

Muchos hablan de un Joint Venture, para referirse a cualquier clase de asociación, alianza o acuerdo entre empresas para llevar a cabo un negocio en conjunto. En parte es cierto, pero dicha figura comercial moderna es más que eso, y tiene caracteres delimitantes que lo identifican y diferencian del resto de figuras contractuales semejantes tales como los Consorcios, los Grupos empresariales, Alianzas Estratégicas, Uniones Temporales de Empresas, ó Uniones de Personas como les llama el Código Tributario Salvadoreño, y de diversos contratos de colaboración empresaria como el trust, la franquicia, las licencias, etc. A tales efectos, se dice del joint venture:

En el ámbito de la Unión Europea, el **Joint Venture** es una empresa sujeta al control conjunto de dos o más empresas que son económicamente independientes la una de la otra. Aunque es una característica típica el establecer una sociedad legal independiente en la práctica no es imprescindible, sino que basta con una mera asociación.

También se le conoce a este contrato como de “Riesgo compartido”, y tiene como característica que dos o más personas naturales o jurídicas, celebran este contrato con el objeto de realizar una actividad económica específica, es decir, realizar un negocio en conjunto, asumir el riesgo respectivo en común y disfrutar de sus beneficios, por un tiempo determinado, sin la necesidad de constituir una sociedad o persona jurídica.

Para Arias Schreiber, el contrato de riesgo compartido es un instrumento contractual que responde a la necesidad de movilizar capitales en busca de alta rentabilidad y correlativa reducción de riesgo, en el que las partes se juntan con un criterio de coparticipación que asume las más diferentes formas y matices. Las partes aportan para lograr el objeto del contrato, activos tangibles o intangibles que deberán ser explotados únicamente en miras al fin específico propuesto.

Arnold Wald, citado por SIERRALTA RIOS, indica que “el consorcio es una forma reciente de concentración empresarial que corresponde al joint venture del derecho norteamericano”

Friedmann y Kalmanoff, juristas norteamericanos, definen como “joint venture” toda forma de asociación que implica una colaboración por un periodo de tiempo que no sea demasiado limitado”

Friedmann & Beguin, citados por SIERRALTA RIOS, dan una definición empresarial del joint venture con la que no ocultamos mucha simpatía, y dicen “la joint venture es una asociación en la cual dos o más partes comparten los riesgos financieros y la toma de decisiones por medio de una participación conjunta de capitales en una empresa común

En definitiva, pueden ser variados los conceptos y definiciones que la doctrina y literatura jurídica nos ofrecen sobre el concepto joint venture, respecto al cual nos inclinamos por considerarlo como todo **acuerdo o convención celebrada entre sujetos económicos de derecho, que conservan su independencia jurídica, destinado a la consecución de un proyecto empresarial de manera conjunta, mediante la unión de recursos y gestiones compartidas, que se estructuran mediante un contrato base que rige su participación y determina sus alcances y efectos.** Siendo *joint venture internacional* aquel mismo acuerdo arriba indicado, siempre que se celebre entre personas físicas y/o jurídicas de diferente o de la misma nacionalidad, para desarrollar el proyecto común en el estado de una de las partes o en un tercer estado.

Lic. Raúl García Mirón

Especialista en Derecho del Comercio Internacional