



PREPARADOS POR :

INTRODUCCION

HISTORICO DEL JOINT VENTURE Y CONTROVERSIA CUANTO A LA AMBIGÜEDAD DE ESTE CONCEPTO

MARCO CONCEPTUAL

- **EL JOINT VENTURE, MODELO DE ORGANIZACIÓN DE LAS EMPRESAS**
- **EL JOINT VENTURE SUS CARACTERÍSTICAS, MODALIDADES Y TIPOLOGÍA**

A.1 CARACTERÍSTICAS

A.2 MODALIDADES

A.3 TIPOLOGÍA

- **HACIA LA FORMACIÓN DEL JOINT VENTURE**

B.1 PUNTOS RELEVANTES EN UNA PRENEGOCIACIÓN

B.2 TEMAS OBLIGATORIOS EN UN PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE UNA JOINT VENTURE.

- **VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL JOINT VENTURE**
- **DIFERENCIA ENTRE JOINT VENTURE Y ALIANZA ESTRATÉGICA**

ASPECTO PRÁCTICO

II. EL JOINT VENTURE Y SU APLICACIÓN:

- **EL JOINT VENTURE Y SUS PRÁCTICAS INTERNACIONALES**

CASO DE CHILE, ARGENTINA, PERÚ UNIÓN EUROPEA

B) LA REPUBLICA DOMINICANA Y EL JOINT VENTURE

B.1 LA LEGISLACION DOMINICANA

- CODIGO CIVIL
- CODIGO TRIBUTARIA
- LEY SOBRE INVERSION EXTRANJERA
- REGIMEN TRIBUTARIA

CASO de ALGUNAS EMPRESAS QUE FUNCIONO SEGÚN EL MODELO DE JOINT VENTURE .

CONCLUSION

INTRODUCCION

Históricamente, el contrato de asociaciones y colaboración empresarial llamado Joint Venture, que une a dos o más personas o empresas en forma momentánea con un fin específico, dista de varios siglos atrás, es decir, tiene una larga historia dentro del mundo de los negocios internacionales. Si bien se detectan emprendimientos conjuntos desde tiempos ancestrales, desde los fenicios, así como también las Compañías de Indias y el comercio que realizaban en forma primaria y menos sofisticados, contrastando con lo que hoy en día se puede hacer.

No obstante el origen de los Joint Venture se pueden remontar al Siglo XVIII con el derecho Anglosajón, el cual, encuentra su fuerza en el derecho escocés y su característica esencial en la transitoriedad de la asociación, asemejándose también a la figura de la Association en Participation del derecho francés. En efecto, durante este siglo, fueron creadas en Inglaterra, dos instituciones de derecho societario: Partnership y la Corporation siendo desarrollo de la forma mas primitiva el de la primera la joint stock compagny , el instrumento más aplicado por las grandes companias coloniales. 1

Por el contrario, la jurisprudencia norte americano comienza a utilizar la expresión Joint Adventure al principio del siglo XIX. Luego, la jurisprudencia y la practica mercantil abreviaron la frase utilizando la expresión Joint Venture. 2

En el caso particular de América Latina, la formación de Joint Venture ha comenzado a cobrar mayor importancia en los últimos años, puesto que nuestra región posee recursos naturales y mano de obra calificada y no calificada con bajo costos a niveles internacionales, pero que le faltan capitales, financiamiento y tecnología, como también acceso a los mercados internacionales, que es precisamente lo que pueden ofrecer los socios extranjeros a través de los Joint Venture.

Es esta expresión que hará objeto de nuestro estudio, se tratara para nosotros, de ver en una primera parte, el Joint Venture como un modelo de organización de las empresas y en una segunda parte la aplicación del Joint Veinture particularmente en un país como la República Dominicana.

I – EL JOINT VENTURE COMO MODELO DE ORGANIZACIÓN DE LAS EMPRESAS.

En la actualidad se aprecia una mayor difusión de los contratos de colaboración empresarial generalmente relacionados con los grandes proyectos de tipo empresarial, buscando compartir esfuerzos, riesgos y responsabilidades en determinados proyectos, contar la infraestructura y elementos contractuales necesarios para emprender una actividad que supere las posibilidades individuales de desarrollo con eficacia, sumándose a ello la canalización de la inversión extranjera.

Como modelo de organización empresarial, el Joint Venture no conoce un marco conceptual establecido y

reconocido a través el mundo. En la mayoría de los países donde existe, hay una ausencia de una regularización integral, lo que permite que esta figura sea más una practica que una norma. Así, el Joint Venture puede ser utilizada para emprender toda clase de actividades económicas, por no existir norma legal que lo prohíba, como lo que ocurre en la industria de la construcción, minera, petróleo y otros importantes sectores de la economía.

La experiencia internacional nos muestra día a día los innumerables casos de Joint Venture que se constituyen entre las empresas, tanto públicas como privadas, con el objetivo de comercialización, producción, finanzas, servicios e investigación y desarrollo. Muchos Joint Venture 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 en China y varias naciones de Europa oriental.

• **LA JOINT VENTURES**

A.1 CARACTERISTICAS

Partiendo de una definición simple, como herramienta inicial de trabajo podemos decir que Joint Venture es una reunión de fuerzas entre dos o más empresas del mismo o de diferentes países con la finalidad de una operación específica (industrial, comercial, inversión, producción o comercialización externa) . mantienen sus respectivas autonomías jurídicas con el fin de realizar un objetivo común mediante la aportación de recursos y la administración compartida de ellos.

En la actualidad existe **una confusión del concepto entre Joint Venture y las Alianzas Estratégicas**, por lo general se cree que son lo mismo, para poder separar los conceptos se considera más apropiado desarrollar algunas características básicas de los Joint Ventures

- Carácter ad hoc, la cual se encuentra destinada básicamente a un proyecto, sin por eso ser de corta duración, pero sí de duración limitada.
- Las empresas mantienen sus propias individuales, lo que significa lo contrario de la fusión. Las empresas son preexistentes.
- las aportaciones que deberán cumplir los contratantes pueden consistir en dinero, bienes, tecnología servicios etcétera.
- Contribuciones y comunidad de intereses de participantes.
- Se busca una utilidad común.
- Contribución a las pérdidas.
- Facultad recíproca de representación de la otra parte.
- Control conjunto de la empresa.
- Existe un acuerdo, que consiste en una declaración de voluntad común destinada a reglar sus derechos de este acuerdo puede surgir una figura corporativa no.
- El objetivo común, que debe explicitarse en el acuerdo
- se trata de una inversión de riesgo y no de una inversión financiera

A.2 LAS MODALIDADES DEL JOINT VENTURE

Como modelo de organización de una empresa, las Joint ventures tienen sus modalidades:

• **La Joint Venture contractual**

Se constituye en torno de un acuerdo base y varios acuerdos satélites como , contrato de prestación de servicios y asistencia técnica, autorización de patente y marcas, etc

Según estudio, las empresas estadounidenses prefieren esta modalidad, porque hay menos compromiso de capital, Menos personal, menos peligro de perdida y de inversion.¹

La Joint venture contractual permite a las empresas participar directamente en la consecución de un resultado económico dado, pero manteniendo la propia autonomía jurídica y operativa, y asumiendo exclusivamente la obligación de cumplir aquella actividad a la que se compromete en el contrato

- Equity Joint Venture

Es aquella que culmina en la constitución de una empresa, en general bajo el orden jurídico del país de actuación. El relacionamiento de los socios de la Joint Venture es diferente, básicamente en razón de los siguientes aspectos : pasa a haber una estructura corporativa y reglamentación de las actividades en el seno de una sociedad. Los asociados participan en todas las etapas del proceso de constitución de la sociedad, que tendrá su estatuto y registro necesarios a la actualización en el país receptor.

A.3 TIPOLOGIA DE JOINT VENTURE

LAS Joint Ventures pueden ser analizadas según tipologías distintas, pero adoptaremos la tipología de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo(OECD) la cual reconoce la existencia del Joint Ventures¹ para:

- Investigación y desarrollo;
- Exploración de recursos minerales;
- Ingeniería y construcción
- Compra y venta
- Servicios.

B HACIA LA FORMACION DE LA JOINT VENTURE

B.1 PUNTOS RELEVANTES EN UNA PRE-NEGOCIACION.

Existencia de dos o más socios: Se trata de unir fuerzas, capacidades y/o recursos que sean capaces de generar sinergia.

Existencia de un negocio atractivo: Lo importante que resulte atractivo para todos los socios y que además este interés se mantenga en el largo plazo.

Los Joint Venture se constituyen sobre la base de la confianza mutua y la claridad en los objetivos y estrategias para alcanzar dichos objetivos. Es de vital importancia que no se oculte **información, y por tanto, el proceso de negociación sea de total transparencia**, de otro modo puede fracasar el Joint Venture.

Se puede señalar además, que prácticamente no existe protección sobre know-how de propiedad de los socios. Los socios, en principio, no guardan ningún vínculo contractual con la nueva entidad creada. De todos modos, cuando se constituye la nueva empresa tiene que estar muy claro si aporta know-how y asistencia técnica, cuál es el valor de estos intangibles. De tal forma que si fracasa el Joint Venture, la empresa que aportó tecnología retirará el equivalente a su valor.

Es indispensable que los socios de la Joint Venture hayan previamente recolectado información y analizado todos los puntos relevantes enlazados por los equipos de apoyo al negocio, debidamente registrados por el asesor jurídico desde la iniciación.

El dossier del asunto debe estar preparado y el Check list definido antes de la redacción propiamente

dicha.

TOPICOS OBLIGATORIOS EN UN PROCESO DE NEGOCIACION DE UNA JOINT VENTURE.

- Calificación de las partes
- objeto
- valor de la inversión proyectada
- naturaleza de las contribuciones de las partes
- referencia a acuerdos complementarios (exportacion , patentes, asistencia tecnica)
- esquema de poder
- solucion de disputas
- no competicion, lealtad
- aspectos tributarios

A esto, hay que agregar dos puntos que son exclusivos de la Equity Joint Venture:

- acuerdo de accionistas
- estatuto

E) VENTAJAS Y DESVENTAJAS

E.1 Las ventajas de los Joint Venture

Un aumento del proceso productivo y la consecuente generación de empleo facilitando la suscripción a nuevas tecnologías, conocimiento, patentes y marcas con la consecuente mejora en las formas y procesos de producción, permitiendo así mejorar las capacidades de administración, gracias al acceso al know how de los socios. Lo que facilita el acceso al capital y al mercado internacional, generando un aumento de las exportaciones, generadas por Joint Venture, con su consecuente efecto multiplicador sobre la economía nacional. Y finalmente permitiendo el ingreso de divisas por esas exportaciones, con efectos positivos sobre la balanza de pagos.

Sin duda que la principal ventaja es la incorporación de tecnología al país en el cual se desarrolla el Joint Ventures, y normalmente se trata de tecnología altamente competitiva y con vigencia en el largo plazo.

E.2 Desventajas de un Joint Venture

Se podría producir una pérdida de autonomía de control. En los Joint Ventures hay más de un dueño, cada uno de los cuales quiere coordinar las actividades del Joint Venture como las propias. Esto se produce cuando no se han creado los mecanismos adecuados para resolver los puntos cotidianos en la toma de decisiones.

Necesidad de compartir los beneficios económicos, lo cual equivale a pagar en divisas las regalías y utilidades del negocio. De todas formas, si el resultado de la balanza de divisas es positivo para el país, como resultado de exportaciones adicionales, este aspecto resulta ventajoso.

DIFERENCIA ENTRE LA JOINT VENTURE Y LA ALIANZA EXTRATEGICA

Crecimiento Interno	Adquisición	Joint Venture	Alianza Estratégica	
Ventajas	Control Lógica y tecnología deseada No depende de la disponibilidad de	Timing Compra "good will" Acceso inmediato al mercado deseado Implementación	Reduce el riesgo financiero y estratégico conteniéndolo con terceros. Costos. Aprovechamiento de las	Menor costo inicial. Timing.

	empresas por adquirir	inmediata de sinergia	ventajas competitivas de cada entidad.	
Desventajas	Timing – No se compra Mercado Saturado	Disponibilidad de la empresa ideal Costos Cultura de empresa Posible necesidad de reestructuración.	Menor Control sobre las operaciones. Repartición del potencial de crecimiento. Negociaciones iniciales difíciles. Nivel de compromiso de cada socio.	Estructura con compromiso limitado. Negociaciones iniciales difíciles. No permite aprovechar el potencial total de la transacción.

II EL JOINT VENTURE Y SU APPLICACION

A) PRACTICAS INTERNACIONAL DEL JOINT VENTURE.

A.1 TRATAMIENTO EN LA UNION EUROPEA.

Al nivel internacional, particularmente en los países de Europea, el Joint Venture conoció un tratamiento especial. Hasta que se provee acceso a nuevas fuentes de cooperación y financiamiento, es el caso del programa del E.C. International Investment Partners, instrumento financiero de la Comunidad Económica Europea, destinado a promover las "empresas conjuntas" en Asia, América Latina y la Región Mediterránea. Dicho programa es una "experiencia piloto en materia de financiación especialmente concebida para la promoción de empresas conjuntas entre operadores económicos locales y europeos, y dirigida principalmente a las pequeñas y medianas empresas". Conviene precisar que el término "empresa conjunta" se utiliza en países de la Comunidad para referirse al contrato de *joint venture*.

el 5 de noviembre 1997 la Comisión de la Comunidades Europeas aprueba una decisión destinada a formar la Joint European Venture (JEV). El objetivo principal consiste en apoyar las pequeñas y medianas empresas para la creación de empresas conjuntas transnacionales en el interior de la comunidad.

Según la Comisión de la Unión, el concepto de Empresas conjunta debe entenderse en sentido lato, es decir, como toda forma de consorcio, asociación o empresa conjunta en sentido estricto, que forma parte de la industria, servicios, comercio o artesanía.

No obstante, deben observarse tres restricciones:

- **El objeto del proyecto es la creación de actividades económicas nuevas, lo cual implica una inversión y creación de puestos de trabajo dentro de la comunidad. Las transferencias de actividades existentes no podrán subvencionarse. Tampoco podrán subvencionarse las adquisiciones empresas existentes;**
- Los socios deberán participar activamente en la empresa conjunta y asumir un grado de responsabilidad apropiado. Toda empresa conjunta en la que uno de los socios disponga de mas del 75% no podrá ser subvencionada. toda modificación en la participación del capital de la empresa, durante los tres años posteriores a la firma del contrato con la comisión, deberá someterse a la comisión para la revisión de su participación financiera;
- La empresa conjunta deberá ser de nueva creación por parte de un mínimo de dos pequeñas y medianas empresas de la Unión Europea.

Por ejemplo en el caso **de Perú** las facilidades de la Comunidad Europea y entre ellas las del E.C. International Investment Partners están disponibles desde finales de 1992. El referido proyecto ofrece una

contribución financiera a las inversiones en forma de empresas conjuntas que realicen compañías de la Comunidad Europea con empresas de las áreas geográficas mencionadas, con las siguientes finalidades: identificación de proyectos y socios potenciales, operaciones previas a la creación de empresas conjuntas, financiación de las necesidades de capital y formación y asesoramiento de cuadros de personal. La contribución puede llegar hasta un máximo de 500,000 Ecus (European Currency Unit), equivalente a aproximadamente a US\$1.26

JOINT-VENTURE EN BULGARIA

SECTORES : AGROALIMENTARIO Y TURISMO

Objetivo :

El Sr. I. su propiedad y evaluar las posibilidades de puesta en valor de los datos naturales de su propiedad con la participación de inversores occidentales.

Situación de la propiedad :

El Sr. I. TSVETKOV es búlgaro, dirigente y propietario de la empresa de Sofía I. TSVETKOV FOODSTUFFS COMMERCE AND PRODUCTION. Durante las TSVETKOV invita a los inversores catalanes interesados a visitar privatizaciones de 1993–1994 de las granjas colectivas en Bulgaria, Sr. TSVETKOV adquirió en su nombre propio una propiedad que formaba parte de un koljoz en Momtchilovtsi (ver mapa). Este pueblo está situado en las montañas Rodopes cerca de la frontera griega a 23 km. al norte de Smolyan. *Situación geográfica de Momtchilovtsi*



La propiedad consta en :

• un antiguo almacén de semillas de patatas : un edificio en hormigón de 1,5 plantas de 2.000m² de superficie total con un terreno de 11.160 m², con una altitud de 1640 m;

• una majada para 300 carneros, con un almacén de heno, con una superficie total de 840 m², situado en un terreno de 4180 m² con una altitud de 1300 m.

Vistas del almacen



Propuesta de joint-venture :

Este empresario búlgaro está buscando socios occidentales para montar una joint-venture en términos que quedan por definir en dos posibles sectores:

• turismo rural ecológico, turismo ecuestre y turismo de caza.

• producción de productos agroalimentarios (para los turistas, el mercado búlgaro y exportaciones).

La aportación de la parte búlgara en el joint-venture será la siguiente :

• conocimiento del mercado búlgaro;

• la propiedad comprada.

La aportación de la parte occidental :

• el capital para las instalaciones necesarias en maquinaria (que puede ser de segundo mano) y rehabilitación en el caso de que se trate de turismo;

• el know-how en producción agroalimentaria / en el sector turístico.

Sector agroalimentario :

La región tiene una capacidad importante para la producción de productos alimentarios ecológicos y tradicionales a base de patatas, de leche (tanto de vaca como de oveja), de carne de cordero y de ternera, de plantas medicinales, etc.

La futura joint-venture tendrá como actividad la producción de uno o de varios de estos productos y también su distribución tanto en el mercado local, nacional o los extranjeros.

Sector turístico :

La propiedad está situada en las montañas Rodopes a 23 km. al norte de Smolyan, a unos 14 km. de la estación de esquí reputada de Pamporovo, con todas las carreteras de la región asfaltadas. En los próximos dos años, se harán tres puntos de pasaje en la frontera con Grecia, en la región de Smolyan. Actualmente, se puede cruzar la frontera griega a 240 km. de Momtchilovtsi.

La actividad de la joint-venture en el sector del turismo podría incluir:

• el turismo rural ecológico;

• el turismo ecuestre;

• el turismo de caza (la propiedad se encuentra a algunos kilómetros del más amplio terreno de caza guardada de la antigua nomenklatura comunista, con varias especies de caza mayor).

Invitación :

El Sr. I. TSVETKOV invita a los inversores catalanes interesados en los proyectos ya mencionados, a visitar su propiedad en su presencia y evaluar las posibilidades de puesta en valor de los datos naturales de su propiedad con la participación de inversores occidentales.

Experiencia de Joint Ventures en Chile

En 1994 Codelco negocia un Joint Venture con la firma Finlandesa de cobre Outokumpu. La intención de esta asociación es potenciar la comercialización de tecnología minera que ha desarrollado Codelco y que ha significado innovaciones a nivel internacional en la materia.

Editorial Lord Cochrane, siendo en la actualidad la mayor empresa de servicios de impresión de América latina, especializada en revistas y libros, donde más del 50% de su facturación proviene de las exportaciones. La más reciente aventura de esta empresa es imprimir en el extranjero donde se ha instalado una empresa en Brasil cuya propiedad comparte con el grupo O'globo para construir y poner en marcha una imprenta de 20 millones de dólares.

Una experiencia importante es la desarrollada por la empresa nacional de petróleo que ha concretado un Joint Venture con yacimientos petrolíferos fiscales de Argentina para la prospección conjunta del territorio marítimo ubicado al sur del Estrecho de Magallanes que fuera denominado en el acuerdo de paz perpetua como el mar de la paz. Es en ese ámbito geográfico en donde esas dos empresas están encaminando una activa cooperación tecnológica y operacional de los recursos energéticos que guarda ese espacio oceánico.

Otra experiencia incipiente han sido las desarrolladas en el campo de la computación. Desde ya hace un tiempo una serie de empresas chilenas que están agrupadas en el comité de exportación de software trabaja afanosamente por exportar conocimientos. El desarrollo comercial de estas empresas está traduciéndose en alianzas para la distribución del software en los principales mercados. Es así como la empresa Ericca ha logrado vender su software de administración hospitalaria, en México, Venezuela, Colombia y Perú. Para poder encarar el mercado norteamericano la firma Ericca mantiene una relación comercial con Unissis que distribuye el software elaborado por la empresa Chilena.

27 de octubre de 2000, 20h22

• Telefónica : Telefónica Móviles y Ericsson crearán una empresa conjunta para desarrollar servicios de internet móvil

– La nueva sociedad, participada mayoritariamente por el operador y el fabricante, está abierta a la entrada de socios minoritarios, tecnológicos y/o institucionales, además de a la colaboración con otras empresas locales.

Telefónica Móviles España y Ericsson han llegado a un acuerdo para formar una sociedad conjunta, cuyo objetivo será desarrollar nuevas aplicaciones y servicios de comunicaciones móviles, y acelerar la disponibilidad de productos para los clientes finales.

La nueva entidad, que se constituirá de forma independiente, actuará en líneas de negocio como el desarrollo de servicios y aplicaciones móviles, la creación y comercialización de productos de comunicaciones móviles, la provisión de servicios o los servicios de consultoría.

Si bien ambas compañías mantendrán una participación principal, está previsto que se incorporen a la nueva empresa un socio en tecnologías de la información y un socio institucional que facilite la implantación del proyecto dentro del tejido educativo y empresarial del ámbito geográfico que dicho socio propicie. Además, el proyecto está también abierto a la colaboración con empresas locales que tengan capacidad de desarrollar aplicaciones e integración de sistemas.

El acuerdo entre las dos compañías contempla la apertura de un Centro de aplicaciones y servicios, y su finalidad será aumentar la disponibilidad de nuevos productos para los usuarios de telefonía móvil, además de crear oportunidades de negocio para las empresas. El nuevo Centro, que pretende ser un elemento dinamizador del mercado de aplicaciones sobre redes móviles GSM, GPRS y UMTS, servirá también de semillero e incubadora de iniciativas de terceros.

El acuerdo entre Telefónica Móviles y Ericsson se enmarca en el interés de ambas empresas por crear, explotar e impulsar nuevos productos para el mercado de la telefonía móvil.

Para Telefónica Móviles España el acuerdo con Ericsson representa un paso muy importante en su objetivo estratégico de consolidar su liderazgo tecnológico en el mercado español de telefonía móvil. Para Ericsson, este proyecto significa posicionarse en un mercado de enormes perspectivas de negocio, y contribuir activamente a su desarrollo y a la extensión de las ventajas de las tecnologías de multimedia móvil en la sociedad española

B) LA REPUBLICA DOMINICANA Y EL JOINT VENTURE

• TRATAMIENTO JURIDICO

Normas Generales

En Republica Dominicana, el contrato de *joint venture* no ha sido regulado de manera sistemática; no existe normativa dentro de la *Ley General de Sociedades* ni dentro de ningún otro cuerpo legal, que tipifique al contrato y señale sus características fundamentales. De esta manera el contrato de *joint venture* queda librado a la voluntad de las partes, las que establecerán los pactos y convenios lícitos que consideren más apropiados a las circunstancias. En el mismo orden de idea el contrato de Joint Venture debe cumplir con las condiciones de fondo establecido en el artículo 1108 del código civil que estipula lo siguiente:

- Consentimiento de la parte que se obliga;
- Capacidad para contratar;
- Objeto cierto; que forme la materia del compromiso;
- Causa lícita en la obligación.

Le son aplicables los principios fundamentales de nuestro derecho contractual algunos de los cuales trataremos a continuación :

PRINCIPIO DE LA AUTONOMIA DE LA VOLUNTAD

El principio de la autonomía recobra aun mayor vigencia en el caso de los Joint Venture. Este principio dejó una puerta abierta a la adopción de nuevas formulas por la simple voluntad de las partes siempre y cuando, según analizaremos mas abajo no se contraríen principios de orden publico ni leyes imperativas.

Las joint Venture encuentran, igualmente, sustento en las disposiciones del inciso 5to del artículo 8 de nuestra constitución, que reza que a nadie se le puede obligar a lo que la ley no manda ni impedírsele lo que la ley no prohíbe, el cual se inscribe precisamente en el ámbito de la autonomía de la voluntad y la libertad para contratar².

El principio de la autonomía de la voluntad tiene dos corolarios: el principio de la libertad contractual y el principio de fuerza obligatoria del contrato . la libertad contractual implica que la voluntad es la fuente originaria del derecho. En cuanto al fondo las partes deben ser libres de contratar o no contratar. En cuanto a la forma, este principio es una prolongación del consensualismo al no requerir de ninguna formalidad para el perfeccionamiento de un contrato. Por otro lado, esta el principio de la fuerza obligatoria del contrato entre las partes contratantes derivado del artículo 1134 del código civil: *las convenciones legalmente formadas tienen fuerzas de ley para aquellos que la han hecho. No pueden ser revocadas sino por su mutuo consentimiento, o por las causas que estan autorizados por la ley .Deben llevarse a ejecuciones de buena fe*

La ausencia de un marco legal general constituye, quizás, una de las ventajas más definidas de esta modalidad contractual, desde que permite a las partes establecer en forma completa las estipulaciones que más convengan a sus intereses y a las características del negocio a realizar, sin tener que sujetarse a moldes y esquemas que encasillen su libre voluntad e iniciativa¹. Queda a salvo, naturalmente, el cumplimiento de las normas imperativas del orden público, la moral y las buenas costumbres(Artículo 6 del código civil). Por tal razón, la figura del *joint venture* puede ser sumamente atractiva para los inversionistas extranjeros, en la medida que les ofrece la posibilidad de trasladar en Republica Dominicana los esquemas u organizaciones a los que están acostumbrados.

PROPIEDAD DE LOS BIENES DE LA JOINT VENTURE

A diferencia de las sociedades comerciales, las Joint Ventures no poseen un patrimonio autónomo conformado por los aportes de sus socios. Por tanto los bienes aportados se reputan que permanecen siendo propiedad del socio que los aportó. En caso de aportes de cosas fungibles, como lo serán el dinero, se reputa que el socio aportante es acreedor respecto al socio o gerente a quien le entregó el aporte. Sin embargo, se puede pactar que los bienes aportados serán copropiedad de todos los socios, por lo que estaríamos antes de un verdadero estado de indivisión.

En cuanto a los bienes que sean adquiridos en el curso de la Joint Venture, se considerará que los mismos se encuentran en un estado de indivisión si fueron adquiridos en conjunto por los socios, de lo contrario serán propiedad del socio que los haya adquirido.

El punto concreto radica en que no se le puede atribuir la propiedad de los bienes a una persona inexistente, por lo cual los mismos deben existir dentro del patrimonio de uno de los socios o de todos de manera indivisa.

De esta manera, estos bienes no podrán ser tocados por los acreedores de aquel de los socios a cuyo nombre no figuren los bienes del Joint Venture.

RESPONSABILIDAD

Cuando un socio viola las disposiciones del contrato de la Joint Venture, se aplican las reglas de la responsabilidad civil contractual sin elementos particulares que ameriten una mayor extensión sobre este tema. Sin embargo, uno de los socios podría comprometer su responsabilidad penal y ser sometido por abuso de confianza, artículo 408 del código Penal. Cuando utiliza los bienes del Joint Venture en su exclusivo provecho personal al margen de las disposiciones contractuales.

Parrafo II la capacidad tributaria de las personas naturales es independiente de su capacidad civil y de las limitaciones de es.

ADMINISTRACION DE LAS JOINT VENTURE

Las cláusulas relativas al objeto del contrato, a los derechos y obligaciones de las partes, a las causales de resolución del *joint venture*, etc. serán establecidas, como queda dicho libremente entre las partes. Es importante precisar en este punto que el *joint venture* permite a las partes mantener los derechos de propiedad sobre los bienes que cada una de ellas utilice en la ejecución del proyecto, de tal suerte que únicamente existe copropiedad respecto de los bienes adquiridos conjuntamente para la realización del negocio.

El plazo de duración del contrato puede ser convenido expresamente o puede estar vinculado a la terminación del objeto del contrato, es decir, el negocio y obra específica que explotarán los contratantes.

Al igual que la mayoría de los contratos, el *joint venture*, según nuestra legislación común, admite la cesión de la posición contractual de cualquiera de las partes contando con la aprobación anticipada o por acto separado de los otros intervinientes. Ello permite introducir reemplazos convenientes según la evolución del proyecto o negocio.

De otro lado, salvo casos específicos que se mencionan más adelante, no existe formalidad establecida, por lo que el contrato puede constar en documento privado o en escritura pública. " código civil .

Normas sectoriales

La ausencia del marco legal específico para el *joint venture* no significa, sin embargo, que la legislación

dominicana desconozca o ignore al *joint venture*. Es así como en la legislación nacional se puede encontrar las siguientes disposiciones relativas al contrato de *joint venture*:

LEYES ESPECIALES

RELACIONADAS CON EL JOINT VENTURE

• LA LEY DE INVERSION EXTRANJERA

La Ley de Inversión Extranjera, No. 16/95, que derogó la antigua Ley 861 de 1978, en cuanto a repatriaciones de utilidades, las cuales podrán ser hechas en su totalidad y sin autorización previa ni registro en el Banco Central. La mencionada legislación permite, el efectuar aportes tecnológicos intangibles, es decir, la capitalización de este tipo de aportes, y permite la suscripción de contratos de transferencia de tecnología por parte de extranjeros. se liberalizaron las áreas de inversión permitidas.

En la actualidad el panorama se encuentra evolucionando hacia la desregulación en esta materia, y en este ámbito es donde los joint ventures encuentran mejores probabilidades de desarrollo.

• LA LEY No. 173 DE 1966

Protección a los Agentes Importadores de Mercaderías y Productos.

En la actualidad, el vehículo más socorrido para este tipo de transformación es la constitución de una tercera compañía, que se encargará de operar el negocio de atribución , y que incluso, sería la beneficiaria del registro en el Banco Central que la Ley 173 prevé.

EL CODIGO DE TRABAJO

El caso de un joint venture entre dos empresas locales, a través del cual se forma una tercera compañía que operará el nuevo negocio y se transfieren a esta última, algunos empleados de cualesquiera de los socios. Serían aplicables las disposiciones de los Artículos 63 y 96 del Código de Trabajo, en el sentido de que la nueva compañía quedaría obligada frente a ese trabajador en la misma extensión en que lo estaba la compañía que lo transfirió. El Artículo 96 del Código de Trabajo, se reputaría inexistente la dimisión del trabajador en este caso y, en consecuencia, no se extinguirían los derechos que el trabajador hubiera adquirido.

Esto último es importante tenerlo en cuenta ya que se puede dar en la práctica el caso de que se force, previo a su contratación por la nueva compañía, al trabajador que está dimitiendo, es decir, que está dando por terminado el contrato de trabajo de manera unilateral.

• LA LEY No. 322 DE 1981

Esta Ley obliga a toda persona extranjera, física o moral, que desee ser contratada por el Estado Dominicano, a través de concurso o de cualquier otra forma, para la ejecución de Obras del Estado, a asociarse a una persona de nacionalidad dominicana, sea ésta, física o moral. Incluso, esta Ley estableció la participación de la parte dominicana, al señalar que la participación extranjera no podría exceder el 50%.

Esta Ley incentiva la formación de joint ventures, aunque tal vez el término correcto sería obliga a las partes a constituir joint ventures para participar en estas obras.

Muchas empresas conjuntas se han formado en las últimas dos décadas como consecuencia de la existencia de esta Ley. Una empresa conjunta implica que ambas partes han identificado que su unión será provechosa para

ambas y debido a ello y sólo por ello han decidido asociarse.

La práctica ha sido testigo de que la aplicación de la Ley 322 sólo ha sido fuente de conflicto, pues el contratista extranjero ha debido buscar un socio local, no porque le aporta ventajas, sino porque una Ley se lo impone. Aunque la operación pueda verse en apariencia como un *joint venture*, la realidad suele ser otra: el socio local asume la posición, generalmente, de un comisionista, de un prestanombre, que no participa en las ganancias sino que recibe un valor preajustado, por lo que, tampoco asume riesgos de pérdidas, lo que aleja estas asociaciones o consorcios del concepto de *joint ventures*.

Ley de Inversión Extranjera¹. De manera general, dicha ley contiene medidas destinadas a incentivar la inversión extranjera en el país en todos los sectores de la actividad económica a través de cualesquiera de las formas empresariales o contractuales permitidas por la legislación nacional. El termino *Joint Venture* no esta explicitado en esta legislación, sin embargo dentro la clasificación que se hace de los diferentes tipos de inversiones extranjera, podemos encontrar una que corresponde al *Joint Venture*, se trata de la Inversión Extranjera Directa. En efecto, el artículo 1 alinea a estipula la inversión extranjera directa son los aportes provenientes del exterior, propiedad de personas físicas o morales extranjeras o de personas físicas nacionales residentes en el exterior, al capital de una empresa que opera en territorio nacional.

Esta Ley establece una similitud de derechos y obligaciones en materia de inversión, tanto para los inversionistas extranjeras como nacionales. Además, considera que la inversión extranjera y la transferencia de tecnología contribuyen al crecimiento económico y al desarrollo social del país, en cuanto favorecen la generación de empleos y divisas, promueven el proceso de capitalización y aportan métodos eficientes de producción, mercadeo y administración.

Las inversiones extranjeras se realizan en cada área de la economía Dominicana conforme a las condiciones y limitaciones que imponen las leyes y reglamentos que rigen en cada una de dichas áreas. En tal sentido, las inversionistas deberían someterse a los siguientes¹:

- De acuerdo con el artículo 4 de la ley de inversión extranjera de la República Dominicana, dentro de los 90 días de realizada su inversión, todo inversionista o empresa extranjera deberá registrarla ante el Banco central de la República Dominicana. A estos fines depositara los siguientes Documentos:
 - Solicitud de registro, consignando todas las informaciones relativas al capital invertido y al área donde se ha efectuado la inversión;
 - Comporten de ingreso al país de las divisas o de los bienes físicos o tangibles;
 - Documentos constitutivos de la sociedad comercial o la autorización de la operación de sucursales mediante la fijación de domicilio.

El artículo del Reglamento de las Inscripciones del Registro Mercantil, el *joint venture* se inscribirá en la partida correspondiente a cada sociedad o persona natural interviniente. Comentan Talledo y Calle¹ que "La inscripción es útil para publicitar la solidaridad pactada en el contrato de *joint venture* y reforzar la posición crediticia de algunos *venturers* en el desarrollo de actividad individual comprometida; para acreditar la condición de *coventurer* y evitar ser considerado como subcontratista de la empresa líder; o cuando los *venturers* deseen nombrar un representante común otorgándole poderes conjuntos dentro del contexto del contrato de *joint venture*

- REGLEMENTA No 380 DE APLICACIÓN DE LA LEY No 16-95

En adición a las contenidas en la ley No 16-95 se introducen en esta reglamenta las formalidades para el registro de la Inversión Extranjera . el artículo 3 de esta reglamenta, estipula que dentro del 90 días calendario

previsto por la ley N0 16-95 , contado a partir de la fecha de realizada cada inversión en el país, el inversionista extranjera, ya sea persona física o jurídica, deberá depositar en el Banco Central su solicitud de registro, debidamente acompañada de las informaciones necesarias para la expedición del certificado de registro viene completar

Zonas Francas.

Las empresas de Zonas Francas, son personas físicas o morales, a las que el Consejo Nacional de Zonas Francas les ha otorgado un permiso de instalación, para acogerse a las disposiciones de esta ley, y que dedique su producción y/o servicios a la exportación.

LEY 8-90

La Ley 8-90 tiene como objetivo fomentar el establecimiento de Zonas Francas nuevas y el crecimiento de las existentes, regulando su funcionamiento y desarrollo, definiendo las bases de identificación de metas y objetivos que sean de interés nacional, para lograr una adecuada coordinación de los sectores públicos y privados a la consecución de los fines propuestos.

Mediante esta Ley, las Operadoras de Zonas Francas y las Empresas establecidas dentro de ellas, son protegidas bajo el régimen aduanero y fiscal de la misma, y en consecuencia reciben el 100% de diferentes tipos de impuestos.

3. Régimen Tributario

En cuanto a su régimen tributario, el *joint venture* no constituye una "persona jurídica" para los efectos de la aplicación del impuesto a la renta y, en esa consideración, cada una de las partes asumirá las obligaciones sustanciales y formales en cuanto a dicho tributo se refiere. Ello implica que cada una de las partes deberá declarar e incorporar a la renta que perciba de sus otros negocios, la renta que provenga del contrato de *joint venture*, con la finalidad de aplicar el impuesto que corresponda.

A pesar de que los Joint Venture no poseen personalidad jurídica, a la luz del derecho tributaria podrían ser considerados por la administración como un ente y por lo tanto, como sujeto de las obligaciones tributarias.

Los Párrafos I y II del artículo expresan lo siguiente :

ParrafoI la condicion de sujeto pasivo puede recaer en general entodas las personas naturales y juridicas o entes a los cuales el derecho Tributario le atribuye la calidad de sujeto de derechos y obligaciones .

Si uno de los *venturers* es una persona no domiciliada, la renta que perciba proveniente del *joint venture* se considera renta de fuente dominicana, según el artículo 270 del código tributario

El Derecho Tributario tiene autonomía propia, creando sus propias normas, aun cuando fuesen distintas o contrarias a las disposiciones de otros derechos. Es en razón de esta autonomía que el Derecho Tributario puede considerar como sujetos de derechos y obligaciones a personas y entidades que el Derecho Civil y Comercial, por ejemplo, no le atribuyen personalidad jurídica.

Una Empresa conjunta, basada en un contrato suscrito por las partes, podría ser sujeto de derecho y estar obligada al pago a pesar de no tener personalidad jurídica. Esta disposición no sería eficaz si el Artículo 11 del Código Tributario no estableciera la obligación solidaria del pago de tales impuestos a los que dirijan, administren o tengan la disponibilidad de los entes colectivos y empresas que carecen de personalidad jurídica. En su letra f, establece la misma solidaridad para todos los socios en las sociedades de hecho o en participación.

En algunas ocasiones se estructura un joint venture de forma tal que todos los gastos en que deba incurrirse sean realizados por aquel de los socios que posea un mayor índice de rentabilidad en su propio negocio (altos beneficios con pocos gastos) a fin de mejorar su balance impositivo al permitirle aumentar las deducciones de su renta bruta. Podrían aplicarse las disposiciones del artículo 292 del Código Tributario sobre conjuntos económicos, que da potestad a la administración tributaria para atribuir, adjudicar o asignar rentas brutas, deducciones, créditos entre dichas organizaciones o empresas si ésta determina que dicha distribución, adjudicación o asignación es necesaria para prevenir la evasión de impuestos o para reflejar claramente la renta de algunas de las referidas organizaciones o empresas.

En el caso del *joint venture*, el importe pagado por este concepto será atribuido al socio en proporción a su participación y éste lo computará como crédito contra el impuesto a la renta de tercera categoría.

Cabe resaltar que el *joint venture* deberá llevar la contabilidad independiente de la de sus socios o partes contratantes. Sin embargo, tratándose de contratos en los que por modalidad de la operación ello no fuera posible, cada parte contratante podrá contabilizar sus operaciones, o de ser el caso, una de ellas podrá llevar la contabilidad del contrato (artículo 279).

En el caso de una contabilidad suficiente, o cuando la misma no refleje exactamente la renta neta de fuentes dominicanas, la Administración tributaria podrá considerar que de los entes del país y del exterior que se refiere el artículo anterior, forma una unidad económica y determinan la ganancia neta sujetas a impuesto.

Con relación al impuesto general a las ventas, la Ley señala que también son contribuyentes las sociedades de hecho, asociaciones en participación y demás formas de comunidades de bienes que realicen operaciones afectas. Como quiera que dentro de estas últimas debe considerarse al *joint venture*, estará afecto al impuesto en la medida que lleve la contabilidad de manera independiente a la de sus socios.

En la gestión moderna de empresas existe una posición pragmática de las compañías para emprender negocios que por su complejidad resulta inconveniente enfrentarlo por sí sólo, permitiendo que las empresas se apoyen al enfrentar proyectos conjuntos, enfoque que se encuentra en total coherencia con la integración económica que nos encontramos viviendo y que por los antecedentes actuales es posible visualizar una mayor apertura y globalización. En este contexto las formas tradicionales de gestión están quedando obsoletas, las tendencias de hoy se orientan al establecimiento de uniones y acuerdos empresariales que permitan responder de forma más rápida, a las características y exigencias de cada mercado particular.

Los Joint Ventures se han convertido, para las empresas, en una manera de diversificarse, entrar a nuevos mercados, e incorporar nuevas tecnologías asociado.

B) LAS EMPRESAS DE INVERSION CONJUNTA EN R.D (ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO)

B.1 CONCENTRACION EMPRESARIA.

- Este fenómeno da origen a los grupos económicos los que caracterizan por tener una dirección unificada. Si bien cada una de las empresas integrantes conservan su individualidad jurídica bajo la apariencia de una igualdad se estructura una relación en la cual resulta siempre una situación hegemónica para una de las partes intervinientes, por cuanto se le reconocen a esta directa o indirecta facultades y derechos que le permiten tomar decisiones que afectan bienes y el patrimonio de las otras.

La concentración empresarial, por lo común, se concreta mediante la adquisición que hace una sociedad o una persona o un grupo de personas de las acciones de control de otras sociedades anónimas, de este modo pasan a integrar el grupo económico dirigido por quienes han obtenido esta influencia dominante. Pero también puede resultar de acuerdo contractuales en los que la influencia dominante no resulta de la posesión de las acciones de control de cada una de las sociedades participantes del grupo, sino de acuerdos celebrados entre empresas

que si bien mantienen su individualidad jurídica renuncian en todo o en parte a tomar decisiones autónomas, por cuanto estas decisiones han de adoptarse conforme a los mecanismos previstos a dicho fin. Dado que con el tiempo, pueden surgir conflictos entre los miembros del grupo, suele pactarse la vía arbitra para solucionar tales diferencias.

B.2 EMPRESA CONJUNTA

Una modalidad de concentración empresarial es la llamada empresa conjunta, expresión que aun carece de un claro concepto en el ámbito del derecho mercantil, ya que como explican Cabnells y Hewko¹ se trata, mas bien de un concepto desarrollado en Estados Unidos de América por el derecho antimonopolio y de defensa de la competencia. Sin embargo, podemos señalar que se entiende por empresa conjunta la que se origina cuando dos o mas empresas destinan parte de sus activos a la formación de una nueva unidad productiva, que queda bajo el control conjunto de aquellas, las cuales mantienen entre si su carácter independiente. La nueva unidad así formada es la empresa conjunta que puede organizarse mediante diversas estructuras jurídicas contratos de colaboración empresarial, sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada etcétera, también se la suele llamar empresa común. La Empresa Conjunta no es sinónimo de ilegalidad desde el punto de vista de la libre competencia. Como explican algunos autores: las empresas conjuntas pueden tener efectos positivos como negativos sobre la competencia; por ello son analizadas, salvo casos en que forman parte de arreglos anticompetitivos flagrantes, bajo la llamada regla de la razón, o sea, determinar en cada caso cuales son los efectos pro y anticompetitivos del acto sujeto a juicio. De esta forma, se ha considerado que las empresas conjuntas no están sujetas a la ilegalidad per se que afecta a otros tipos de actos.

1

2

1 En Joint Venture Abroad, Formas & Methods

1 Joint Ventures y Otras formas de cooperacion Pg 81

1 file:///C:/MyDocuments/Decision%2097-761-CE_%20Joint%20European%20Venture.1..

2 JOINT VENTURE colección Manuales Francisco Alvarez Sarah de Leon Fundacion Insttiucional y justicia pg 26

1 <file:///C:/My%20Documents/Guia%20Politica%20y%20Legal%20%20Formas%20empresaria...>

1 Ley No 16-95. de Inversión Extranjera de la República Dominicana

1 file:///C:/My:%20Documents/LEY%20NO_%2016%20-%2095.htm

1

1 Cabanellas -Hewko, Las Empresas Conjuntas<RDCO, 1986