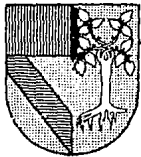


308909 59
2eje.



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE CONTADURIA
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ALGUNAS CONSIDERACIONES DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE ANTE LA APERTURA DE LA ECONOMIA MEXICANA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A I
MANUEL VERA PRENDES

DIRECTOR DE TESIS: DR. SERGIO DOMINGUEZ VARGAS

MEXICO, D. F.

1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A DIOS

**A MIS PADRES:
MANUEL Y GELES**

**A MIS HERMANOS:
MARI, CHARIN, GERARDO,
ALFONSO Y LOLI**

A MILU

AL DR. SERGIO DOMINGUEZ VARGAS

A LAFFAN, MUES Y GARAY, S.C.

AL LIC. GUILLERMO GARAY ESPINOSA

A MIS AMIGOS

"INDICE"

PAGINA

INTRODUCCION

CAPITULO I: CONTRATOS MERCANTILES

I. 1) PRINCIPIOS SOBRE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES.....	1
1. INTRODUCCION.....	1
2. CARACTERISTICAS DE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES.....	2
I. 2) PRINCIPIOS SOBRE LOS CONTRATOS MERCANTILES.....	7
I. 3) LA REPRESENTACION MERCANTIL.....	12

CAPITULO II: CONTRATOS MERCANTILES ATIPICOS

II. 1) CONCEPTO Y EVOLUCION DEL CONTRATO ATIPICO.....	14
II. 2) CONCEPTO DE TIPICIDAD SOCIAL.....	17
II. 3) INTERPRETACION DE LOS CONTRATOS ATIPICOS.....	18
1) Teoría de la absorción.....	18
2) Teoría de la combinación.....	18
3) Teoría de la analogía.....	19
4) Teoría de Eneccerus.....	19
II. 4) LOS CONTRATOS ATIPICOS EN NUESTRA LEGISLACION.....	21

CAPITULO III: EL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL DERECHO NORTEAMERICANO

III.1) ANTECEDENTES.....	24
III.2) CONCEPTO DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE.....	27
III.3) CARATERISTICAS DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE.....	30
III.4) TIPOS DE JOINT VENTURES.....	34
1.- Intereses Privados del Socio Extranjero (Foreign Private Interests).....	34
2.- Intereses Privados del Socio Nacional o Local (Local Private Interests).....	35
3.- Asociación de un Grupo de Inversionistas Extranjeros (Association by Groups of Foreign Interests).....	36
III.5) ADMINISTRACION DEL JOINT VENTURE.....	38
1.- Participación Minoritaria del Socio Extranjero.....	38
2.- Participación Mayoritaria del Socio Extranjero.....	39
III.6) LA PRACTICA CONTRACTUAL.....	41
1.- Utilización de los Joint Ventures.....	41
2.- Las "Joint Ventures Corporations".....	44
3.- Los "International Joint Ventures".....	46
III.7) LAS "PARTNERSHIPS Y EL JOINT VENTURE".....	47
1.- Definición.....	47
2.- Diferencia entre el Partnership y el Joint Venture...52	
III.8) MOTIVOS PARA CREAR UN JOINT VENTURE.....	54

CAPITULO IV LA SIMILITUD ENTRE LA ASOCIACION EN PARTICIPACION Y EL JOINT VENTURE

IV.1) INTRODUCCION.....	57
IV.2) ESTUDIO DE LA ASOCIACION EN PARTICIPACION.....	59
IV.3) NOTAS PROPIAS DE LA ASOCIACION EN PARTICIPACION.....	65
IV.4) CONSIDERACIONES FISCALES PARA LA ASOCIACION EN PARTICIPACION.....	66
IV.5) FORMATO DE CONTRATO DE ASOCIACION EN PARTICIPACION.....	69

CAPITULO V: LA APERTURA ECONOMICA EN MEXICO

V.1) PLAN NACIONAL DE DESARROLLO ECONOMICO 1988-1994.....	99
V.2) APERTURA EN LA ECONOMIA MEXICANA.....	104
V.3) LA CREACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA Y CANADA.....	109
V.4) CAMBIOS EN LA ECONOMIA MEXICANA.....	112

CAPITULO VI: EL JOINT VENTURE ANTE LA APERTURA ECONOMICA DE MEXICO

VI.1) INTRODUCCION.....	114
VI.2) EVOLUCION HISTORICA DEL JOINT VENTURE EN MEXICO.....	117
VI.3) LA IMPORTANCIA ACTUAL DEL JOINT VENTURE.....	123
1. INTRODUCCION.....	123
2. VENTAJAS TRADICIONALES DE LOS JOINT VENTURES.....	125
3. LA ADAPTACION DE LOS JOINT VENTURES ANTE EL RESURGIMIENTO DE LA ECONOMIA MEXICANA.....	127

VI.4) FORMA DE ESTRUCTURAR UN JOINT VENTURE EN MEXICO.....	130
1. Planeación y Asociación.....	130
a) Establecer relaciones con el socio.....	131
b) Auditoría Legal (Due Diligence).....	132
c) Creación de un plan de negocios.....	138
2. Inicio de negociaciones.....	139
3. Alternativas para operar un Joint Venture.....	141
a) "Convenio de Joint Venture" (Joint Venture Agreement).....	141
b) "Sociedad de Joint Venture" (Equity Joint Venture).....	142
4. Celebración del contrato de Joint Venture.....	145
a) Contrato Preliminar de Joint Venture.....	146
b) Contrato definitivo de Joint Venture.....	149
c) Asuntos legales.....	151

VI.5) LISTA DE ALGUNOS JOINT VENTURES EXISTENTES EN MEXICO...	155
---	-----

CONCLUSIONES.....	157
-------------------	-----

BIBLIOGRAFIA

LEGISLACION CONSULTADA

"INTRODUCCION"

En los últimos años, nuestro país ha sufrido cambios vertiginosos, principalmente en el campo económico.

La política de apertura económica fue iniciada por el Presidente Miguel de la Madrid Hurtado, desarrollada y consolidada por el actual Presidente Carlos Salinas de Gortari, en cuyo mandato se han dejado las puertas abiertas a la inversión extranjera en la mayoría de las actividades económicas, llegando a una de sus más importantes expresiones con la firma del Tratado de Libre Comercio, firmado con Estados Unidos y Canadá.

Oportunidades prohibidas antes en México para los extranjeros ahora les son permitidas, teniendo así la posibilidad de iniciar inversiones en campos que por mucho tiempo permanecieron como exclusivos de los mexicanos.

Los Joint Ventures ofrecen grandes ventajas para aquellas compañías que deseen mejorar su posición competitiva e ingresar a nuevos mercados.

Continuamente las empresas omiten en tomar en cuenta las diferentes culturas comerciales u objetivos corporativos que las llevan a un desequilibrio en las aportaciones y a una terminación prematura de sus negocios.

Es por esta razón que los Joint Ventures tienen gran importancia, ya que ofrece una opción importante a los inversionistas que quieren "probar suerte" en México antes de constituirse definitivamente en nuestro territorio, ya que antes de crear una subsidiaria u otro tipo de empresa, pueden asociarse con una empresa mexicana que puede aportar al socio extranjero amplios y valiosos conocimientos sobre el mercado, la cultura y las costumbres mexicanas y poder de esta manera iniciar operaciones sobre una base más fuerte que si entrara al país sin apoyo ni asesoría de un socio nacional.

El Joint Venture, más que "pasar de moda" al relajarse la regulación para la inversión extranjera (por que se consideraba una de las pocas maneras por las que se podían invertir en México), tendrá una etapa de mayor expansión, por lo que requerirá una mayor regulación en la legislación mexicana ya que en la actualidad solo existe escasamente regulada por medio de la Asociación en Participación, que es la figura más análoga que encontramos en nuestro derecho, regulada en el Capítulo XIII de la Ley General de Sociedades Mercantiles y en otros ordenamientos como en la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

El presente trabajo inicia con una visión general de lo que son las Obligaciones Mercantiles, importantes para conocer la base jurídica que se puede aplicar a los Joint Ventures, determinando por otro lado qué legislación se le puede aplicar a esta figura ya

que puede ser desde el Código Civil, el Código de Comercio, la Ley General de Sociedades Mercantiles, la Ley de Inversiones Extranjeras, la Ley del Impuesto Sobre la Renta, la Ley Federal de Protección al Consumidor entre otras.

Posteriormente se pretende hacer un estudio de lo que el Licenciado Javier Arce nombra como contratos atípicos, importante también para poder conocer medios de interpretación y aplicación para el Joint Venture, aún cuando la "atipicidad" del contrato de Joint Venture sea dudosa por su gran similitud con la Asociación en Participación.

Posteriormente se da una visión general de lo que es el Joint Venture en los Estados Unidos, un poco de su historia, su concepto, las clases de Joint Venture y en general la concepción de esta figura en el derecho anglosajón.

Posteriormente se pretende dar una visión general de lo que es la Asociación en Participación, ya que como se mencionó anteriormente es la figura que guarda mayor analogía con el Joint Venture. Asimismo se da un formato de contrato de Asociación en Participación, el cual podría servir para un Joint Venture.

También se trata de dar un marco general de lo que ha sido la apertura económica en nuestro país, importante para el futuro auge que pueda tener el Joint Venture.

Finalmente se pretende establecer la importancia actual del Joint Venture en México, así como crear una guía general a seguir para constituir un Joint Venture en México.

CAPITULO I: CONTRATOS MERCANTILES

I.1) PRINCIPIOS SOBRE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES:

1. INTRODUCCION

Las obligaciones mercantiles se encuentran reguladas tanto en el Código de Comercio, en la Ley General de Sociedades Mercantiles, en la Ley Federal de Protección al Consumidor en la legislación para instituciones financieras y en otros ordenamientos, sin embargo, su regulación es escasa por lo que se aplica supletoriamente el Derecho Común, de conformidad con lo señalado en el artículo segundo del Código de Comercio que establece: "A falta de disposiciones de este Código, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común".

2. CARACTERISTICAS DE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES:

A continuación se enumeran algunas de las características especiales de las obligaciones mercantiles, las cuales difieren a las contenidas en el Código Civil:

a) Prohibición de los términos de gracia y cortesía:

Debido a la rapidez y rigidez en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles, el Código de Comercio señala en su artículo 84 "En los contratos mercantiles no se reconocerán términos de gracia o cortesía". Este precepto fue tomado del artículo 16 del Código de Comercio español.

Esta disposición esta contemplada en el Código de Comercio debido al dinamismo de las transacciones mercantiles, así como por la necesidad de otorgar seguridad jurídica a las partes.

b) Términos:

Conforme a la legislación mercantil, se establece que para el cómputo de los términos se entiende, el día, de veinticuatro horas; los meses, según están designados en el calendario gregoriano, y el año, de trescientos sesenta y cinco días (artículo 84 del Código de Comercio).

Este artículo es una copia del artículo 61 del Código Civil para el Distrito Federal, que en sus artículos 1176 a 1178, establece de igual manera la forma de computar los plazos, en virtud de lo anterior, la disposición del artículo 84 no es indispensable debido a que como se menciona anteriormente el Código Civil se aplica supletoriamente.

c) Cumplimiento de las obligaciones:

c.1) En relación con el plazo:

El Código de Comercio establece en el artículo 83 "Las obligaciones que no tuviesen termino prefijado por las partes o por las disposiciones de este código, serán exigibles a los diez días después de contraídas...", este precepto, difiere del Código civil en su artículo 2080 que dispone que si no se ha fijado el tiempo en que deba hacerse el pago y se trata de obligaciones de dar, el acreedor no podrá exigirlo sino después de los 30 días siguientes a la interpelación que se haga, ya judicialmente, ya en lo extrajudicial, ante un notario o ante dos testigos; aquí se ve nuevamente la característica dinámica del derecho mercantil.

c.2) En relación con el lugar de pago:

El artículo 86 del Código de Comercio no es muy claro, por lo que

nos lleva a la posibilidad de aplicar supletoriamente el Código civil.

Señala el artículo 86: "Las obligaciones mercantiles habrán de cumplimentarse en el lugar determinado en el contrato, o, en caso contrario, en aquel que según la naturaleza del negocio o la intención de las partes deba considerarse adecuado al efecto por consentimiento de aquellas o arbitrio judicial." La crítica a este artículo es que se considera como el lugar adecuado, ya que una de las partes puede pensar en un lugar y la otra parte en otro lugar totalmente diferente. Por esta razón el artículo 2082 del Código Civil se puede aplicar supletoriamente, este ordenamiento señala lo siguiente: "Por regla general, el pago debe hacerse en el domicilio del deudor..."; disposición que cumple con la necesidad de darle seguridad jurídica al derecho mercantil.

d) Mora:

Conforme al artículo 85 del Código de Comercio, los efectos de la morosidad en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles inician al día siguiente de su vencimiento. Si la obligación no tuviese vencimiento, éste se produce cuando el acreedor lo reclama por interpelación. Este precepto es muy parecido al artículo 2004 del Código civil.

e) Solidaridad:

No existe normatividad específica para la solidaridad en el Código de Comercio, por lo que aquí también se aplica de manera supletoria el Código civil.

De conformidad con el artículo 1988 de este ordenamiento, la solidaridad no se presume, sino que resulta de la voluntad de las partes, por lo que se aplicará este principio en los contratos mercantiles, salvo que exista un ordenamiento específico en contra, como lo señala la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que señala en su artículo 4 que en las operaciones de crédito se presume que los codeudores se obligan solidariamente, por lo que en este caso, la solidaridad se presume, pero en los demás casos, en que las leyes mercantiles no señalen nada al respecto, la solidaridad no se presumirá, sino tendrá que pactarse, de conformidad con lo establecido en el Código Civil.

f) Intereses:

El artículo 2395 del Código civil, establece la regla del interés legal, el cual señala lo siguiente: "El interés legal es del nueve por ciento anual..." Por otro lado el interés legal en obligaciones mercantiles es del seis por ciento anual, tasa que considero ridícula al ser mas baja que la civil, ya que en las operaciones civiles no existe un ánimo de lucro, en cambio en las

mercantiles, una de sus características principales es el fin lucrativo, por lo que debería de aumentarse el interés legal en materia mercantil.

g) Normas Procesales:

Esta característica no se refiere precisamente a las obligaciones mercantiles, sino mas bien se refiere a los juicios mercantiles. Conforme a lo que señala el Licenciado Arce Gargollo, "Los juicios mercantiles tienen reglas procesales más ágiles y menos formales que las del procedimiento civil; así en general, los plazos en los procedimientos mercantiles son más cortos y hay menor variedad de vías procesales que en los civiles. Los términos judiciales empiezan a correr antes, por lo que la contestación de la demanda, en juicio ordinario y ejecutivo mercantil, debe producirse en un plazo menor que para los juicios civiles. Sin embargo, el derecho procesal comercial -incompleto y excepcional- debe complementarse con los Códigos de Procedimientos Civiles locales, como lo ordena claramente el artículo 1054 y lo reitera la jurisprudencia" ¹.

¹ Arce Gargollo Javier. Contratos Mercantiles Atípicos; 2a. ed., México. Editorial Trillas, 1991, p. 23.

I.2) PRINCIPIOS SOBRE LOS CONTRATOS MERCANTILES:

A continuación se mencionan algunos de los principios relativos al contrato mercantil:

a) Normatividad General:

Las normas aplicables a los contratos mercantiles, las encontramos tanto en el Código de Comercio como en el Código Civil del Distrito Federal, basándonos principalmente en dos artículos del Código de Comercio. El artículo 81 de este ordenamiento, señala: "Con las modificaciones y restricciones de este código, serán aplicables a los actos mercantiles las disposiciones del Derecho Civil acerca de la capacidad de los contrayentes y de las excepciones y causas que rescinden o invalidan los contratos", por lo tanto en lo que se refiere a incapacidad y rescisión de los contratos, este artículo expresamente nos indica que el código del D.F. se aplicará como norma supletoria, pero existe otro artículo que en mi opinión va mas allá que el anterior, y es el artículo 2 del mismo ordenamiento que señala "A falta de disposiciones de este código, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común". por lo que en mi opinión el artículo 81 está de más, ya que con la disposición del artículo 2, se entiende que el código civil, será el supletorio, abarcando lo que dispone el artículo 81.

b) Perfeccionamiento del contrato mercantil entre ausentes:

En relación al perfeccionamiento de los contratos mercantiles, a diferencia del derecho civil, en donde se sigue el sistema de Recepción, en el derecho mercantil se va a seguir el sistema de la Expedición, es decir, el contrato se va a perfeccionar en el momento en que se conteste aceptando la propuesta o las condiciones con que ésta fuere modificada, a diferencia del sistema de Recepción, en donde el contrato se perfecciona en el momento en que el proponente reciba la aceptación.

c) La Forma:

En relación a la forma que se requiere para celebrar contratos mercantiles, una característica del derecho mercantil es la existencia de la libertad de forma, esto debido a que la materia mercantil requiere de gran agilidad y rapidez para realizar los actos de comercio.

El artículo 78 del Código de Comercio establece "En las convenciones mercantiles, cada uno se obliga en la manera y los términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados". Sin embargo el artículo 79 del mismo

ordenamiento, establece: "Se exceptuarán de lo dispuesto en el artículo que precede:

I. Los contratos que con arreglo a este código u otras leyes deban reducirse a escritura o que requieran formas o solemnidades necesarias para su eficacia;

II. Los contratos celebrados en el extranjero en que la ley exige escrituras, formas o solemnidades determinadas para su validez, aunque no las exija la ley mexicana...."

En relación con la fracción I de este artículo existen varios ordenamientos en la legislación mexicana que exigen ciertas formalidades para la celebración de los contratos mercantiles.

Joaquín Garrigues² menciona una serie de ejemplos de casos en que se requiere cierta formalidad, los que enumero a continuación:

- 1) El contrato de sociedad, que ha de otorgarse en escritura pública.
- 2) El contrato de seguro terrestre, que se consignará por escrito.
- 3) El contrato de afianzamiento, que deberá constar por escrito.

² Garrigues Joaquín. Curso de Derecho Mercantil; México. Editorial Porrúa, 1984, Tomo II, p. 22.

4) La emisión de obligaciones, que debe de constar en escritura pública.

5) En la comisión mercantil el artículo 274 del Código de Comercio, establece: "El comisionista, para desempeñar su encargo, no necesitará poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra, pero cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes de que el negocio concluya."

d) Pena convencional:

En relación a la pena convencional, el artículo 88 del Código de Comercio, establece la posibilidad de fijar una pena convencional en el caso de incumplimiento del contrato, esta disposición es muy semejante a la del Código Civil que en los artículos 1840 y 1847 establecen la posibilidad de exigir la pena convencional en caso de incumplimiento. En virtud de lo anterior, es posible el aplicar supletoriamente las normas del derecho civil a la pena convencional mercantil.

e) Lesión:

El Código Civil establece en su artículo 17 que hay lesión cuando alguno, explotando la suma ignorancia, notoria inexperiencia o

extrema miseria de otro, obtiene un lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que él por su parte se obliga.

Este precepto no se puede aplicar supletoriamente al contrato mercantil ya que debido a que en los negocios mercantiles se presupone la participación de sujetos expertos en la práctica del comercio, por lo que no se podría suponer la inexperiencia o ignorancia de alguno de ellos.

El artículo 385 del Código de Comercio establece "Las ventas mercantiles no se rescindirán por causa de lesión..." Este es el único precepto en el Código de Comercio que menciona a la lesión, por lo que este artículo puede aplicarse a todos los contratos mercantiles, aún cuando el precepto se encuentra en el capítulo relativo a la compraventa.

I.3) LA REPRESENTACION MERCANTIL:

Ante la agilidad de las transacciones mercantiles, en donde es necesario realizar simultáneamente negocios en lugares diferentes, se crea la representación mercantil como una forma de cooperación, que permite agilizar el tráfico mercantil así como la posibilidad de realizar una serie de actos jurídicos en forma simultánea.

El concepto y fundamento de la figura de la representación en sentido estricto, más que corresponder al Derecho mercantil, corresponde al Derecho civil.

Se entiende como representación "cuando una persona celebra a nombre y por cuenta de otra un acto jurídico, de manera que sus efectos se producen directa e inmediatamente en la persona y patrimonio del representado, como si él mismo hubiera ejecutado el acto, produciéndose una relación obligatoria directa entre el representado y un tercero."¹

La esencia de la representación consiste en que la persona que realiza el negocio representativo no busca como fin del acto un interés propio, sino ajeno.

Se puede decir que se aplica supletoriamente a la representación mercantil, las normas del Derecho civil, sin embargo esta

¹ Borja Soriano Manuel. Teoría General de las Obligaciones; México. Editorial Porrúa, 1989, p. 244.

representación tiene algunas características que difieren de la representación estrictamente civil. Estas características son principalmente dos:

a) La representación mercantil es más rígida, en el sentido que la ley determina varias veces el contenido de las facultades del representante.

b) En la representación mercantil, se requieren menos requisitos formales que en la representación civil para que vincule al representante con el representado.

Podemos decir que existen dos clases de representación, una en la que el representante actúa en nombre y por cuenta del representado (representación directa), y la segunda, cuando el representante actúa en su propio nombre aunque por cuenta del representado (representación indirecta), sin embargo, en nuestra legislación solamente se permite la representación directa.

CAPITULO II: CONTRATOS MERCANTILES ATIPICOS

II.1) CONCEPTO Y EVOLUCION DEL CONTRATO ATIPICO:

CONCEPTO DEL CONTRATO ATIPICO:

Como se ha mencionado anteriormente, el derecho mercantil es un derecho muy ágil debido a la variedad y rapidez de las transacciones mercantiles, por lo que nuestra legislación reconoce la libertad contractual, teniendo como consecuencia la posibilidad de la celebración de contratos aún cuando éstos no estén regulados en ningún ordenamiento jurídico.

"Los contratos atípicos, son aquellos cuyo contenido no tiene regulación o disciplina en la legislación"⁴.

El que un contrato sea llamado atípico, no significa que sea un contrato innominado, como varios de los doctrinarios lo sostienen, ya que un contrato atípico puede ser nominado, es decir que tiene un nombre específico, como por ejemplo el contrato estimatorio, cuyo nombre viene de la Ley General de Quiebras y Suspensión de Pagos, o como el contrato de corretaje o mediación y el contrato de

⁴ Arce Gargollo Javier. op. cit., p. 46.

agencia, mencionados en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, o como el contrato de tiempo compartido, mencionado en la Ley Federal de Protección al Consumidor, que, aún cuando se mencionan en estos ordenamientos, no están regulados específicamente en una ley.

EVOLUCION DEL CONTRATO ATIPICO:

Javier Arce⁵ menciona que el origen de los contratos atípicos data del derecho romano, en donde gran parte de las instituciones jurídicas se producían por la deformación o adaptación de algunas figuras jurídicas a las soluciones prácticas que reclamaban las necesidades socioeconómicas. Los romanos utilizaban un negocio jurídico para fines distintos de los que habían inspirado la institución.

Como ejemplo, la prenda y la hipoteca nacieron de la venta ficticia con pacto de retroventa (fiducia cum creditore), por lo que el acreedor se obligaba a vender nuevamente al deudor el objeto con que se garantizaba el adeudo que constituía el precio de la compraventa.

Los contratos incerti o negotia nova, llegaron a tener efectos reconocidos, por medio de una acción procesal única, a pesar de que

⁵ Ibid., p.48.

no tuvieron un nombre específico. Estos contratos eran siempre bilaterales y su causa era una obligación de dar o de hacer.

En la Edad Media, las costumbres mercantiles tuvieron influencia en los contratos mercantiles, que no tenían las mismas exigencias que los contratos civiles, por lo que ya se reconocían contratos atípicos.

En la actualidad, son plenamente aceptados los contratos atípicos, y han adquirido una gran importancia y variedad debido a los vertiginosos cambios de la sociedad y de la agilidad y rapidez que requiere el derecho mercantil.

II.2) CONCEPTO DE TIPICIDAD SOCIAL:

Arce Gargollo⁶ menciona la existencia de la tipicidad social basándose en el doctrinario Betti quien es el responsable de la creación de este término, mencionando que su característica "es el limitar y dirigir la autonomía privada pero que actúa mediante una remisión a las valoraciones de la conciencia social relativas a las manifestaciones de la autonomía privada que, en la medida en que el ordenamiento jurídico estima que responden a una función socialmente útil, son acogidas y tuteladas por él".⁷

La Tipicidad social es un principio que sirve para la interpretación de los contratos atípicos, ya que se basa en los usos y costumbres mercantiles, así como en la jurisprudencia, en la doctrina y en los principios generales del derecho.

Este concepto de tipicidad social, no solo se aplica a los contratos en general, sino que puede llegarse a aplicar a alguna cláusula de un contrato típico, cuando esta cláusula carezca de regulación específica.

⁶ Ibid., p. 49.

⁷ Betti Emilio. Teoría General de las Obligaciones; Madrid. Editorial Tecnos, 1970, p. 49.

II.3) INTERPRETACION DE LOS CONTRATOS ATIPICOS

Al ser contratos que carecen de una regulación específica, es importante establecer criterios para su interpretación en la medida de que se puedan cubrir las lagunas que tienen debido a la naturaleza propia de estos contratos.

Existen cuatro teorías cuya finalidad es buscar la manera de interpretar este tipo de contratos, las cuales de manera breve se mencionarán a continuación:

1) Teoría de la absorción:

Establecida por Lotmar, esta teoría establece que para interpretar un contrato atípico, es necesario atender a la prestación preponderante o al fin del contrato, y una vez que se conocen estos elementos, se aplicarán las normas del contrato típico que tengan este mismo tipo de prestación o de fin, es decir, las normas del contrato típico absorben al contrato atípico.

2) Teoría de la combinación:

Establecida por De Gennaro, esta teoría dice que cuando un contrato atípico esté formado por prestaciones y elementos de varios contratos típicos, serán aplicables para cada

prestación o elemento del contrato atípico, las normas de los contratos típicos que se identifique con cada elemento o prestación del contrato atípico.

3) Teoría de la analogía:

Establecida por Messineo, esta teoría señala que las normas supletorias para los contratos atípicos, serán las del contrato típico con que tenga más analogía.

4) Teoría de Eneccerus:

Este autor establece que la principal manera para interpretar un contrato atípico, es aplicando supletoriamente la teoría general de las obligaciones y de los contratos.

Como conclusión, y siguiendo lo que menciona Díez Picazo^{*}, pienso que la manera correcta para interpretar un contrato atípico es conforme a las siguientes reglas:

a) En aquellos contratos en los que la prestación y elementos principales fácilmente se identifiquen con un contrato típico, sin que tenga elementos de otros contratos típicos, se deberá de aplicar la teoría de la absorción y la de la analogía.

^{*} Díez Picazo Luis. Fundamentos del derecho civil patrimonial; Tomo I, Madrid. Editorial Tecnos, 1979, p. 258.

b) En aquellos contratos que tengan elementos de varios contratos típicos, se deberá aplicar la teoría de la combinación.

c) En contratos absolutamente atípicos, se deberá de aplicar, la teoría general de las obligaciones, de los contratos y la tipicidad social (diferiendo un poco de Díez Picazo, en donde señala que se aplique supletoriamente solo la tipicidad social).

II.4) LOS CONTRATOS ATÍPICOS EN NUESTRA LEGISLACION:

Aún cuando los contratos atípicos no se encuentran regulados específicamente en nuestra legislación, ya que de esta característica se deriva su nombre, existen algunos principios legislativos que sirven como base para la interpretación y aplicación de este tipo de contratos.

El artículo 1858 del Código Civil resulta esencial para la interpretación y aplicación de los contratos atípicos, ya que menciona lo siguiente: "Los contratos que no estén especialmente regulados en este Código, se regirán por las reglas generales de los contratos; por las estipulaciones de las partes, y en lo que fuesen omisas, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía" Se deriva de este principio, que los contratos atípicos se regirán conforme al siguiente orden:

- a) Reglas generales de los contratos, establecidas en el Código Civil, que comprende las normas generales de las obligaciones. Este principio, a mi entender no se limita solamente al Código Civil, sino también implica normas generales de los contratos en otros ordenamientos como por ejemplo el Código de Comercio.

- b) Lo estipulado entre las partes.- Es tan amplia la posibilidad de crear contratos nuevos y por consiguiente atípicos, que la voluntad de las partes es esencial para determinar el alcance del contrato que se ha celebrado.

- c) Las normas de un contrato típico con el que guarde más analogía el contrato atípico a analizar.

Ingrid Brena Sesma, comenta el artículo citado con las siguientes palabras: "El Código Civil, reglamenta un número limitado de contratos, pues el legislador no puede prever todas las posibilidades de contratación que la realidad pueda generar.

Si la voluntad expresada por las partes coincide con alguno de los contratos reglamentados por el código, se regirán por las disposiciones aplicables al caso concreto, si la voluntad no coincide plenamente con alguno de los contratos regulados, se regirá por las reglas generales de los contratos (propriadamente de las obligaciones); por las estipulaciones de las partes; y en el caso de omisiones, por las disposiciones del contrato con el que tengan mayor semejanza."

⁴ Brena Sesma Ingrid. Código Civil Comentado; Libro Cuarto, Primera Parte, De Las Obligaciones. Tomo IV, México. Editorial Porrúa, 1987, p. 38 - 39.

Como se mencionó anteriormente, además de las reglas establecidas en el artículo 1858 del Código Civil, la doctrina ha aceptado la aplicación de los usos, costumbre y jurisprudencia tanto civil como mercantil como una manera de interpretar a los contratos atípicos.

CAPITULO III: EL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL DERECHO
NORTEAMERICANO

III.1) ANTECEDENTES:

Sergio Le Pera comenta la forma en que el Joint Venture tomó fuerza en los Estados Unidos de la siguiente manera:¹⁰

A fines del siglo pasado, dos comerciantes norteamericanos Mr. Ross y Mr. Willet pactaron en comprar un cargamento de azúcar para revenderlo y repartirse las ganancias que tenían pensado obtener. En este acuerdo, Mr. Ross compró el azúcar a nombre propio, pero no se pudo vender el azúcar hasta nueve años después, por lo que produjo grandes pérdidas.

Mr. Ross pidió a Mr. Willet que respondiera con parte de las pérdidas, pero Willet se negó, por lo que Ross acudió a los tribunales de Nueva York. El tribunal dictó su fallo de la manera siguiente: "Insiste el demandado en que ninguna partnership existió entre él y Mr. Ross. Pero una Joint adventure es una partnership limitada, no limitada en cuanto a la responsabilidad, según el

¹⁰ Le Pera Sergio. Joint Venture y Sociedad; Argentina. Editorial Astrea, 1984, p. 64 a 66.

sentido legal de esta expresión, sino limitada en cuanto su alcance y duración, y bajo nuestro derecho partnership y joint adventures están gobernadas por las mismas reglas."

Esta afirmación no era una novedad, ya que pocos años antes, en 1887, un tribunal de Nueva York había utilizado las mismas palabras para resolver un conflicto similar.

Aproximadamente la primera vez que aparece judicialmente la expresión de Joint Venture es en 1808.

A partir de fines del siglo pasado, el avance del Joint Venture es muy rápido, y se conocen centenares de casos, que implican tanto situaciones sencillas, como situaciones complejas como por ejemplo la explotación de yacimientos petroleros en Arabia Saudita.

La expresión joint adventure, que tenía antecedentes en las organizaciones de los gentlemen-adventurers que organizaron corporaciones en la época de formación del Imperio Británico para la colonización de nuevos territorios, se abrevia en el lenguaje comercial y legal como "Joint Venture".

Según Meschem, ningún esfuerzo ha sido hecho para dar una detallada descripción de las varias situaciones a las que se ha dado el nombre de joint adventure. Parece suficiente decir que ella resulta

aplicable a toda asociación que sería considerada una partnership de no ser por la limitación de su alcance o propósito a la consecución de una última y final transacción comercial, independientemente de la naturaleza legal de la transacción que a ella se refiere."¹¹

¹¹ Ibid.

III.2) CONCEPTO DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE:

A continuación se mencionan algunas definiciones contenidas en diccionarios y obras de derecho norteamericano relativas al Joint Venture:

1.- "Joint Venture es una asociación de personas que conjuntamente emprenden actos empresariales. Tiene que existir acuerdo en los intereses de los socios así como compartir las ganancias y las pérdidas."¹²

2.- "Joint Venture es una entidad legal, con la misma naturaleza que una sociedad, unida en virtud de emprender transacciones particulares para obtener ganancias."¹³

3.- "Joint Venture tiene dos aspectos, uno técnico y otro emocional, desde el punto de vista técnico, significa el unir contribuciones y recursos propios, y desde el punto de vista emocional significa un sentimiento de unidad y esfuerzo en conjunto."¹⁴

¹² Statsky William. West's Legal Thesaurus/Dictionary; U.S.A. West Publishing Company, 1986, p. 436.

¹³ Black's Law Dictionary; U.S.A. West Publishing Co., 1991, p. 839.

¹⁴ Friedmann Wolfgang and Kalmanoff George. Joint International Business Ventures; U.S.A. Columbia University Press, 1961, p. 20.

4.- "Joint Venture es una asociación de dos o más personas para realizar una única empresa comercial con el fin de obtener una utilidad."¹⁵

En las definiciones judiciales se señala el carácter ad hoc del proyecto; alguna contribución de todas las partes; disposiciones sobre el modo que serán distribuidas las utilidades y un cierto grado de control de todos los partícipes sobre el modo de ejecutar el proyecto.

En donde existen complicaciones es para la distribución de las pérdidas la cual generalmente se resuelve respondiendo de éstas en forma proporcional.

Como podemos ver, el concepto de Joint Venture en el derecho norteamericano está muy vinculado con el concepto de unidad, no solamente desde un punto de vista económico, sino como se menciona en la tercera definición, desde un punto de vista emocional, el cual implica el unir esfuerzos para lograr objetivos comunes.

Generalmente los socios de una sociedad dedican todo su tiempo y esfuerzo a la misma. Comúnmente en el Joint Venture, sus asociados no dedican todo su esfuerzo debido a que tienen otros negocios,

¹⁵ Rowley. Modern Law of Partnership; U.S.A. Wests, 1916, p. 1339.

además, comprende un solo propósito o realización de un solo negocio y en otros casos comprende la realización de varios propósitos o negocios cuya característica es una duración limitada, generalmente de un lapso corto de tiempo.

Generalmente los Joint Ventures se utilizan para lograr un solo objetivo (mencionando como ejemplo la construcción de un edificio). Asimismo pueden existir dos asociados o cientos de ellos, todo dependiendo de la magnitud del negocio a realizar.

III.3) CARACTERISTICAS DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE:

Sergio Le Pera¹⁶, señala como características del contrato de Joint Venture las siguientes:

a) El carácter "Ad Hoc":

El Joint Venture está destinado generalmente a un único proyecto, sin embargo, esto no significa una duración breve, ya que por regla general los Joint Ventures tienen como finalidad un solo objeto, una sola empresa, pero no es necesario que este objeto u empresa sea de ejecución inmediata. La naturaleza del Joint Venture es que esté limitado a una empresa individual y que no sea general en su duración y operación.

b) Contribuciones y Comunidad de intereses:

Aquellos sujetos que participan en un Joint Venture deben de contribuir al mismo. Esta contribución puede consistir en aportar bienes (dinero, materia prima, maquinaria, etc...) , derechos o servicios como su propio trabajo. Estas contribuciones deben ser combinadas de tal manera que por ellas nazca una comunidad de intereses, para lograr el fin común.

¹⁶ Le Pera Sergio. op. cit. p.74.

c) Búsqueda de utilidad común:

Es esencial para la existencia del Joint Venture la existencia de una utilidad común, es decir, el buscar ganancias proporcionales para todos los sujetos que intervengan en la realización del Joint Venture.

d) Contribución a las pérdidas:

Existe un criterio judicial en el que no es esencial para la existencia de un Joint Venture el que las partes acuerden dividirse las pérdidas, es más, se puede pactar que sólo algunos de los sujetos absorban las pérdidas, sin embargo, como se mencionó anteriormente, es recomendable que desde el momento en que se celebre el Joint Venture se pacte la proporción con la que cada parte va a responder de las pérdidas.

e) Recíproca voluntad para representar y obligar a la otra parte ("Mutual Agency"):

Al igual que en las partnerships, como regla general, cada una de las partes de un Joint Venture tiene la facultad para obligar a todos los demás y sujetarlos a responsabilidad frente a terceros en cuestiones que estén estrictamente dentro del ámbito del objeto del

Joint Venture. Por consiguiente, una de las partes es capaz de obligar a cualquiera de las demás, siempre y cuando esa obligación recaiga sobre el objeto y fin al que está destinado el Joint Venture.

Este criterio se ha sustentado en algunos de los tribunales norteamericanos, sin embargo, hay otros tribunales en los que se sostiene la tesis de que cada parte se obliga para sí y no puede obligar a las demás, salvo que se realice con facultades expresas (por ejemplo, si se otorga un poder) o realizar el acto en conjunto.

Este principio de "mutual agency", en la actualidad se encuentra muy restringido.

f) Control Conjunto de la Empresa:

Es obvio que un Joint Venture debe de tener un órgano de control, de administración, y de dirección, por lo que todas las partes de un Joint Venture, tienen la facultad de intervenir en este tipo de funciones, por lo que generalmente se realiza, es un acto de delegación de facultades para ciertos socios que sean los que se encarguen de este tipo de actividades.

g) Otras características:

Un Joint Venture no se extingue necesariamente con la muerte de uno o varios de sus miembros, ya que cabe la posibilidad de pactar la permanencia en la existencia del Joint Venture aún cuando existan estas calamidades.

Además los miembros de un Joint Venture tienen la facultad de rechazar a nuevos socios, facultad que no tiene que expresarse en el contrato, ya que se entiende como implícita.

Existen tesis de tribunales norteamericanos en los que existe la posibilidad para exigir el rendimiento de cuentas a los demás miembros.

Estas características, las podemos derivar de la propia naturaleza del Joint Venture, ya que al implicar una unión de recursos y una unión emocional, en donde se buscan socios que reúnan ciertas características especiales, es lógico que las partes puedan negar el acceso de nuevos socios, así como el exigir cuentas a los demás y también el decretar la permanencia o extinción del Joint Venture en caso de muerte de alguno de los socios.

III.4) TIPOS DE JOINT VENTURES:

George Kalmanoff¹⁷, menciona los siguientes tipos de Joint Ventures:

1.- Intereses Privados del Socio Extranjero (Foreign Private Interests):

Este tipo de Joint Ventures se han desarrollado principalmente en países en vías de desarrollo, generalmente en la industria maquiladora. No solo se constituyen en este país con una visión de expansión para las empresas que entran a estos países, sino también muchas veces entran con una finalidad de desarrollo para la zona en donde se está invirtiendo.

Los socios extranjeros, generalmente intervienen aportando tecnología, en algunos casos la materia prima, y el país en el que se establece la empresa, aportará principalmente la mano de obra (que resulta mucho más barata que el otro país) y en algunas ocasiones también aportan la materia prima necesaria para la producción.

¹⁷ Friedmann Wolfgang and Kalmanoff George. op. cit. p. 84 a 124.

Este tipo de Joint Ventures no solo se da para la producción de bienes, sino también se da para establecer instituciones financieras en el país en vías de desarrollo con la finalidad de promover su desarrollo económico, así como para fomentar la exportación de productos de estos países. Como ejemplo existe la Compañía Norteamericana llamada "American Overseas Finance Company", la cual ha sido un instrumento de desarrollo para ofrecer tanto recursos financieros como técnicos (Know-how).

También encontramos en este tipo de Joint Ventures, empresas que se establecen en un país en vías de desarrollo, pero que el capital es aportado por ambas partes, realizándose un intercambio de acciones entre la empresa del país extranjero y la empresa del país en vías de desarrollo.

2.- Intereses Privados del Socio Nacional o Local (Local Private Interests):

En esta ocasión los socios del país menos desarrollado, los cuales generalmente son empresas manufactureras que han estado operando en su industria por un tiempo más o menos estable, y que el socio extranjero del país más desarrollado, se une a este para que esta empresa manufacturera se desarrolle mejor.

La ventaja de este tipo de Joint Ventures radica en que es una empresa o industria ya creada aun que su desarrollo no sea óptimo, pero que por lo menos existe ya una base establecida de la cual ambas partes van a iniciar su unión y van a tratar de crecer con la base creada por el socio del país menos desarrollado.

Como principal diferencia con el Joint Ventures mencionado en el punto anterior, es que en el que se analiza en este punto, existe una empresa o industria ya establecida y operando en la que llega el socio extranjero para que se desarrolle y crezca más, mientras que en el Joint Venture visto en el punto anterior, se unen socios para crear una nueva empresa.

3.- Asociación de un Grupo de Inversionistas Extranjeros (Association by Groups of Foreign Interests):

Esta clase de Joint Ventures se caracteriza por el hecho de que no solo una empresa o firma extranjera se interesa por constituir un Joint Venture con socios de países poco desarrollados, si no que varias empresas extranjeras (las cuales pueden ser de diferentes países) se unen con un socio de un país poco desarrollado para constituir entre todos un Joint Venture.

Como ejemplo del caso anterior podemos mencionar a "The Willys Overland Automobile Manufacturing Enterprise" la cual opera en Brasil, y cuyos socios principales son "Willys Motors Company" de los Estados Unidos y "Renault" de Francia.

En este ejemplo son solamente dos empresas extranjeras que forman parte del Joint Venture, pero el número de estas empresas así como de los países de donde son originarias pueden ser ilimitadas, pudiendo convivir empresas de España, Italia, Estados Unidos, Gran Bretaña, etc... en el mismo Joint Venture.

III.5) ADMINISTRACION DEL JOINT VENTURE:

Para determinar las características de la administración de los Joint Ventures, es importante establecer si la participación en el capital por parte de los socios extranjeros en el Joint Venture es mayoritaria, minoritaria o igual al otro socio.

1.- Participación Minoritaria del Socio Extranjero:

Es común que en los Joint Ventures, los socios extranjeros tengan una participación minoritaria en el mismo, sin embargo buscan la manera de defender y promover sus intereses aún cuando no tengan propiamente el manejo de la sociedad.

Esta manera de defender sus intereses y tener aunque no de derecho pero si de hecho el manejo de la empresa o industria de que se trate, se debe a la necesidad que tiene el socio local de la ayuda, ya sea técnica, científica, financiera, etc... del socio extranjero, que aún siendo minoritaria a la que el socio local posee, es indispensable para el crecimiento y sostén de la empresa por lo que muchas veces este socio local mayoritario tiene que ceder a las peticiones e intereses del socio extranjero minoritario, por lo que sin tener el control formal de la industria o empresa, tienen el control material de esta.

En virtud de lo anterior, el socio extranjero minoritario puede tener mayor peso para la toma de decisiones en el Joint Venture que el socio local mayoritario cuando sea indispensable la ayuda técnica de aquel, así como la obtención de créditos que el socio local no conseguiría.

Este tipo de Joint Venture, obviamente no es muy bien visto por muchos países, ya que los extranjeros aún cuando no tienen una participación mayoritaria en el Joint Venture y que en derecho no tienen el control de este, de hecho debido al poder económico de estos socios o de los países de los que son originarios, manejan estas sociedades que pueden llegar a ser muy importantes.

Con lo anterior no queremos decir que todos los Joint Ventures en los que los socios extranjeros tienen una participación minoritaria tienen el manejo de la empresa, lo que se mencionó anteriormente es que en algunos casos el control que debe de tener el socio local, se pierde debido a presiones o influencias de tipo principalmente económicas, sin embargo, existe un sinnúmero de Joint Ventures en los que el socio local va a tener el control de la empresa o industria.

2.- Participación Mayoritaria del Socio Extranjero:

En los casos de que el socio extranjero tenga la participación mayoritaria en el Joint Venture es obvio que tendrá el control de operación.

En la práctica se llega a equiparar a estos Joint Ventures como sociedades extranjeras (aún cuando sean sociedades locales con capital mayoritario extranjero), ya que tienen el control total de la sociedad y manejan a la misma conforme a sus intereses y objetivos.

Estas empresas generalmente están limitadas por los gobiernos, dependiendo del sistema económico que tengan, ya que en algunos países no se acepta la mayoría de capital extranjero, y en otros aún cuando se acepta la mayoría, tienen regulaciones que limitan y controlan esta inversión.

III.6) LA PRACTICA CONTRACTUAL:

1.- Utilización de los Joint Ventures:

Williston basándose en fallos judiciales menciona lo siguiente:

"El Joint Venture ha sido utilizado para una gran variedad de proyectos, tales como navegación, pesca y empresas comerciales en general. Un tipo muy difundido es el que se refiere a inmuebles, opciones para su compra y derechos mineros. Los Joint Ventures tienen por objeto la explotación agropecuaria, cría y venta de vacunos y otra hacienda; compra, construcciones y venta de bienes inmuebles y la construcción y operación de hoteles, departamentos y proyectos similares.

Probablemente el más común de los Joint Ventures, y uno de los que más frecuentemente se encuentran en litigio, es el que se refiere a descubrimiento, explotación y desarrollo de recurso minerales, tales como carbón, petróleo y gas. De estos, probablemente uno de los más antiguos tipos concierne a la búsqueda de oro y su extracción.

Más recientemente explotaciones de gas y petróleo, y desde el desarrollo de la energía atómica, el descubrimiento y explotación de minerales radioactivos como el uranio han sido realizados en muchas ocasiones por medio de Joint Ventures.

Si bien es cierto que para éstos no es necesario el elemento de comercialidad, muchas empresas comerciales son organizadas bajo la forma de Joint Venture para la compra y venta de mercancías, valores y otros bienes muebles.

Los Joint Ventures son organizados con más frecuencia para la construcción de proyectos importantes, tales como autopistas, túneles, puentes y otras estructuras y servicios públicos o sistemas de transmisión televisiva, y en algunos casos para la explotación y desarrollo de derechos mineros. A menudo servicios de carácter personal son combinados contractualmente para crear un Joint Venture, incluyendo la prestación de servicios legales conjuntos y el desarrollo, producción y venta de patentes, marcas y derechos de autor.

La producción de obras de teatro y otros espectáculos públicos, tales como sistemas de transmisión por televisión son frecuentemente financiados a través de un contrato de Joint Venture, por ejemplo, fue considerado un Joint Venture el acuerdo por el cual una parte otorgó un derecho de uso de películas cinematográficas de su propiedad cuyos ingresos serían divididos de acuerdo con ciertos porcentajes y acordó además promover sus servicios para obtener películas adicionales de las cuales sería

propietaria la otra parte y cuyos ingresos serían también divididos."¹¹

Ante este comentario de un jurista norteamericano de mediados del presente siglo, podemos ver la gran variedad y amplitud de objetos y fines que puede llegar a abarcar un Contrato de Joint Venture. Este doctrinario, para dar el comentario citado anteriormente, se basó en las sentencias dictadas en la corte norteamericana, por lo que vemos como existe una gran gama de actividades económicas en la que los Joint Ventures participan.

¹¹ Williston. A Treatise on the Law of Contracts; U.S.A. 1990, número 319 y 319 B.

2.- Las "Joint Ventures Corporations":

Conforme a la opinión de Sergio de Pera¹⁹, la expresión de Joint Venture es usada en el habla comercial para todo acuerdo de empresarios o comerciantes para la realización de un proyecto específico, con independencia de la forma jurídica que adopte.

Según este autor, una de estas formas que puede adoptar un Joint Venture, es la constitución de una sociedad dividida en acciones, en las que las propietarias de las acciones ceden a otras empresas que desean emprender una aventura. A esta sociedad se le conoce generalmente en el derecho norteamericano como una "Joint Venture Corporation".

La importancia o conveniencia de constituir este tipo de sociedades depende de varios factores, principalmente de la naturaleza del proyecto y de las características de la legislación que se vaya a aplicar a esa sociedad.

Es importante tomar en cuenta si el proyecto requiere de una inversión fuerte en bienes que formen parte del activo fijo hablando en términos contables, tales como edificios, terrenos, plantas, maquinaria etc... cuya amortización se producirá de una manera estable y continua a lo largo de un número determinado de años, la creación de una sociedad ad hoc en muchos de los casos

¹⁹ Le Pera Sergio, op. cit. p.83

es necesaria. Como ejemplo podemos decir la creación de una industria, como una manufacturera.

Por otro lado existen las inversiones fuertes que se tienen que hacer en periodos breves (a diferencia del anterior que son inversiones y gastos a largo plazo), y la cual no se recupera con las amortizaciones sino con las utilidades que se vayan generando, pero es importante que la recuperación se realice en un plazo breve.

Estas no son las únicas maneras de contribuir al capital social de la empresa sino que hay otras maneras, ya sea con la aportación de otros bienes como mercancías, documentos por cobrar, etc...

Otro aspecto importante en este tipo de sociedades son los acuerdos de accionistas, que son convenios privados entre éstos que regulan el funcionamiento de la sociedad y los derechos y obligaciones de los mismos.

Aunque generalmente el contenido común de estos acuerdos se establecen en los estatutos de la sociedad, en la práctica muchos de estos convenios se realizan por medio de simples acuerdos por escrito sin necesidad de establecerlos en los estatutos.

3.- Los "International Joint Ventures":

Este tipo de Joint Venture se analizó en el inciso anterior cuando mencioné los tipos de Joint Venture, sin embargo, es importante mencionarlo también en este inciso.

Esta es una modalidad que empezó a tener auge a partir de la Segunda Guerra Mundial, en la que una empresa, tenía la intención de realizar un proyecto y aventura fuera de su país de origen, la cual se une con una empresa del país en donde la extranjera pretenda entablar esta aventura.

Las ventajas que se buscan en esta colaboración son varias:

Desde el punto de vista de la empresa extranjera, el contar con el conocimiento del mercado y del ambiente cultural, político y de negocios del país de actuación, y en ocasiones favorecer sentimientos nacionalistas o regulaciones legales del país de actuación (Toda esta información y bases de actuación se las proporciona el socio del país local).

Desde el punto de vista de la empresa local, la ventaja es contar con la ayuda económica, tecnológica, intelectual etc... de la otra empresa.

III.7) LAS "PARTNERSHIPS Y EL JOINT VENTURE":

1. Definición:

Partnerships se traduce como "sociedad" o "asociación", que se entiende como un acuerdo voluntario entre dos o más personas con capacidad para aportar esfuerzo, dinero o cualquier tipo de recurso, en un negocio de naturaleza comercial con fines lícitos, en la inteligencia de que deberá compartir en forma proporcional tanto beneficios como pérdidas.

El Black's Law Dictionary define partnership como:

"Negocio formado por dos o más personas que no forman una corporación (Corporation), es un contrato voluntario entre dos o más personas capaces para aportar su dinero, bienes, trabajo u aptitudes, o todas en conjunto, la cual es autorizada por la ley y en la que se tiene la finalidad de compartir pérdidas y ganancias entre estas personas"²⁰

El mismo Black's Law Dictionary nos menciona los siguientes tipos de Partnerships:

- a) Familiar Partnership (Asociación familiar).- Es aquella en la que los socios de la sociedad son los miembros de una familia.

²⁰ Black's Law Dictionary; p. 1120.

- b) **General Partnership (Asociación General).**- Es aquella en la que los socios son responsables de manera ilimitada así como también todos gozan de la facultad de administrar a la sociedad, sin importar el monto de su aportación ni número de acciones que sean de su propiedad. Así mismo, todos los socios comparten de manera igual las ganancias y las pérdidas de la sociedad.
- c) **Limited Partnership (Asociación limitada).**- Es aquella en la que participan dos clase de socios, unos llamados socios generales que responden de manera ilimitada y tienen el control de la administración de la sociedad, y otros llamados socios especiales en los que responden solo en el monto de sus aportaciones y que no tienen facultades de control en la administración de la sociedad.
- d) **Partnership in commendam (Asociación en encargo).**- Es aquella en que se crea un contrato por el que una de las partes o una sociedad que forme parte del Partnership, acuerda en otorgar un financiamiento por una determinada cantidad de dinero o con una entrega de determinados bienes a la otra parte o sociedad que va a formar la Partnership, para que este financiamiento lo utilice la parte financiada para su propia empresa, con la condición de que comparta las ganancias de su empresa

provenientes de ese financiamiento con la empresa o parte que otorga el financiamiento.

- e) Implied Partnership (Asociación tácita o implícita).- Este tipo de sociedad consiste en no ser propiamente una sociedad, sino que se constituye por orden de un tribunal derivado de un determinado comportamiento de las partes, y de esta manera el juez frena la negativa que hacen los socios de la existencia de esta sociedad, por consiguiente, este tipo de asociación es creada de manera involuntaria, ya que un juez por medio de una sentencia va a declarar la existencia de la sociedad, aún cuando los socios no la desean y la rechazan.

- f) Subpartnership (Subasociación).- Es aquella por virtud de la cual un socio que tiene un porcentaje considerable de acciones en una sociedad, se asocia con una persona ajena a esta sociedad compartiendo las ganancias y pérdidas que tengan las acciones de esta sociedad. Esta no es propiamente una sociedad sino un simple acuerdo en el que una persona ajena comparte pérdidas y ganancias con el dueño de las acciones.

- g) Particular Partnership (Asociación Particular).- Es aquella por virtud de la cual los sujetos se unen aportando dinero, bienes, esfuerzo, etc..., para realizar una actividad

específica, compartiendo las pérdidas y las ganancias que pudiera ocasionar esta unión.

El Joint Venture, por su amplitud y flexibilidad ya mencionada en capítulos anteriores, puede aplicarse a varias de estas partnerships; sin embargo, considero que la que más se acerca al Joint Venture por su finalidad es la Particular Partnership o Asociación Particular, ya que como se mencionó, su finalidad es buscar la unión de dos o más sujetos para realizar una actividad específica compartiendo los riesgos y las ganancias; y como se analizó anteriormente el Joint Venture, tiene la misma finalidad.

También es importante comentar, que generalmente en una Partnership puede existir una responsabilidad ilimitada de los socios que forman parte de ella, en cambio, en un Joint Venture solo tiene una responsabilidad limitada en cuanto a las aportaciones que realicen los socios, salvo el caso de la Particular Partnership que como se analizó los socios responden únicamente en la medida de sus aportaciones, considerando esto como un fundamento más para asimilar al Joint Venture con la Particular Partnership o Asociación Particular.

La vinculación existente entre el Partnership y el Joint Venture es evidente, ya que podemos hablar de que el Partnership es el género, debido a que hablamos de algo muy amplio, y el Joint

Venture vendría siendo la especie, ya que podría encuadrarse dentro de varios tipos de partnerships.

Es importante recalcar que en este Capítulo Tercero se ha estado analizando a los Joint Ventures pero desde el punto de vista del derecho anglosajón, principalmente del norteamericano, y a raíz de esto, podemos darnos cuenta que existen muchas figuras que se mencionan en este capítulo que son conocidas y permitidas en este sistema jurídico, pero que son desconocidas o prohibidas para nuestro derecho, sin embargo, pienso que es importante mencionarlas para tener un conocimiento más profundo del Joint Venture ya que nos limitaríamos mucho si solamente nombráramos a las figuras jurídicas que son aceptadas en nuestro país.

2. Diferencia entre el Partnership y el Joint Venture:

Un Joint Venture es una asociación el cual se distingue del Partnership por la limitada extensión y propósito del Joint Venture.

Es cierto que una Partnership puede tener un solo objetivo, como por ejemplo la distribución de un producto, pero sin embargo está constituida para celebrar un sinnúmero de transacciones dentro de ese tipo de actividad con una duración ilimitada o a muy largo plazo (la costumbre en México es establecer una duración de 99 años).

Generalmente en una Partnership, algunos o todos los socios se dedican de tiempo completo a ella.

Un Joint Venture generalmente tiene una sola finalidad o varias, pero no requiere de la total entrega de sus participantes teniendo una escasa duración. Un Joint Venture generalmente está destinado a realizar solo una transacción, y el número de participantes puede ir desde dos hasta los que deseen intervenir en esta transacción. No es muy clara o notoria la línea que divide al Joint Venture con la Partnership, sin embargo en los Estados Unidos los tribunales prefieren inclinarse por tomar a la asociación como Joint Venture en vez de Partnership ya que es más sencillo establecer la responsabilidad de incumplimiento en un Joint Venture.

El dividir las ganancias obtenidas en un Joint Venture es algo que se presume, sin embargo no es determinante como lo es en las Partnerships; por otro lado, para constituir un Joint Venture no es indispensable celebrar un contrato por escrito, ya que basta con la intención de formar el Joint Venture para que tenga plena validez, a diferencia de una Partnership, en donde el celebrar un contrato por escrito es un requisito indispensable para su existencia (lo que conocemos como estatutos sociales, establecidos en la escritura constitutiva, llamados en Estados Unidos "By-Laws").

III.8) MOTIVOS PARA CREAR UN JOINT VENTURE:

Como ya se mencionó anteriormente existen tanto Joint Ventures locales como internacionales, sin embargo, los internacionales son aquellos que se han desarrollado más.

A continuación se establecen algunas de las causas principales que motivan a las partes a formar un Joint Venture:

A.- Usos Internos:

- 1.- Compartir costos y riesgos.
- 2.- La obtención de recursos en donde no hay mercado.
- 3.- La obtención de financiamientos otorgados por la otra parte para ampliar su capacidad de deuda.
- 4.- Obtener nuevos medios y avances tecnológicos así como obtener nuevos clientes.
 - a) Mayor intercambio de información.
 - b) Intercambios de personal técnicos.
- 5.- Innovar prácticas en el manejo de la empresa.

6.- Conservar a los empleados contratados.

7.- Compartir rendimientos.

B.- Usos para competir: (Para fortalecer la posición en que se encuentra la empresa)

1.- Influir para evolucionar la estructura de la empresa o industria.

- a) Desarrollar nuevas industrias;
- b) Reducir la debilidad en la competencia;
- c) Desarrollar industrias matrices.

2.- Adelantarse a la competencia (Ventajas de realizar los primeros movimientos "first-mover advantages")

- a) Obtener un acceso rápido a mejores clientes y consumidores;
- b) Tener mayor capacidad de extensión;
- c) Adquirir mayores recursos;
- d) Unión con socios mejores.

3.- Crear competidores mas efectivos.

C.- Usos Estratégicos:

1.- Transferencia de Tecnología.

2.- Diversificación:

- a) Entrar a nuevos mercados o productos;
- b) Racionalización de la inversión;
- c) Apalancamiento para desarrollar nuevas habilidades.

**CAPITULO IV: LA SIMILITUD ENTRE LA ASOCIACION EN PARTICIPACION
Y EL JOINT VENTURE**

IV.1) INTRODUCCION

Parte del propósito de esta tesis es el analizar la similitud (y en su caso la igualdad) existente entre la Asociación en Participación y el Joint Venture, ya que como veremos, la Asociación en Participación aunque no tan desarrollada en México como el Joint Venture en los Estados Unidos, ambas figuras tienen una gran similitud, ya que en ambos la finalidad es la unión de esfuerzos entre dos partes para realizar un único negocio específico.

La intención de este capítulo es dar una visión muy general de lo que es la Asociación en Participación en el derecho mexicano tratando de llegar a una conclusión en relación a si ésta figura es exactamente lo mismo que el Joint Venture, si son dos figuras análogas con matices diferentes o si son dos figuras completamente diferentes, ya que las opiniones de doctrinarios varían.

La Asociación en Participación es una figura jurídica regulada, no con mucha amplitud, en el Capítulo XIII de la Ley General de Sociedades Mercantiles aplicándosele de manera supletoria las disposiciones para las sociedades en nombre colectivo.

IV.2) ESTUDIO DE LA ASOCIACION EN PARTICIPACION

"A virtud de la Asociación en Participación, una persona llamada asociante recibe de otra (o de otras) que se le asocia, y que se llama asociada, bienes o servicios, a cambio de una participación en las utilidades y en las pérdidas que aquella obtenga, ya sea a explotar su empresa o negociación o al realizar uno o varios negocios mercantiles."²¹

La Asociación en Participación, está regulada en el Capítulo XIII de la Ley General de Sociedades Mercantiles, definido en el artículo 252 como "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 de una o varias operaciones de comercio."

Como podemos ver es un contrato privado ejecutado entre dos o más partes por virtud del cual personas físicas o morales, llamados asociados aportan a otra persona física o moral llamada asociante cualquier clase de propiedades o servicios con la finalidad de realizar de manera conjunta un acto específico o un negocio particular compartiendo de manera conjunta las ganancias y las pérdidas ocasionadas por dicha actividad.

²¹ Barrera Graf Jorge. Instituciones de Derecho Mercantil; México, Editorial Porrúa, 1990, p. 233.

La Asociación en Participación no tiene personalidad jurídica propia y no es considerada como una entidad independiente. En la Asociación en Participación las actuaciones ante los suministradores y los clientes son a través del Asociante, generalmente con responsabilidad ilimitada cuando éste es una persona física y con responsabilidad limitada cuando es una sociedad, por ejemplo Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Para que exista la Asociación en Participación, debe celebrarse por medio de un contrato por escrito (artículo 254) el cual no tiene que inscribirse en el Registro Público de Comercio a diferencia de las otras sociedades como la Anónima, la cual si se tiene que inscribir.

El artículo 255 de la Ley General de Sociedades Mercantiles establece los requisitos que debe de cubrir un contrato de Asociación en Participación, los cuales son el fijar los términos, proporciones de interés y demás condiciones en que deban realizarse. Como podemos ver este artículo es demasiado general y no especifica lo que debe de contener un contrato, sin embargo, sirve como una guía para entender lo que debe de señalar un contrato de Asociación en Participación.

Al no ser muy amplio el capítulo de la Asociación en Participación en la Ley, para conocer la manera de repartir las ganancias y las pérdidas en la misma, hay que acudir al artículo 16 de la Ley que forma parte del Capítulo I "De la constitución y funcionamiento de las sociedades en general" el cual señala:

"En el reparto de las ganancias o pérdidas se observarán, salvo pacto en contrario, las reglas siguientes:

- I La distribución de las ganancias o pérdidas entre los socios capitalistas se hará proporcionalmente a sus aportaciones.
- II Al socio industrial corresponderá la mitad de las ganancias, y si fuesen varios, esta mitad se dividirá entre ellos por igual.
- III El socio o los socios industriales no reportarán las pérdidas.

Es importante mencionar sobre este artículo que para la Asociación en Participación, el socio industrial equivaldría al Asociado, ya que es generalmente el que pone su trabajo y esfuerzo para realizar la Asociación en Participación.

Este artículo solo se aplicaría en el supuesto de que en el contrato no se señale la manera de distribuir las pérdidas y ganancias ya que como lo menciona el artículo, estas reglas se aplican salvo pacto en contrario.

En relación a las causas de disolución de la Asociación en Participación, sucede lo mismo que en el caso de las ganancias y las pérdidas, ya que no se mencionan en el capítulo de Asociación en Participación, por lo que es aplicable el artículo 50 de la Ley, el cual se encuentra dentro del Capítulo de Sociedad en nombre colectivo la cual por disposición del artículo 259 se le aplican a la Asociación en Participación las disposiciones establecidos para aquella clase de Sociedad.

El artículo 50 establece: "El contrato de sociedad podrá rescindirse respecto a un socio:

- I Por el uso de la firma o del capital social para negocios propios;
- II Por infracción al pacto social;
- III Por infracciones a las disposiciones legales que rijan al contrato social;
- IV Por comisión de actos fraudulentos o dolosos contra la compañía;
- V Por quiebra, interdicción o inhabilitación para ejercer el comercio.

Es necesario que se establezca en el contrato de nacimiento de la Asociación en Participación el procedimiento de liquidación de la misma, pero conforme al artículo 242 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, el Asociante deberá encargarse de concluir todas las transacciones pendientes de ejecución de la Asociación en Participación con los suministradores y los clientes o consumidores; obtener el cobro de todas las cuentas pendientes así como pagar las deudas debidas; en el caso de que existan propiedades (principalmente bienes inmuebles) en las que la Asociación en Participación sea propietaria, el Asociante deberá de vender dichas propiedades.

Aún cuando ya se mencionó los requisitos que conforme a la ley debe de cubrir un contrato de Asociación en Participación, considero que debe contener por lo menos los siguientes preceptos:

1. Nombre del contrato y descripción de las partes;
2. Narración describiendo los datos corporativos de las partes y la manifestación del deseo de celebrar el contrato;
3. Finalidad de la A en P y el lugar en donde se va a realizar el negocio;
4. Capital, propiedades y contribuciones relacionados con los servicios a prestar;

5. Distribución de ganancias y pérdidas;
6. Términos y condiciones para el desarrollo de la Asociación en Participación;
7. Nombramiento del Comité Ejecutivo;
8. Manera de llevar a cabo la administración interna de la Asociación en Participación;
9. Establecer la prohibición de competir el Asociante contra el Asociado y viceversa, así como establecer la confidencialidad de la Asociación en Participación;
10. Establecer las condiciones, causas y procedimiento para la disolución y liquidación de la Asociación en Participación;
11. Previsiones generales tales como reformas, sucesores a la Asociación en Participación, nombramientos, etc...

IV.3) NOTAS PROPIAS DE LA ASOCIACION EN PARTICIPACION:²²

a) Es un "contrato", de conformidad con lo que dispone el artículo 252 del Código de Comercio.

b) Es un contrato bilateral, en donde participan el asociante y el asociado.

c) Es de naturaleza consensual, perfeccionándose con el consentimiento de las partes.

d) De carácter oneroso, ya que se establecen provechos y gravámenes recíprocos.

e) Es aleatorio, ya que las partes no pueden apreciar inmediatamente las pérdidas y ganancias que vayan a tener en la Asociación en Participación.

g) Es de naturaleza mercantil, por referirse a una empresa o negociación mercantil.

²² Ibid. p. 236 a 238.

IV.4) CONSIDERACIONES FISCALES PARA LA ASOCIACION EN PARTICIPACION:²³

La Asociación en Participación está regulada en el artículo octavo de la Ley del Impuesto sobre la Renta; de la lectura de este artículo podemos mencionar lo siguiente:

1. El asociante será quien cumpla por sí y por cuenta de los asociados las obligaciones señaladas en el ley del Impuesto sobre la Renta, es decir, el asociante será el contribuyente que operará la negociación frente a terceros, siendo él, el directamente responsable en cuanto al cumplimiento de las disposiciones legales ante las autoridades fiscales.

El asociante será el que realice los pagos provisionales de la Asociación en Participación.

2. El asociante y asociado deberán acumular cada uno a sus ingresos personales en el Ejercicio, la parte de la utilidad fiscal, en la proporción que tengan cada uno de ellos en las utilidades de la Asociación, de acuerdo con lo pactado en el contrato.

²³ López Padilla Agustín. "Exposición Práctica y Comentarios a la Ley del Impuesto Sobre la Renta"; México. Dofiscal, 1993, p. 70 a 73.

3. En caso de que se tengan pérdidas de operación, asociante y asociado deducirán la pérdida fiscal proporcional contra las utilidades fiscales personales y cada quien determinará el pago del Impuesto del Ejercicio.

4. Tanto asociante como asociados deberán acreditar proporcionalmente el monto de los pagos provisionales efectuados por el asociante, incluyendo el ajuste.

5. La Ley establece que para determinar la participación en la utilidad fiscal o en la pérdida fiscal, se atenderá al Ejercicio Fiscal del asociante.

La Asociación en Participación viene a configurar una persona distinta a la de sus miembros, en donde una vez terminado el Ejercicio Fiscal del asociante, que es el que sirve de base para la determinación de la utilidad fiscal ajustada, tanto asociante como asociado participarán de la utilidad fiscal en la forma proporcional que hubieren acordado en el contrato respectivo. El Lic. Agustín López Padilla da el siguiente ejemplo:²⁴

Si en un contrato de Asociación en Participación se establece que el asociante tendrá derecho a un 60% de las utilidades y el asociado un 40% de las mismas y se determina una utilidad fiscal de N\$ 5,000.00, el asociante deberá acumular a sus ingresos del

²⁴ Ibid, pág.71

Ejercicio la cantidad de N\$ 3,000.00, que es el resultado de aplicar el 60% a los N\$ 5,000.00; en cambio, el asociado acumulará a sus ingresos la cantidad de N\$ 2,000.00 que es el resultado de aplicar a los N\$ 5,000.00 el 40% de participación previamente acordada.

Para el caso de las pérdidas es el mismo procedimiento, las cuales se deducirán contra las utilidades que obtengan tanto asociante como asociado, respectivamente, aplicables contra la utilidad fiscal de sus propios ejercicios.

En relación a los pagos provisionales se calcularán tomando en cuenta el coeficiente de utilidad que se obtenga considerando los ingresos percibidos y la utilidad obtenida por la Asociación en Participación conforme a los artículos 12 o 111 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta, ya sea que el asociante sea persona moral o física respectivamente.

IV.5) FORMATO DE CONTRATO DE ASOCIACION EN PARTICIPACION:

A continuación se transcribirá un formato de Contrato de Asociación en Participación:

CONTRATO DE ASOCIACION EN PARTICIPACION (DE AQUI EN ADELANTE "A EN P" QUE CELEBRAN POR UNA PARTE _____, DENOMINADA EN LO SUCESIVO "ASOCIADA", REPRESENTADA POR _____, Y POR LA OTRA, _____, DENOMINADA EN LO SUCESIVO "ASOCIANTE", REPRESENTADA POR _____, (AMBAS PARTES EN LO SUCESIVO DENOMINADOS "SOCIOS") RESPECTO DEL CUAL HACEN LAS SIGUIENTES:

DECLARACIONES

I Declara la Asociada:

A. Que es una empresa legalmente constituida de conformidad con las leyes de _____, que se dedica entre otras cosas, a _____.

B. Que desea asociarse, a través del presente contrato de asociación en participación, con la Asociante, por ser esta última una empresa que cuenta con la capacidad, personal y equipo adecuados para _____ en México.

II. Declara la Asociante:

A. Que es una empresa legalmente constituida de conformidad con las leyes de _____, que se dedica a _____.

B. Que tiene la capacidad, personal y medios suficientes para hacerse cargo de _____,

Expuesto lo anterior, las partes se sujetan a las siguientes:

CLAUSULAS

PRIMERA. La Asociante, con el carácter de asociante y la Asociada con carácter de asociada, otorgan el presente contrato de asociación en participación, en los términos del capítulo XIII de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

SEGUNDA. OBJETO:

La A en P se constituye con el objeto de fabricar y distribuir en la República Mexicana productos de _____, y potencialmente otros productos (en lo sucesivo los "Productos"), así como cualquier otro negocio que los socios aprueben periódicamente.

TERCERA. LUGAR DE OPERACION:

El principal lugar de operación de la A en P será en _____, y/u otros lugares que los Socios acuerden.

CUARTA. PLAZO:

El plazo de esta A en P surtirá sus efectos a partir de la fecha de celebración del presente Contrato y continuará en vigor hasta el momento en que se logre el objetivo para el que la A en P se constituye, o la terminación anticipada de conformidad con los términos del presente Contrato.

QUINTA. APORTACIONES:

Los Socios que participan en la A en P materia del presente Contrato, contribuirán para el fin mencionado en la cláusula segunda con lo siguiente:

5.1 Aportaciones Iniciales al Capital

a) Cada socio mantendrá una cuenta de bienes de capital/activo fijo. Cada una de dichas cuentas consistirá en las aportaciones señaladas en el Anexo A, que se agrega al presente instrumento, y se incrementarán por las aportaciones individuales de cada socio derivadas de cualquier ingreso neto de la A en P y cualquier aportación adicional hecha al capital de conformidad con los términos del presente Contrato, y será disminuida por la parte proporcional del Socio de cualquier pérdida neta de la A en P y cualquier distribución de capital hecha al Socio de conformidad con los términos de este Contrato.

b) Los Socios acuerdan que la aportación inicial al capital hecha por cada uno de ellos representa el siguiente porcentaje del total del capital de la A en P a la fecha de la celebración del Contrato:

Asociante: ____%

Asociado: ____%

c) Ningún socio deberá efectuar aportación voluntaria alguna o será requerido para efectuar aportaciones adicionales al capital de la A en P sin el consentimiento unánime de los Socios.

5.2 Contrato de Comodato

El Asociado contribuirá con el equipo listado en el Anexo A de un Contrato de Comodato que celebrará de manera independiente con la A en P, agregando al presente Contrato como Anexo B, sin transmitir la propiedad de dicho equipo.

El Contrato de Comodato regirá el uso por la A en P del equipo con el que contribuya el Asociado y para los efectos del artículo 257 de la Ley General de Sociedades Mercantiles los Socios deberán registrar el presente Contrato en el Registro Público de la Propiedad del domicilio del Asociado.

5.3 Contrato de Asistencia Técnica y Administración

El Asociado, asimismo, contribuirá con los servicios técnicos descritos en un Contrato de Asistencia Técnica y Administración que celebre con la A en P, agregado al presente Contrato como Anexo C.

Dicho contrato registrará la administración, supervisión y Know-how en el desarrollo, fabricación y venta de los productos contemplados en la Cláusula Segunda del presente Contrato.

5.4 Licencia de Uso

El Asociado también proporcionará la licencia al Asociante única y exclusivamente para el objeto de la A en P descrito en la Cláusula Segunda del presente Contrato para usar en la República Mexicana aquellas marcas y nombres comerciales listados en el Anexo D.

5.5 Préstamos en la A en P

Ningún socio deberá prestar o adelantar sumas de dinero a o para el beneficio de la A en P sin el consentimiento unánime de los Socios.

5.6 Retiro de Capital

Ningún socio podrá efectuar retiros del capital de la A en P sin el consentimiento unánime de los Socios, a excepción de lo estipulado en el presente Contrato.

SIXTA. DISTRIBUCIONES:

6.1 Efectivo distribuible

El "Efectivo distribuible" significará el efectivo disponible de la A en P después de efectuar los pagos corrientes de la A en P y

después de hacer una adecuada reserva de capital de trabajo, como razonable y periódicamente lo determinen los Socios.

6.2 Orden de Distribución

A excepción de lo previsto en el presente instrumento, la distribución del Efectivo Distribuible se llevará a cabo en el momento y en las cantidades que los Socios determinen. El orden de la distribución se llevará a cabo de la siguiente manera:

a) En primer lugar, si algún(os) Socio(s) hubiese prestado o anticipado fondos a la A en P y el préstamo o anticipo no hubiese sido reembolsado, dichos préstamos y anticipos y cualquier interés derivado de los mismos, deberá ser reembolsado a el (los) Socio(s);
y

b) En segundo lugar, al porcentaje de participación en el capital que cada una de las partes tenga en la A en P.

SEPTIMA. INGRESOS Y PERDIDAS:

7.1 Cálculo

El ingreso o pérdida neta de la A en P por cada ejercicio fiscal será el ingreso o pérdida neta que aparezca en la declaración anual del Impuesto Sobre la Renta.

7.2 Distribución del Ingreso Neto

El ingreso neto de la A en P deberá ser distribuido en la proporción que tenga cada Socio en el capital de la A en P.

7.3 Distribución de la Pérdida Neta

La pérdida neta de la A en P deberá ser distribuida entre los Socios de la siguiente manera:

- a) En primer lugar conforme al porcentaje de participación de cada Socio en el capital de la A en P hasta que el saldo de la cuenta de bienes de capital/activo fijo del Asociado se haya reducido a cero.
- b) En segundo lugar, cualquier remanente de pérdida neta deberá de ser absorbido por el Asociante.

OCTAVA. TRANSMISION DE PARTICIPACION EN LA A EN P.

8.1 Restricciones

A excepción de lo previsto en el presente Contrato, ningún Socio podrá vender o ceder, dar en garantía, arrendar, transmitir, gravar o de cualquier otra manera disponer de cualquier participación en la A en P, de los bienes o propiedades de la A en P (incluyendo, sin limitar, el derecho a recibir utilidades, pérdidas y participaciones) sin el previo consentimiento unánime y por escrito de los Socios.

8.2 Substitución de un Socio

Un tercero podrá ser admitido como socio sustituto exclusivamente con el previo consentimiento unánime y por escrito de los Socios.

8.3 Acuerdo Obligatorio

Independientemente de cualquier otra disposición del presente Contrato, ningún tercero podrá tener participación en la A en P sin haber celebrado previamente un contrato por escrito mediante el cual se obligue a todas las disposiciones contenidas en este Contrato.

NOVENA. CONTABILIDAD:

9.1 Libros, Registros, Etc

El Asociante deberá llevar libros, registros, reportes y cuentas exclusivos de la A en P, los cuales, deberán permanecer en todo momento, en el lugar principal de negocios de la A en P.

9.2 Inspección

Todos los libros, registros, reportes y cuentas deberán estar disponibles para la inspección por cualquier Socio o su representante debidamente autorizado, previa notificación de 2 (dos) días, durante cualquier momento razonable en horas laborales y por cualquier motivo razonablemente relacionado con los intereses

del Socio y dicho Socio o su representante, tendrá además el derecho de hacer copias o extractos de los mismos.

9.3 Contabilidad

Los libros de la A en P deberán ser llevados por el Asociante de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados con apego a la Ley General de Sociedades Mercantiles, las Leyes Fiscales Federales y cualquier otra ley y reglamento aplicable vigente en la República Mexicana.

9.4 Estados Financieros

Dentro de los 30 (treinta) días siguientes a la terminación de cada mes, la A en P le entregará a cada Socio un balance general y un estado de pérdidas y ganancias correspondiente a dicho mes, conjuntamente con un estado de la cuenta de bienes de capital/activo fijo de cada Socio y cualquier distribución efectuada a cada Socio durante el mes.

9.5 Cuenta Bancaria

Todos los fondos de la A en P deberán de ser depositados a nombre de la A en P en una o varias cuentas. Ningún otro fondo deberá ser depositado en dicha(s) cuenta(s). Los fondos de dicha(s) cuenta(s) deberán de ser utilizados exclusivamente para el negocio de la A en P.

DECIMA. ADMINISTRACION

10.1 Comité Técnico

El Asociante y el Asociado serán y por el presente Contrato se designan como miembros de un Comité técnico que tendrá autoridad para aprobar todas las acciones de la A en P. El Comité Técnico será precedido por el Asociante. Cada Socio tendrá igualdad de voto en el Comité Técnico. Los asuntos cotidianos de la A en P serán administrados por el Asociante.

10.2 Acciones Legales de la A en P.

Para efectos de contratación con terceros, así como para cualquier otra relación contractual, la A en P exclusivamente actuará a través de la capacidad legal del Asociante, a excepción de lo previsto en cualquier contrato de administración o servicios que independientemente la A en P celebre con el Asociado.

10.3 Compensación.

Cada Socio le dedicará el tiempo que sea necesario para conducir el negocio de la A en P. Ningún Socio tendrá derecho a salario alguno, a excepción de que así se disponga en un contrato independiente celebrado con la A en P.

10.4 Gastos del Negocio.

A cada Socio de le reembolsarán los gastos razonables del negocio en que haya incurrido a cuenta de la A en P.

La A en P, a través del Asociante, podrá celebrar contratos laborales con o pagar salarios a personas físicas que participen en las actividades de la A en P, sin perjuicio de que dichas personas físicas sean accionistas, funcionarios, directores, empleados o agentes de uno de los Socios.

10.5 Acuerdo de no Competir.

Los Socios, por el presente Contrato, acuerdan que ni ellos o sus directores, funcionarios, afiliados o empleados, directa o indirectamente en la República Mexicana, durante la vigencia del presente Contrato y mientras sean directores, funcionarios, afiliados o empleados, podrán prestar sus servicios directa o indirectamente a persona alguna, ya sea en A en P, asociación o empresa que compita con el negocio de la A en P o que de manera alguna pueda obstaculizar el objeto y la finalidad del presente Contrato, sin la previa autorización por escrito del otro Socio.

Además, el Asociante por el presente Contrato, está de acuerdo en que ni el Asociante ni sus directores, funcionarios, afiliados o empleados, directa o indirectamente, durante la vigencia del presente Contrato y mientras sean directores, funcionarios, afiliados o empleados, podrán prestar sus servicios, directa o

indirectamente, a persona alguna, sociedad, asociación o empresa que compita en los Estados Unidos con el negocio de la A en P o que de manera alguna efectivamente obstaculice el objeto y la finalidad del presente Contrato, sin la previa autorización por escrito del Asociado.

10.6 Contrato de Administración.

Los Socios acuerdan que el Asociante celebrará un contrato de administración independiente por medio del cual el Asociado prestará sus servicios a la A en P en relación con la administración de todas las operaciones de fabricación y venta de la A en P.

10.7 Confidencialidad.

Cada Socio acuerda en tratar con estricta confidencialidad, los términos de este Contrato, así como todos los estados financieros, contratos y demás información, ya sea contemplados en el presente instrumento o creados posteriormente y que constituyan secretos industriales o información confidencial de su propiedad bajo las leyes aplicables y en no divulgar o comunicar el uso en detrimento de cualquiera de los Socios o de la A en P o incurrir en uso indebido en cualquier forma de dicha información patrimonial y secretos industriales, o llevar a cabo debida diligencia por sí mismo o a través de sus agentes, empleados, cesionarios y sucesores para la protección de dicha información.

10.8 Operación de la A en P.

No se incurrirá en obligación alguna mayor de N\$_____, ya sea por la A en P o a nombre de ésta (a excepción de cualquier compra relacionada con requerimientos de inventario), sin la previa aprobación unánime por escrito de los Socios. Cada Socio mantendrá a otro y a la A en P a salvo e indemnizará a los mismos por cualquier reclamo, pérdida, daño o responsabilidad derivada de cualquier obligación creada o causada por dicho Socio en violación a las disposiciones de la presente Cláusula.

ONCEAVA. DISOLUCION DE LA EN P.

11.1 Causas de la Disolución.

La A en P se disolverá al ocurrir cualquiera de los siguientes casos:

- a. Terminación del objeto materia del presente Contrato.
- b. La muerte, interdicción, quiebra, retiro, inhabilitación para ejercer el comercio, renuncia o expulsión de cualquier Socio.
- c. El uso de la firma o fondos del capital de la A en P para negocios o transacciones propios.
- d. Violación o incumplimiento de cualesquiera de las cláusulas de la A en P.
- e. Violación a las disposiciones legales que rijan el presente Contrato.

f. Comisión de actos fraudulentos o dolosos en perjuicio de la A en P.

11.2. No Disolución.

La admisión de un Socio a la sociedad no causará la disolución de la A en P.

11.3 Procedimiento de disolución.

Al momento de la disolución de la A en P originada por cualquiera de las causas descritas en el inciso 11.1 que antecede o por disposición legal, la A en P se dará por terminada y los Socios darán cuenta total de todos los activos y pasivos, recuperarán las cuentas por cobrar de la sociedad y eficazmente liquidarán sus activos a manera de obtener el precio justo de mercado de los mismos; sin embargo, los Socios podrán, a su discreción, distribuir a prorrata entre los mismos todo o parte del activo de la sociedad en especie. A la terminación de l A en P, la Asociación no se involucrará en negocio alguno excepto en aquellos necesarios para cobrar partidas y liquidar bienes. La distribución de los bienes a la terminación, será efectuada a los Socios de conformidad con lo establecido en el inciso 11.4 descrito a continuación.

11.4 Pago de Pasivos.

Los Socios aplicarán los activos de la A en P a los pasivos de la misma de la siguiente manera:

- a. Cantidades adeudadas a acreedores distintos a los Socios;
- b. Cantidades adeudadas a los Socios distintas al capital y a las utilidades;
- c. A los Socios en proporción y dependiendo del saldo a favor en la cuenta de bienes de capital/activo fijo a la fecha de dicha distribución, después de haber efectuado todos los ajustes a la cuenta de bienes de capital/activo fijo de todos los periodos;
- d. Cualquier cantidad adicional deberá distribuirse en un 50% al Asociante y 50% al Asociado.

11.5 Unica Forma de Devolución,

Cada Socio exclusivamente considerará los bienes de la A en P para recuperar su inversión, y en caso de que los bienes excedentes después del pago y liberación de todas las deudas y pasivos de la A en P sean insuficientes para que los Socios recuperen su inversión, los Socios no tendrán recurso judicial alguno en contra de la A en P.

Los Socios del presente Contrato acuerdan que en caso de disolución de la A en P, el Contrato de Comodato y el Contrato de Asistencia Técnica y Administración serán inmediatamente terminados sin necesidad de resolución judicial o autorización previa y el Asociante estará obligado a lo siguiente:

a. Suspender los procesos de producción de los Productos y el uso del equipo.

b. Devolver el equipo al Asociado de conformidad con sus instrucciones.

c. Devolver al Asociado todos los manuales de operación y fabricación de los Productos y suspender el uso de las marcas, nombres comerciales y símbolos comerciales utilizados para los Productos de la A en P.

11.6 Terminación de Actividades.

A partir de la disolución de la A en P de conformidad con el presente Contrato, o con las leyes aplicables, excepto disposición en contrario contenida en el mismo, la continuación de actividades de la A en P se limitará a aquellas actividades razonablemente necesarias para la terminación de sus asuntos, cumplimiento de sus obligaciones y preservación y distribución de sus activos.

DOCEAVA. RESOLUCION DE CONTROVERSIAS

12.1 Resolución de Controversias.

Los Socios a través del presente instrumento, establecen los siguientes procedimientos para beneficio y protección mutua, para evitar cualquier litigio, gastos y las consecuencias de una

disolución forzosa de la A en P en circunstancias en las que no pudiesen convenir respecto de los asuntos sujetos a aprobación de la A en P. En ese caso, las disposiciones de la presente cláusula servirán de apoyo para la resolución de dicha controversia, siempre y cuando dichas disposiciones no sean utilizadas por cualquiera de los Socios durante un período de 12 (doce) meses a partir de la fecha de vigencia del presente Contrato.

12.2 Elección de Venta Forzosa.

Cualquiera de los Socios podrá invocar el presente inciso (dicho Socio se le denominará el "Socio Elector") enviando al otro Socio (el "Socio Responsivo") la notificación de la elección descrita a continuación (la "Notificación") conjuntamente con el "Depósito" referido en el inciso 12.5. Dicha Notificación deberá efectuarse por escrito e informará al Socio Responsivo que el Socio Elector ha elegido proceder de conformidad con lo previsto en la presente cláusula. La Notificación determinará el precio para la compra de la totalidad del interés del Socio Elector en la A en P, así como los términos de pago de dicho precio, como si dicho interés fuese vendido al mismo precio y términos que si se vendiese a un tercero (en lo sucesivo "Precio y Términos Designados"). Dicha Notificación otorgará al Socio Responsivo la elección de vender al Socio Elector todo su interés en la A en P, o de comprar el interés del Socio Elector en la A en P al Precio y Términos Designados.

12.3 Efectos de la Notificación.

Cualquier Notificación efectuada bajo las disposiciones del presente inciso se considerará como una "notificación" y se considerará efectiva de conformidad con las disposiciones de este Contrato que rijan las notificaciones.

12.4 Oferta Irrevocable.

La oferta del Socio Elector efectuada a través de la Notificación, se considerará irrevocable una vez que la misma sea efectivamente realizada, excepto que exista consentimiento por escrito del Socio Responsivo. Una vez que la elección del Socio Responsivo de comprar o vender se haya hecho, ya sea por notificación o por no contestación (establecido a continuación), las obligaciones tanto del Socio Elector, cuanto del Socio Responsivo, serán irrevocables, excepto con el consentimiento por escrito de ambos Socios.

12.5 Depósito.

La Notificación del Socio Elector incluirá un depósito efectuado a través de un cheque de caja en una cantidad equivalente al 10% del precio incluido en el Precio y Términos Designados.

12.6 Elección del Socio Responsivo.

El Socio Responsivo tendrá 30 (treinta) días contados a partir de la fecha efectiva de la Notificación para presentar su respuesta. Dicha respuesta deberá efectuarse por escrito al Socio Elector.

12.6.1 Elección de Comprar.

Si el Socio Responsivo elige comprar el interés del Socio Elector en la A en P, entonces la notificación del Socio Responsivo incluirá el reembolso al Socio Elector de su depósito y, adicionalmente, adjuntará el pago del Socio Responsivo al Socio Elector de un depósito mediante un cheque de caja equivalente al 10% del precio incluido en el Precio y Términos Designados.

12.6.2 Elección de Vender.

Si el Socio Responsivo elige vender, las partes procederán de conformidad con lo establecido a continuación. Si el Socio Responsivo no presenta su notificación de elección dentro del período de 30 (treinta) días previsto, o si el Socio Responsivo negocia con el cheque de caja entregado por el Socio Elector como Depósito, el mismo constituirá la elección del Socio Responsivo de aceptar la oferta del Socio Elector de comprar sus acciones.

12.7 Procedimiento y Cierre.

Una vez que la elección del Socio Responsivo sea efectuada, el saldo del precio de compra deberá ser pagado y la transacción cerrada (la "Controversia Concluida") dentro de los 30 (treinta) días siguientes contados a partir de la fecha efectiva de la elección, de conformidad con el Precio y Términos Designados. Cada Socio tomará las medidas necesarias para la consumación de dicha transacción.

12.7.1 Incumplimiento.

Si el Socio obligado a comprar (el "Socio Comprador") incumple en su obligación de completar la transacción de compra dentro del período de 30 (treinta) días, el otro socio (el "Socio Vendedor") estará facultado para retener el depósito de efectivo como daños cubiertos, por lo que convienen los Socios que en este momento y en el futuro será difícil y poco práctico determinar los daños que el Socio Vendedor pudiese sufrir como resultado del incumplimiento del Socio Comprador de su obligación de comprar. En caso de que el Socio Vendedor incumpla sus obligaciones de completar dicha transacción dentro del período de 30 (treinta) días, el Socio Vendedor tendrá derecho además de interponer otros recursos, de demandar el cumplimiento específico del Contrato, ya que los Socios convienen en que en dicho caso, el pago de los daños no sería un remedio adecuado.

12.8 Indemnización.

Inmediatamente después de la Conclusión de la Controversia, el Socio Comprador notificará apropiadamente a los acreedores a través de una publicación. A partir de y después de la Conclusión de la Controversia, el Socio Comprador indemnizará y mantendrá al Socio Vendedor a salvo de cualquier deuda y obligación de la A en P.

TRECEAVA. INDEMNIZACION POR LA A EN P.

La A en P indemnizará, protegerá, guardará y mantendrá libre de daño y a salvo a cualquiera de los Socios y defenderá al Socio de cualquier reclamo, demandas, pérdidas, gastos, daños, pasivos, multas, responsabilidades legales, condenas, acusaciones penales, cargos, procedimientos y/o acreedores administrativos y judiciales y juicios, requerimientos de indemnización , ejecución de cualquier clase de acción, así como de todos los gastos y costas derivados de los mismos (incluyendo sin limitar honorarios y gastos razonables legales), que surjan directa o indirectamente, de pagos, adeudos personales incurridos razonablemente y otras acciones tomadas por cada Socio en la conducción ordinaria y propia del negocio de la A en P o de las obligaciones correspondientes de los Socios de conformidad con el presente Contrato, o para la preservación del negocio o propiedades de la A en P. El presente inciso no aplicará en casos de extrema negligencia o conducta mal intencionada o dolosa por cualquiera de los Socios, caso en el que dicho Socio indemnizará, protegerá y mantendrá a salvo a la A en P, y deberá defender a la A en P de cualquier reclamo, daño, pérdida, responsabilidad legal, acciones y sucesos derivados directa o indirectamente en relación con dicha negligencia extrema o conducta mal intencionada o dolosa.

CATORCEAVA. JUNTA DE SOCIOS.

La A en P programará juntas regulares no menos de 6 (seis) veces por el ejercicio fiscal en fechas convenientes para los Socios. Adicionalmente, juntas especiales podrán ser convocadas por cualquier Socio en todo momento después de dar aviso con 5 (cinco) días de anticipación en los términos y condiciones descritas en el inciso 15.6 del presente Contrato, comunicándose telefónicamente con cada Socio. Cualquier Socio podrá renunciar a su derecho de aviso de dicha junta asistiendo a la junta, asistencia que constituye la renuncia al derecho de aviso de dicha junta, excepto en el caso de que el Socio asista a la junta y proteja la falta de aviso de dicho Socio.

QUINCEAVA. DISPOSICIONES GENERALES.

15.1 Convenio Total.

El presente Contrato contiene la totalidad de los acuerdos de los Socios con respecto a la materia objeto del mismo y prevalece sobre cualquier acuerdo previo o contemporáneo, ya sea oral o por escrito entre los Socios. No existen acuerdos o convenios, orales o escritos, entre y por los Socios en relación al objeto materia del presente Contrato que no se incluyan totalmente en el mismo.

15.2 Ley Aplicable.

Cualquier duda o controversia que surja con respecto al contenido o interpretación del presente Contrato, así como los derechos y

obligaciones de los Socios derivadas del mismo, se regirán por las leyes de la República Mexicana.

15.3 Licencias y Permisos.

El Asociante será responsable de asegurar el cumplimiento de la A en P con todas las leyes aplicables de la República Mexicana y obtendrá todas las licencias o permisos locales, estatales y/o federales necesarios para realizar las actividades y llevar a cabo el objeto de la A en P, incluyendo licencias sanitarias y cualquier otra que se requiera en relación con la fabricación y/o venta de los Productos en la República Mexicana.

15.4 Sucesores y Cesionarios.

Sujeto a las restricciones contra cesiones contenidas en el presente Contrato, el mismo surtirá sus efectos en beneficio de y será obligatorio para los cesionarios, sucesores, representantes personales, patrimonios, herederos y legatarios de cada una de las partes del presente instrumento.

15.5 Marcas y Nombres Comerciales.

Los Socios permitirán el uso en la República Mexicana de aquellas marcas y nombres comerciales listados en el Anexo B que se agrega al presente Contrato, siempre y cuando dicho uso no constituya una cesión o transmisión de los derechos de cualquiera de los Socios de su propiedad intelectual e industrial. Los Socios tomarán las medidas necesarias para asegurar que los derechos de los otros

Socios no sean invalidados por dicho uso. El término de dicho uso será el mismo del presente Contrato. El uso de dichas marcas y nombres comerciales estará sujeto a los términos establecidos en un contrato independiente de Licencia que será debidamente registrado ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

15.6 Notificaciones.

A excepción de lo especificado en el presente Contrato, todas las notificaciones a los Socios deberán hacerse por escrito y entregadas personalmente, por correo certificado o registrado, porte pagado, con acuse de recibo o telefax, dirigidas al domicilio establecido a continuación o a cualquier otro domicilio que alguno de los Socios le informe a los demás por escrito. En caso de que el servicio sea efectuado por correo, se considerará realizado y completado en el día efectivo de entrega tal y como se demuestre en el recibo del destinatario o el vencimiento del tercer día hábil siguiente a la fecha de envío, cualquiera de dichos eventos que ocurra primero.

15.7 Pago de Deudas.

Cada Socio deberá pagar sus deudas individuales puntualmente, e indemnizará al otro Socio y al capital y a la propiedad de la A en P en contra de cualquier gasto cargado a dicha cuenta.

15.8 Propiedad de la A en P.

Sujeto a lo dispuesto en el presente Contrato, toda aquella propiedad originalmente pagada o transferida a la A en P como contribución o capital por los Socios o que adquirida posteriormente o que de alguna forma ingrese a la cuenta de la A en P, será de su propiedad. La posesión de toda propiedad de la A en P deberá estar a nombre de la misma.

15.9 Encabezados.

Los encabezados o títulos contenidos en el presente Contrato son exclusivamente de referencia y no limitarán u obstruirán las cláusulas e incisos de las cuales forman parte o de otra manera afecten la interpretación del mismo.

15.10 Duplicados.

El presente Contrato podrá ser firmado en 2 (dos) ejemplares, cada uno de los cuales se considerará como original, pero conjuntamente constituirán el mismo Contrato.

15.11 Interpretación.

Cuando el contexto y la redacción lo requieran, las palabras utilizadas en singular en el presente Contrato se considerarán utilizadas en plural y viceversa, el uso del género masculino incluirá el femenino y el género neutro, y la palabra "parte"

incluirla una sociedad, firma, a la A en P o cualquier otra forma de asociaci3n.

15.12 Honorarios Legales.

Si cualquier Socio promueve una acci3n o procedimiento para el cumplimiento o interpretaci3n de cualquier disposici3n del presente Contrato, la parte ganadora de dicha acci3n o procedimiento estar3 facultada para recuperar del otro Socio, los honorarios y costas legales razonables por los servicios prestados a dicha parte ganadora.

15.13 Cumplimiento con las Leyes.

Los Socios acuerdan en cumplir con todas las leyes, reglamentos y disposiciones legales aplicables de la Rep3blica Mexicana y de _____, as3 como de cualquier estado y subdivisi3n pol3tica de los mismos.

15.14 Arbitraje.

15.14.1 Reglas Aplicables.

Cualquier controversia o reclamo derivado de o relacionado con el presente Contrato o de su incumplimiento, deber3 ser resuelto por arbitraje de conformidad con _____

Dicho arbitraje se llevar3 a cabo en _____ o en _____, a elecci3n del reclamante. En caso

de cualquier acción para la interpretación o ejecución de las disposiciones del presente Contrato, incluyendo arbitraje, la parte ganadora estará facultada para obtener de la otra parte, honorarios legales razonables, costas y gastos del juicio, gastos de arbitraje y gastos por cobranza incurridos en relación con dicho procedimiento, como se determine por dicho arbitraje o litigio. Los Laudos Arbitrales deberán efectuarse en _____ y serán pagaderos en _____ o en _____. Dicho arbitraje se llevará a cabo en _____ con traducción simultánea al español a petición de cualquiera de los Socios.

15.14.2 Laudo, Moneda e Interés.

Los Laudos Arbitrales deberán efectuarse en _____ y serán pagaderos en _____ o en _____, a discreción de la parte que obtuvo el laudo favorable. Los árbitros están autorizados a pronunciar su condena con intereses previos y posteriores al laudo de acuerdo a las tasas comerciales prevaecientes en _____.

15.14.3 Definitividad.

Todos los Laudos Arbitrales serán definitivos y obligarán a los Socios y a través del presente instrumento los Socios renuncian a cualquier derecho de apelación que surja de o relativo a dicho Laudo Arbitral. No obstante lo anterior, una sentencia

definitiva que confirme el Laudo Arbitral podrá ser registrada en cualquier tribunal con jurisdicción competente.

15.15 Garantías de los Socios.

Cada uno de los Socios del presente instrumento representa, garantiza y conviene para y con la A en P, así como cada uno de los demás Socios, que la participación en la A en P que ha adquirido, ha sido adquirida para su cuenta personal y para efectos de conducir un negocio y no tiene intención actual de revender o de cualquier otro modo transferir dicha participación o porcentaje de la misma, y que no cuenta con contrato alguno, compromiso o arreglo con otra persona para vender o transferir a dicha persona o hacer que dichas personas vendan por él, toda o cualquier proporción de su participación en la A en P, o proporciones o permita cualquier participación de la misma por cualquier otra persona.

15.16 Confusión de Cuentas.

Los fondos de la A en P no serán confundidos con los fondos de cualquier otra entidad.

15.17 Garantías Adicionales.

Cada Socio, a petición del otro, acuerda en realizar actos posteriores y en ejecutar y entregar cualquier documento que sea razonable y necesario para llevar a cabo las disposiciones de este Contrato.

15.18 Modificaciones.

Cualquier modificación o adición al presente Contrato deberá hacerse por escrito y estar firmada por todos los Socios.

15.19 Traducción.

Los Socios convienen que existirá una traducción mutuamente acordada y firmada al español del presente Contrato y que será legalizada en la República Mexicana y se agregará al mismo como Anexo E. En el caso de que surja cualquier controversia o confusión en relación a la interpretación de este Contrato, prevalecerá la versión en _____.

15.20 Anexos.

Cualquier anexo a que se haga referencia en el presente Contrato, se considera una referencia y formará parte integrante del mismo, ya sea que esté agregado o no a este Contrato.

15.21 Plazo para Revisión.

Cada uno de los Socios reconoce que ha leído este Contrato en su totalidad y que ha tenido el tiempo suficiente para asesorarse legalmente en relación con los efectos potenciales de la celebración del presente Contrato.

Leído que fue el presente instrumento, los Socios lo firman en _____ , en la fecha establecida en el proemio del mismo.

Por: _____

Testigo: _____

Por: _____

Testigo: _____

CAPITULO V: LA APERTURA ECONOMICA EN MEXICO

V.1) PLAN NACIONAL DE DESARROLLO ECONOMICO 1988-1992:

El Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, reconoce que "...las nuevas circunstancias internacionales apuntan hacia el surgimiento de un nuevo orden que difiere notablemente del gestado después de 1945...(y por lo tanto)... el proyecto internacional de México no puede abstraerse de los nuevos retos políticos y económicos que configuran ya el ámbito internacional..." Por ello establece en el apartado "Promoción en el exterior del desarrollo del país" que sus propósitos específicos son los siguientes:

"Pugnar con firmeza en todos los foros para que otros países apliquen al nuestro, regímenes de comercio similares al que aquí se ha puesto en práctica..."

"Incrementar la cooperación y concertación con los países de América Latina, en especial con aquellos con los que existe un potencial de complementación..."

"Insistir en el respeto a las reglas de un comercio internacional amplio y justo..."

"Promover acuerdos bilaterales y multilaterales de cooperación técnica, científica y cultural, que faciliten el acceso de México a nuevos procesos de organización y producción..."

"Propiciar un acercamiento mayor de México con los nuevos polos de crecimiento mundial, en especial con la cuenca del Pacífico y la Comunidad Europea..."

En el apartado sobre "Comercio Exterior", se explican entre otros los siguientes objetivos:

"Fomentar las exportaciones no petroleras: alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias; continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio; garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales; y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país."

Para hacerlo posible define varios propósitos, entre los que se destacan:

"Aprovechar las ventajas geográficas del país para promover la integración eficiente de la industria exportadora, en especial la maquiladora..."

"Utilizar las negociaciones bilaterales para mejorar permanentemente el acceso a los mercados externos de las exportaciones mexicanas, a fin de contrarrestar la desviación del comercio internacional que puede derivarse de la integración comercial de los bloques regionales..."

Los acontecimientos de Europa del Este, exigieron la puesta en marcha de una ofensiva de promoción de México entre los inversionistas de los países industrializados.

Con ese propósito, el presidente Carlos Salinas de Gortari acudió a la reunión anual del Foro Económico Mundial en la que se dan en cita algunos de los más prominentes hombres de empresa de Europa, Japón y Estados Unidos, celebrada en Davós, Suiza, el primero de Febrero de 1990.

En su discurso, Carlos Salinas, ratificó la estrategia de su gobierno de la siguiente forma:

"Por su situación geográfica única, con una doble frontera terrestre hacia América del Norte y hacia América Latina, con una doble frontera marítima hacia la Cuenca del Pacífico y hacia la Comunidad europea, perseguimos acuerdos con los grandes bloques comerciales en proceso de formación".

Nuestra proximidad al mercado norteamericano tiene especial significación. Las marcadas diferencias en el nivel de desarrollo económico entre México y los Estados Unidos hacen dudoso un mercado común en el corto plazo, sin embargo se está promoviendo acuerdos sector por sector para garantizar a nuestras exportaciones un acceso más amplio y seguro al mercado norteamericano.

Con Canadá se firmó en marzo de 1991, durante la visita a México del Primer Ministro, un acuerdo marco en materia comercial, similar al que ya se tiene con Estados Unidos...

En todos estos documentos se apreciaba la decisión del gobierno de desplegar una estrategia de diversificación y de ampliar las relaciones comerciales con los Estados Unidos dentro de los límites del Acuerdo Marco y el Entendimiento para la Promoción de la Inversión y el Comercio, suscritos en Octubre de 1989. Nunca se habló, y expresamente, se desechó por diversos voceros gubernamentales, un acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos.

De pronto hubo un cambio radical en la orientación de la estrategia, el gobierno mexicano identificó como objetivo urgente buscar una fórmula de libre comercio con Estados Unidos.

La prensa norteamericana dio a conocer que representantes de los gobiernos de México y de los Estados Unidos estaban explorando las posibilidades de un acuerdo de libre comercio, proceso que sería oficializado mediante un anuncio que harían los presidentes Salinas y Bush en el mes de junio durante una visita que el primero haría a Washington.

La noticia causó enorme sorpresa y desató de inmediato una fuerte polémica entre los diversos sectores económicos y fuerzas políticas de nuestro país. El gobierno por su parte, en un aparente gesto de protección de la nueva ruta que había tomado, convocó, a través del Senado de la República a un foro nacional de consulta con el tema "Relaciones Comerciales de México con el mundo", mismo que se llevó a cabo del 25 de abril al 21 de mayo de 1990.

V.2) APERTURA EN LA ECONOMIA MEXICANA:

La primera etapa de la apertura de la economía mexicana llevada a cabo entre 1983 y 1993, se explica fundamentalmente por razones de eficiencia interna: el agotamiento del modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, la necesidad de enfrentar los compromisos financieros internacionales, y la urgencia de recuperar el crecimiento económico y generar más y mejores empleos.²⁵ Con la apertura desaparece el sesgo antiexportador de la economía mexicana impuesto por el modelo de desarrollo por sustitución de importaciones al elevar artificialmente la rentabilidad de la producción para el mercado interno.

A lo largo de varias décadas el ahorro externo en México fue aproximadamente del 2.1% del PIB, y en la bonanza petrolera llegó a cerca de 13.2%. Entre 1982 y 1988, México tuvo que hacer una elevada transferencia de recursos al exterior. El financiamiento externo desapareció como consecuencia de la deuda externa, el aumento en el costo de su servicio causado por el alza en las tasas de interés internacionales y la caída del precio del petróleo. A mediados de los años ochenta, la amortización y los intereses de la deuda ascendieron a cerca de 9% del PIB.

²⁵ Blanco Mendoza Herminio. Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo; México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1994, p. 38.

La respuesta gubernamental a la crisis de la balanza de pagos de 1982 fue la imposición del control de cambios y la devaluación de la moneda, junto con el establecimiento de permisos de importación para todos los productos.

La primera etapa de la apertura fue gradual, comenzando en 1983 con la reducción de aranceles.

En 1984 comienzan a eliminarse los permisos de importación.²⁶

Dado el avance del programa de liberalización de México hacia mediados de los años ochenta, fue un paso lógico para México adherirse al GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio). Los términos del Acuerdo para el ingreso de México al organismo eran continuar con la eliminación de los permisos de importación, así como con la reducción arancelaria. Asimismo, se le requirió a México eliminar los precios oficiales de referencia y reducir el arancel máximo al 50%. Sin embargo, los términos del Acuerdo permitían a México mantener temporalmente licencias de importación sobre algunos productos agrícolas y sobre otros productos sujetos a programas de promoción industrial, tales como automóviles, y bienes de los sectores farmacéutico y electrónico.

Los acuerdos comerciales a partir de 1992 refuerzan la primera etapa de la apertura de la economía mexicana, y a la vez confirman y dan permanencia a la apertura de los principales socios

²⁶ Ibid. p. 44.

comerciales de México, con lo cual se crea un ambiente de mayor certidumbre para los accionistas.

La negociación de los acuerdos comerciales estuvo precedida por varias medidas de reordenamiento que han dado a la economía mexicana mayor estabilidad y certidumbre macroeconómica, y buscan reforzar el modelo de desarrollo orientado hacia el exterior:²⁷

a) Una importante reducción del déficit público, que pasó del 16.7% del PIB en 1982 a un superávit de 0.5% del PIB en 1992;

b) Una desincorporación de empresas públicas, que pasaron de 1,115 en 1982 a 217 en 1992, y;

c) La reducción de la deuda externa total, que en 1982 era en promedio 62.5% del PIB, en 1992 era del 30.1% del PIB.

En 1989 se inició un programa para eliminar la regulación excesiva, la cual reducía la eficiencia y la competitividad de la economía mexicana. Entre julio de ese año y diciembre de 1992 se adoptaron más de cincuenta modificaciones legislativas o regulatorias; lo mismo disposiciones dirigidas a mercados específicos, que cambios fundamentales a las normas de funcionamiento de la economía mexicana.

²⁷ Ibid. p. 58 a 66.

Dentro de esta desregulación se encuentran entre otras:

a) En materia de inversión en el campo, se reforma el artículo 27 constitucional y se promulga la Ley Agraria, eliminándose restricciones a la compraventa de tierras ejidales y comunales;

b) En materia de transporte automotor de carga, de pasajeros y turísticos, se eliminaron múltiples restricciones para obtener permisos y concesiones.

c) Se promulgó la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, que hace uniforme el proceso para que el gobierno federal expida normas técnicas, privatiza las funciones de verificación y obliga a un procedimiento consultivo antes de expedirlas.

d) Se abrogó la Ley sobre el Registro y Control de la Transferencia de Tecnología y el Uso de Patentes y Marcas, que imponía la autorización previa y el registro para los contratos de transferencia de tecnología, y el control de pagos de regalías. Se aprobó la Ley de Fomento a la Propiedad Intelectual.

e) Se aprobó la Ley Federal de Competencia Económica, que establece una política de competencia moderna para prevenir y sancionar conductas monopólicas.

f) Se simplificó el proceso para obtener patente de agente aduanal y se suprimieron limitaciones de movilidad entre aduanas.

g) Se modificó la legislación sanitaria para agilizar los procedimientos de productos y facilitar la instalación de negocios.

h) El Congreso realizó modificaciones constitucionales para permitir la desincorporación de la banca como una actividad estratégica del Estado. También se crearon leyes para regular a los grupos financieros.

V.3) LA CREACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA Y CANADA:

A partir de septiembre de 1990 y durante los siguientes cuatro meses, las delegaciones de los Estados Unidos de Norteamérica, del Canadá y de México se reunieron para analizar las diferentes opciones de negociación. La negociación trilateral resultaba la más conveniente, pues permitía crear, en un solo tratado, una región de libre comercio con más de 360 millones de habitantes y un producto agregado cercano a seis billones de dólares; además así se evitaba la proliferación de acuerdos bilaterales en América del Norte.

El 5 de febrero de 1991, los presidentes de México, Estados Unidos y el Primer Ministro de Canadá anunciaron la decisión de emprender negociaciones trilaterales e instruyeron a sus autoridades correspondientes para que las iniciaran tan pronto como fuera posible y de acuerdo con los procedimientos internos de cada país. El mandato fue lograr un tratado de libre comercio que eliminara progresivamente los obstáculos al flujo de bienes, servicios e inversión, protegiera los derechos de propiedad intelectual, y estableciera un mecanismo justo y expedito para la solución de controversias.²⁸

²⁸ Ibid. p. 162-163.

El 12 de junio de 1991, un año después del comunicado presidencial conjunto que puso en marcha el Tratado de Libre Comercio, empezaron las negociaciones formales en Toronto, Canadá. Terminaron catorce meses después, el 12 de agosto de 1992. El 7 de octubre los responsables de la política comercial de cada país rubricaron el texto en presencia de los tres mandatarios, quienes firmaron el documento final el 17 de diciembre. En agosto de 1992, una vez concluidas las negociaciones y según lo dispuesto por el Presidente de México, comenzó el Programa de Difusión del Tratado de Libre Comercio en México.

Con la participación de los negociadores se celebraron 44 reuniones en todo el país para informar a la sociedad de los resultados de la negociación, cubriendo 27 de las 31 capitales estatales y el Distrito Federal.

De igual forma se llevaron a cabo catorce foros en el Senado de la República, con el fin de informar a los legisladores.

Los poderes legislativos de los tres países han ratificado el Tratado.

El Senado mexicano, de conformidad con la Constitución, lo aprobó el 22 de noviembre de 1991.

La Cámara de los Comunes y el Senado de Canadá hicieron lo mismo el 27 de mayo y el 23 de junio de 1991, respectivamente.

La Cámara de Representantes y el Senado de los Estados Unidos el 17 y el 20 de noviembre de 1993, respectivamente.²⁹

El Tratado de Libre Comercio inició su vigencia a partir del primero de enero de 1994.

²⁹ Ibid. p. 164.

V.4) CAMBIOS EN LA ECONOMIA MEXICANA:

En los últimos años, la economía mexicana ha mejorado considerablemente, el Gobierno ha reducido la inflación y se espera que se continúe con esta reducción durante 1994. Además ha privatizado gran parte de las empresas paraestatales y ha reducido su deuda internacional³⁰.

Desde la introducción del Pacto de Solidaridad Económica en 1987, el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico en 1988 y el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo de 1993, el Gobierno Mexicano ha establecido fuertes controles sobre salarios, precios y tipo de cambio. El Gobierno tiene la finalidad de incrementar la eficiencia tanto en el sector público como en el sector privado.

La inflación ha bajado de 160% anual en 1987 a 8.1 en 1993, teniendo el Gobierno una expectativa de reducirse aún mas en 1994.

Con una marcada apertura de las barreras económicas en México, siendo el primer paso el formar parte del GATT en 1986 y teniéndose una de sus máximas expresiones en 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) firmado con los Estados Unidos de Norte América y con Canadá.

³⁰ Moore N. Lewis. United States - Mexican Joint Ventures; Washington, U.S.A. U.S. Department of Energy, 1993, p. 1 a 3.

Varias empresas Paraestatales han sido vendidas por el gobierno, señalando entre las principales las siguientes:

Mexicana de Aviación

Mexicana de Cobre

Teléfonos de México

Cananea

Conasupo

Televisión Azteca

Aseguradora Mexicana (ASEMEX)

Bancos

**CAPITULO VI: EL JOINT VENTURE ANTE LA APERTURA ECONOMICA DE
MEXICO**

VI.1) INTRODUCCION:

Como ha quedado señalado en el Capítulo anterior, en los últimos años se ha vivido en nuestro país una marcada apertura económica, la cual ha traído como consecuencia, que las oportunidades para los inversionistas en México, sean mucho mas amplias.

Con las recientes iniciativas del Presidente Carlos Salinas de Gortari, las barreras de intercambio comercial en México han disminuido y en algunos casos desaparecido totalmente, y las normas en materia de inversiones extranjeras, se han relajado considerablemente.

Las puertas del comercio en México se han abierto en la mayoría de sus ramas y empresarios de todo el mundo son invitados a invertir en México prácticamente con el mismo trato que los empresarios mexicanos.

Empresas 100% extranjeras ahora son permitidas en México y en algunos sectores no se necesita ni siquiera una autorización previa.

Por lo que se ha estado analizando en la presente obra, un Joint Venture por sus características vistas, se amoldaba a los requisitos de la economía mexicana cerrada, esto se explica fácilmente, ya que cuando no se permitía la inversión extranjera en un 100%, las empresas extranjeras buscaban asociarse con un socio mexicano, generalmente por un tiempo determinado para realizar ciertos negocios, formando un Joint Venture, en donde el socio extranjero invertía en un 49% que era el máximo permitido mientras que el socio mexicano invertía en un 51% o más, pero podía el socio extranjero a diferencia de los otros tipos de sociedades tener una mayor influencia sobretodo en la administración de la empresa y además, al ser el Joint Venture generalmente de existencia temporal, le servía a este inversionista como prueba para hacer negocios en México.

Actualmente parece que esta figura ya no se necesita, debido a que esta apertura permite el 100% de inversión extranjera (No en todas las actividades), pero parte del objeto de esta obra, es precisamente el analizar que no solo los Joint Ventures se van a seguir utilizando, sino que debido a esta apertura económica, los Joint Ventures tendrán un mayor desenvolvimiento en nuestro país.

Independientemente de que por las restricciones anteriores en la economía mexicana, lo cual como ya se mencionó, motivaba la utilización del Joint Venture, las características esenciales y

la importancia de esta figura en la que se asocia generalmente un extranjero con un socio local permanecen con plena fuerza.

La participación de un socio mexicano sigue siendo fundamental, ahora sin preocuparse del monto de inversión de cada parte, pero la importancia de tener al socio mexicano con las contribuciones que pueda realizar, basada en la cultura, en las costumbres comerciales y su desarrollo dentro del mercado mexicano, permanecen con la misma importancia que tenía el Joint Venture anteriormente.

Como resultado de lo anterior, los inversionistas extranjeros continúan viendo al Joint Venture en México con un socio mexicano como una base fundamental para el éxito y desarrollo de sus inversiones en nuestro país.

VI.2) EVOLUCION HISTORICA DEL JOINT VENTURE EN MEXICO:

Podemos hablar del desarrollo del Joint Venture en México desde 1870 aproximadamente³¹, sin embargo se ha utilizado principalmente por inversionistas extranjeros como respuesta a las regulaciones que controlaron fuertemente a la inversión extranjera, iniciando este período en la década de los setenta y terminando en el año de 1989.

Durante este período de aproximadamente veinte años, México limitó severamente la inversión extranjera. Unirse por medio de un Joint Venture con un socio mexicano, muchas veces fue la única vía para poder entrar al mercado mexicano. Como un autor llegó a comentar: "El Joint Venture contemporáneo, mas que una institución voluntaria creada por inversionistas extranjeros, forma parte de una regulación para poder controlar a la inversión extranjera directa."³²

Aún cuando estos controles se han realizado en diferentes grados y bajo diferentes disposiciones reglamentarias desde el Siglo XIX,

³¹ Michael W. Gordon. The Joint Venture as an Institution for Mexican Development; Arizona State, E.U.A., 1978, p.173.

³² Ibid.

VI.2) EVOLUCION HISTORICA DEL JOINT VENTURE EN MEXICO:

Podemos hablar del desarrollo del Joint Venture en México desde 1870 aproximadamente³¹, sin embargo se ha utilizado principalmente por inversionistas extranjeros como respuesta a las regulaciones que controlaron fuertemente a la inversión extranjera, iniciando este período en la década de los setenta y terminando en el año de 1989.

Durante este período de aproximadamente veinte años, México limitó severamente la inversión extranjera. Unirse por medio de un Joint Venture con un socio mexicano, muchas veces fue la única vía para poder entrar al mercado mexicano. Como un autor llegó a comentar: "El Joint Venture contemporáneo, mas que una institución voluntaria creada por inversionistas extranjeros, forma parte de una regulación para poder controlar a la inversión extranjera directa."³²

Aún cuando estos controles se han realizado en diferentes grados y bajo diferentes disposiciones reglamentarias desde el Siglo XIX,

³¹ Michael W. Gordon. The Joint Venture as an Institution for Mexican Development; Arizona State, E.U.A., 1978, p.173.

³² Ibid.

como se mencionó anteriormente, el período más notorio y reciente de este control es aquel que va de 1973 a 1989.

El más reciente ordenamiento que "impulsó" la existencia y desarrollo de los Joint Ventures en México es la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera" (Anterior Ley de Inversiones Extranjeras), expedida en 1973 bajo el gobierno del Presidente Luis Echeverría Álvarez, la cual se derogó el 27 de diciembre de 1993. Dicha Ley en conjunto con la Ley de Transferencia de Tecnología y del Uso y Explotación de Patentes y Marcas expedida en 1972, producen un aceleramiento en el proceso de mexicanización provocando que los Joint Ventures fueran la figura principal utilizada bajo este régimen.

Michael W. Gordon opina que "Esta Ley de Inversiones Extranjeras fue una consecuencia y codificación de una serie de actitudes y restricciones que comenzaron desde los años cincuentas que crearon una esfera de arbitrariedades y regímenes impredecibles para la Inversión extranjera."³³

Desde el momento de expedirse esta Anterior Ley de Inversiones Extranjeras y hasta las recientes reformas promovidas por el Presidente Carlos Salinas de Gortari, establecía la obligatoriedad de que personas mexicanas tuvieran la mayoría en la participación

³³ Ibid. p. 174, 197 y 198.

social de las empresas, estableciendo en algunos casos en que algunos sectores estaban reservados exclusivamente para mexicanos, teniendo que ser dueños del 100% de la empresa (Como sabemos, esto todavía existe para algunos sectores), sobre esto el artículo 5to de esta Anterior Ley de Inversiones Extranjeras establecía:

"En los casos en que las disposiciones legales o reglamentarias no exijan un porcentaje determinado, la inversión extranjero podrá participar en una proporción que no exceda del 49% del capital de las empresas y siempre que no tenga, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa....

La participación de la inversión extranjera en los órganos de administración de la empresa, no podrá exceder de su participación en el capital."

Ante estas limitaciones, los Joint Ventures ofrecían una oportunidad para invertir, ya que era un medio por el que los inversionistas extranjeros se asociaban con mexicanos los cuales mantenían una participación mayoritaria así como el control de la empresa. Todo esto debido a que un socio extranjero podía invertir en México sin la necesidad de constituir una empresa de la cual no iba a tener ni el control ni la mayoría del capital, por lo que se prefería constituir un Joint Venture, que como se ha analizado, es una figura temporal o provisional, por la que el socio extranjero podía "probar" suerte en México y no tener que

constituir una sociedad que estuviera sujeta a los "caprichos" de los Presidentes de la República Mexicana en materia de Inversiones Extranjeras.

Aún cuando en este período se creó una esfera política y económica que favorecía a los Joint Ventures, también existieron una serie de obstáculos y problemas que tuvo que enfrentar esta figura para desarrollarse bajo esta regulación "proteccionista".

Estos problemas eran entre otros, las inadecuadas estrategias y finalidades que buscaban las partes, así como principalmente la falta de conocimiento del socio, ya que se unían más por necesidad que por gusto, causando los llamados matrimonios forzados ("forced marriages").³⁴

Las uniones que se dieron entre empresas extranjeras y empresas paraestatales fueron de los casos más dramáticos ya que las estrategias que se utilizaban, así como sus finalidades diferentes llegaban a causar separaciones de los socios, así como daños irreparables.

Otros problemas que con frecuencia se dieron fueron relativos al ejercicio del control de la empresa, principalmente en los casos en

³⁴ Mears R. Rona. Joint Ventures in Mexico: A Current Perspective; Dallas, U.S.A. Law Journal, 1992, p. 616 a 619.

que la aportación fuerte de capital, así como del "Know-how" era aportado por el socio extranjero pero el socio mexicano sin aportar tanto, permanecía teniendo la mayoría del capital y el control de la empresa.

Ante estos problemas, surgieron algunas soluciones para nivelar la participación en el control de la empresa, citando los siguientes ejemplos:³⁵

- a) Se empezaron a nombrar altos ejecutivos con muy amplias facultades que representaban a la minoría extranjera.
- b) Otra medida fue el colocar en la Bolsa Mexicana de Valores parte de las acciones de propiedad mexicana para su venta al público, con la finalidad de nivelar las acciones mexicanas con las del socio extranjero.
- c) Participación indirecta del socio extranjero al poder nombrar a algunos de los miembros del Consejo de Administración a los que el socio mexicano le correspondería nombrar.

Aún con estos problemas mencionados, varios Joint Ventures tuvieron pleno éxito y supieron sobrepasar estos problemas, además de que hubo casos en que permaneció la posibilidad de tener mayoría

³⁵ Ibid. p. 619.

de capital extranjero al no poderse aplicar retroactivamente la Ley de Inversiones Extranjeras en perjuicio de extranjeros que eran propietarios de sociedades o que tenían la mayoría de capital en las mismas, además de que permanecía una facultad discrecional del poder Ejecutivo que por medio de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras permitía en algunos casos (no muy comunes), la posibilidad de crear una sociedad con mayoría de capital extranjero.

En resumen podemos decir que dada la regulación proteccionista que se dio en los años setenta y ochentas, una de las maneras más viables (pero no la ideal por que no existía) para los extranjeros para poder invertir en nuestro país era por medio del Joint Venture, que a diferencia de los otros tipos de sociedades se caracteriza por una duración menor, mayor libertad para su manejo, mayor posibilidad de que un socio extranjero pueda participar en su control y en sí todas las características que se han visto en esta obra.

Sin embargo es importante recalcar que aunque era de los caminos más viables, no era el ideal porque dada esta política proteccionista, traía consecuencias perjudiciales para los socios, tales como el fijar la participación y control de la empresa.

VI.3) LA IMPORTANCIA ACTUAL DEL JOINT VENTURE:

1. INTRODUCCION:

Acuerdos de cooperación realizados entre empresas de diferentes países para realizar un nuevo negocio, generalmente han sido exitosos para el desarrollo de la economía internacional.

Un estudio reciente ha indicado que las uniones de negocios transnacionales, han tenido un mayor éxito que aquellas uniones que se han realizado entre compañías que pertenecen a la misma localidad y se encuentran dentro de un mismo mercado geográficamente hablando.

La década pasada ha mostrado la rapidez de desarrollo de estas uniones transnacionales.³⁶

Esta unión de empresas la podemos definir de manera muy simple como "el acuerdo de cooperación internacional con el objeto de obtener y lograr metas comunes."

³⁶ Guy de Jonquieres. Corporate Alliances; U.S.A. Times, 1991, p. 11.

Existen una gran variedad de estas uniones de empresas las cuales van desde la ventas de productos por medio de representación, contratos de distribución, franquicias o contratos otorgantes de licencias, hasta las más complejas uniones que implican fusiones, uniones de capital a largo plazo, proyectos de colaboración y desarrollo a largo plazo, así como la combinación de estos.

Comúnmente el término de "Joint Ventures Internacionales", implica estas uniones complejas y de larga duración entre dos o mas negocios, con la finalidad de constituir uno nuevo en los que los socios compartirán las ganancias y pérdidas, teniendo las mismas metas.

Estas "uniones" las podemos definir de la siguiente manera:

"Es un acuerdo o una serie de acuerdos realizados entre dos o más partes originarios de dos o más países en donde se involucran varias propiedades, otra clases de activo así como el "know-how" dentro de una empresa para ser operada con una específica finalidad. Generalmente, pero no siempre, las partes comparten ganancias, otros resultados (como el compartir pérdidas y otras clases de responsabilidades), así como el control de la empresa."³⁷

³⁷ Bernard L. Greer. International Joint Ventures: A practical Approach To Working With Foreign Investors; Dallas U.S.A. Ed. David N. Goldsweig & Roger H. Cummings, 1990, p. 4.

2. VENTAJAS TRADICIONALES DE LOS JOINT VENTURES:

Los esfuerzos que se combinan en un Joint Venture son complementados con las contribuciones que cada parte pueda aportar, tales como capital, servicios, patentes, tecnología, "know-how", fuentes de abastecimiento, sistemas de distribución, etc..."

Con la combinación de sus respectivas aportaciones, los socios tienen mayores expectativas para tener éxito así como para crear una empresa más fuerte que la que pudieran tener si permanecieran solos.

Generalmente los Joint Ventures son especialmente funcionales para inversionistas que buscan expandirse por primera vez en otro país. Comúnmente la principal razón de asociarse con otra persona es el obtener y utilizar de éste el conocimiento y la experiencia dentro del país en donde se intenta establecer esta empresa. El conocer como tratar a las autoridades locales, como obtener capitales locales, manejo de personal así como entrar al mercado local son de las valiosas contribuciones que puede dar el socio del país en donde se va a formar este Joint Venture. Asimismo, el socio local puede ser importante con la experiencia que ya tenga con los consumidores locales, proveedores y con el gobierno.

" Mears R. Rona. op. cit. p. 620.

Además de compartir estas aportaciones, los socios también van a compartir tanto obligaciones como riesgos, esta característica es muy importante debido a que se debe establecer una fórmula para que ambas partes en el caso de sufrir daños sean absorbidos por ambos y no por uno solo y así hacer menos ruinoso el daño. En el caso de que el daño sufrido sea por causa de un solo socio, aquí este socio si deberá de responder de manera completa, ya que el otro socio no tendrá ningún tipo de responsabilidad, pero estas características deben mencionarse en el contrato por el que se constituya el Joint Venture.

Aún con todas las ventajas que tiene un Joint Venture, varios han tenido problemas sobre responsabilidades, control y manejo de la empresa y toma de decisiones importantes para la misma, por esto es imperante realizar un contrato completo, que abarque todas las áreas y que no deje ninguna laguna que pueda traer problemas posteriores.

El completo éxito de un Joint Venture se basará en la realización de un buen contrato, creando un ente diferente al de los socios que lo forman, y cuando tanto los intereses como las contribuciones de cada socio estén balanceadas en relación al control y propiedad de cada uno de los socios.

3. LA ADAPTACION DE LOS JOINT VENTURES ANTE EL RESURGIMIENTO DE LA ECONOMIA MEXICANA:

Muchas de las ventajas mencionadas en el punto inmediato anterior, son susceptibles de tenerlas actualmente en México.

En el México de hoy, existiendo la libertad de formar Joint Ventures con socios mexicanos, los inversionistas extranjeros se cuestionan sobre las ventajas y desventajas de formarlos, existiendo otras alternativas mas "tentadoras" como el constituir una subsidiaria con el 100% de capital extranjero (en aquellas actividades en que se permita este porcentaje) teniendo así su propia empresa. Sin embargo, aún cuando sea más tentador para un inversionista extranjero el poder tener su propio negocio siendo el total dueño y teniendo el control del mismo, permanecen varias razones por las que deban en ocasiones escoger la unión con un socio mexicano para constituir el Joint Venture.³⁹

Generalmente, las oportunidades económicas en México son a largo plazo. Con la apertura comercial, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, con la entrada en nuestro país de compañías extranjeras y con una mayor competitividad de las empresas mexicanas, se espera un mayor desarrollo en el comercio mexicano. Consecuentemente, un mayor

³⁹ Ibid. p. 622.

desarrollo de los socios mexicanos, favorecerá a la creación de más Joint Ventures ya que los inversionistas extranjeros los tomarán más en cuenta.

Por otro lado, la cultura, los usos y costumbres de México son completamente diferentes a la de los Estados Unidos, varios autores han llegado a establecer que entre la cultura mexicana y la norteamericana hay mayores diferencias que entre la cultura de los Estados Unidos con la de los europeos y con las de otros lados del mundo. Por lo tanto, la contribuciones que pueda hacer un socio mexicano establecido en México, que conoce su cultura, las costumbres comerciales y que tiene experiencia y desarrollo comercial en México, será un elemento muy valioso que debe de tomar en cuenta un inversionista extranjero, y tan es así que actualmente empresas trasnacionales norteamericanas están buscando unirse con empresas mexicanas. Como un ejemplo de lo anterior tenemos un Joint Venture reciente, celebrado entre "Wal-Mart Stores Incorporated" y Grupo Cifra S.A. (dueños de Aurrerá, Suburbia, Vips, etc...), ambas con una reputación de ser las cadenas más grandes de tiendas de Estados Unidos y de México respectivamente. La finalidad de este Joint Venture es la creación de cinco "supertiendas" (tiendas clubs) en México.

Existen actualmente áreas económicas en donde la participación extranjera se encuentra prohibida, o muy limitada, además de que en

algunas áreas las compañías mexicanas tienen preferencia que las extranjeras no para invertir sino para prestar servicios, como por ejemplo el caso de PEMEX, que aunque es una actividad reservada exclusivamente al Estado, y una vía para que empresa extranjeras puedan prestar servicios a este tipo de empresas, podrá ser por medio de la formación de un Joint Venture con un socio mexicano que ya tiene experiencia y contactos para prestar servicios a empresas tan importantes como PEMEX.

Como otro ejemplo, se formó recientemente un Joint Venture entre la empresa mexicana "Vitro", una de las empresas más grandes en nuestro país y la empresa norteamericana llamada "Corning Incorporated". Por este Joint Venture se crearon dos nuevas compañías:

"Vitro Corning", una empresa mexicana de la cual el 51% del capital pertenece a Vitro y el 49% pertenece a Corning.

"Corning Vitro", empresa norteamericana de la cual el 51% del capital pertenece a Corning y el 49% pertenece a Vitro.

La finalidad y estrategia de estas dos nuevas empresas son crear economías de escala, intercambiar tecnología y fortalecer su liderazgo en el mercado.

VI.4) FORMA DE ESTRUCTURAR UN JOINT VENTURE EN MEXICO:

1. Planeación y Asociación:

Una de las características distintivas de los Joint Ventures es la larga planeación y búsqueda de asociación que precede, aún a la organización inicial.⁴⁰ Los socios que buscan formar un Joint Venture, deberán invertir un período que llega a ser de varios meses en el que buscarán un socio (co-venturer), informarse y establecer relaciones con el posible socio así como compartir información suficiente en relación a las metas y estrategias para estar preparados para el momento de realizar los negocios respectivos.

Este período preliminar no solo nos lleva a invertir tiempo sino que también grandes cantidades de dinero; éstos planes deben incluir un presupuesto suficiente para cubrir varias visitas al país en donde se va a establecer el Joint Venture, así como otros gastos como gastos legales, de representación, papelería, etc...

Esta fase de planeación está formada por varios pasos a seguir, entre los que están: establecer la relación con el socio (co-

⁴⁰ Ibid. p. 624.

venturer), realizar una auditoría legal ("due diligence") y crear un plan de negocios.

A continuación se explicarán brevemente cada uno de éstos pasos:

a) Establecer relaciones con el socio:

En México, como en varias partes del mundo, es muy importante las relaciones desde un punto de vista personal, realizar juntas con los socios presentes, son importantes para que los socios se vayan conociendo.

Para un socio extranjero es muy importante que se informe sobre la cultura, historia, economía y principalmente de la política mexicana.

El trato personal de ambos socios es muy importante para poder tener el elemento de confianza el cual es trascendente en esta figura jurídica y de la cual ya se ha mencionado en capítulos anteriores. Esta confianza no va a nacer del trato entre negociaciones, como personas morales, sino entre el grupo de personas que representen a cada socio persona moral (como por ejemplo algunos accionistas, miembros del Consejo de Administración, etc...) quienes participen, tanto en las negociaciones iniciales así como propiamente en el desarrollo del Joint Venture.

b) Auditoría Legal (Due Diligence):

Además de las relaciones personales entre los socios que van a formar el Joint Venture, es muy importante el que ambos socios realicen al otro socio una auditoría legal y contable, con la finalidad de tener un pleno conocimiento de la situación jurídica y económica de la empresa con la que se va a asociar. Generalmente estas auditorías se realizan a través de un despacho de abogados y de contadores localizados en el lugar en donde se encuentra establecida la empresa a la que se le va a hacer la auditoría ya sea legal o contable.

A continuación se presenta una lista de los documentos que deben de revisarse en una auditoría legal a una empresa mexicana:

1.- Estatutos sociales.

Escrituras de la Sociedad que contenga los estatutos sociales y sus reformas o bien, escritura que contenga una compulsión de los estatutos en vigor.

2.- Libro de Actas.

Libros de Actas de la Sociedad, tanto de Asambleas de Accionistas como de juntas del Consejo de Administración.

- 3.- Libro de Registro de Accionistas y de Variaciones de Capital.
- 4.- Escrituras otorgadas ante Notario Público.
Escrituras que contengan la protocolización de actas de Asamblea o sesiones del Consejo de Administración, poderes, contratos, etc.
- 5.- Títulos de acciones de la Sociedad.
- 6.- Contratos que tengan celebrados la Sociedad, que se encuentren en vigor, suspendidos o incumplidos.
- 7.- Pólizas de seguros y de fianzas de la Sociedad.
- 8.- Plan de Beneficio a Empleados, así como Planes de Retiro, Pensiones y de Adquisición de Acciones, si hubiere.
- 9.- Relación y situación que guardan juicios civiles, mercantiles, penales, laborales, fiscales y contencioso administrativo, si hubiere.
- 10.- Lista de miembros del Consejo de Administración y organigramas de la Sociedad; nombre de auditores externos y abogados externos de la Sociedad.

- 11.- Contratos individuales de trabajo, de la nómina de la Sociedad, contratos de trabajo especiales, incluyendo compensaciones y bonos, tanto a empleados como a funcionarios de la Sociedad; lista de prestaciones a empleados y funcionarios; planes y programas concertados con la Dirección General de Empleo de la Secretaría del Trabajo.
- 12.- Contrato Colectivo de Trabajo en vigor, si hubiere.
- 13.- Manuales de Trabajo internos de la Sociedad, si hubiere, incluyendo condiciones de trabajo y Reglamento Interior de Trabajo.
- 14.- Licencias de Funcionamiento, Sanitaria, de Salubridad u otras licencias o permisos.
- 15.- Escrituras y, en su caso, de licencias de construcción y permisos de los bienes inmuebles, y en su caso boletas de pago del impuesto predial, de los últimos 5 años.
- 16.- Contratos de Garantías en favor o relacionados con terceros, si hubiere.
- 17.- Estados financieros auditados de la Sociedad de los últimos cinco años.

- 18.- Contratos de cuentas bancarias y de inversiones.
- 19.- Patentes, marcas y nombres comerciales registrados por la Sociedad.
- 20.- Lista de principales proveedores y clientes de la Sociedad.
- 21.- Registro de la Sociedad en la Cámara correspondiente.
- 22.- Maquinaria y equipo.

a) Documentos que comprueben el pago de maquinaria, equipo y otros activos de la Sociedad comprados a crédito o arrendamiento financiero, si hubiere.

b) Permisos de importación, declaraciones de pago de derechos de importación de la maquinaria y equipo, si hubiere.

c) Lista de automóviles y camiones de la Sociedad.

d) Autorización de la Dirección General de Pesas y Medidas de la SECOFI para el uso de equipo de pesas y medidas en la Sociedad, si hubiere.

20.- Servicios.

- a) Recibos de pago de energía eléctrica.
- b) Recibos de pago de agua.
- c) Recibos de pago de teléfonos.

Lo anterior referido al último año.

23.- Impuestos.

- a) Declaraciones de pagos de impuestos federales y locales de los últimos cinco años fiscales.
- b) Declaraciones de pago de impuestos retenidos por la Sociedad a sociedades que presten servicios de asistencia técnica u otros conceptos.
- c) Declaraciones de pagos por retención de impuestos a trabajadores y empleados en los últimos cinco años fiscales.
- d) Declaraciones de pagos al Seguro Social, INFONAVIT y SAR de los últimos cinco años fiscales.
- e) Convenios con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en relación con pago diferido de impuestos.

f) Avisos de inscripción en IMSS e INFONAVIT.

24.- Ecología.

Licencias y permisos otorgados por la Secretaría de Desarrollo Social, así como programas y contratos en relación con riesgos, agua, aire, residuos sólidos y residuos peligrosos.

c) Creación de un plan de negocios:

Uno de los principales problemas de los Joint Ventures, es el que cada socio busca su mayor interés, por esta razón, es conveniente establecer un plan por escrito en donde se contemplen todas las estrategias a seguir por los socios, en donde se deben de establecer claramente las finalidades a seguir por el Joint Venture.

Una vez realizados estos tres pasos, ya se podrán iniciar las negociaciones para celebrar un Joint Venture, sin embargo, estos pasos deben de ser base para la celebración del contrato que de origen al Joint Venture.

2. Inicio de negociaciones:

Una vez que se realizan los tres pasos vistos en el punto inmediato anterior, los socios deben hacerse las siguientes preguntas previas a celebrar el contrato de Joint Venture:

- a) ¿Cuál es exactamente el propósito y el negocio que se pretende realizar por medio del Joint Venture? ¿Cuáles serán las metas a seguir a corto, mediano y largo plazo? y ¿En que proporción participará cada socio en estas metas?

- b) ¿Cuál es la actividad principal del socio con el que se va a asociar y que tanto fortalecerá esta actividad el Joint Venture.

- c) Domicilio del establecimiento.

- d) Problemas y barreras (políticas, económicas, sociales y culturales) que existen en México.

- e) Qué puede aportar cada una de las partes, desde el inicio y durante toda la vida del Joint Venture.

- f) Porcentaje que pertenecerá a cada socio.

g) Gastos e inversiones que se necesitarán para el desarrollo del Joint Venture.

h) Manera de distribuir las ganancias y las pérdidas.

i) Manera de determinar la administración del Joint Venture, facultades que tendrá cada una de las partes.

j) Duración del Joint Venture. Determinar causas de extinción del mismo y el destino que se le va a dar a los bienes propios del Joint Venture una vez que se éste se extinga.

k) Establecer la manera de resolver posibles controversias que surjan entre las partes.

3. Alternativas para operar un Joint Venture.

Aún cuando en el Capítulo III se mencionaron varios tipos de Joint Ventures, según Rona R. Mears⁴¹, en México podemos hablar principalmente de dos alternativas para operar un Joint Venture los cuales son el "Convenio de Joint Venture" (Joint Venture Agreement) y la "Sociedad de Joint Venture" (Equity Joint Venture) teniendo las siguientes características:

a) "Convenio de Joint Venture" (Joint Venture Agreement):

Un Convenio de Joint Venture, se utiliza generalmente para realizar negocios de corta o mediana duración entre los socios, para realizar una actividad específica con una determinada finalidad. Este tipo de Joint Venture generalmente se basa en un solo contrato celebrado entre ambas partes y que contempla la empresa que se va a llevar a cabo, en el mismo contrato se establecen las obligaciones, compromisos y aportaciones de cada uno de los socios y especifica la manera de repartirse entre ellos tanto las ganancias como las pérdidas.

Generalmente en este tipo de Joint Venture, no se crea un ente con personalidad jurídica, y generalmente se utilizan para

⁴¹ Ibid. p. 630.

proyectos de construcción, contratos celebrados con el gobierno, contratos de servicios, etc...

En México, la figura jurídica más similar a este tipo de Joint Venture, es la Asociación en Participación, la cual ya fue analizada en el Capítulo IV.

Como se puede ver, este tipo de Joint Venture es el que se ha estado analizando durante este trabajo, sin embargo, conforme a la opinión de Rona Mears, existe el otro tipo de Joint Venture que es el que a continuación se va a estudiar.

b) "Sociedad de Joint Venture" (Equity Joint Venture):

Este tipo de Joint Venture, es utilizado principalmente cuando se tiene la finalidad de establecerse de una manera más permanente, creando un nuevo ente con personalidad jurídica propia creando lo que se conoce en los Estados Unidos como "Corporation" o "Partnerships".

Este nuevo ente es administrado por ambos socios en conjunto y cada uno deberá aportar capitales, propiedades o servicios (como un socio industrial) obteniendo un porcentaje en este nuevo ente para

así obtener en un futuro parte de los dividendos que esta nueva empresa produzca.

Tanto la participación en las utilidades de la empresa así como el responder ante las pérdidas que pueda sufrir la misma, dependerán del tipo de sociedad que se vaya a crear así como del acuerdo que hayan establecido ambas partes en los estatutos de la empresa.

Aún cuando la Ley General de Sociedades Mercantiles establece varios tipos de sociedades a las que este tipo de Joint Venture se puede asimilar, podemos decir que son dos las principales clases de sociedades que en la práctica se asemejarían a este Joint Venture, las cuales son: la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R. L.) y la Sociedad Anónima, con su variante de Capital Variable (S. A. de C. V.)

Desde el punto de vista de Rona Mears, la Sociedad de Joint Ventures o el "Equity Joint Venture" abarca a todo tipo de sociedad regulada en el derecho mexicano, equiparándolas a los tipos de sociedades existentes en los Estados Unidos, así la Sociedad en Nombre Colectivo sería la "General Partnership", la Sociedad en Comandita Simple sería la "Limited Partnership", la Sociedad en Comandita por Acciones sería la "Limited Partnership with Shares"

y tanto la Sociedad de Responsabilidad Limitada y la Sociedad Anónima (con su variante de Capital Variable), serían las "Corporations" de los Estados Unidos, pero todas estas clases de sociedades entrarían dentro del género de Sociedad de Joint Venture o "Equity Joint Ventures".

4. Celebración del contrato de Joint Venture:

Una vez que ya se realizaron los planes necesarios, se buscó a un socio, se inician las negociaciones mencionadas en el punto número dos y se optó por una alternativa de Joint Venture mencionada en el punto tres anterior, ya se debe proceder a celebrar propiamente el contrato de Joint Venture.

La celebración de un Joint Venture generalmente implica gran recopilación de documentación, tanto como para celebrar la Auditoría legal (inciso b del punto número uno de este Capítulo), pero además se requiere de amplia documentación para celebrar el contrato.

En relación a esta documentación, la multicitada Rona Mears comenta que existen diferencias entre los socios norteamericanos y sus abogados con los socios mexicanos y sus abogados, ya que generalmente los norteamericanos al firmar un contrato de Joint Venture desean tener toda la documentación posible (a veces en exceso), en cambio los mexicanos generalmente son más específicos en cuanto a la documentación que requieren creando a veces conflicto de intereses por lo que se recomienda para evitar estos conflictos es conveniente celebrar un convenio por escrito en donde ambas partes acuerda en entregar ciertos documentos, determinando que información deberá permanecer de manera confidencial.

Una vez realizado este convenio, se pasa a la siguiente etapa que sería el formar un Contrato de Joint Venture preliminar.

a) Contrato Preliminar de Joint Venture:

Es convenientes que las partes celebren este Contrato Preliminar, en donde se deben de establecer los principios básicos de la relación entre los socios así como la forma en que se va a estructurar el Joint Venture desde un punto de vista legal.

Comúnmente, al celebrar las partes este Contrato Preliminar, establecen que después de esta etapa se constituirá una de las sociedades vistas anteriormente (la mayoría de las veces se constituyen como Sociedades Anónimas) y que hasta este momento se fijarán y establecerán con mayor detalle las metas que se buscan, sin embargo, es más conveniente establecer claramente en el Contrato Preliminar las metas a seguir por ambos socios, para evitar conflictos o controversias entre las partes una vez que ya inició el negocio.

Un Contrato Preliminar realizado correctamente será la base de los estatutos de la sociedad que se constituya posteriormente.

En una Sociedad de Joint Venture ("Equity Joint Venture"), este Contrato Preliminar, más los estatutos de la sociedad que sea

creada posteriormente, serán la base de operación del Joint Venture; en estos casos ya no será necesario realizar el Contrato Final (que se verá en el siguiente punto), ya que los estatutos de la sociedad suplirán este Contrato.

Este Contrato Preliminar, además de contemplar lo señalado en el punto número 2 de este Capítulo ("Inicio de Negociaciones"), deberá cubrir los siguientes puntos:

- a) Derecho de aumentar o disminuir el porcentaje de participación de cada socio.
- b) Situación fiscal tanto para el Joint Venture como para los socios.
- c) Señalar las fechas en que las utilidades serán repartidas entre los socios.
- d) Establecer claramente la manera de administrar el Joint Venture, señalando quienes van a ser los administradores y delimitando sus facultades.
- e) Establecer los casos en que estos administradores puedan ser removidos por cualquiera de las partes.

f) Los derechos de los socios sobre Propiedad Intelectual (Patentes y Marcas).

g) Duración del Joint Venture.

h) Vías por las que se van a resolver posibles controversias (por ejemplo vía arbitraje).

i) Compromisos y requisitos que se deben cumplir ante las autoridades del país en donde se establezca el Joint Venture, conforme a leyes, reglamentos, decretos, etc...

j) Garantías que deban otorgar cada una de las partes.

k) Causas de terminación del Joint Venture, así como establecer las consecuencias que se produzcan por dicha terminación.

l) Señalar la manera por virtud de la cual se realicen las posibles modificaciones que pueda tener el Joint Venture en el futuro.

b) Contrato definitivo de Joint Venture:

Este tipo de contrato se utiliza generalmente en los casos de Joint Ventures complejos, que necesitan múltiples periodos de negociaciones así como mayor cantidad de documentación.

Los siguientes puntos (además de los mencionados anteriormente), deben contenerse en este tipo de contratos:

a) El lenguaje que va a prevalecer en caso de cualquier diferencia o controversia.

b) La legislación que va a ser aplicable.

c) La elección de un foro que resuelva las posibles controversias que surjan.

d) La manera de resolver controversias internas.- Significa el establecer un panel en que participen las partes que forman el Joint Venture para resolver controversias internas que no sean de gran importancia.

e) Resoluciones a controversias.- Aquí es importante establecer la manera en que se van a ventilar las

controversias importantes que surjan en el Joint Venture, ya sea por medio de juicios o de arbitraje, señalando en este último caso a las reglas de arbitraje a las que se van a someter. Algunas reglas por las que se pueden someter las partes en el caso de irse a un arbitraje son:⁴²

- e.1) Código de Comercio de México;
- e.2) Reglas del UNCITRAL;
- e.3) Reglas de la Corte Internacional de Comercio (CCI);
- e.4) Reglas del American Arbitration Association (AAA);
- e.5) Reglas de la Corte de Arbitraje Internacional.
- e.6) Reglas de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial.

⁴² Silva Jorge Alberto. Arbitraje Comercial Internacional en México. México, Pereznielo Editores, 1994. p. 103 a 108.

c) Asuntos legales:

Es de gran importancia que ambas partes (principalmente el socio extranjero), tengan conocimiento de los aspectos legales de México para que pueda tener una visión general sobre actividades que son exclusivas al Gobierno mexicano o a personas físicas o morales de nacionalidad mexicana, así como las exigencias de tipo laboral, ambiental, etc... para de esta manera tener un marco global de la situación jurídica del país en que se va a invertir (en este caso México).

A continuación se da una lista que contiene algunos de los aspectos legales que deben de tener en cuenta las partes que formen un Joint Venture:

a) Legislación relativa a la inversión extranjera. Se debe tomar en cuenta la nueva ley de Inversiones Extranjeras, tanto sus límites en inversión extranjera como las actividades prohibidas para los extranjeros, así como los requisitos y trámites que se deben de seguir ante la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (Aún cuando con el Tratado de Libre Comercio se han relajado muchos requisitos), así como ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

b) Regulaciones locales relativas a la operación del establecimiento (por ejemplo uso de suelo, licencias, permisos, etc...)

c) Regulaciones laborales: Es importante que el socio extranjero tenga conocimiento de la Ley Federal del Trabajo así como Normas Oficiales Mexicanas e Instructivos publicados por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social relativos a todos los requisitos y condiciones que un patrón debe cumplir, principalmente en materia de prevención de accidentes ante sus trabajadores.

Otro asunto importante que deben conocer son los relativos a las Aportaciones que se deben hacer al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), INFONAVIT, así como al Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR).

Asimismo, es importante hacerle ver al inversionista que la tendencia de la Ley Federal del Trabajo es apoyar y defender a los trabajadores ante sus patrones.

d) Regulaciones de intercambio comercial: Tener conocimiento de los requisitos aduanales y de aranceles que se deben cumplir para poder importar cualquier bien del exterior, así como cumplir con el requisito de inscribirse en el Padrón de Importadores de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

e) Regulaciones relativas a la protección de la propiedad intelectual: Tener conocimiento de los requisitos y protecciones que se otorgan tanto a las patentes como a las marcas así como al "know-how".

f) Regulaciones fiscales: Es muy importante para un inversionista extranjero el conocer las políticas fiscales de nuestro país, que aún cuando los impuestos que se pagan en México son similares y equivalentes a los que se pagan en otros países, es importante que conozcan además disposiciones tales como la Ley del Impuesto al Activo de las Empresas o del 2% sobre nóminas, así como los procedimientos de comprobación que realiza la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, tales como las auditorías, las cuales son extremadamente molestas para las personas a las que se les practica.

g) Regulaciones relativas a la Competencia Económica: Es importante que tenga conocimiento de la Ley Federal de Competencia Económica para que pueda prever que su inversión no va a considerarse un monopolio o una concentración (en éste último caso habrá que dar aviso a la Comisión Federal de Competencia).

h) Procedimientos Arbitrales: Aún cuando este punto ya se mencionó anteriormente, es importante que el inversionista extranjero tenga conocimiento de los procedimientos arbitrales que se practican en México y su manera de desarrollarse.

Estos puntos legales, lógicamente no los debe dominar el inversionista extranjero, ya que un abogado mexicano podrá tener en todos estos asuntos, sin embargo, como abogado mexicano es importante darle una visión general al inversionista extranjero para que tenga un mayor conocimiento de México, y que sepa a que atenerse en nuestro país, ya que es posible que en su país algunas de las exigencias legales mexicanas son más relajadas o simplemente no existan.

VI.5) LISTA DE ALGUNOS JOINT VENTURES EXISTENTES EN MEXICO:

La siguiente lista contiene solo a algunas empresas norteamericanas que han celebrado contratos de Joint Ventures en nuestro país:⁴³

A.O. Smith Corporation
A.W. Chesterton Company
AC- Rochester
Air Products and Chemicals Inc.
Albany International Corporation.
Allen Bradley Company
Allied-Signal Inc.
American Olean Tile Company, Inc.
Ameron Inc.
Apple Computer
Axia, Inc.
Bailey Controls Company
Bassick Castors
Baushe & Lomb, Inc.
Bechtel Group Inc.
Caterpillar Inc.

⁴³ Moore N. Lewis. op. cit. p. 26.

Detroit Diesel Allison
Eclipse, Inc.
FMC Corporation
General Electric
GTE Sylvania International
Mack Trucks
Maxon Corporation
Paccar Inc.
Parker Hannifin Corp.
Plymouth Tube Company
Raytheon Company
S & C Electric Company
Teledyne Landis Machine
Torrington/Fafnir
Trinova Corporation/Aeroquip Corp.
Uniroyal Inc.
United Catalysts Inc.
XEROX Corporation

"CONCLUSIONES"

PRIMERA.- Las Obligaciones Mercantiles están contempladas en el Código de Comercio, en la Ley General de Sociedades Mercantiles y en la Ley Federal de Protección al Consumidor entre otros ordenamientos, y al ser escasa su regulación en nuestro sistema jurídico, se aplica supletoriamente el Derecho Común.

SEGUNDA.- Aún cuando hay similitud entre las obligaciones civiles y las mercantiles, existen algunas diferencias tales como en los términos de gracia, en el cumplimiento de las obligaciones, en la mora, en la solidaridad, en los términos, en los intereses y en las normas procesales.

TERCERA.- Las obligaciones mercantiles nos sirven como base sólida para la aplicación, interpretación, ejecución y desarrollo del Joint Venture.

CUARTA.- Los Contratos Mercantiles Atípicos son aquellos que aún siendo contratos nominados, no están regulados en algún ordenamiento jurídico.

QUINTA.- El Joint Venture es una figura jurídica de gran importancia en los Estados Unidos desde principios del Siglo XIX.

SEXTA.- Existen diversos tipos de Joint Venture dependiendo principalmente de los intereses del socio nacional y del extranjero.

SEPTIMA.- La administración del Joint Venture dependerá principalmente de la participación que tenga el socio extranjero en el mismo.

OCTAVA.- Entre los principales motivos para crear un Joint Venture son entre otros, el apoyarse en el conocimiento de mercado, de culturas, de costumbres que ya tenga el socio nacional; el compartir costos y riesgos; así como el obtener recursos donde no hay medios.

NOVENA.- La Asociación en Participación es la figura jurídica en nuestro derecho que guarda mayor analogía con el Joint Venture por lo que las disposiciones legales creadas para aquella figura son aplicables al Joint Venture.

DECIMA.- Una diferencia entre la Asociación en Participación y el Joint Venture es que en la primera la responsabilidad ante las autoridades fiscales es del asociante, mientras que en el Joint Venture en los Estados Unidos ambas partes son responsables ante las autoridades fiscales.

DECIMA PRIMERA.- En el Joint Venture el asociado tiene responsabilidad frente a terceros, mientras que en la Asociación en Participación es el asociante el que siempre es responsable frente a terceros.

DECIMO SEGUNDA.- Generalmente en la Asociación en Participación, el negocio es considerado como exclusivo del asociante, en cambio, en el Joint Venture se actúa con una mayor unidad por las partes.

DECIMO TERCERA.- La Asociación en Participación no cuenta con una denominación propia, mientras que el Joint Venture en los Estados Unidos si puede llegar a tener denominación propia.

DECIMO CUARTA.- La Asociación en Participación requiere de mayor formalidad, ya que la Ley General de Sociedades Mercantiles exige que sea por escrito, mientras que el Joint Venture aún cuando es recomendable que sea por escrito, no es un requisito indispensable.

DECIMO QUINTA.- La regulación existente para la economía en México se ha relajado de manera considerable en los últimos años.

DECIMO SEXTA.- Se ha creado en México, económicamente hablando, un ambiente más favorable para el ingreso del capital extranjero.

DECIMO SEPTIMA.- Ante esta apertura de la economía mexicana, el Joint Venture tendrá más auge que nunca.

DECIMO OCTAVA.- Es conveniente para un inversionista extranjero antes de crear una empresa en nuestro país, el formar un Joint Venture con un socio mexicano, para que así pueda darse una idea del manejo de los negocios, de la cultura y costumbres de México.

DECIMO NOVENA.- Es muy importante para formar un Joint Venture en México, el crear un plan de trabajo, acuerdos y contratos tanto previos como para la vida del Joint Venture, los cuales aclaren el reparto de ganancias y pérdidas, responsabilidades frente a terceros y autoridades, las facultades de las partes y en general todas aquellas consideraciones que son necesarias para el buen funcionamiento de una empresa.

"BIBLIOGRAFIA"

- 1.- ALVAREZ SOBERANIS, JAIME
"El Régimen Jurídico y la Política en Materia de Inversiones Extranjeras"
Editorial Themis
México, 1990
- 2.- AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE OF MEXICO
"Industrial Location in Mexico"
México, 1988
- 3.- ANDERE EDUARDO, KESSEL GEORGINA, I.T.A.M.
"México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio"
Editorial Mc. Graw Hill
México, 1992
- 4.- ARCE GARGOLLO, JAVIER
"Contratos Mercantiles Atípicos"
Editorial Trillas
México, 1991
- 5.- BARRERA GRAF, JORGE
"Instituciones de Derecho Mercantil"
Editorial Porrúa
México, 1991
- 6.- BAUCHE GARCIADIEGO, MARIO
"La empresa"
Editorial Porrúa
México, 1990
- 7.- BLANCO MENDOZA, HERMINIO
"Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo"
Fondo de Cultura Económica
México, 1994
- 8.- BREWSTER, KINGMAN
"Antitrust and American Business Abroad"
MacGraw Hill
U.S.A., 1958
- 9.- CARDENAS, DOSAL, ASTIAZARAN Y CIA., S. C.
"Investment in Mexico"
México, 1989
- 10.- CERVANTES AHUMADA, RAUL
"Títulos y Operaciones de Crédito"
Editorial Herrero
México, 1990

- 11.- DE JONQUIERES, GUY
"Corporate Alliances"
Financial Times
U.S.A., 1991
- 12.- DETJEN W., DAVID
Establishing a United States Joint Venture with a Foreign
Partner"
MacGraw-Hill
U.S.A., 1990
- 13.- DIAZ BRAVO, ARTURO
"Contratos Mercantiles"
Editorial Harla
México, 1983
- 14.- DIAZ GONZALEZ, RUBIO
"Globalización de la Inversión Extranjera"
Editorial Themis
México, 1989
- 15.- DOBKIN A., JAMES
"A legal and Practical Overview of International Joint
Ventures"
United States Perspective
U.S.A., 1991
- 16.- FRIEDMANN, WOLFGANG
"Legal Aspects of Foreign Investment"
R. C. Pugh Editors
Boston, U.S.A., 1959
- 17.- FUGATE L., WILBUR
"Foreign Commerce and the Antitrust Laws"
Little Brown & Co.
U.S.A., 1958
- 18.- GARRIGUES, JOAQUIN
"Curso de Derecho Mercantil"
Tomo I
Editorial Porrúa
México, 1984
- 19.- GARRIGUES, JOAQUIN
"Curso de Derecho Mercantil"
Tomo II
Editorial Porrúa
México, 1984
- 20.- GENERAL DIRECTION OF FOREIGN INVESTMENT
"An Investment Guide to México"
México, 1985

- 21.- GORDON W., MICHAEL
"The Joint Venture as an Institution for Mexican
Development"
Arizona Press
Arizona, 1978
- 22.- GROGAN R., ALLEN
"Address at the Seminar of International Joint Ventures"
St. Mary's Law Journal
Dallas, 1987
- 23.- HOLLAN, SUSAN
"Changinig Legal Enviroment in Latin America: Management
Implications"
Council of the Americas
New York, U.S.A., 1979
- 24.- KRAS, EVA
"Cultural Awareness Pays in Mexican Workplace"
MacGraw-Hill
U.S.A., 1986
- 25.- LIEBERMAN, PAUL
WEST'S LEGAL FORMS
"Business Organizations"
"Joint Ventures"
West Publishing Co.
U.S.A., 1981
- 26.- LOZANO NORIEGA, FRANCISCO
"Cuarto Curso de Derecho Civil"
Asociación Nacional del Notariado Mexicano
México, 1990
- 27.- MANTILLA MOLINA, ROBERTO
"Derecho Mercantil"
Editorial Porrúa
México, 1990
- 28.- MARTINEZ, GABRIEL Y FABER, GUILLERMO
"Desregulación Económica 1989-1993"
Fondo de Cultura Económica
México, 1994
- 29.- MEARS R., RONA
"Joint Ventures in México: A New Perspective"
Volume 23
St. Mary's Journal
Dallas, 1992

- 30.- MOORE N., LEWIS
"United States - Mexican Joint Ventures"
U.S. Department of Energy
Washington U.S.A., 1993
- 31.- MUÑOZ, LUIS
"Derecho Mercantil"
Tomo I
Editorial Herrero
México, 1952
- 32.- MUÑOZ, LUIS
"Derecho Mercantil"
Tomo II
Editorial Herrero
México, 1952
- 33.- NIETO, HEFFES, MARTINEZ Y CIA.
"In-Bond Assembly in Mexico: A Way to Reduce Your Cost"
International Trade Consultants
México, 1987
- 34.- NOLAN, JOSEPH
"Black's Law Dictionary"
West Publishing Co.
U.S.A., 1990
- 35.- PARTIDO ACCION NACIONAL
"Estrategia Para la Incorporación de México al Comercio
Internacional"
Comisión Editorial del PAN
México, 1990
- 36.- RAMOS GARZA, OSCAR
"México Ante la Inversión Extranjera"
Docal Editores
México, 1974
- 37.- RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ, JOAQUIN
"Derecho Mercantil"
Tomo I
Editorial Porrúa
México, 1991
- 38.- RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ, JOAQUIN
"Derecho Mercantil"
Tomo II
Editorial Porrúa
México, 1991

- 39.- ROJINA VILLEGAS, RAFAEL
"Derecho Civil Mexicano - Contratos"
Tomo I
Editorial Porrúa
México, 1977
- 40.- ROJINA VILLEGAS, RAFAEL
"Derecho Civil Mexicano - Contratos"
Tomo II
Editorial Porrúa
México, 1977
- 41.- ROZENTAL, ANDRES
"La Política Exterior de México en la Era de la Modernidad"
Fondo de Cultura Económica
México, 1993
- 42.- SANCHEZ MEDAL, RAMON
"De los Contratos Civiles"
Editorial Porrúa
México, 1990
- 43.- VASQUEZ DEL MERCADO, OSCAR
"Contratos Mercantiles"
Editorial Porrúa
México, 1990
- 44.- VAZQUEZ PANDO, FERNANDO ALEJANDRO
"New Trends in Mexican Privates International Law"
The International Lawyer
Texas, U.S.A., 1990
- 45.- WEST'S LEGAL FORMS
Ed. West Publishing Company
Minnesota, U.S.A., 1990
- 46.- ZABLUDOVSKY KUPER, GINA
"Patrimonialismo y Modernización"
Fondo de Cultura Económica
México, 1994

"LEGISLACION CONSULTADA"

1. CÓDIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL
Editorial Porrúa
México, 1992
2. CÓDIGO DE COMERCIO
Editorial Porrúa
México, 1993
3. LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES
Editorial Porrúa
México, 1993
4. LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA
Editorial Themis
México, 1994
5. LEY DE INVERSIONES EXTRANJERAS
SECOFI Ediciones
México, 1994
6. LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION
EXTRANJERA
Editorial Porrúa
México, 1992
7. LEY FEDERAL DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR
Editorial Porrúa
México, 1993
8. REGLAMENTO DE LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y
REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA
Editorial Porrúa
México, 1992