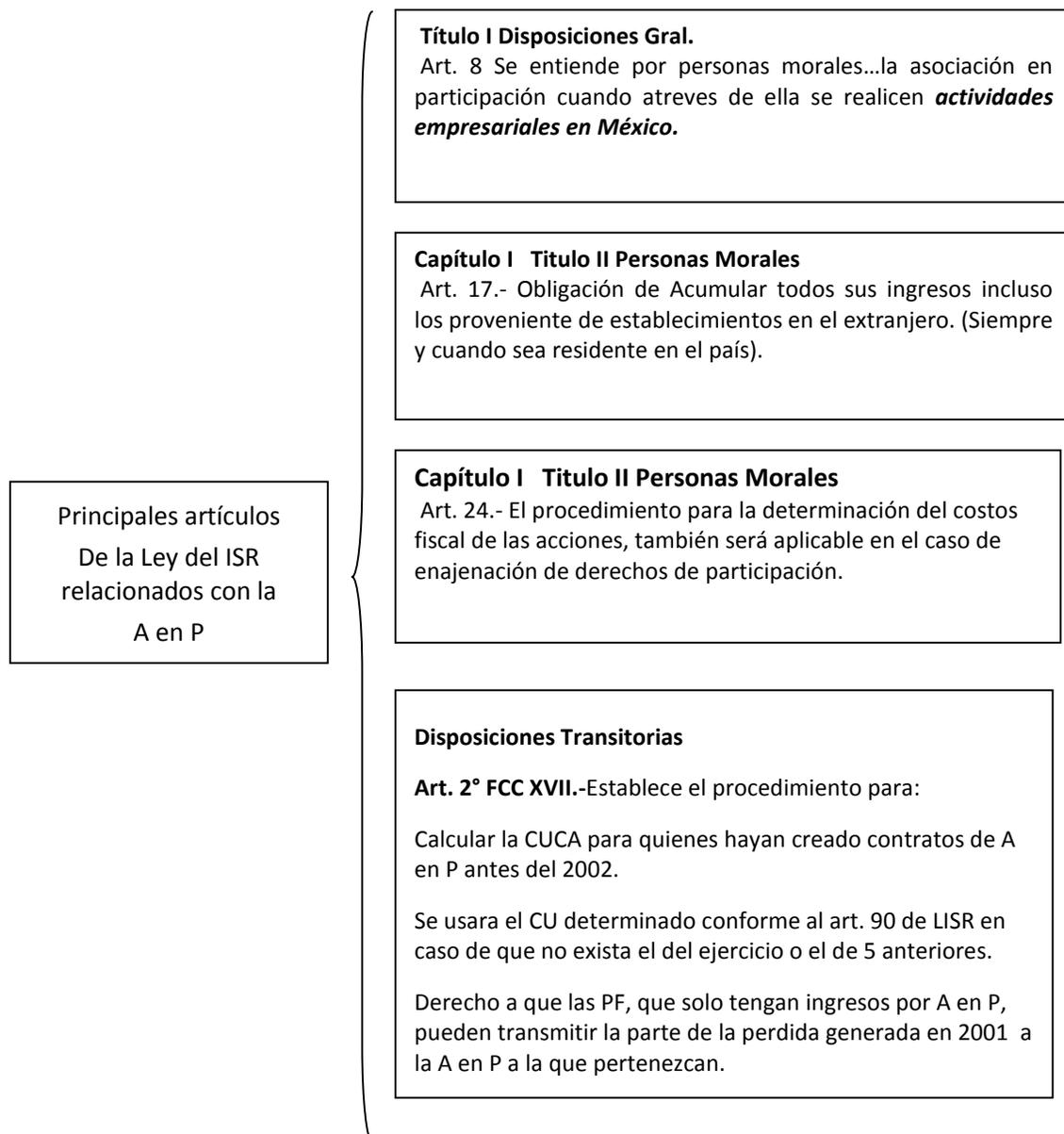
...(A en P) estará sujeta a cumplir con las obligaciones fiscales, en los mismos términos y bajo las mismas disposiciones, establecidas para las personas morales en las leyes fiscales.

Además en todas las disposiciones fiscales, donde se mencione a la persona moral, se entenderá incluida a la A en P. También establece que deberá contar con una razón o denominación social e ir seguida de la abreviatura A en P.

En cuanto a la responsabilidad solidaria, con los contribuyentes, encontramos que el art. 26 de código Fiscal de la Federación la fracción XVII menciona lo siguiente, que serán responsables solidarios, frente a terceros:

Los socios, respecto de las contribuciones causadas por las actividades realizadas mediante la asociación en participación.

Podemos establecer que en la A en P, la administración del negocio recae sobre el asociante, que como ya mencionamos anteriormente y en concordancia con lo que establece la LGSM en su artículo 256.



Principales artículos
Del CFF
Relacionados con la
A en P

Título I Capítulo I° Disposiciones Gral.

Art.9 FCC II

Art.6 RCFF las personas que ocupen los cargos de **administradores** y se encarguen de la administración de la misma **radiquen en México.**

Título I Capítulo I° Disposiciones Gral.

Art. 16.- Se entenderá por actividades empresariales: Las comerciales, industriales agrícola, ganaderas, pesqueras y silvícolas.

Título I Capítulo I° Disposiciones Gral.

Art. 17-B.- Se entenderá por A en P al conjunto de personas que celebran un convenio por medio del cual participan en la realización de una actividad y siempre que las mismas participen de las utilidades y/o pérdidas que se deriven. La A en P deberá cumplir con las obligaciones fiscales bajo los términos establecidos en el régimen de las personas morales.

El asociate representa a la A en P en casos de efectos fiscales y efectos legales.

La A n P se identificara con una razón o denominación social, seguido de la leyenda "A en P, o en su defecto con el nombre del asociante.

Título II Capítulo Único, Disposiciones Gral.

Art. 26 Fracc XVII se señala que son responsables solidarios.

CAPÍTULO VII.

CASO PRÁCTICO

7.1 INTRODUCCIÓN

Acorde con los conceptos antes citados, el análisis y desarrollo del trabajo expuesto a continuación se presenta un caso práctico con el que se ejemplificará el tratamiento y las principales características del contrato del Joint Venture; representado por dos empresas que al estar inmersas en diferentes economías se encuentran ante diversas barreras comerciales (la política económica, la falta de acuerdos comerciales, altas tasas de interés, monopolios, oligopolios, cargas impositivas especiales, etc.) buscan ser más competitivas en el mercado globalizado a través de los diferentes medios que hoy en día nos ofrecen los contratos legales y demás estrategias que actualmente está cobrando mayor auge.

En nuestro país el desarrollo de estos medios es reciente debido a que el tamaño de la mayoría de las empresas es micro, pequeño y mediano. Por lo que les ofrecen el impulso necesario para poder acceder a nuevos mercados y financiamientos antes inalcanzables por sus limitadas condiciones.

Estos beneficios dan oportunidad al empresario mexicano de expandir su visión de negocios y acelerar el desarrollo del ambiente empresarial nacional.

7.2 Planteamiento

La empresa Cervecita, S.A. de C.V. constituida en México hace más de 40 años se ha dedicado a la producción y distribución de cerveza, logrando colocarse dentro de las 20 mejores cerveceras del continente americano; sin embargo, decide realizar una serie de investigaciones que le permitan encontrar la mejor opción para expandir su mercado y lograr colocarse dentro de los 10 primeros lugares del mundo en dicha rama.

Después de analizar todas las opciones, considero que la que mejor satisface sus necesidades de expansión sería la de llevar a cabo un contrato de Joint Venture.

Afortunadamente, Anheuser-Tasch, empresa constituida en Europa y cuyo giro comercial es la elaboración y distribución de bebidas energéticas, había realizado un estudio de mercado, obteniendo como resultado, su mayor temor: la demanda de refresco se veía disminuida por el increíble incremento de la demanda cervecera.

Así que en el momento en que Cervecita, S.A. de C.V. le presentó el prototipo del contrato de Joint Venture, vio en él la mejor oportunidad de resolver su conflicto y a su vez una oportunidad para incursionar en nuevos mercados y de esta manera dar más solidez a su empresa.

A continuación se presenta el contrato que decidieron firmar:

7.3 Contrato

CONTRATO DE JOINT VENTURE INTERNACIONAL

ESTE CONTRATO DE JOINT VENTURE SE CELEBRA, POR UNA PARTE, LA EMPRESA CERVECITA, S.A. DE C.V., CONSTITUIDA EN MEXICO CON EL NÚMERO DE REGISTRO MERCANTIL/IDENTIFICACIÓN FISCAL 11800, DOMICILIO SOCIAL EN IGLESIA DE STO DOMINGO NO. 236 COL. EVOLUCION, CP.57700 ESTADO DE MEXICO, REPRESENTADA POR DANIEL PADILLA EN SU CONDICIÓN DE REPRESENTANTE LEGAL, (EMPRESA A).

Y POR OTRA LA EMPRESA ANHEUSER-TASCH, CONSTITUIDA EN EUROPA CON EL NÚMERO DE REGISTRO MERCANTIL/IDENTIFICACIÓN FISCAL 23671, DOMICILIO SOCIAL EN WOLD STREET, REPRESENTADA POR BILL GATES, EN SU CONDICIÓN DE REPRESENTANTE LEGAL. (EMPRESA B)

AMBAS PARTES SE RECONOCEN EXPRESA Y RECÍPROCAMENTE CAPACIDAD LEGAL SUFICIENTE PARA CELEBRAR EL PRESENTE CONTRATO DE JOINT VENTURE Y MANIFIESTAN QUE:

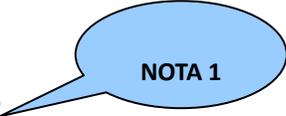
- LA EMPRESA “A” ES UNA SOCIEDAD DE NACIONALIDAD MEXICANA PRESENTE EN MEXICO Y EU, QUE CUENTA CON AMPLIA EXPERIENCIA EN EL SECTOR DE PRODUCCION Y VENTA DE CERVEZA Y CUYA ACTIVIDAD PRINCIPAL ES LA COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DE CERVEZA .
- LA EMPRESA “B” ES UNA SOCIEDAD DE NACIONALIDAD EXTRANJERA PRESENTE EN VARIOS PAISES EUROPEOS, QUE CUENTA CON AMPLIA EXPERIENCIA EN EL SECTOR DE DISTRIBUCION Y ELABORACION DE

BEBIDAS ENERGÉTICAS Y CUYA ACTIVIDAD PRINCIPAL ES COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE BEBIDAS.

- AMBAS PARTES ESTÁN INTERESADAS EN ESTABLECER UNA COLABORACIÓN MUTUA Y, EN CONSECUENCIA, ACUERDAN LA CREACIÓN DE UNA JOINT VENTURE.

- DE CONFORMIDAD CON TODO LO EXPUESTO ANTERIORMENTE, LAS PARTES ACUERDAN EXPRESAMENTE REGIRSE POR LOS SIGUIENTES PACTOS:

ARTÍCULO 1.- OBJETO DE LA JOINT VENTURE.



NOTA 1

LAS PARTES ACUERDAN UNIR SUS RECURSOS Y ESFUERZOS SEGÚN SE DETALLA EN EL PRESENTE CONTRATO PARA:

- 8) LA EMPRESA "A" APORTARA EL PRODUCTO TERMINADO EL CUAL SERÁ ENVIADO A LA EMPRESA "B" PARA SU COMERCIALIZACIÓN.
- 9) LA EMPRESA "B" APORTARA SU POSICIONAMIENTO EN SUS MERCADOS (CLIENTES Y SECTORES DE DISTRIBUCION) Y SUS ACTIVOS (EQUIPO DE TRANSPORTE Y MAQUINARIA) PARA LLEVAR A CABO LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO EN SU PAÍS.

AMBAS PARTES BUSCAN GENERAR NUEVAS FUENTES DE EMPLEO EN EL TERRITORIO GEOGRÁFICO DONDE SE PRODUCE Y COMERCIALIZA.

ARTÍCULO 2.- ÁMBITO GEOGRÁFICO.

NOTA 2

EL ÁMBITO DE ACTUACIÓN DE LA JOINT VENTURE SE CENTRARÁ INICIALMENTE EN ALEMANIA Y POSTERIORMENTE EN TODO EL TERRITORIO EUROPEO.

SIN EMBARGO Y SIN PERJUICIO DE LO ANTERIOR, EL MISMO SE CELEBRARA BAJO LEYES MEXICANAS.

ARTÍCULO 3.- ESTUDIO DE VIABILIDAD.

ANTES DE LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD, LAS PARTES ACORDARON LA REALIZACIÓN DE UN ESTUDIO DE VIABILIDAD QUE INCLUIRÁ, ENTRE OTROS, LOS SIGUIENTES APARTADOS:

1. **MODELO DEL NEGOCIO:** LA EMPRESA "A" Y "B" ACUERDAN UN JOINT VENTURE DE CARÁCTER CONTRACTUAL.
2. **ANÁLISIS DEL MARCO REGULATORIO DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR EN EL ÁMBITO GEOGRÁFICO OBJETO DEL PRESENTE CONTRATO:**

SE REGIRA BAJO LAS DIFERENTES DISPOSICIONES LEGALES DE LAS CUALES SON SUJETOS LOS PAISES EUROPEOS, EN MATERIA DE IMPORTACION Y COMERCIALIZACIÓN.

3. **EVALUACIÓN DEL POTENCIAL DEL MERCADO;** ACTUALMENTE LA

EMPRESA "B" CUENTA CON UNA PARTICIPACION EN SU MERCADO NACIONAL DEL 83% Y EL 23% EN MERCADO INTERNACIONAL.

4. **VALORACIÓN DE LOS ACTIVOS APORTADOS POR LOS SOCIOS:**

LA EMPRESA "B" CUENTA CON TODO EL EQUIPO DE TRANSPORTE NECESARIO PARA LA DISTRIBUCION DEL PRODUCTO Y LA EMPRESA "A" CUENTA CON LA CAPACIDAD DE ELABORACION Y PRODUCCION DEL PRODUCTO PARA HACER FRENTE A LA DEMANDA QUE HAY EN EL MERCADO EXTRANJERO.

5. PLAN DE NEGOCIO:

✓ **PROCESO:**

LAS PARTES ACUERDAN INICIAR OPERACIONES A TRAVÉS DE LA COOPERACIÓN COMERCIAL ENTRE AMBAS. INICIALMENTE LA EMPRESA "A", INCREMENTARÁ EL NIVEL DE PRODUCCIÓN DE SU PRODUCTO MEJOR POSICIONADO EN EL MERCADO MEXICANO, PARA SATISFACER LA NECESIDAD DE CONSUMO EN EL TERRITORIO EUROPEO.

DICHA PRODUCCIÓN SE LLEVARÁ A CABO EN LA PLANTA QUE LA EMPRESA "A" TIENE EN EL ESTADO DE PUEBLA. ESTE PRODUCTO SERÁ EN ENVIADO A LA EMPRESA "B" CON SEDE EN ALEMANIA.

✓ **NECESIDADES DEL MERCADO A SATISFACER:**

ALEMANIA TIENE LA FAMA DE SER UN PAÍS CONSUMIDOR DE CERVEZA, SIENDO POR TRADICIÓN UNO DE LOS PAÍSES MÀS CERVECEROS DE EUROPA, OCUPA EL TERCER LUGAR EN CONSUMO DE CERVEZA CON 131.7 LITROS PROMEDIO POR PERSONA AL AÑO.

LA CERVEZA ES EN LA GASTRONOMÍA ALEMANA UN ACOMPAÑAMIENTO NATURAL DE ALGUNOS PLATILLOS. LAS VARIEDADES DE CERVEZA ALEMANA SON INNUMERABLES (CERCA DE 5,000 TIPOS DE CERVEZA DISTINTOS), CADA LOCALIDAD TIENE SU ESTILO PROPIO Y NO ES RARO ENCONTRAR EN ALGUNAS LOCALIDADES CERVEZA ARTESANAL, O INCLUSO CLUBES CON LARGA TRADICIÓN DE ELABORACIÓN DE CERVEZA A SU PROPIO ESTILO.

POR ENDE, LA CALIDAD DE LA CERVEZA QUE SE EXPORTARA DEBE SER ELABORADA CON LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD YA QUE EL MERCADO A CUBRIR CUENTA CON UNA AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS.

CON SU EXQUISITO SABOR, CERVECITA, S.A. DE C.V. PODRÁ SATISFACER LA EXIGENCIA DE LOS CLIENTES ENCONTRANDO EN ELLA UN ÚNICO E INIGUALABLE SABOR.

✓ **ACTIVIDADES DE MERCADOTECNIA Y VENTAS A REALIZAR.**

SE REALIZARA UNA CAMPAÑA PUBLICITARIA PARA DAR A CONOCER EL PRODUCTO "CERVECITA" DE LA EMPRESA "A" EN EL MERCADO CONOCIDO POR LA EMPRESA "B" PERO DE UNA FORMA MUY POCO AGRESIVA YA QUE SE TOMARA COMO ARMA DE VENTAS, EL CONOCIMIENTO DE LAS ZONAS DE MERCADO QUE POSEE LA EMPRESA "B".

EL ESTUDIO ANTERIOR LO REALIZARA LA EMPRESA "B", MEDIANTE RECURSOS QUE DEBERÁ PROPORCIONAR LA EMPRESA "A", PARA ESTO LA EMPRESA "B" DEBERÁ PRESENTAR UN PLAN DE MARKETING ACORDE A LOS CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA QUE POSEE.

POSTERIORMENTE LA EMPRESA "A" DEBERÁ APROBAR DICHO PLAN DE MARKETING SOMETIÉNDOLO A VOTACIÓN EN LA ASAMBLEA ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA "A".

LA EMPRESA "B" PROCEDERÁ A LA REALIZACIÓN DE LAS CAMPAÑAS PUBLICITARIAS NECESARIAS PARA EJECUTAR DICHO PLAN. ANEXO...

POR ÚLTIMO LA EMPRESA "B" DEBERÁ PRESENTAR UN ANÁLISIS MENSUAL POR UN PERIODO DE 1 AÑO QUE SERÁ EL PERIODO A CONSIDERAR PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE MARKETING, DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

ADEMÁS SE REALIZARA UN ANÁLISIS "FODA" DE LOS RESULTADOS, ESTO SE REALIZARA EN CONJUNTO POR AMBAS PARTES PARA DEFINIR CUÁLES SERÁN LOS PASOS A SEGUIR EN CASO DE QUE EN ESE LAPSO DE TIEMPO NO SE HAYAN ALCANZADO LAS METAS U OBJETIVOS PREVISTOS.

EN CASO CONTRARIO SE PROCEDERÁ A VER LA EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO, EN UN PERIODO DE 6 MESES SIGUIENTES AL TÉRMINO DEL PLAN DE MARKETING YA SIN LA REALIZACIÓN DE ALGÚN TIPO DE PUBLICIDAD. ESTO PARA VER CUÁL HA SIDO LA INFLUENCIA DE "CERVECITA", EN LOS CONSUMIDORES.

✓ **ORGANIZACIÓN DEL PERSONAL REQUERIDO:**

LA EMPRESA CERVECITA, S.A. DE C.V. Y ANHEUSER-TASCH CONSIDERAN QUE PARA LLEVAR ACABO SUS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y ADMINISTRATIVAS REQUIERE DEL SIGUIENTE PERSONAL:

NO. DE EMPLEADOS REQUERIDOS	CARGO	FUNCIONES
10	Ing. Biomédico.	- Encargado de la elaboración del producto
20	Técnico de laboratorio.	- Auxilia al ingeniero biomédico en la elaboración del producto
12	Supervisor del proceso productivo.	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión del control y calidad manejados por el ingeniero y el técnico para la elaboración del producto - Realización de pruebas de calidad para aprobar la producción terminada.
220	Obreros.	- Encargados del empaque y etiquetado del producto
12	Supervisor del producto empacado y etiquetado.	- Revisión aleatoria del correcto proceso de empaque y etiquetado correspondiente en base a las cantidades señaladas por paquete.
10	Encargado de Almacén.	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar registros de entradas y salidas autorizadas por el ingeniero y administrador de los diferentes insumos requeridos para la elaboración del producto - Mantener higiene y control de las diferentes materias primas. - Dar aviso de los faltantes de materia prima.

1	Contador General.	<ul style="list-style-type: none"> - Ordenar, clasificar, registrar y analizar las operaciones efectuadas por la empresa para realizar los estados financieros y el cálculo de impuestos para la toma de decisiones. - Elaboración de los presupuestos y el control presupuestal.
5	Auxiliar Contable.	<ul style="list-style-type: none"> - Encargado de llevar un control de la documentación de la empresa a través del archivo. - Realizar transacciones bancarias. - Ordenar documentos.
1	Administrador General.	<ul style="list-style-type: none"> - Encargado de llevar a cabo el proceso de reclutamiento del personal requerido. - Llevar un control de la plantilla laboral.
130	Asesor de Ventas.	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar visitas a las diferentes empresas y centros comerciales para dar a conocer el producto. - Mantener contacto con los clientes para abastecer el requerimiento del producto.
58	Diseñador.	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de nuevos diseños de empaque y presentación del producto. - Auxiliar en el diseño de la publicidad apropiada para dar a conocer el producto a través de medios impresos y diseño web para lanzarse por Internet.

✓ **RECURSOS ECONOMICOS A UTILIZAR:**

CERVECITA COTIZA EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES, TIENE UNA PARTICIPACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL DEL 62.50% EN EL CONTINENTE AMERICANO, CUENTA CON MÁS DE 40 MIL TRABAJADORES, CUENTA CON UNA ALTA CATEGORÍA DE BURSATILIDAD, A FORMADO PARTE DEL ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES

LO QUE BUSCAMOS ES LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA Y SUS PRODUCTOS A TRAVÉS DE LA CALIDAD, PRECIO, DISPONIBILIDAD Y TIEMPO DE ENTREGA DE BIENES Y SERVICIOS; LA RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES ES ELEMENTAL PARA OBTENER MAYORES BENEFICIOS Y PROCESOS DE FORMA MÁS EFICIENTE.

LA VARIACIÓN DE LOS PRECIOS EN MATERIA PRIMA Y LA VOLATILIDAD DE LOS MERCADOS, AFECTAN LOS COSTOS Y GASTOS DE MANERA SIGNIFICATIVA. PERO CERVECITA GESTIONA LA COMPRA, NEGOCIACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS DE ABASTECIMIENTO DESDE EL CORPORATIVO.

6. CALENDARIO DE ACTUACIÓN.

ACTIVIDAD	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1 ra. Campaña de Publicidad					
Distribución del producto en el area 1					
Distribución del producto en el area 2					
2 da. Campaña de Publicidad					
1 er. Reporte de Resultados					
Distribución del producto en el area 3 y 4					
Análisis del producto en base a la opinion de los consumidores					

ARTÍCULO 4.- CELEBRACIÓN DEL JOINT VENTURE.

LAS PARTES SE COMPROMETEN ANTES DEL DÍA 28 DE AGOSTO 2010, A CELEBRAR UN CONTRATO DE JOINT VENTURE, CONFORME A LA LEGISLACION MEXICANA, CON UN ÁREA DE ACTUACIÓN EN ALEMANIA.

ARTÍCULO 5.- DURACIÓN.

LAS PARTES ESTABLECEN QUE EL PERÍODO DE DURACIÓN DE LA JOINT VENTURE SERÁ DE **DOS AÑOS**). UNA VEZ FINALIZADO EL CONTRATO, LAS PARTES DEBERÁN ACORDAR DE FORMA EXPRESA LA RENOVACIÓN DEL ACUERDO ASÍ COMO LAS CONDICIONES DEL MISMO. SE ESTABLECE UN PERÍODO PROBATORIO DE 6 MESES A PARTIR DEL INICIO DE LA ACTIVIDAD DURANTE EL CUAL LAS PARTES PODRÁN RETIRARSE DE LA JOINT VENTURE SIN CONSECUENCIA LEGAL ALGUNA.

ARTÍCULO 6.-APORTACIÓN DE LOS VENTURES.

LAS PARTES REALIZARÁN LAS APORTACIONES EN DINERO, BIENES INMUEBLES, BIENES MUEBLES (INCLUYENDO MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS), PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL, SERVICIOS, ETC., DESCRITOS Y VALORADOS EN EL ANEXO 2 DEL PRESENTE CONTRATO.

- ❖ LA EMPRESA “A” APORTARA LA MAQUINARIA, EL PERSONAL Y DEMAS RECURSOS NECESARIOS PARA LA ELABORACION Y ENTREGA DEL PRODUCTO, A LA EMPRESA “B”.
- ❖ LA EMPRESA “B” SE ENCARGARA, DE RECIBIR, COMERCILIZAR Y DISTRIBUIR EL PRODUCTO DE LA EMPRESA “A”, EN LAS ZONAS DE MERCADO DE MAYOR COMPETENCIA DE LA EMPRESA “B”.

ARTÍCULO 7.- OBLIGACIONES DE LAS PARTES

EMPRESA “A”

NOTA 3

2. CUIDARA A DETALLE QUE EL PRODUCTO CUMPLA CON LOS LINEAMIENTOS DE SALUBRIDAD Y CALIDAD ESTABLECIDOS EN EL PAIS EXTRANJERO.
3. SE COMPROMETE A LLEVAR LA MERCANCIA HASTA LA ADUANA, CORRESPONDIENTE Y PAGAR TODOS LOS GASTOS QUE POR ELLO SURJAN.

EMPRESA "B"

4. SE COMPROMETE A LIBERAR LA MERCANCIA, DE LA ADUANA CORRESPONDIENTE Y A TRANSPORTARLA A SU EMPRESA.
5. NO PODRA COPIAR LA FORMULA (INGREDIENTES) DEL PRODUCTO YA QUE ESTE ES EXCLUSIVO DE QUIEN LO PRODUCE EN ESTE CASO LA EMPRESA "A".
6. CUIDAR EL PRODUCTO, OSEA MANTENERLO EN CONDICIONES OPTIMAS PARA SU DISTRIBUCION.
7. RETIRAR EL PRODUCTO DEL MERCADO EN CASO DE QUE ESTE NO ESTUVIERA EN CONDICIONES ADECUADAS PARA SU DISTRIBUCION E INFORMAR A LA EMPRESA "A".
8. ES RESPONSABLE DE QUE EL PRODUCTO LLEGUE AL LUGAR EN QUE SERA DISTRIBUIDO.

ARTICULO 8.- DERECHO DE LAS PARTES

EMPRESA "A"

- ✓ RECIBIR LOS BENEFICIOS QUE POR EL PRODUCTO SE DEN EN EL MERCADO.
- ✓ QUE LA DISTRIBUCION DEL PRODUCTO SE DE EN BASE A LA DEMANDA QUE POR ELLA SURJA EN EL MERCADO.
- ✓ ESPORADICAMENTE REALIZAR VISITAS AL EXTRANJERO PARA SUPERVISAR QUE EL PRODUCTO FLUYA EN EL MERCADO.

EMPRESA "B"

2. EN CASO DE SITUACIONES EXTRAORDINARIAS (DESASTRES NATURALES) EN LAS CUALES EL PRODUCTO SE PIERDA, LA EMPRESA QUEDA EXONERADA DE CUBRIR EL COSTO DE LA PERDIDA.
3. PODRA REUSARSE A RECIBIR EL PRODUCTO EN CASO DE QUE ESTE NO CUMPLA CON LOS LINEAMIENTOS DE SALUBRIDAD Y CALIDAD REQUERIDOS PARA SU COMERCIALIZACION.

ARTÍCULO 9.- DISTRIBUCION DE LOS RESULTADOS

NOTA 4

- LAS PARTES ACUERDAN REPARTIR EL MONTO TOTAL DE LAS VENTAS, EN UNA PROPORCION DEL 60% PARA LA EMPRESA "A" Y EL 40% PARA LA EMPRESA "B".
- LA EMPRESA "A" CREARA UN CUENTA BANCARIA EN ALEMANIA DONDE SERA DEPOSITADOS DICHO INGRESO.

ARTICULO 10.- CLAUSULAS PARA LA RESOLUCION DE CONFLICTOS

- EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES PREVISTAS EN ESTE CONTRATO, POR ALGUNA DE LAS PARTES SERÁ NECESARIO, EL PAGO DE UNA MULTA POR DAÑOS A LA CONTRA PARTE.
- DICHA MULTA ASCENDERÁ AL 80% DEL MONTO AL QUE ASCENDERÍAN LOS INGRESOS POR LA ACTIVIDAD INCUMPLIDA.
- EN CASO DE SURGIR ALGÚN ALTERCADO ENTRE LOS REPRESENTANTES DE CADA PARTE, SE DEBERÁ DESIGNAR A UN TERCERO COMÚN QUE FUNGIRÁ COMO INTERMEDIARIO. EL CUAL SE ENCARGARA DE CONCILIAR LAS PARTES PARA ALCANZAR UN ACUERDO Y RESOLVER EL CONFLICTO.
- EN CASO DE SUSCITARSE UNA CONTROVERSIA MAYOR, LA CUAL NO PUEDA SER RESUELTA POR EL TERCERO INTERMEDIARIO DE LAS PARTES SE ESTARÁ A LO RESUELTO POR LA CORTE DE ARBITRAJE CORRESPONDIENTE, DEL PAÍS DE LA EMPRESA "A".
- EL FALLO DE LA CORTE DE ARBITRAJE SERÁ DEFINITIVO, INAPELABLE, Y DE OBLIGATORIO CUMPLIMIENTO PARA LAS PARTES, LA PRESENTACIÓN DE LA DISCREPANCIA ANTE LA CORTE DE ARBITRAJE DE LA EMPRESA "A", NO SERÁ MOTIVO PARA EL NO CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.

ARTICULO 11.- CLAUSULA DE CONFIDENCIALIDAD

- AMBAS PARTES NO REVELARAN INFORMACION FINANCIERA, NI ADMINISTRATIVA SALVO PREVIA AUTORIZACION DE CUALQUIERA DE LAS DOS PARTES.
- LOS SECRETOS DE TECNOLOGIA, KNO HOW, MARCAS Y FORMULAS QUEDARAN ENTRE LAS PARTE DURANTE EL PERIODO DE VIDA DE ESTE CONTRATO Y POR UN PLAZO DE 10 AÑOS POSTERIORES A LA TERMINACION DEL MISMO.

7.4 Análisis del Contrato de Joint Venture

NOTA 1. En este apartado, se puede observar que el objetivo del Joint Venture es generar empleos y a su vez, servirá como medio de oportunidad para incursionar un nuevo mercado, de tal manera que pueda ofrecer una alternativa para la obtención de mayores ingresos.

Compartir dicho riesgo económico y aprovechar la experiencia y conocimiento del socio local en su medio, permitirá ajustarse a los gustos más exigentes del mercado de una manera más rápida y eficaz, de tal suerte que este pueda lograr disminuir costos y una mayor aceptación de los posibles clientes.

El tener una cláusula que enuncie que la repartición del resultado de Joint Venture será conforme a los ingresos, nos ofrece un mejor beneficio, ya que al utilizarse el concepto “ingreso” de acuerdo al artículo 17-B del CFF, dicho contrato no se tendrá por nombrado asociación en participación, volviéndose no objeto del pago del Impuesto Sobre la Renta, debido a que no se está participando de las “ganancias o pérdidas” como se hace mención en dicho ordenamiento.

El problema de tener que pasar por el proceso de la comercialización o distribución de productos, será disminuid asociándose con una empresa que tiene experiencia en esta área de negocio permitiéndonos complementar procesos de producción, comercialización o financiamiento con mayor facilidad.

Para analizar las siguientes notas es necesario recordar las conclusiones a las que llegamos anteriormente:

El Joint Venture, para efectos fiscales tiene el mismo tratamiento que la Asociación en Participación, debido a la definición establecida en el art. 17-B, para efectos de esta figura jurídica:

“...se entenderá por asociación en participación **al conjunto de personas que realicen actividades empresariales** con motivo de la celebración de un convenio...” **y siempre** que las mismas, por disposición legal o del propio convenio, participen de las utilidades o de las pérdidas, derivadas de dicha actividad.”

NOTA 2. Para este apartado es claro que el Joint Venture se realizara en el extranjero. Por lo que, en este sentido podemos decir que el Joint Venture realizara actividades empresariales fuera del territorio nacional.

En materia del artículo 17-B, se otorga personalidad jurídica a la A en P cuando realiza actividades empresariales en territorio nacional. Y como consecuencia de lo previamente analizado es precisamente esa personalidad jurídica la que provoca que esta figura se exteriorice ante terceros convirtiéndose en una sociedad irregular⁸.

De este modo estamos en el entendido de que por este punto no existe la personalidad jurídica para este contrato de Joint Venture.

Además de lo señalado anteriormente, también en este artículo se estipula que el contrato estará sujeto a las leyes mexicanas, esto significa que en este sentido este contrato de Joint Venture cae dentro de la A en P, por lo cual tendrá personalidad jurídica, para efectos fiscales, conforme al ya mencionado art. 17-B del Código Fiscal de la Federación.

⁸ Art. 2 de la Ley de Sociedades Mercantiles.

NOTA 3. En esta parte del contrato se establecen las diferentes obligaciones y derechos que adquiere cada una de las partes involucradas en el mismo.

Se consideró importante enfatizar esta sección, porque recordemos que el Joint Venture crea obligaciones y derechos, como cualquier otro contrato, por lo que, a su vez es un tipo de convenio atendiendo a lo que nos marca el Código Civil Federal⁹

La aseveración anterior, ubica a este contrato de Joint Venture dentro de la figura de la A en P, para efectos fiscales.

NOTA 4. El Contador Público de la Cervecita S.A. DE C.V., al disponerse a cumplir estrictamente con las obligaciones fiscales de la empresa comienza analizar el Contrato de Joint Venture celebrado.

Del análisis anterior, se percata que las partes llegaron al acuerdo, de repartir el monto de las ventas totales a porcentajes preestablecidos.

Por lo que decide, analizar a fondo el artículo 17-B del CFF, que menciona:

“..., se entenderá por Asociación en Participación al conjunto de personas que realicen actividades empresariales con motivo de la celebración de un convenio **y siempre que las mismas,** por disposición legal o del propio convenio, **participen de las utilidades o de las pérdidas,** derivadas de dicha actividad.”

El Contador, no sabe qué hacer ya que el contrato de Joint Venture estipula que a cada parte le corresponde cierto porcentaje de las ventas totales y el concepto que cita el art. 17-B CFF, menciona que se entenderá por A en P, aquellos conjuntos de personas que celebren un contrato y cumpla con ciertos requisitos, que en este caso: “siempre que se participe de las utilidades y de las pérdidas”.

Así que decide ir en búsqueda, del concepto de utilidad que contemplan las leyes fiscales.

⁹ Art. 1792 y 1793 del Código Civil Federal. Concepto de convenio y contrato.

Sin embargo esta legislación no maneja una definición de este concepto, por lo que atendiendo al artículo 5 del Código Fiscal de la Federación y haciendo uso de la supletoriedad decide ir al derecho federal común. Pero tampoco el Código Civil Federal, menciona que debemos entender por utilidad.

El diccionario de la Real Academia Española nos menciona que utilidad es el resultado, fruto o interés que se obtiene de una cosa. Económicamente hablando se entiende, por utilidad al resultado neto de disminuir a las ventas totales los gastos derivados de la operación que permitió adquirir dicho ingresos.

Y bueno, dadas las interpretaciones el contador de Cervecita S.A. DE C.V, llego a la conclusión de certificar al contrato de Joint Venture como una figura atípica.

Por lo que este Joint Venture queda fuera del aspecto fiscal, para darle un tratamiento como a la A en P, y se convierte en **no sujeto** de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

CAPÍTULO VIII.

BIBLIOGRAFIA

8. **Bibliografía**

Libros

- Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Código Fiscal de la Federación.
- Código Civil Federal.
- Antonio Luna Guerra. Régimen Fiscal de la Asociación en Participación.
- Diego Gómez Cáceres, Gregorio Cristóbal Cárle. Los contratos en el Marketing Internacional.
- Aníbal Sierralta Ríos. Joint Venture Internacional.
- Sussy Claribel Valencia Figueroa. Joint Venture. Tesis Universidad “Francisco Gavidia”, Facultad de Jurisprudencias y Ciencias Sociales. Escuela de Ciencias Jurídicas.

Páginas de internet

- <http://derechocorporativo.com.mx/tag/contrato-de-joint-venture/>
- www.jaltrade.jalisco.gob.mx/.../JOINT%20VENTURE%20modificado.ppt
- www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revdpriv/.../dtr3.pdf