



**FACULTAD DE DERECHO Y HUMANIDADES  
ESCUELA PROFESIONAL DE DERECHO**

**TESIS**

**REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS JOINT  
VENTURE EN LA LEGISLACIÓN PERUANA.**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE ABOGADO**

**Autor:**

**Bach. Cresci Niquén Roberto**

**<https://orcid.org/0000-0003-2327-9270>**

**Asesor:**

**Idrogo Pérez Jorge Luis**

**<https://orcid.org/0000-0002-3662-3328>**

**Línea de Investigación:**

**Ciencias Jurídicas**

**Pimentel – Perú**

**2021**

**Aprobación del Jurado:**

---

**DR. ROBINSON BARRIO DE MENDOZA VASQUEZ  
PRESIDENTE**

---

**DR. DANTE ROBERTO FAILOC PISCOYA  
SECRETARIO**

---

**DRA. MARIELLA VERENISSE CUSTODIO CHOLAN  
VOCAL**

## **DEDICATORIA**

La presente Tesis la dedico a Dios todo poderoso que guía mi vida, a mis abuelos, Leopoldo y Ernestina, que están desde el cielo cuidándome, a mi madre Elena por sus buenos consejos y siempre brindarme el apoyo para no rendirme y continuar adelante con mis metas, a mi tía Gladys por su cariño y constante apoyo.

Esta dedicatoria va especialmente a ellos porque me han apoyado en mi crecimiento personal y profesional.

Roberto Cresci Niquén.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por brindarme la vida y la salud, a mi familia por demostrarme apoyo y confianza para realizar mis metas.

Así mismo, agradezco a mis docentes de la Universidad Señor de Sipán, quienes me orientaron en la carrera profesional, ofreciéndome sus conocimientos académicos y consejos a partir de sus experiencias, que me han ayudado a desenvolverme en mi vida universitaria y a forjarme como futuro profesional.

Este agradecimiento también se extiende a mi asesor de tesis el Dr. Jorge Luis Idrogo Pérez, quien, con sus observaciones y sugerencias, orientó el desarrollo de la presente tesis.

## **Resumen**

La presente investigación tiene como problemática la falta de regulación normativa de los contratos Joint Venture, principalmente porque esta ejecución contractual puede solucionar diversos problemas empresariales que suceden entre la competencia y la necesidad de unir fuerzas empresariales para una mejor obtención de resultados es así que se determina que la contratación del Joint Venture dentro de la legislación peruana como una eficaz internacionalizándose a través de una actividad transfronteriza de las empresas internacionales, en donde se puede generar como un mecanismo para poder compartir riesgos extranjeros y locales a través de todo el mundo, pues para ello se requiere tomar en cuenta aspectos metodológicos basados en un tipo aplicado y en un diseño no experimental, ante esto la población cuenta con abogados y jueces especiales en materia civil dentro de la región Lambayeque, llegando a la conclusión que dentro de la legislación peruana, se logró regular bajo la ley general de sociedades los contratos de Joint Venture, con la finalidad de que las empresas cuenten con una mejor estrategia empresarial y flexibilidad económica entre empresas.

**Palabras clave:** Joint Venture, contratos, regulación, legislación peruana.

## **Abstrac**

*The present investigation requires that within the Peruvian legislation the Joint Venture contracts be regulated, because we are in a process of globalization of the economy and the creation of world markets, which have promoted incessant competition and the need of joining business forces for better results, it is thus determined that the contracting of the Joint Venture within the Peruvian legislation as an effective internationalization through a cross-border activity of international companies, where it can be generated as a mechanism to be able to share foreign and local risks throughout the world, since for this it is required that it be incorporated into the Peruvian order to establish associative contracts where they are directed to be able to carry out business in a common way such as the case of a certain term or undetermined, in which the parts are carried out arriving to contribute the b Who and the services that the various participants are aware of, exercising all the results management from any part in the way they agree, likewise this research applied the survey technique as a means of data collection, taking into account the application depending on foreign legislation.*

**Keywords:** *Joint Venture, contracts, regulation, Peruvian legislation.*

## INDICE

I. INTRODUCCION .....	13
1.1. Realidad problemática .....	14
1.1.1. Internacional .....	14
1.2. Antecedentes de estudio .....	19
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	26
1.3.1. Análisis doctrinal del negocio jurídico.....	26
1.3.1.1. Negocio Jurídico .....	26
1.3.1.2. Clasificación del Negocio Jurídico.....	28
1.3.1.3. Ejecución Contractual .....	30
1.3.1.4. Clasificación de los contratos.....	31
1.3.1.5. Contratos Mercantiles .....	32
1.3.1.6. Joint Venture .....	33
1.3.1.7. Naturaleza del Joint Venture .....	36
1.3.1.8. El Contrato De Joint Venture.....	38
1.3.1.9. Antecedentes Históricos.....	40
1.3.1.10. Evolución del Joint Venture.....	41
1.3.1.11. Financiamiento Del Joint Venture .....	43
1.3.1.11.1. Créditos de instituciones financieras.....	43
1.3.1.11.2. Contrato de facturación.....	44
1.3.1.11.3. Créditos especiales sectoriales.....	44
1.3.1.11.4. Créditos de organismos internacionales .....	44
1.3.1.11.5. Créditos otorgados a través del mercado de valores .....	44

1.3.1.11.6. Créditos bajo la modalidad de leasing internacional .....	44
1.3.1.12. Función Económica.....	45
1.3.1.13. Elementos .....	46
1.3.1.14. Características De Joint Venture.....	48
1.3.1.15. Tipos De Joint Venture.....	50
1.3.1.16. Oferta del Joint Venture .....	53
1.3.1.17. Etapa Precontractual.....	54
1.3.1.18. Objetivos Estratégicos.....	55
1.3.1.19. Obligaciones .....	56
1.3.2. Análisis a la Legislación .....	58
1.3.2.1. El Contrato De Joint Venture y sus beneficios de acuerdo a legislaciones extranjeras.....	58
1.3.2.2. Administración Del Joint Venture en la inversión extranjera .....	59
1.3.2.3. Artículo 868 del Código de Comercio y el contrato de Joint Venture .....	60
1.3.2.4. Innovación jurídica en los artículos 1353, 1354 y 1356 del Código Civil. ...	61
1.3.3. Análisis a la Jurisprudencia .....	63
1.3.3.1. Exp. N° 7688-97 .....	63
1.4. Formulación del problema .....	64
1.5. Justificación e importancia del estudio .....	64
1.6. Hipótesis .....	65
1.7. Objetivos.....	65
1.7.1. Objetivo General.....	65
1.7.2. Objetivo específico .....	65
II. MATERIAL Y METODO .....	66
2.1. Tipo y Diseño de Investigación.....	66



2.2. Población y muestra. ....	68
2.3. Variables, Operacionalización. ....	69
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad. ....	73
2.5. Procedimientos de análisis de datos. ....	74
2.6. Criterios éticos. ....	75
2.7. Criterios de Rigor Científicos .....	77
III. RESULTADOS .....	79
3.1. Resultado en tablas y figuras.....	79
3.2. Discusión de los resultados .....	99
3.3. Aporte practico.....	111
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	117
CONCLUSIONES.....	117
RECOMENDACIONES .....	118
V. REFERENCIAS .....	119
ANEXO.....	124

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 .....	79
Tabla 2 .....	80
Tabla 3 .....	81
Tabla 4 .....	82
Tabla 5 .....	82
Tabla 6 .....	83
Tabla 7 .....	84
Tabla 8 .....	85
Tabla 9 .....	86
Tabla 10.....	88
Tabla 11.....	88
Tabla 12.....	89
Tabla 13.....	90
Tabla 14.....	91
Tabla 15.....	92
Tabla 16.....	93
Tabla 17.....	94
Tabla 18.....	95
Tabla 19.....	96
Tabla 20.....	97

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Conoce usted acerca de la aplicabilidad de los contratos de Joint Venture. .....	79
Figura 2. Sabía usted que la legislación peruana no toma en cuenta la regulación contractual del Joint Venture. ....	80
Figura 3. Considera usted que se debe regular con contratos de Joint Venture en la legislación peruana.....	81
Figura 4. Cree usted que aplicando el Joint Venture se mejora la contratación dentro de las empresas. ....	82
Figura 5. Considera que el contrato de Joint Venture es un apoyo funcional para cualquier empresa.....	83
Figura 6. Cree usted que la aplicabilidad del contrato de Joint Venture ayude administrar los aspectos financieros de la empresa. ....	84
Figura 7. Considera que el contrato de Joint Venture llegue a aumentar el negocio, empresa o proyecto.....	85
Figura 8. Considera usted que el Estado peruano debe tener en cuenta el contrato de Joint Venture para poder combatir riesgos empresariales. ....	86
Figura 9. La aplicabilidad del contrato de Joint Venture genera la estabilidad económica empresarial dentro del país. ....	87
Figura 10. Considera usted que el avance tecnológico es una causa para poder aplicar el contrato de Joint Venture en la legislación peruana. ....	88

Figura 11. Cree que el contrato de Joint Venture facilite la inversión dentro y fuera del territorio. ....	89
Figura 12. Considera que aplicando el contrato de Joint Venture sea una herramienta de desarrollo económico para el país. ....	90
Figura 13. Considera que la tecnológica extranjera es causa para aplicar en contrato de Joint Venture en la legislación peruana. ....	91
Figura 14. Cree usted que la principal finalidad del contrato de Joint Venture es conseguir una estabilidad económica empresarial. ....	92
Figura 15. Considera que Perú es uno de los países en donde se pueden incrementar alianzas empresariales de realce económico y financiero.....	93
Figura 16. Considera usted que las actuales alianzas contractuales no ayudan al avance económico del país. ....	94
Figura 17. Cree usted que se genere mayores alianzas empresariales al aplicar en la legislación peruana el contrato de Joint Venture .....	95
Figura 18. Cree usted que el mundo globalizado y tecnológico requiera de la aplicación contractual del Joint Venture .....	96
Figura 19. Considera usted el contrato de Joint Venture une a las empresas para un proponer un mejor realce económico entre ellas.....	97
Figura 20. Considera usted que pueda existir un riesgo compartido al aplicar el contrato de Joint Venture entre empresas.....	98

## I. INTRODUCCION

Al comienzo de la globalización de los mercados y la producción, la empresa privada se expandió, comenzó a desarrollar actividades transfronterizas y era necesario colaborar con otras compañías para expandir su oferta de servicios, ingresar a los mercados emergentes, beneficiarse de la transferencia de tecnología (patentes y know-how). cómo) de empresas internacionales, llevar a cabo proyectos de infraestructura y trabajo, reducir costos y riesgos y, en general, invertir en diferentes sectores de la economía que sean más competitivos.

La asociación empresarial, más conocida en lenguaje comercial internacional como una alianza estratégica o empresa conjunta, es un instrumento legal y económico comúnmente utilizado en la economía global, para el cual ya se han emitido ciertas disposiciones a nivel nacional e internacional.

Sin embargo, en el sistema legal nacional, este número no está regulado adecuadamente, a diferencia de otros contratos y compañías comerciales, como acuerdos de asociación, fideicomisos, ventas y compras nacionales e internacionales.

Las empresas conjuntas son parte de este concepto, una forma de alianza estratégica manifestada con toda su fuerza en el Perú en los "procesos de privatización" que se materializaron en su totalidad por empresas que están registradas regularmente en ese país; pero la realidad económica y legal es que estas compañías se rigen por acuerdos de empresas conjuntas que tienen las características de una alianza contractual y temporal específica donde los inversores extranjeros buscaron alianzas con capital nacional para ganar participación de mercado hasta el momento. desconocido

## **1.1. Realidad problemática**

### **1.1.1. Internacional**

Para Meenaghan (2001) señala que descubrió que la inversión empresarial unitaria era considerada directa, lo cual lleva como mecanismo de defensa a un estado de alerta alto. En cambio, la unión empresarial es percibida como beneficiosa, indirecta y sutil, lo cual conduce a un mejor manejo de recursos y obligaciones.

Es así que Tames (2010), menciona que dentro de los elementos que son más importantes como documento de creación tenemos el contrato de Joint Venture debido a que muchas empresas lo utilizan principalmente para los convenios en donde no se tenga en claro los propósitos o expectativas con respecto al mismo. En función a ellos el Joint Venture actúa como un mecanismo en que aclara las cuestiones de la empresa en función a sus aportaciones, la división de sus utilidades o la forma en cómo se administra la empresa bajo un apoyo financiero y de terminación. Debido a que algunos de los puntos que se encuentran incluidos dentro de los documentos con anexos a las operaciones y a los contratos direccionados como son el caso de las licencias de tecnologías así también como el suministro de la materia prima y la distribución de los productos, etc.

La evolución del comercio y la globalización de los mercados han promovido una incesante competencia y la necesidad de unir fuerzas empresariales para una mejor obtención de resultados.

En estos mismos lineamientos Binstein y Gene (1989), señalan que el contrato moderno de Joint Venture es un conexo jurídico que nace a través de la jurisprudencia norteamericana. En donde se puede inscribir como una asociación en donde las personas tengan a cargo una empresa dedicada al ámbito comercial con el fin de generar lucro, esto quiere decir que es un elemento distinto a lo

planteado del Joint Venture porque su finalidad tan solo es de poder llegar a un aumento en negocio, empresa o proyecto.

De esta forma López (2012) menciona que en relación a los denominados contratos mercantiles estos se han llegado a configurar con la finalidad de poner en uso los diversos sistemas jurídicos teniendo en cuenta el principio de autonomía de la voluntad en función a la materia de contratación, pues se tiene en cuenta que actualmente esta ejecución contractual está siendo admitido por diversidad situación y variaciones en los distintos países. Uno de los ejemplos que se puede plantear es el actuar de la contratación del Joint Venture la cual se origina a través del derecho anglosajón, el cual se ha ido de manera eficaz internacionalizándose a través de una actividad transfronteriza de las empresas internacionales, en donde se puede generar como un mecanismo para poder compartir riesgos extranjeros y locales a través de todo el mundo.

Este contrato es una verdadera expresión de la autonomía de la voluntad que tiene como límite las prohibiciones derivadas del orden público y la consabida y constitucional prohibición de abuso del derecho que los particulares deben observar en sus actuaciones.

Según Terrez (2012), menciona que aquellas alianzas que se han generado dentro del derecho anglosajón especialmente las que nacieron en los Estados Unidos de americano, son las que se reconocen como Joint Venture las cuales son actuadas por las empresas para tener a cabo un proyecto, el cual tiene carácter de manera temporal e involucra a ambas partes con respecto a la contribución de los recursos económicos, así como la tecnología, y la contribución de ambas partes dando una mejor utilidad y rentabilidad al negocio y así poder salir beneficiados los participantes sin generar pérdidas económicas.

El autor Arrubla (2004) señala que hay una gran dificultad para definir con precisión qué es un Joint Venture y este problema radica en cómo se puede leer en la doctrina que estudia los contratos atípicos, es una constante a la que se enfrentan los países de derecho marcadamente positivista. No obstante,

podemos adelantar que esta falencia se torna en ventaja cuando se requiere flexibilidad contractual para enfrentar los retos planteados por las necesidades económicas.

Esta figura es la buena fe, ya que sin ella sería muy complicado regular todas las posibilidades fácticas de lo que puede salir mal o no está previsto en el contrato inicial.

### **1.1.2. A nivel nacional**

En el proceso de globalización económica y creación de mercados mundiales, hay un flujo creciente de inversión internacional desde países productores de capital hacia países con grandes recursos naturales o países con sus propios mercados interesantes, o donde existe una mano de obra calificada y barata.

Ante ello, las empresas mixtas en esta perspectiva dentro del Perú aplican los contratos de Joint Venture con el fin de formar alianza estratégica manifestando con toda su fuerza en el Perú en “procesos de privatización” que se han llevado a cabo casi en su totalidad a través de empresas registradas regularmente en el país; Sin embargo, la realidad económica y legal es que estas empresas se alimentan de acuerdos de riesgo compartido que presentan las características de una alianza contractual y temporal específica donde los inversionistas extranjeros que buscan alianzas con capitales nacionales para ganar participación de mercado. desconocido (Maguia, 2004).

Asimismo, debe tenerse en cuenta que el sector externo ha jugado un papel significativo en las economías y que este último busca la integración económica continental e intercontinental, a pesar de haber sido formulado e implementado en el proceso de reajuste y consolidación. También debe entenderse que el proceso de integración, que al reducir o eliminar la protección genera nuevas condiciones de competencia que requieren de una adaptación, no solo en la política económica sino también en la toma de decisiones corporativas, las cuales tendrán nuevas oportunidades de mayores oportunidades y limitaciones.



En el proceso de globalización de la economía y la creación de mercados mundiales, el flujo de inversión internacional crece de países que producen bienes de capital a países con enormes recursos naturales o mercados interesantes o que tienen un trabajo calificado y barato.

Las mismas oportunidades se abren al desafío que pronto será gracias al TLC. En este sentido, la ironía de estas negociaciones termina con una manifestación. Del mismo modo, debe tenerse en cuenta que el sector externo ha desempeñado un papel importante en las economías y en el que este último se esfuerza por la integración económica continental e intercontinental, aunque su conceptualización e implementación se están adaptando y consolidando. También debe entenderse que el proceso de integración, que al reducir o eliminar la protección, crea nuevas condiciones competitivas que requieren adaptación, no solo en la política económica, sino también en la toma de decisiones comerciales que tendrán un nuevo marco en el espacio ampliado. Oportunidades y limitaciones.

A pesar de las dificultades políticas, sociales y económicas, nuestro país es una etapa importante en las operaciones comerciales. Pero este sistema de empresa conjunta no está muy extendido, principalmente debido a la falta de una visión comercial competitiva.

Desafortunadamente, en nuestro país no hay encuestas o estadísticas sobre compañías que han creado u operan una empresa conjunta, tal vez porque tales negociaciones no están registradas en ninguna entidad, ya que todos saben que una empresa conjunta es un acuerdo contractual. que no está obligado a crear una nueva sociedad (lo que la haría visible), incluso menos registro. Sin duda, hace imposible saber con certeza el impacto de las empresas conjuntas en el desarrollo del país.

Tal es así que Cusi (2016), menciona que el Joint General términos actividad riesgo ejecución mineras Son contratos un negocio determinado efectúan conocimientos, en la cualquiera del negocio El Contrato de Joint Venture dentro

del territorio peruano es dado a través de la Ley General de Minería D.S N° 041-92EM, dentro del cual se analiza los términos como que la actividad minera la persona que es el titular es aquella encarga de poder ejecutar las contrataciones con la finalidad de poder ejecutar de manera eficaz las actividades mineras, así también se tiene los contratos asociativos en donde están direccionados a poder realizar los negocios de manera común como es el caso de un plazo determinado o indeterminado, en donde las partes se efectúan llegando a aportar los bienes y los servicios que tiene en conocimiento los diversos participantes llegando a ejercer de cualquier parte toda la gestión de los resultados la forma que convengan.

Por lo que también Maguiña (2014), aclara que el contrato de Joint Venture actúa como una concepción, esto quiere decir que un forma que genera alianzas estratégicas dentro de las diversas empresas con total pujanza dentro dl territorio peruano como son en los caos de los procesos de privatización lo que en su totalidad se le conoce como un medio en donde las empresa ayudan a regular la economía del país es por ello que la realidad económica conjuntamente con al jurídica ayudan alimentar los acuerdos del Joint Venture que representar bajo las alianzas contractuales y de temporadas concretas en donde los extranjero capitalistas llegan a recurrir por alianzas capitales nacionales y así tomar al mando los mercados más conocidos del territorio.

### **1.1.3. A nivel local**

Un acuerdo de empresa conjunta es un instrumento legal relevante para las inversiones de alto riesgo en nuestro entorno a través de inversiones extranjeras. Una asociación entre empresas nacionales y multinacionales facilita la inversión porque los aportes de capital y tecnología de la empresa extranjera se complementan con el aporte que la empresa nacional hace al conocimiento comercial, legal y político de su entorno. Las empresas deben tener el gran capital, transferencias, tecnología y organización empresarial que son esenciales

para administrar grandes corporaciones, especialmente en países en desarrollo como Perú.

Tal es así, que para los autores analizan que Silva y Vélez (2011), establecen que el nexo existente entre las empresas de ámbito nacional como las internacional son aquellas que ayudan y facilitan la inversión dentro del territorio debido a que su aporte de capital y la tecnología extranjera es considerada como uno de los grandes complementos para que la empresa nacional actúa como un conocimiento comercial, jurídico y político.

En el mundo de los negocios, primero se tejen los lazos estratégicos de colaboración y luego estos se afianzan con figuras flexibles que el derecho ofrece para hacer la respectiva sinergia. Uno de los retos más importantes que afronta nuestra Rama Judicial es el de velar por la adecuada interpretación, vía jurisprudencia, que de este contrato debe hacerse, con miras a no cometer errores que puedan desestimular su uso como herramienta de desarrollo económico.

Finalmente se analiza que la contratación ejecutada por el Joint Venture es una figura de carácter jurídico, pero su principal finalidad es económica. Desde esta ciencia es que se debe entender la flexibilidad que demanda el mundo de los negocios, y los estudiosos del derecho no pueden ser la talanquera que evite que tan interesante figura florezca en este mundo globalizado, que necesita de leyes cada vez más prácticas y menos dogmáticas.

## **1.2. Antecedentes de estudio**

### **1.2.1. Nivel Internacional**

Según lo expresado por el autor Ávila (2018), en su tesis titulada “Estudio integral teórico-práctico de los Joint Ventures; la sociedad anónima como tipo social idóneo para la implementación de este tipo de alianzas”, tesis recopilada de la Universidad de Panamericana, en donde se llega a la conclusión que:

La celebración de un contrato de empresa conjunta en particular significa la voluntad de celebrar una promesa. No todas las promesas son contratos o vinculantes, pero todos los contratos contienen promesas y obligaciones. La determinación de la intención de comprometerse es en principio objetiva, ya que basta que una persona razonable crea que acepta los términos de la oferta propuesta por la otra parte para poder negociar un contrato, independientemente de la voluntad real.

Antón (2020), en su investigación titulada, “El contrato internacional de Joint Venture (parte I)”, investigación que ha sido recopilada a través de un blog virtual, en donde se interpreta que:

La empresa conjunta se llevó a cabo en nuestro país como parte de grandes proyectos donde se realizaron otras subvenciones. Se descubrió que las normas tributarias, en particular la Ley del Impuesto de Sellos y los protocolos especiales de transporte de papel, no se aplicaron adecuadamente cuando se concluyó este acuerdo comercial. La empresa conjunta se ha confundido con otras tareas legales, especialmente el acuerdo del participante, ya que es un acuerdo de compromiso y no crea una entidad legal. El procedimiento de arbitraje para resolver el conflicto en el marco de la Empresa Común aporta beneficios significativos a las partes interesadas, por lo que esto debe tenerse en cuenta al elaborar este tipo de contrato.

Sin embargo, para López (2015), en un artículo titulado “Joint Venture. Clasificación y Problemática actual”, publicado en la página virtual de la Universidad Autónoma de México, arriba a la siguiente conclusión determina que:

Durante una audiencia, no siempre es fácil determinar cuándo aparece o finaliza la intención de obligar, y en muchos casos las partes pueden firmar los documentos negociables sin llegar a tal punto. Para lograr la voluntad final contenida en el contrato, las partes podrán presentar declaraciones puramente intencionales o firmar documentos instrumentales.

López (2019), en su investigación titulada, “Joint Venture para proyectos de generación energía limpia mediante el aprovechamiento residuos sólidos en Empresa Estatal Prestadora de Servicios Públicos”, tesis para optar el título profesional de abogado de la Universidad Santo Tomás de Bogotá, llega a establecer que:

En esta situación, se limita al formulario de contrato sin establecer una asociación empleador-socio. Esto, a su vez, permite dos principios para una empresa conjunta: sentido estricto; es decir, en el sentido de que se usó originalmente en la ley de los EE. UU., con el número utilizado para un solo negocio o negocio sujeto a estándares de asociación y empresa conjunta, en esta etapa, la voluntad de la parte, no sujeta a los estándares de las sociedades (sociedades), él es decir, los artistas buscan formas diferentes en su sonido, como las necesarias para lograr un objetivo común y específico.

Gutiérrez (2019), en su investigación titulada, “Naturaleza jurídica del contrato Joint Venture en Colombia”, tesis para optar el título profesional de abogado de la Universidad de Colombia, en donde establece sobre:

La necesidad de un mayor compromiso con las políticas comerciales de los respectivos gobiernos para apoyar la creación de estas empresas conjuntas a través de una legislación más flexible, especialmente en las áreas de finanzas, aduanas e impuestos especiales (por qué no considerar volver a la discusión sobre la ley de emprendimiento). Debido a que tiene un estado que fomenta dicha conformidad, no solo se crearán más y más empresas conjuntas, sino que incluso permitirá que el país atraiga inversiones extranjeras porque la legislación es más "permeable". En este momento, no quería profundizar en temas especializados, ya que primero era necesario crear una interpretación correcta de lo que atraía este tipo de contrato.

Como bien lo establece Llerena y Ortega (2020) en su tesis titulada “El contrato de empresa conjunta o Joint Venture en el Ecuador a partir de su tipificación en

el Código de comercio expedida el 29 de mayo del 2019”, esta investigación se ha obtenido a través de la Universidad de Guayaquil, se llega a la conclusión:

Dentro del contrato de Joint Venture esta la regla básica es impugnar las declaraciones de intenciones de las partes, aceptar la oferta y la aprobación. Este enfoque no cambia mucho en el hecho de que según la ley inglesa se puede decir que el eje central del contrato no es el acuerdo de voluntad.

Ríos (2020), en su investigación titulada, “Joint Venture, Una alianza Estratégica Para la Reinención Empresarial en Colombia”, tesis que ha sido obtenida a través de la Universidad Santiago de Cali, llega a establecer que:

Existen muchas razones políticas y legales, así como ventajas económicas, comparativas y competitivas, para decidir sobre inversiones que se multiplican rápidamente. Una parte importante del capital de inversión no se genera directamente, sino a través de un método estratégico que utiliza el mecanismo de empresa conjunta como un instrumento internacional típico para realizar tales inversiones. Joint Venture es una forma de asociación que no requiere la creación de un objeto legal. Nacido como una forma libre y no regulada, forma parte de la maravillosa tradición creativa del "derecho consuetudinario", una institución creada por la voluntad misma y reconocida por la ley por la legislatura universal.

### **1.2.2. Nivel Nacional**

Según García (2017) en su revista titulada “No lo tomes personal, son solo negocios” deberes fiduciarios en el contrato De Joint Venture”, publicada a través de la Pontificia Universidad Católica del Perú, establece como conclusión sobre:

La materia que por eso con ello la aceptación implica, al igual que la oferta, una expresión clara de asentimiento a una oferta. En principio, el mero hecho de agradecer una oferta no implica aceptación. No existen estadísticas ni estudios de empresas conjuntas en Perú. Esto hace que sea

difícil utilizar ventajas comparativas y maximizar las oportunidades de mercado.

Montufar (2019), en su investigación titulada, " Contratos innominados en el código civil peruano, 2019", tesis para optar el título profesional de abogado de la Universidad Peruana De Las Americas, en donde determina:

La teoría general de las obligaciones y los contratos es importante para la regulación de los contratos atípicos. En el caso de contratos atípicos correspondientes a la categoría de empresas generalmente celebradas en el sitio de la ceremonia (contratos de tipo social atípicos), dependiendo de las circunstancias, el uso de este sitio puede tener prioridad sobre las disposiciones complementarias generales sobre contratos y obligaciones. Las reglas para contratos relacionados típicos se aplican a la regulación de contratos inusuales complejos, siempre que esto no afecte la economía y el propósito del negocio.

Para el autor García (2017) en su tesis titulada "No lo Tomes Personal, son solo negocios. Deberes Fiduciarios en el Contrato de Joint Venture" para optar por el grado de maestro en derecho empresarial, por la Pontificia Universidad Católica del Perú, define sobre:

Este tipo de contratos el carácter vinculante de las promesas o declaraciones, su caracterización contractual, exige su formalización en un deber, alternativamente, deben hallarse sustentadas en alguna consideración. Esta dimensión es importante porque algunos autores determinan la diferencia entre una empresa conjunta y otros acuerdos de asociación o asociación entre empresas, ya que el primero crea un nuevo negocio con su propia personalidad jurídica, mientras que otros no. Pero como recordamos de la definición peruana de acuerdo de asociación, ninguno de ellos tiene la función de construir una nueva entidad con personalidad jurídica, lo que significaría que rechazamos firmemente la introducción de una empresa conjunta como un acuerdo de asociación y,

por lo tanto, no la tenemos en nuestras cuentas cuando analizamos los tipos o clases de cláusulas que contienen

Como bien requiere Quipuzco (2018) en su tesis titulada “Joint Venture internacional como estrategia de entrada al mercado alemán para las exportaciones peruanas de prendas y complementos de vestir”, investigación que ha sido rescata a través de los informes de la Universidad San Martín de Porres, donde se llega a establecer que:

Dentro de esta categoría de prácticas comerciales que dan como resultado una figura jurídica se encuentra el surgimiento del contrato de Joint Venture. A lo largo de este capítulo se presenta el surgimiento histórico de este tipo de contrato, su desarrollo jurídico y las expectativas que en el planeta globalizado despierta. Las empresas conjuntas responden mejor y más efectivamente a los contextos micro y macroeconómicos actuales y futuros (asumiendo las tendencias globales y nacionales actuales). Por lo tanto, la composición de la empresa conjunta en Perú es limitada, principalmente debido a la ignorancia o la falta de visión competitiva de las operaciones nacionales.

### **1.2.3. Nivel Local**

Sin embargo, para Villanueva (2016), en su tesis titulada “Regulación del contrato de Joint Venture en el libro V de la Ley General de Sociedades”, para optar por el grado académico de bachiller en derecho, por la Universidad Señor de Sipán, arribo a la conclusión que:

La sazón, se tratará de dar una visión global y contextualizada del negocio jurídico, sin perder de vista su función económica y, en algunos casos, estratégica, que garantiza su uso no solo presente, sino futuro. Es difícil encontrar una entidad legal que ofrezca más problemas en su definición de empresa conjunta. Quizás su naturaleza flexible hace que su comprensión



conceptual sea tan difícil porque se creó precisamente para adaptarse a la infinidad de formas en las que uno podría hacer negocios en mercados con diferentes características. Los empresarios norteamericanos diseñaron la empresa conjunta como una categoría que se puede utilizar para penetrar conjuntamente en mercados relacionados o externos, lo que no implicaría una reubicación o comprometería su autonomía legal o financiera.

Por otro lado, el autor Villanueva (2018) en su tesis, “Regulación del contrato de Joint Venture en el libro v de la ley general de sociedades”, investigación que a sido recopilada a través de la Universidad Señor de Sipán, en donde se llega a concluir que:

Dentro del contrato atípico de Joint Venture es una herramienta que permite desarrollar tareas puntuales entre los Venture; en otras palabras, no se ha diseñado como herramienta de permanencia en la relación jurídica o económica. En la mayoría de los casos, los grupos empresariales son acuerdos de colaboración empresarial que, aunque pueden perseguir los mismos objetivos que una empresa conjunta, no tienen esa integración de integración, por lo que representan modelos reales de colaboración entre empresas que no están tan dispuestas a crear relaciones duraderas.

Carmen (2020), en su investigación titulada, “El Joint Venture en la legislación peruana, 2018”, tesis que ha sido recopilada de la Universidad José Carlos Mariátegui, en donde se llega a establecer que:

Cada vez que surgen empresas conjuntas en nuestro mercado como resultado de un acuerdo de empresa conjunta, estas empresas se dirigen principalmente a los campos de minería, industrial, energía y agroexportación. Pero, así como la Empresa Común es efectiva, los mecanismos de salida son ineficaces en el caso de que la empresa conjunta termine por adelantado, así que muchas veces estos acuerdos no han regulado efectivamente los mecanismos de salida antes, por ejemplo, de cualquier incumplimiento de cualquiera de las actividades invertidas (la

asignación de posición debe estar regulada). una forma especial de no afectar los intereses del negocio) o antes del problema de no continuar el proyecto debido a varios problemas externos (incluidos problemas sociales y ambientales).

Finalmente, para Rafael (2018) en su tesis titulada “La doble imposición económica del impuesto a la renta a la ganancia obtenida por el asociado en los contratos de asociación en participación”, para optar por el título de maestría en ciencias tributarias y económicas, por la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo arriba a la siguiente conclusión que:

Es un contrato de colaboración en la medida en que el Joint Venture no es un contrato meramente accidental, sino que reviste de cierta confianza y permanencia de las partes, podemos afirmar que es de colaboración. En cualquier caso, preferimos un concepto amplio de empresa conjunta, siempre que pueda incluir tanto la creación de una nueva entidad como resultado de un contrato como la relación habitual entre la voluntad de cooperar, lo que facilita la tarea de incluir todos los contratos que puedan contener cláusulas anticompetitivas.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

#### **1.3.1. Análisis doctrinal del negocio jurídico**

##### **1.3.1.1. Negocio Jurídico**

La actividad legal es cualquier acto legal realizado con una manifestación de la voluntad del agente. A diferencia del hecho legal, depende de la voluntad expresa del agente, generalmente porque tiene que perseguir una meta establecida en la ley, como un contrato. Un acto legal, dependiendo del resultado aplicado a la construcción de testamentos destinados a producirlo, puede ser legal o ilegal. El acto legal es lo que ahora está adoptando el nombre de actividad legal; Un acto ilegal es un delito.

La actividad legal es un acto humano que apunta a lograr objetivos legítimos y, por lo tanto, encuentra protección bajo la ley. Por el contrario, el delito es un acto voluntario que daña los intereses extranjeros o la ley y, por lo tanto, la ley castiga a su autor con una pena. Porque, como veremos, son una de sus fuentes, ya que imponen al autor la obligación de compensar cualquier daño causado a la persona de la víctima. Cuando se trata de negocios legítimos, los investigadores legales han probado diferentes definiciones que esencialmente se superponen en su redacción.

Entre ellos, la actividad jurídica es una expresión de la voluntad privada, que persigue un fin práctico aprobado por la ley, y como tal, que puede generar efectos armonizadores para el fin deseado dentro de las condiciones y dentro de los límites establecidos en la misma ley. Asimismo, es un acto de autonomía privada mediante el cual los individuos regulan sus propios intereses en relación con los intereses de otras personas, cuyo acto atribuye efectos jurídicos específicos según su función económica y social característica.

Según Betti, "la actividad legal puede definirse como una explicación de la voluntad de tener efectos legales. El autor comienza con el concepto de autonomía privada entendida como la capacidad de autorregular los propios intereses, reconocidos por el derecho a establecer, cambiar o fortalecer las relaciones legales entre individuos. Lo cual es preceptivo y se manifiesta en una declaración o comportamiento que sean normas y no manifestaciones de voluntad interna".

El destacado civil Díez-Picazo afirma que "la actividad legal es un acto de autonomía privada que gobierna una determinada relación o situación legal para los autores. El efecto directo de cualquier transacción legal es el establecimiento, alteración o terminación de la relación o situación legal entre las partes y el establecimiento de un código de conducta o una regla bajo la cual los derechos y obligaciones recíprocos deben ser regulados bajo esa relación".

Esta definición cumple los requisitos de la lógica legal en la medida en que se limita a identificar dos elementos cuya integración da como resultado la noción de actividad legal, a saber:

- a) una manifestación de voluntades que pueden afectar a una o más personas; s
- b) el propósito específico para el cual se hace el testamento, es decir. efectos legales

La actividad legal es, por lo tanto, un acto en una declaración de intenciones que busca un propósito práctico, un efecto que aparece precisamente como resultado de expresar la voluntad bajo la protección brindada por el sistema legal.

Por lo tanto, se destacan tres aspectos básicos de la misma configuración operativa y dogmática: la voluntad que determina quién realiza las actividades, la externalización de esta voluntad para que vaya más allá de la sociedad y la determinación en términos de las consecuencias deseadas. por el agente Finalmente, debe quedar claro que, de acuerdo con nuestro código civil, existen actos legales que no son legales, como el matrimonio y un testamento. Desde nuestro lado, entendemos que las actividades legales pueden definirse como una manifestación libre y consciente de la voluntad destinada a lograr objetivos específicos que son reconocidos y protegidos por el sistema legal

### **1.3.1.2. Clasificación del Negocio Jurídico**

Hemos dicho que los romanos no desarrollaron una teoría general del funcionamiento de la ley, sino que es obra de doctrinas modernas. Tampoco se ha formulado una clasificación que agrupe las distintas clases de negocios de manera ordenada. La diversidad de figuras que se pueden presentar en el juego gratuito por voluntad de los particulares obliga a probar determinadas clasificaciones, teniendo en cuenta las características comunes de los distintos tipos de empresas.

La clasificación de una persona jurídica puede ser: a) unilateral y bilateral; b) Inter. once y mortis causa; c) caro y gratuito. d) solemne y no solemne; e) Causa -causal y abstracta.

Según el número de declaraciones de intenciones de la empresa y el proceso emergente, distinguimos entre empresas unilaterales, cuya formación depende de la voluntad de una sola persona, por ejemplo, la voluntad, y empresas bilaterales donde intervienen al menos dos partes.

Hay empresas duras y rentables y son gratuitas. Los primeros son aquéllos en los que el adquirente del derecho da consideración al otro como durante la venta, mientras que en el segundo la adquisición se realiza sin contraprestación alguna y por tanto enriquece la propiedad de una persona, excepto en el caso de la donación.

A los efectos empresariales, se producen en la vida de los beneficiarios o, si por fallecimiento del autor, se clasifican como inter vivos, como contrato, e in mortis causa, como testamento. Otra clasificación distingue entre empresas formales e informales. Los primeros son aquellos para los cuales la ley obliga a las partes a cumplir con ciertos requisitos formales a fin de manifestar su voluntad de tal manera que la actividad no exista por incumplimiento. La forma tiene un valor creativo en esta industria.

Las empresas informales son aquellas en las que las partes pueden manifestar su voluntad de cualquier forma, siempre que sea clara y distinta. Dependiendo del tema o contenido, las empresas se pueden dividir en las siguientes categorías: empresas relacionadas con los derechos de las personas, por ejemplo: matrimonio, divorcio, adopción; sociedades vinculadas al sector inmobiliario, que diferencian entre sociedades con derechos de enajenación que implican cambios económicos, como la transmisión de propiedad o la creación de empleado o hipoteca, de sociedades obligatorias. la creación de los derechos personales de una persona sobre otra, como un contrato de compraventa y un negocio sucesorio, como un testamento

### **1.3.1.3. Ejecución Contractual**

La palabra contrato proviene de contrato, que a su vez proviene de trahere. El contrato da lugar a vinculum iuris, que consiste en una obligación, Contrahere significa ejecución, consolidación, liquidación (admitidor, comité, constituyente).

En el derecho romano clásico, la palabra no significaba la conclusión de un contrato. A diferencia del verbo superado, el contrato sustantivo parecía mucho más tarde, en el último período de la república. La reunión se llamó algunos actos solemnes y rituales que causaron la obligación (nexum, sponsio, stipulatio).

El concepto moderno de un contrato no deriva de un contrato que era una conexión entre dos personas como resultado de un acto voluntario o involuntario, sino de un pacto de nodos (convención). El Acuerdo de Nudo era un enlace creado solo para contenido específico, al que correspondía el número (o tipos) acordado del acuerdo. Solo esta información específica del contrato generó la medida, es decir, fue reconocida por el sistema legal y protegida contra el incumplimiento.

Por lo tanto, el contrato es un acto legal o comercial porque las partes junto con él autorregulan sus intereses paternos, pero difiere de otros actos paternos principalmente a través de la presencia necesaria de dos o más partes, que no corresponde a la presencia de dos o más personas. El acuerdo es el acuerdo mutuo de la parte con respecto al contenido del contrato, es decir. consenso de parte en la creación.

Otro comentario que caracteriza el contrato es la naturaleza de la regulación de la tasa de interés: el contrato debe establecer, regular, modificar o terminar la relación parental. La relación jurídica y la relación contractual están sujetas a evaluación económica. Por tanto, en nuestro ordenamiento jurídico el matrimonio no es un pacto porque no regula las relaciones parentales, aunque cause consecuencias maritales (en las relaciones entre cónyuges, en las relaciones con los hijos, en el plan de sucesión).

#### **1.3.1.4. Clasificación de los contratos**

Debido a sus características, los contratos pueden ser: bilaterales, unilaterales, onerosos, libres, consensuales, reales, nominados y sin nombre, principales, adicionales, alternos, aleatorios, típicos, inusuales, condicionales y absolutos, que se desarrollarán a continuación:

a) Acuerdos bilaterales y unilaterales: los acuerdos bilaterales son acuerdos en los que las partes se acuerdan mutuamente; unilateral, donde la obligación recae solo en una de las Partes Contratantes.

b) Difícil y gratuito: un acuerdo más pesado es un acuerdo que especifica promesas y beneficios mutuos. En una de las partes le da a la otra una ventaja económica a cambio de alguna ganancia o ventaja, incluso financiera, que a su vez recibe de la otra. En otras palabras, lo que constituye una disminución del capital para una de las partes contratantes significa un aumento o aumento del capital para la otra parte y viceversa.

El contrato obligatorio puede ser alternativo o aleatorio. El contrato obligatorio es intercambiable cuando los beneficios adeudados por las partes son reales porque el acuerdo ha sido concluido, de modo que cada uno de ellos pueda estimar inmediatamente los beneficios o pérdidas que resultan del contrato. Por ejemplo: un contrato de venta: un vendedor puede estimar el capital físico reducido que sufre y, al mismo tiempo, sabe exactamente cuánto dinero recibirá. Y viceversa, cuando se trata del comprador.

El contrato obligatorio es aleatorio cuando el desempeño se debe a un evento incierto que determina ganancias o pérdidas desde que ocurrió el evento. Un ejemplo de un acuerdo de lotería. El beneficio depende del turno. Después del sorteo, la parte interesada sabrá cuánto ganaron o perdieron.

Pero incluso si no gana nada, el contrato es válido, en primer lugar porque la parte interesada ha aceptado la aleatoriedad; y segundo, porque la felicidad lo retiene, no es la validez del contrato, sino solo la ganancia o pérdida que se

puede obtener de él. No debe haber nada en estos contratos, ya que no puede haber beneficios desproporcionados o perjudiciales.

En cambio, los contratos gratuitos se basan en la libertad. algo se da gratis. En otras palabras, una parte solo tiene una ganancia o una ganancia sin pérdida; mientras que el otro solo tiene pérdidas o daños financieros sin la ganancia o beneficio correspondiente.

c) Consistente y fáctico: el acuerdo es consistente cuando se refina en el momento en que las partes acuerdan; en cambio, los acuerdos reales son aquellos donde se da la perfección del acuerdo, siempre que se entreguen los artículos del artículo.

d) Nominado y sin nombre: el contrato tiene un nombre sustantivo. Nominación. Este nombre puede ser dado por ley o práctica social. Si el contrato tiene un nombre de la ley o las costumbres de los compradores, está nominado; de lo contrario no tiene nombre, lo que significa que no tiene nombre.

e) Cliente y accesorios: cuando el contrato entra en vigencia, sin recurrir a otro, es válido. Si el efecto legal de un contrato se debe a otro, es más.

g) Típico e inusual: un contrato es típicamente cuando la ley lo divide en elementos importantes, que se muestran en la lista provista por la ley. Esto es inusual cuando, aunque es un contrato, porque crea, cambia o libera obligaciones, no está específicamente estipulado por la ley.

(h) Condicional y absoluto: un contrato es condicional cuando sus obligaciones están sujetas a una condición precedente o resolución; y es absoluto cuando su efectividad no depende de la condición.

#### **1.3.1.5. Contratos Mercantiles**

Este tipo de contrato se celebra entre compradores para realizar negocios dirigidos al tráfico comercial, donde las partes acuerdan revivir, cambiar o terminar la relación legal, cuyo objetivo principal es el lucro. El acuerdo comercial



se explicará en este capítulo, así como el conocimiento de qué aspectos deben considerarse de conformidad con la ley comercial guatemalteca para su celebración.

Según el autor del Tratado, el codificador Martín, describe el acuerdo comercial como "Un acuerdo que se ocupa de los negocios de una empresa, su característica principal es que se ha acordado llevar a cabo operaciones en serie que contienen cláusulas generales predeterminadas, por lo tanto, pueden considerarse un acuerdo de miembro cuyo motivo principal es la ganancia. "

Es esta convención legal que se manifiesta en una forma legal, según la cual una persona está obligada a favor de otra o más personas a cumplir mutuamente con dar, hacer o no hacer. Por lo tanto, el acuerdo es un acuerdo sobre testamentos previamente disidentes, según el cual las partes reviven, modifican o terminan las relaciones legales paternas.

Debido a que el código comercial guatemalteco no contiene una definición de qué es un acuerdo comercial, se hace referencia a lo que está regulado por la naturaleza. 1 del Código de Comercio de Guatemala: los comerciantes profesionales, los asuntos legales, comerciales y comerciales estarán sujetos a las disposiciones de este Código, o de otra manera la ley civil, que se aplicará e interpretará de acuerdo con los principios que inspiran la ley comercial; el motivo por el cual se utilizará para definir un acuerdo comercial regulado por el Código Civil en el art. 1517, que establece: Un acuerdo se celebra cuando dos o más personas consienten en la creación, modificación o terminación de una obligación.

#### **1.3.1.6. Joint Venture**

Para Pauleau (2000) al abordar una definición del Joint Venture, se debe tener en cuenta que, como contrato atípico en la mayoría de las legislaciones occidentales, no es recomendable atarlo a un significado pétreo que le quítela versatilidad propia de las formas contractuales no definidas en la ley. (p.60).

Sierralta (1993) dice que la no definición y positivización del contrato ha sido la postura tomada tanto en la legislación colombiana que es la que se abordará principalmente en este escrito como en el derecho europeo y latinoamericano. (p.197)

Sin embargo, es necesario hacer un estudio de algunas de las definiciones dadas por la doctrina y jurisprudencia internacional, para al menos dimensionar el alcance de este contrato.

En primer lugar, se debe entender que, al ser un contrato atípico, necesariamente las definiciones pueden variar y ser más o menos diferentes dependiendo del país y el doctrinante de que se trata. Se advierte que puede que no haya univocidad entre tales definiciones, lo cual dará lugar, en vez de una definición clara, a un esbozo difuminado.

El Thesaurus of International Trade Terms (ITC) (1989), este tipo de contrato define la fusión de fuerzas entre dos o más empresas del mismo o diferentes países para realizar una operación específica (industrial, comercial, inversión o producción). Esto incluye el consorcio, el consorcio de exportación, los grupos de comercialización (compra y venta), las exportaciones, las asociaciones de exportación de los grupos de comercialización (Joint ExportMarketing Groups).

Como se puede ver, esta definición acoge el criterio de muchos doctrinantes que identifican al consorcio como la forma latinizada de las Joint Venture; entre ellos, Arnold Wald, Waldirio Bulgarelli, Joséda Silva Pacheco, Fabio Konder y Mauro Rodríguez Penteadó. Sierralta (1993)

También se le conoce como empresa conjunta, negocio conjunto o negocio de riesgo compartido, lo cual nos lleva a encontrar que también es algo problemático el nombre con el que se denomina. Ahora bien, dejando atrás la correcta nominación del contrato, se revisarán las diferentes definiciones que este tiene. Varios autores citados por Aragón Bueno indican: “En una Joint Venture, dos o más maventure no.

Definiciones de una empresa conjunta Hay cuántos autores han tratado este tema; Dependiendo del sistema legal al que pertenece, cada autor presenta el concepto de lo que es una empresa conjunta y ciertas definiciones de doctrina local, confundiéndolos con consorcios y asociaciones temporales a los que se refiere la Ley 80 de 1993 sobre la celebración de contratos públicos. Pero lo que se determinará más adelante es esta información legal diferente con diferentes áreas de aplicación y efectos legales. más bien, los consorcios y las asociaciones temporales son subespecies o condiciones para empresas conjuntas, pero no son estrictamente legales.

Sin embargo, la mayoría de las definiciones en doctrina y jurisprudencia se centran en las características y objetivos de la empresa conjunta. Del mismo modo, con muchas referencias a la ley anglosajona, como si fuera la única forma legal de la ley inglesa o norteamericana, y, por el contrario, es una asociación comercial con una larga tradición en varios sistemas jurídicos preservados de nuestro tiempo, utilizados en todos los sectores de la economía, así como en diversos sistemas económicos (incluido el capitalismo, el socialismo, el comunismo) en la economía mundial. En otras palabras, es una forma legal de aplicación universal en el comercio y el comercio.

Es una forma de cooperación empresarial en un entorno competitivo que actúa como una "asociación comercial estratégica" entre al menos dos empresas nacionales y / o extranjeras que luchan por objetivos comunes integrando, interactuando y complementando sus actividades y recursos.

La empresa conjunta ha recibido un desarrollo sorprendente en la medida en que se ha convertido en parte de las alternativas que las empresas deben tomar decisiones de inversión a nivel local o internacional; lograr sinergias y beneficios mutuos y compartir riesgos; cambiar sus funciones según el tipo de actividad y el país en el que se encuentra.

Algunos autores definen un acuerdo de empresa conjunta como "un acuerdo de asociación en virtud del cual al menos dos partes, personas físicas o jurídicas,

acuerdan realizar transacciones conjuntas durante un período de tiempo específico para obtener un beneficio conjunto sin crear una entidad jurídica distinta de las partes acuerdo ".

Para otros autores, una empresa conjunta "es un acuerdo de asociación comercial estratégica que ocurre entre dos o más compañías internacionales y / o nacionales que, al combinar sus operaciones, recursos y coordinar sus operaciones, crea una nueva organización responsable de la implementación de una actividad particular. "

Gracias a las diversas definiciones doctrinales que existían en la etapa de la investigación de la empresa conjunta, nos permitimos definir personalmente este personaje. Por esta razón: la empresa conjunta dejó de ser un contrato moderno porque se ha utilizado en España durante 45 años, de manera similar en los Estados Unidos durante 60 años.

Es un convenio de cooperación empresarial consistente en la participación o convergencia de dos o más personas naturales y / o jurídicas extranjeras y nacionales en una actividad económica, mediante el cual acuerdan poner en común sus recursos o actividades para realizar tareas (una actividad económica específica) o una empresa específica. por un cierto período de tiempo, dividido según riesgo y responsabilidad; y administración conjunta y estatus en la legislación nacional.

#### **1.3.1.7. Naturaleza del Joint Venture**

El concepto y el análisis histórico de la institución que es objeto de esta investigación son condiciones suficientes para comprender la naturaleza legal de este contrato. Este es un acuerdo legal inusual que tiene pautas claras en el derecho comercial comparado.

Las relaciones que se establecen entre las partes de estos acuerdos no son asociaciones o alianzas, precisamente porque no buscan lucro, sino un intento conjunto de generar producción. Las relaciones entre los participantes son de

carácter contractual, cuya finalidad es la celebración de un acuerdo para la conclusión de una determinada actividad.

En este sentido, de acuerdo con las operaciones contractuales contemporáneas, podemos calificar una empresa conjunta bajo:

- a) Los llamados acuerdos de cooperación empresarial: entendidos como aquellos que realizan la función de cooperación entre las partes para lograr un objetivo común. Los acuerdos de colaboración tienen participantes, especialmente empresas.
- b) Acuerdos de asociación: como parte de la naturaleza de los magníficos acuerdos de cooperación, la especie sería acuerdos de asociación. El concepto de un acuerdo de asociación es integral sin contornos específicos. Cuando se busca un propósito específico, se combinan, pero siempre que la conexión se logre sin crear una comunidad. Por lo tanto, podemos decir que este es un acuerdo de asociación no corporativo, ya que los participantes se fusionan, pero no se plantean ni crean ningún otro objeto legal que no sea ellos.
- c) Contratos multilaterales: son contratos con más de dos partes. Las formas plurales estructurales usualmente difieren en ellas: cuando el número de partes necesariamente debe ser mayor que dos; formas plurales funcionales: pueden tener más de dos participantes, pero no como una necesidad, sino como una oportunidad. Este contrato está en la categoría de formas plurales funcionales.
- d) Contratos de duración: para entender la empresa conjunta como un contrato cuya implementación es inconcebible para ser única o inmediata. La duración y durabilidad del vínculo entre las partes sirve para lograr el objetivo previsto, ya sea que la implementación sea continua, consecutiva o periódica.
- e) Acuerdo organizacional: cuando toda la organización debe organizarse para lograr el objetivo propuesto. El acuerdo define su organización: forma, dirección, tema, funcionarios, redesplicue,

gestión, asuntos que requieren aprobación especial, financiamiento, ejercicio de los derechos de voto, ley aplicable, competencia, procedimientos, oportunidades de compra, duración, etc.

#### **1.3.1.8. El Contrato De Joint Venture**

A lo largo de la historia de la humanidad se ha visto cómo las necesidades en cada periodo han hecho que las personas deban unir sus esfuerzos para conseguir finalidades variopintas. Siguiendo esa premisa, se verá que para atender estos propósitos, se acude a instrumentos jurídicos contractuales en función de lograr sinergias.

No es de extrañar que las necesidades económicas sean las que, mediante las prácticas comerciales, nutran el derecho de figuras jurídicas que se desarrollan con el tiempo, si estas son eficaces y eficientes.

Para conocer el valor de un contrato, primero es importante determinar en qué casos o escenarios será necesario, y debemos ser conscientes de los intereses que las personas quieren regular y optimizar a través de él. Por ejemplo, si una empresa quiere ingresar a un país extranjero para crear una red de distribución, existen muchas opciones, pero la elección depende de sus intereses; si está buscando productos vendidos en México para la venta en Francia, puede celebrar un contrato de agencia internacional si está interesado en pagar por el servicio prestado por el agente como comisión o si puede celebrar un contrato con un distribuidor a comprar tus productos y luego te beneficias de la venta.

Definir una empresa conjunta puede parecer una tarea simple: es un contrato entre dos o más personas (naturales o legales) durante el cual hacen un esfuerzo conjunto para una compañía, compañía o compañía en particular, comparten ganancias y se hacen cargo de las pérdidas.

Aunque una empresa conjunta se considera generalmente como una herramienta contractual que dos personas físicas o jurídicas cumplen sin crear una entidad abstracta, como una empresa o una empresa, también puede significar que se crea una persona jurídica como resultado de un contrato o parte de los mismos.

En general, creemos que es apropiado adoptar un enfoque a largo plazo para expresar una empresa conjunta a fin de no ignorar la extensa práctica comercial que rodea el término y, sobre todo, no impedir el uso de la misma práctica comercial en aspectos técnicos sin sentido.

Sin embargo, lo que se expresa no significa que una empresa conjunta es un asunto que puede descuidarse, por el contrario, como dice el dicho: "quien abraza mucho, no presiona", es necesario que los socios o socios de la compañía presenten el contenido de la relación en aspectos importantes, como determinación de responsabilidad, control del negocio, ya sea por la administración o por la autoridad supervisora, confidencialidad, formas de entrar y salir de la empresa conjunta, entre otros. No importa lo que se haya desarrollado en este momento, pongamos la aventura en la empresa conjunta y veamos las definiciones que los escritores anteriores nos dieron al final.

Aunque se han generado varios estudios de empresas conjuntas, la doctrina puede ser contradictoria, tanto en relación con las funciones del contrato como en relación con él. Además, muchos países no regulan este mecanismo contractual, por lo que las normas actuales no serán de mucha ayuda, al menos en este capítulo.

Para conocer la empresa conjunta, su regulación e implementación en Perú, debe recordarse ante todo que es una figura que trabaja principalmente dentro de la esfera privada de carácter internacional, porque como un acuerdo de asociación lo es: generalmente se trata como una herramienta de alianza. estratégico entre empresas extranjeras (EMN) y nacionales (de acogida).

Por supuesto, esto no significa, sin embargo, que la empresa conjunta se refiera solo a las relaciones comerciales internacionales, también puede ocurrir entre empresarios del mismo país; que, como se indicó anteriormente, en nuestro país, está cubierto por un acuerdo de consorcio. En ambos casos, ambas situaciones están asociadas con un enfoque comercial estratégico.

En este orden de ideas, analizaremos más de cerca el alcance de la empresa conjunta, que consideramos como un lugar para la inversión y las alianzas estratégicas; Por esta razón, trataremos formas de inversión en el extranjero, formaremos alianzas y describiremos la definición del número que se analiza y exploraremos sus posibilidades de acuerdo con el contexto establecido.

#### **1.3.1.9. Antecedentes Históricos**

La doctrina según Ortega (2009) ha encontrado cierta similitud entre el contrato en comento y la figura romana de la *soecitas*. En ambos casos hay ánimo de lucro y un acuerdo solo conocido entre las partes. Siguiendo esta evolución, también se encuentra un ancestro jurídico en la comenda medieval: el *collerazo* unilateral en Venecia. (p.278).

Este contrato se celebraba entre un socio sedentario o como lo denominaban los economistas anglosajones: *sleeping parte*, que aportaba el capital y permanecía en el puerto de la metrópoli, y un socio mercader, que se encargaba de la venta de las mercancías y los viajes necesarios para su transporte.

Los socios de la *commendano* pactaban la repartición de ciertas sumas de dinero; por el contrario, tomaban la participación en proporción sobre la suerte del negocio propuesto. Philippe (2000), señala que la forma de contrato tuvo gran desarrollo en su momento, como lo han observado algunos estudiosos del fenómeno, que han encontrado pruebas tales como que el 30 de marzo de 1248 el notario de Marsella autenticó 50 *commendas* en ese solo día y referidos únicamente a dos naves: una dirigida a Siria y otra a Sicilia.



Mientras tanto, en Inglaterra el contrato siguió evolucionando en la gentleman Adventure, que permitía a dos o más comerciantes realizar una empresa conjunta en un único viaje. Si las partes deseaban hacer otra aventura compartida entre caballeros, debían celebrar un nuevo contrato que, al igual que el inicial, debía liquidarse al término de la empresa propuesta.

La doctrina, que no es unánime, cita el origen moderno del Joint Venture en los siglos XVII y XVIII, cuando en Inglaterra se reunían los mercaderes para comerciar en los territorios del Imperio Británico para hacer un reparto de utilidades o pérdidas de forma periódica.

En aquel entonces, se le conoció con el nombre de Joint Venture o aventura compartida. Este nombre era diciente ya que los intervinientes del contrato se embarcaban en verdaderas aventuras de las que no se conocía con certeza la suerte ni siquiera de sus propias vidas.

Ya en el siglo XIX, en Estados Unidos el contrato tomó auge cuando los inversionistas norteamericanos vieron en él una herramienta capaz de llenar los espacios comerciales dejados por la descolonización paulatina de los países que dependían de metrópolis europeas. Así nació el International Joint Venture. Philippe (2000) El mismo fin reactivó esta modalidad de contrato en la reconstrucción de la posguerra de la Segunda Guerra Mundial, tal como ocurrió en Japón.

#### **1.3.1.10. Evolución del Joint Venture**

Para comprender mejor la forma jurídica, siempre es necesario profundizar el origen y el desarrollo de las instituciones jurídicas; Por lo general, la mayoría de las doctrinas a menudo se repiten y dan por sentado los precedentes históricos de las empresas conjuntas.

Después de una revisión cuidadosa, el análisis de la base de datos histórica genera el paradigma de división, ya que el análisis histórico de las huellas y

siempre termina revelando nuevas realidades, hechos desconocidos y nos guía por el camino que una vez obsesionó la mayor parte de la doctrina.

Se dijo en todas partes que se formó una empresa conjunta en derecho inglés junto con asociaciones; Pero después de un examen más detallado, encontramos que la posición legal de una empresa conjunta se remonta a la negociación; Los fenicios tuvieron desde una edad temprana un importante desarrollo económico y comercial a través de las fronteras a través del comercio marítimo; El Código de Hammurabi se refiere a las operaciones de la compañía y se basa en la colaboración al conectar a las personas al final de la división del negocio en ganancias, ganancias o pérdidas.

En la Edad Media, un programa en el que el socio capitalista proporcionaba recursos a otro socio que tenía conocimiento de la industria minorista y que se atrevió a viajar para invertir en una empresa; Al final del viaje, los socios compartieron las ganancias de la empresa conjunta. Las empresas comerciales se crean en la ley actual y en asociaciones particulares, que de acuerdo con la mayoría de las enseñanzas de las empresas conjuntas de origen moderno.

Por supuesto, eso se origina en la antigüedad; Sucede que no podemos ignorar el hecho de que todas las instituciones legales se están desarrollando, mutando y adaptándose a las necesidades de la nueva era, el progreso económico, político, cultural y tecnológico; el fracaso es el reconocimiento de que las personas jurídicas e instituciones permanecen intactas, sin cambios, sin darse cuenta de que la ley es simplemente un reflejo de la realidad, y en particular concluir acuerdos en los que las empresas, los acuerdos y las formas de crear justicia; Como saben, el proceso se invierte: primero, la aplicación, aduanas, comercio y negocios, y luego se regula, y no al revés. Es un método legislativo utilizado en derecho comercial y contratos.

Lo primero que debe tener en cuenta es que la empresa conjunta es un negocio muy antiguo que no se limita a la ley inglesa o la ley del norte, y por lo tanto no es consistente con los principios y la filosofía del derecho comercial moderno,

solo requiere, funciones y partes de la ley anglosajona para formarse, pero Dado que es de naturaleza global, universal, es mejor usarlo, adaptado a la realidad local, basado en las pautas legales ofrecidas por la ley civil, a pesar de la dependencia mutua entre los dos sistemas legales.

Es una forma de desarrollo legal universal, que tiene un origen común y que debe usarse sistemas y leyes claros, transparentes y bien estructurados, de modo que el arbitraje y los jueces locales tengan la legislación de ambigüedad que beneficia a los inversores extranjeros en detrimento de las empresas y la economía local.

#### **1.3.1.11. Financiamiento Del Joint Venture**

En proyectos donde las partes (empresas conjuntas o empresas conjuntas) no tienen una línea de recursos suficiente, será necesario utilizar diferentes tipos de financiamiento. Este tipo de financiamiento no solo puede ser este tipo de préstamo bancario, local o extranjero, sino que también constituye fondos internos o externos de compañías relevantes, etc.

##### **1.3.1.11.1. Créditos de instituciones financieras**

Estos son préstamos otorgados por bancos comerciales y generalmente por varias instituciones financieras que están sujetas a diferentes condiciones, tasas de interés, tasas de interés, garantías y amortización. Se pueden dar antes del inicio de la operación o proyecto o durante su implementación.

A corto plazo, compran suministros, pagan salarios, agua, electricidad y cosas por el estilo. En el mediano y largo plazo, los préstamos se dividen en capital de trabajo, lo que significa la compra de maquinaria y equipo, la construcción de fábricas e infraestructura.

Estos préstamos pueden otorgarse en moneda local o extranjera. Los asignados pueden emitirse en moneda local o extranjera. Otorgado en moneda local está sujeto a los intereses de mercado y préstamos del país receptor en moneda extranjera y generalmente en monedas fuertes.

#### **1.3.1.11.2. Contrato de facturación**

O también se llama factoring, donde una empresa conjunta o empresa conjunta recibe financiamiento mediante el descuento de documentos comerciales. Esto significa que la empresa recibe el pago inmediato de la factura correspondiente del factor (institución especializada en factoring), independientemente de que el obligado a pagar estas facturas cumpla con su obligación: el factor asume todo el riesgo.

#### **1.3.1.11.3. Créditos especiales sectoriales**

Estos préstamos especiales son líneas de crédito para un sector en particular, tales como inversiones en explotaciones agrícolas, pesca, artesanías, etc. Este tipo de financiamiento brinda a las empresas conjuntas condiciones más favorables en comparación con los préstamos conjuntos de instituciones financieras. Sin embargo, las instituciones que proporcionan este tipo de financiamiento son esencialmente entidades estatales.

#### **1.3.1.11.4. Créditos de organismos internacionales**

Estos préstamos son otorgados por organizaciones internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM), la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) y otros.

#### **1.3.1.11.5. Créditos otorgados a través del mercado de valores**

Esto se refiere al hecho de que hay países latinoamericanos en los que se invierten bonos corporativos privados, con el apoyo (garantía o garantía) de un banco primario que ofrece un rendimiento atractivo para el inversor a medida que financia al emisor.

#### **1.3.1.11.6. Créditos bajo la modalidad de leasing internacional**

Consiste en una entidad financiera que adquiere capital o equipo, que luego presta al usuario a cambio de pagar una suma de dinero durante un período de

tiempo acordado, y el usuario puede utilizar la opción de compra por una tarifa de buena fe (o valor positivo) y adquirir la propiedad del producto

#### **1.3.1.12. Función Económica**

Como se puede ver, es complejo entender el contrato de Joint Venture desde una perspectiva jurídica de países con derecho de tendencia positivista. El pragmatismo de los norteamericanos parece no encajaron las necesidades dogmáticas de encontrar tipos contractuales claros y definidos que aseguren las reglas de juego desde un principio, pero se ajusta perfectamente al contexto que sirve a los propósitos del Joint Venture. Ovalo (1981).

Desde el punto de vista de la administración de negocios, el Joint Venture no requiere ser entendido desde su estructura dogmática jurídica, sino desde su función como herramienta de sinergia entre empresarios. Se debe recordar que el derecho es una forma de asistir a la sociedad en la solución de sus necesidades y no debe perder su eficacia por la mera razón de que no tenga un claro nicho definido en un sistema jurídico.

Por esto, el mayor exponente de la filosofía de la administración, el también abogado Peter Ferdinand Drucker (1974), afirmó que el Joint Venture es la herramienta más flexible para una instalación incorrecta y será de mayor importancia. Al mismo tiempo, es el más exigente y difícil en cuanto a la diversidad de temas y el menos comprensible (p.56)

El Joint Venture ha tenido siempre como finalidad permitir la sumatoria de esfuerzos de dos o más empresarios para la consecución de una tarea común que de otra forma no sería posible. Una de las principales diferencias que tiene con las clásicas sociedades comerciales es que estas últimas requieren de una formalidad específica para formar una persona jurídica, que es su constitución mediante documento ya sea público (sociedades como las limitadas y las anónimas) o privado (como las sociedades por acciones simplificadas)

debidamente inscrito; mientras que el Joint Venture generalmente no requiere más formalidad que un acuerdo inequívoco.

No obstante, como se ha visto, en algunas legislaciones como la china se requiere, por razones de orden público, la aprobación estatal del acuerdo y su respectiva inscripción para crear la persona jurídica ad-hoc. La segunda diferencia, que es esencial para algunos, es el carácter temporal de la unión de esfuerzos.

El Joint Venture es una herramienta que permite desarrollar tareas puntuales entre los Venture; en otras palabras, no se ha diseñado como herramienta de permanencia en la relación jurídica o económica. Retomando la función económica, la sinergia generada por el contrato permite realizar proyectos de una complejidad o tamaño tales que a) no pueden ser realizados por un solo empresario o b) requieren ser efectuados sin demora. Uno de los escenarios en los que se vio la eficacia de este contrato como herramienta de recuperación económica.

Analizando lo anterior, se puede concluir que el Joint Venture, más que un contrato, es una forma eficiente de unir esfuerzos que se ampara en los postulados generales de la contratación en el contexto mundial: los acuerdos de voluntades que se dan de persona a persona siempre teniendo en cuenta el orden de la sociedad así como la moral general, ni normas imperativas, valdrán.

#### **1.3.1.13. Elementos**

Al respecto, la reciente jurisprudencia norteamericana (Dinaco inc.v. time Warner Inc., 2003) refiere cinco:

- a) Contrato para desarrollar una empresa con ánimo de lucro.
- b) Intención de ser Joint Venture.
- c) Aporte de los socios en dinero o especie.
- d) Control del Joint Venture compartido.
- e) Previsión de reparto de utilidades o pérdidas.

Estos elementos han sido recogidos de sentencias desde el año 1979 con mayor o menor grado de aproximación entre ellas, como los casos *Modern Air Conditioning (1979), inc v. Cinderella Homes*. Parte de la doctrina ha querido desentrañar la naturaleza del Joint Venture, a partir de los elementos de la esencia e indica que aparte de los ya mencionados por la jurisprudencia norteamericana, se debe adicionar:

- a) que es posible que pueda crear una persona jurídica ad hoc diferente de las participantes y que además requiere
- b) especial lealtad entre los socios, de lo cual se concluye que es un contrato *intuitu personae*

Asimismo, esta doctrina sostiene que no debe haber fusión de los venturers, que los aportes no necesariamente son en dinero, que los participantes pueden ser personas naturales o jurídicas, que el contrato de Joint Venture no necesariamente debe ser complejo y extenso y que no es deseable un número muy grande de venturers. Una vez más se demuestra la versatilidad del contrato.

En punto del ánimo de lucro, debe entenderse este en un sentido verdaderamente amplio. El Joint Venture no necesariamente requiere de un lucro inmediato a su funcionamiento; por el contrario, puede ser una consecuencia remota, como en el caso de Joint Venture en los que se busca, entre dos venturers, hacer una investigación conjunta que evite la carrera de patentes<sup>36</sup>. En este caso, el fruto del contrato va a ser el desarrollo de una tecnología a un costo más bajo que si se hiciera por las partes por separado.

El lucro no se verá reflejado con el mero desarrollo apoyado jurídicamente en el contrato estudiado; por el contrario, el lucro se verá reflejado cuando los Venture implementen la aplicación comercial de la tecnología en cada una de sus empresas. El aporte define la clase de Joint Venture que se recomienda. Si las partes aportan sumas de dinero, se recomienda un equity Joint Venture, pero si aportan tecnología o patentes, se recomienda la modalidad non equity.

Ballard (1946), señala que respecto de la solemnidad, la jurisprudencia norteamericana ha dicho que no sea necesaria formalidad alguna, al menos en los Estados Unidos. Ha dicho incluso que los Joint Venture pueden ser implícitos<sup>38</sup>. Los elementos a partir de los estudios de derecho positivo son muy parecidos a los ya citados en la jurisprudencia norteamericana, pero se pueden resumir en un acuerdo de cooperación; Realización de un negocio en interés común; Agrupación de recursos de las partes; Control conjunto. Como se puede ver, los elementos no son del todo dispares a los ya expuestos por la jurisprudencia norteamericana, sino que guardan alguna identidad, lo que hace que el estudio tanto positivo como consuetudinario sea armónico.

#### **1.3.1.14. Características De Joint Venture**

De lo dicho, se pueden analizar las características de este contrato para, al menos, encontrar su nicho en el ordenamiento colombiano. Es atípico. La legislación colombiana no ha dado descripción objetiva (prestacional) ni subjetiva (partes) del contrato; sin embargo, algunas leyes han querido describir contratos que doctrinalmente son especies del Joint Venture, como se verá más adelante. Es innominado. Prima facie se afirma que la legislación nacional no usa el nombre Joint Venture para designar algún tipo contractual; sin embargo, la legislación en algunas normas en materia de telecomunicaciones sí ha usado el nombre riesgo compartido para designar ciertas clases de contratos que se identifican como una especie de Joint Venture.

Por otro lado, se tiene en cuenta que cuando de manera conjuntas dos o más personas llegan a proponer una misma idea ya sea para la ejecución o la celebración contractual esta actúa de manera solidaria a todas las obligaciones generando diversas propuestas contractuales y así actuando con la finalidad de poder desarrollar la propuesta del contrato que afectara a los mismos mientras que llegan a confórmalo.

Tanto consorcio como unión temporal son modalidades de Joint Venture; para el derecho colombiano difieren en que en el consorcio la responsabilidad por



incumplimiento es solidaria, en tanto en la unión temporal es a prorrata. ¿Ha habido una tipificación del Joint Venture? En opinión del autor, se han tipificado modalidades poco definidas de Joint Venture.

Es un negocio jurídico plurilateral. En este sentido, es necesario que haya al menos dos vinculados contractuales, que para el caso se denominan genéricamente ventureros. En nada se opone a la esencia del contrato que los ventureros sean personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, o incluso de derecho público o privado. Es un contrato plurilateral. Los contratos tradicionalmente se clasifican en unilaterales, si solo una parte en él se obliga, o bilaterales, si las dos lo hacen.

Como este contrato puede tener más de dos participantes, hemos de decir que todas ellas se obligan, por lo cual se configura un contrato plurilateral. Es de la esencia del contrato que las partes se obliguen a aportar algún esfuerzo en pro de todos, sea en dinero, especie, trabajo o gestiones varias.

En cuanto a la asunción de riesgos, la reiterada jurisprudencia norteamericana ha dicho que naturalmente los ventureros asumen pérdidas en proporción a su aporte; pero es posible que en el contrato se modifique este reparto, al punto de que se exonere a un participante de la obligación de asumirlas. No obstante, tal cláusula no es oponible a terceros. Es oneroso y con ánimo de lucro. Por lo dicho, todos los ventureros deben asumir alguna carga para con ellos y en favor del Joint Venture. Y no lo hacen como una mera liberalidad, pues esperan tener lucro o un beneficio en el largo plazo, que puede consistir en rebajar costos o dinamizar procesos en etapas productivas. Es un contrato ad-hoc.

En otras palabras, se hace para un fin específico, para una empresa determinada. Aunque en el derecho norteamericano puede llegar a servir como documento de constitución de una persona jurídica, incluso en ese caso será una de carácter temporal. Es de tracto sucesivo. Debido a que se requiere no solo de un aporte, sino de una serie de gestiones, no podríamos clasificarle como de ejecución instantánea. Así las cosas, por más que la ley no establezca solemnidad alguna,

es menester aplicarla solemnidad ad probationem que facilitará la labor procesal en caso de contingencia alguna. Es principal. Al no requerir de otro contrato para que le dé existencia, se concluye que el contrato es principal.

Es un contrato de colaboración. En la medida en que el Joint Venture no es un contrato meramente accidental, sino que reviste de cierta confianza y permanencia de las partes, podemos afirmar que es de colaboración. No llega al punto de ser un contrato societario en la medida en que no reviste tal permanencia, llegando máximo a configurar una persona jurídica ad-hoc. Es aleatorio. Debido a que las resultas de la empresa son inciertas, no es predicable que las partes esperen una retribución conmutativa a su esfuerzo. Es mercantil. Debido a la naturaleza derivada de la Lex Mercatoria y de servir a intereses de comerciantes.

#### **1.3.1.15. Tipos De Joint Venture**

El Joint Venture, como figura jurídica versátil, es capaz de asumir varias modalidades. Es de su naturaleza ser un contrato adaptable a las necesidades económicas del momento, lugar, intereses y, en fin, cualquier tipo de circunstancia relevante. Según Farlex (2011) menciona que por lo anterior, entraremos a ver algunas clasificaciones. Puede ser incorporated (también conocido como equity o societario), que es aquel que desemboca en la constitución de una persona jurídica ad-hoc. Se define con más precisión: “A joint venture in which the companies involved create a separate corporation and divide its shares between themselves as an equitable way to distribute income from the joint venture”.

Al hacer la traducción contextualizada al derecho colombiano, sería: “Es un Joint Venture en el que las compañías involucradas crean una persona jurídica separada y dividen sus participaciones entre ellos como una forma equitativa de distribuir el ingreso proveniente del Joint Venture”. Debido a que forma una nueva persona jurídica y esta tiene su propio patrimonio, la responsabilidad de los venturers se limita a lo que aporten a la sociedad. En el derecho colombiano, esta

modalidad no se considera Joint Venture, sino necesariamente un contrato societario. Ramírez (2012).

En Colombia, la constitución de sociedades está limitada a los tipos societarios ofrecidos por la ley y tienen sus propias reglas determinadas por la ley mercantil, por lo cual pueden ser completamente típicos y nominados. El non incorporated o unincorporated (conocido como non equityo contractual) es, por el contrario, aquel que no configura una nueva persona jurídica y es el que más se acepta como figura autónoma en el derecho nacional. Al no haber una nueva persona formada por el contrato, se entenderá que la responsabilidad recae en los venturers y sus propios patrimonios. Por mandato expreso del Código de Comercio, se presumen legalmente solidarios los venturers, ya que la normativa reza en su artículo 825: “En los negocios mercantiles, cuando fueren varios los deudores, se presumirá que se han obligado solidariamente”.

Según American Bar Asociación (2004) establece que a la par de los Joint Venture incorporated y non incorporated, se plantea una tercera forma derivada de las dos anteriores: el asimétrico. Este se define por la doctrina haciendo un paralelo con los ya citados.

Como se ve, en este tipo de Joint Venture, los venturers adquieren participación minoritaria en las filiales de los otros, asegurando un control compartido de estas. En estricto sentido jurídico, esta es la clasificación relevante debido al contenido jurídico/obligacional, dado que las demás son subespecies de estos que solo varían en sus objetivos económicos o calidades de los venturers.

Dicho lo anterior, se pueden citar otras clasificaciones que, como se advirtió, no son variantes derivadas del aspecto jurídico, sino de otros:

a) Por la nacionalidad de sus participantes, puede ser nacional o internacional.

b) Por su objeto o finalidad, los Joint Venture pueden ser de investigación, de producción o de comercialización, los cuales son usuales en el tráfico mercantil moderno.

c) Por las fases en las que buscan participar los venturers en un mismo mercado, pueden ser verticales y horizontales. En las primeras, conocidas como link Joint Venture, los venturers se encuentran en diferentes fases de su proceso económico, como si uno busca afianzar su distribución y otro su producción; y serán horizontales, o Joint Venture, cuando los venturers se encuentran en la misma etapa; por ejemplo, cuando ambos buscan hacer desarrollos tecnológicos o afianzar su distribución. Empero, si ni siquiera se encuentran relacionados por un mismo mercado, serán conglomerales.

La American Bar Asociación (2006) clasifica el Joint Venture en función de la estructura productiva de las empresas participantes y su trascendencia en el derecho de la competencia el fully-integrated Joint Venture es aquel en que las partes integran la totalidad de su aparato productivo en un emprendimiento conjunto. En la ley Anti-Trust norteamericana, este tipo de Joint Venture se toma como una “Merger” o fusión para efectos de ver su posición en el mercado relevante. Por su parte, en el network Joint Venture, es aquel en el que los venturers se aprovechan de un recurso primario común, al que pueden acceder nuevos venturers a medida en que la red crece. Tal como un servidory servicios de telecomunicaciones.

En la producción Joint Ventures, los venturers producen en conjunto bienes, ya sea para usarlos en sus propias empresas o para vender los a terceros. Como puede ser la producción de empaques para diferentes productos de los diferentes venturers.

Los marketing y distribución Joint Venture son aquellos en que los venturers hacen conjuntamente las labores de mercadeo y distribución de sus productos. Con ello, pueden ahorrar recursos si, por ejemplo, una empresa productora de

pilas y una de linternas usan el mismo canal de mercadeo o de distribución entre sus clientes.

En el purchasing Joint Venture, los venturers unen esfuerzos para comprar bienes necesarios en los procesos de producción. La ventaja que pueden lograr es la de un poder negocial mayor frente a los vendedores. Los research and development Joint Venture buscan evitar carreras de patentes o duplicación de investigaciones. Puede servir para crear o mejorar bienes, mejorar procesos de producción, etc.

#### **1.3.1.16. Oferta del Joint Venture**

El marco legal para la oferta en la empresa conjunta es diferente en cada país, su aceptación, cancelación y cancelación son diferentes en cada legislación. Del mismo modo, debe tenerse en cuenta que existen ciertos estándares internacionales de oferta y aceptación que pueden aplicarse a otros acuerdos, como las empresas conjuntas, por ejemplo; Esta es la Convención de Viena de 1980 sobre contratos para la venta internacional de bienes y las Reglas de Unidroit, cuya última versión proviene de 2010.

Lo primero a tener en cuenta aquí es que la regla no brinda la oportunidad de limitar la incompatibilidad con el cumplimiento del contrato, para cumplir con la oferta, ya que es posible que los socios potenciales que hayan aceptado la oferta y hayan sido cancelados por el solicitante no estén interesados en recibir una compensación por daños, pero el cumplimiento del contrato, en cuyo caso pueden pedirle al juez o al tribunal de arbitraje que obligue a la parte que no cumple con los requisitos para cumplir plenamente con la oferta enviada como compensación por daños (daños consecuentes y pérdida de beneficios)

Del mismo modo, una oferta hecha por un posible socio de empresa conjunta sigue siendo obligatoria, incluso si el solicitante muere o se vuelve incapaz durante el tiempo transcurrido entre la oferta que se emite y su aprobación,

excepto por la naturaleza de la oferta o la voluntad del abogado y dibuja otra intención.

#### **1.3.1.17. Etapa Precontractual**

El contrato de Joint Venture requiere generalmente unas negociaciones previas que permitan desembocar en un contrato en el que se comprometerá no solo una suma de dinero de cada participante, sino una serie de intangibles mucho más valiosos que requieren la máxima confidencialidad y confianza entre las partes. Por ello, los Joint Ventures de gran envergadura no pueden perfeccionarse en un solo acto y momento, sino luego de procesos de carácter financiero y jurídico que infunden la confianza necesaria para que este contrato intuitu personæ sea exitoso.

La instrumentación jurídica se puede materializar en una serie de documentos encaminados al perfeccionamiento del contrato de Joint Venture. En este sentido, el primer documento que requiere la serie de negociaciones es el Acuerdo de confidencialidad, que es necesario desde el principio de las negociaciones en virtud de la gran cantidad de información sensible que puede revelarse.

Al efecto, Yadong (2000), dice que debe definirse qué se entiende por información confidencial y cuál será la sanción derivada del incumplimiento de la obligación de secreto. Es usual que en esta etapa de negociaciones las partes pacten una cláusula del tipo Chinese Wall, que las compromete a no contratar a miembros del staff del otro equipo, durante un tiempo determinado, con la finalidad de compartimentar y aislar la información sensible.

Seguidamente se debe redactar una Carta de intenciones, donde las partes manifiestan sus expectativas y enumeran las condiciones que deben darse para que se perfeccione el contrato. Tras esta, podrá suscribirse un Memorándum de entendimiento, el cual se complementa con la Carta de intenciones y busca establecer el derecho aplicable al contrato y el cronograma de actividades que finalice con la firma del Joint Venture.

Las anteriores formas precontractuales son de una naturaleza que requiere un escrito detallado para poder desentrañar su función, obligaciones, perfeccionamiento; por ello, deberán ser estudiadas en textos aparte.

#### **1.3.1.18. Objetivos Estratégicos**

Desde el punto de vista estratégico, el futuro Venture debe sopesarlos pros y contras de la celebración del contrato. En este aspecto deberá verificarse el sacrificio que se hace: información sensible e independencia versus recursos de los demás futuros venturers. Los recursos de los otros venturers pueden ser: acceso a mercados, productos que complementan, recursos técnicos, posibilidades de financiamiento, división de riesgos, etc. Asimismo, la sinergia con los demás venturers puede tener como atractivo facilidades para acceder a nuevos mercados y recursos, generar economías de escala, etc.

Como se ha indicado, en el ámbito internacional cobra especial relevancia el contrato referido. Estratégicamente, a veces el mercado requiere de productos que tal vez hayan de importarse y los productores requieren conocimiento de mercados extranjeros que no conocen.

En este caso, los Joint Venture adquieren mayor importancia. En la contratación estatal, a veces algunos proyectos son de tal envergadura que un solo contratista no es capaz de llenar los requisitos técnicos o financieros. En Colombia, como se señaló, la Ley 80 de 1993 permite dos modalidades de Joint Venture: los consorcios y las uniones temporales. Estos contratos permiten la conjunción de la tecnología y el capital extranjero con el conocimiento de la política, el mercado laboral y la regulación que tiene el participante nacional.

Países como China han usado los Joint Venture desde hace más de treinta años de una forma brillante para hacer la muy necesitada transferencia de tecnología que los países en vías de desarrollo demandan. Para que un fabricante de un país desarrollado que tenga una tecnología apetecible por China pueda fabricar sus automóviles y obtener los beneficios que le otorgaría ser producto nacional

chino, el Estado exige que se constituya un Joint Venture entre el fabricante de automóviles y el Gobierno Chino, representado por una de sus empresas.

Las condiciones requieren que se haga la transferencia de tecnología de los fabricantes al participante local y la reversión, en algunos casos, de las instalaciones al Estado chino. No es casualidad el parecido de algunos vehículos chinos y sus pares europeos, norteamericanos y japoneses.

#### **1.3.1.19. Obligaciones**

Dado que es un contrato atípico, la forma en que se reglamentará implica en primer término aquellas normativas que actúan en función al orden público. Como es sabido en función a los estudiosos del derecho, las normas de orden público son aquellas que no pueden ser transgredidas por los particulares y mucho menos modificadas. En virtud de ellas se protege el interés general.

Por esto los autores Alessandri, Somarriva y Vodanovic (2011) menciona que, de este modo aquellos principios con generalidad y relación al derecho de rango buscan que se aplican la norma. En este sentido, se prohíben prácticas como el abuso del derecho, el abuso de posición dominante o cualquier otra similar. Asimismo, de consuno con lo anterior, no se podrá disponer en ningún caso de cláusulas que vayan en un grave menoscabo de los intereses de una de las partes, salvo que sea de forma justificada. Tampoco podrá otorgarse gran ventaja para alguna de las partes, a menos que medie una justificación.

A partir de allí, las partes tienen plena libertad para pactar lo que a bien tengan. Debe tenerse en cuenta que las estipulaciones contractuales van acompañadas de los denominados deberes secundarios de conducta, que obligan no solo a lo que el texto del contrato diga, sino también a todo aquello que naturalmente se desprende de sus cláusulas, en aras del deber de la buena fe que anima la negociación, el perfeccionamiento y la ejecución de los contratos.

Las partes pueden pactar en el contrato la ley aplicable a este, haciendo uso de la autonomía de la voluntad y sin contravenir el orden público. A esta elección se



le denomina *electio juris*. Cobra gran relevancia la elección de la ley aplicable en el caso de los Joint Ventures internacionales, dado que puede haber gran cantidad de posibilidades de conflictos de las leyes en el espacio. Es normal, en tales contratos, que las reglas que les regulen sean la *Lex Mercatoria* y que, en caso de desavenencia derivada del contrato, se acuda a un tribunal arbitral.

Por otro lado, evidentemente, el objeto del contrato implica unos aportes por parte de los venturers, lo que implica dar y hacer. Esta obligación puede implicar aportar cosas como dinero, bienes muebles e incluso inmuebles; como propiedad intelectual, tal como patentes y know how; o inmateriales, como conocimiento sobre un mercado, el desarrollo político de un país o cualquier ventaja que pueda aprovechar el Joint Venture.

Si el contrato de Joint Venture es *non incorporated* que, como se dijo, no genera una nueva persona jurídica, surge un problema teórico porque los bienes no se pueden transferir al contrato, que carece de los atributos de la personalidad de capacidad jurídica y patrimonio para albergar bien alguno. Los bienes continúan jurídicamente en el patrimonio de los venturers, quienes los administran de manera conjunta hasta que no sean enajenados a terceros, si es del caso.

Sin embargo, los frutos de estos no seguirán el modo *accessión*, debido a las estipulaciones contractuales que regularán el reparto de beneficios. No obstante, los venturers podrán generar una comunidad de bienes de la que serán copropietarios en la prorrata que estimen conveniente.

Es necesario valorar el aporte de cada Venture, con la finalidad de hacer un reparto a prorrata de los beneficios y las pérdidas del contrato cuando se hace repetición interna de los socios. Frente a terceros, la responsabilidad en todo caso será solidaria. En el derecho colombiano, como ya se vio en la Ley 80 de 1993, en el consorcio la responsabilidad frente a terceros incluido el Estado es solidaria, mientras que en la unión temporal la responsabilidad frente a terceros es solidaria, pero las sanciones por el incumplimiento de las obligaciones derivadas de la propuesta y del contrato se impondrán a prorrata.

Si lo que se busca es limitar la responsabilidad de los venturers, es entonces necesario constituir una incorporated Joint Venture, que crea una nueva persona jurídica que responde con su propio patrimonio, el cual es autónomo y separado del de sus socios. Así, esta modalidad de Joint Venture permite que los aportes de los socios salgan de sus patrimonios y entren al de la sociedad formada para tal fin.

Otra obligación natural al contrato de Joint Ventures la de confidencialidad. Esta obligación es natural, no esencial, en la medida en que las partes pueden prescindir de ella si a bien lo tienen. Sin embargo, debido a que las partes en el contrato intercambian información sensible a sus negocios, es necesario incluirla, aunque es de carácter natural. La confidencialidad es natural en la medida en que es un deber secundario de conducta del que se habló párrafos antes.

Para la mayoría de la doctrina, la buena fe incluye como deberes secundarios de conducta los de información entre las partes y el correlativo secreto. Además de las anteriores obligaciones, las partes tienen el deber de información, que consiste en que estas deben prodigarse toda la información necesaria para tomar las decisiones correctas tanto en la etapa precontractual como en la contractual. Pero a la vez que las partes se suministran información, es obligación del receptor reservársela; en otras palabras, implica de suyo la cláusula de confidencialidad. En el derecho anglosajón, el conjunto de obligaciones básicas se conoce como fiduciar y obligaciones, que se traduce como deberes de lealtad. Las obligaciones fiduciarias implican que una parte no puede obtener ventaja de la confianza en ella depositada por los demás.

### **1.3.2. Análisis a la Legislación**

#### **1.3.2.1. El Contrato De Joint Venture y sus beneficios de acuerdo a legislaciones extranjeras**

El derecho de los venturers es evidentemente la obtención de beneficios derivados del contrato. Tales beneficios se repartirán de la forma prevenida en el

contrato, que no necesariamente es por partes iguales o a prorrata de sus aportes. La percepción de los beneficios puede darse de diversas formas.

Los venturers no solamente esperan dinero o bienes tangibles; el beneficio esperado puede ser una patente, unos canales de distribución, la producción de bienes precursores de los finales de cada Venture, etc.

Para Duncan (2012) dice que el segundo derecho es el de administrar el contrato de forma conjunta según lo estipulado en el contrato. Para ello, se pueden establecer varios tipos de órganos: de dirección, de gestión, de vigilancia, etc. En efecto, los venturers actúan como agentes mutuos. Lo anterior no obsta para que la responsabilidad derivada de tipos penales no comprometa a los demás miembros del contrato, pues en ese caso la responsabilidad es personal.

Sobre la administración de la comunidad de bienes que conforman los activos del Joint Venture debe advertirse que, al ser una comunidad funcional, se evita la liquidación de esta mediante el deber secundario de conducta de abstenerse de hacerlo. Es natural al objeto del contrato evitar la liquidación en la medida en que esta sirve al objeto de aquel.

Respecto de la defensa judicial del Joint Venture, cualquiera de los venturers tiene derecho a iniciarla, no solamente para defender su cuota, sino la totalidad del patrimonio y los intereses que instrumentan.

Y en general, se tendrán los derechos que se establezcan en el contrato, dado que la autonomía de la voluntad permite que los contratantes sean capaces de disponer sobre los derechos que los participantes tengan. No obstante, y como se advirtió anteriormente, quedan vedadas las cláusulas abusivas y en general aquellas que no vayan de consuno con la buena fe contractual.

### **1.3.2.2. Administración Del Joint Venture en la inversión extranjera**

Como se ha dicho, este contrato es intuitu personae, lo que indica la fuerte carga de confianza que se deposita en cada uno de los venturers. Cada uno de ellos

será representante de los demás, lo que implica que hay una administración compartida entre todos los asociados. No obstante, los venturers pueden distribuir las funciones en la administración.

En el derecho norteamericano se admite que el gestor de la sociedad sea un tercero no inversionista del Joint Venture que se dedique profesionalmente al gerenciamiento; sin embargo, no es una característica natural del contrato, sino más bien accidental. Incluso, en el derecho alemán se permite que la gerencia sea desarrollada por una persona jurídica. También se puede, en aras de la eficiencia, crear órganos pluripersonales que tomen o ejecuten determinadas decisiones. En tal caso, se diferenciarán entre órganos de dirección y de gestión o steering committee y coordinating committee.

Tales órganos pueden establecerse en el momento mismo de perfeccionamiento del contrato o como una adenda u otro sí, y deberán tener funciones detalladas que eviten la posible confusión de roles dentro del contrato. Asimismo, deberán describirse los quórum necesarios para tomar decisiones trascendentales para los fines comunes de los venturers.

### **1.3.2.3. Artículo 868 del Código de Comercio y el contrato de Joint Venture**

En el desarrollo del contrato puede ocurrir que este se dé de forma ideal, sin contratiempos ni vicisitudes. Pero esto no siempre es así. Por ello, hay una serie de mecanismos destinados a hacer frente a tales inconvenientes. Una de las cláusulas que se incorporan al contrato es la de Hardship, la cual permite a las partes la renegociación del contrato si hay circunstancias imprevistas que alteren el equilibrio contractual (Taboada, 2017, p. 42).

Esta estipulación es comparable en el derecho colombiano a la cláusula rebus sic stantibus o teoría de la imprevisión en los contratos. En el derecho colombiano se encuentra descrito en el artículo 868 del Código de Comercio. Se aplica naturalmente a todos los contratos de tracto sucesivo conmutativos. Debido a esta última característica necesaria, no es posible afirmar que se entienda

envuelta en los Joint Venture, dado que en estos el riesgo hace que sea un contrato aleatorio (Rubio, 2012, p. 31).

Por otro lado, la cláusula de fuerza mayor es la que le permite a una parte en el contrato incumplir por imposible una obligación contractual. La fuerza mayor se caracteriza por ser un evento imprevisible, irresistible y ajeno a la conducta del deudor. Esta cláusula se basa en el principio general del derecho que reza ad impossibilitásemos tener, que es ampliamente aceptado como una causal general de exoneración de responsabilidad (Taboada, 2017, P. 742).

Al ser un contrato de tracto sucesivo que no tiene una duración perpetua, sino que por el contrario tiene una duración restringida, se concluye que el contrato se desarrolla hasta la llegada de su plazo o condición, que puede ser un tiempo determinado o la consecución de una obra, labor o proyecto determinado. Una vez cumplido el objeto del contrato, debe procederse a su terminación.

#### **1.3.2.4. Innovación jurídica en los artículos 1353, 1354 y 1356 del Código Civil.**

El contrato puede terminar para todos o para algunos de los venturers. En este último caso puede ser por voluntad de las partes o por orden judicial, como cuando una de las partes incumple sus obligaciones y entra en proceso de insolvencia, o en el caso de la muerte de uno de los participantes, dada la naturaleza intuito personae del contrato. Voluntariamente puede ocurrir que las partes encuentren poco rentable la empresa propuesta en el Joint Venture y decidan darlo por terminado.

En este sentido, consideramos oportuno pagar intereses separados sobre el artículo 1353 del Código Civil, en la medida en que su contenido permite a los operadores legales y comerciales utilizar información contractual que no se encuentra específicamente regulada en nuestro ordenamiento jurídico; Establece que "todos los contratos de derecho privado, incluidos los anónimos, se regirán por las normas generales previstas en este apartado [Contratos Generales], salvo

que sean incompatibles con las normas específicas de cada contrato". Así, desde nuestro punto de vista, el artículo citado legitima la implementación de reglas u obligaciones en contratos atípicos, ya sea por la configuración interna de dichos instrumentos legales (cláusulas contractuales) o por su naturaleza jurídica.

La salida de un Venture no es causal suficiente para terminar el contrato para todos los demás si alguno de los ya incluidos o un tercero decide llenar el puesto vacante. En todo caso, tal reemplazo debe ser aceptado por todos los demás participantes, debido a la naturaleza de contrato intuitu persona. La forma en que se hace el reemplazo es la de cesión de contrato contemplada en la legislación nacional (Castillo, 2010, p. 62).

De esta forma, sin querer debatir la cuestión de si los consejeros tienen cargos de confianza en las empresas peruanas, ya que esto no forma parte de esta disertación, creemos que es importante resaltar ciertas características del deber de lealtad establecido en su capítulo: abuso de poder (artículos 173 y 179 LGS), secreto (artículo 171 LGS), obligación de abstenerse de participar en las decisiones para evitar una situación de conflicto de intereses (artículo 180 LGS). Con base en la legislación antes mencionada, ve así que el deber de lealtad (deber de confianza por excelencia) no es completamente ajeno a nuestro ordenamiento jurídico y forma parte de las reglas comerciales.

En consecuencia, consideramos que, si una determinada relación regida por un contrato de joint venture tiene una relación de confianza de acuerdo con la naturaleza específica del caso, este contrato impone un deber de confianza a uno o todos los socios, ya que pueden estar sujetos a un proceso legal. marco, justificado por las líneas anteriores, que incluye las relaciones contractuales entre la UTE y el Consorcio. Como seguramente notará el lector, lo anterior describe de alguna manera nuestra posición sobre la relación entre la empresa conjunta y la información fiduciaria, que explicaremos en la siguiente sección.

No obstante, si el contrato termina, es necesario establecer si es incorpórate o non incorpórate. Si es del primer tipo, entonces se requiere la disolución y

liquidación de la sociedad ad-hoc que se creó en desarrollo del Joint Venture. Pero si se termina un Joint Venture non incorporated, se deberá liquidar tanto el contrato como la comunidad de bienes. La liquidación del contrato implicará un balance en el que se determinará si hubo lugar a repartir pérdidas o ganancias.

En cualquier caso, es necesaria la realización de los activos del Joint Venture para hacer la respectiva distribución de las sumas líquidas entre los participantes, de acuerdo con lo establecido en el contrato, si es del caso. Sin embargo, el Joint Venture en su giro normal también perfecciona y ejecuta contratos que pueden encontrarse activos al momento en que se dé la liquidación. A estos contratos satélites se les debe prestar el debido cuidado, en la medida en que también deben terminarse (Castillo, 2010, P. 64).

### **1.3.3. Análisis a la Jurisprudencia**

#### **1.3.3.1. Exp. N° 7688-97**

La ejecución contractual del Joint Venture es una asociación en donde llegan a participar activamente las diversas empresas a través de un proyecto en común generalmente para la búsqueda de la utilidad, llegando a combinar los recursos y formando una mejor corporación entre las empresas

La inversión del riesgo constituye una de sus características por la que los Ventures no tiene una garantía de devolución de la aportación dada, de allí que la Ley General de Minería considere a éste como un contrato de riesgo compartido.

Tales contratos pueden ser de arrendamiento de las instalaciones donde funcionaban las oficinas, de licenciamiento de propiedad intelectual de la cual se obtenía una explotación en favor del Joint Venture contratos de suministro de materiales, etc. A estos contratos se les conoce como acuerdos auxiliares.

Para finalizar la liquidación del contrato, las partes pueden recurrir a un miembro o a un tercero para que la realice. En este punto, se hace necesario resaltar que

el liquidador deberá tener como prioridad pagar las obligaciones frente a terceros y repartir el remanente resultante entre los venturers. Puede ocurrir que al final del pago frente a terceros los venturers deban repartirse pérdidas y, en consecuencia, pagar obligaciones insolutas con cargo a su propio patrimonio. Finalmente, deberán cancelar los registros mercantiles y tributarios respectivos, pues ante las autoridades públicas, pueden generarse obligaciones que permanezcan en el tiempo si no se surten estos trámites (Castillo, 2008, p. 317).

Al desempeñarse la gestión como una especie de representación, es entendible que se apliquen las reglas del mandato a tal forma de gerencia. Por ello, en caso de extralimitación respecto de negocios con terceros, a estos deberá discernírseles si han actuado de buena o mala fe. Si de mala fe se trata, entonces tal extralimitación no obligará a los demás venturers, y si el tercero ha actuado de buena fe, sí vinculará a todos los coparticipantes sin perjuicio de la responsabilidad del extralimitado frente a los demás venturers.

#### **1.4. Formulación del problema**

¿En qué forma se puede generar una regulación de los contratos de Joint Venture dentro de la legislación peruana?

#### **1.5. Justificación e importancia del estudio**

Debido al sistema comercial en nuestro país, los acuerdos comerciales juegan un papel económico muy importante para las transacciones comerciales realizadas por personas físicas. Las actividades industriales y comerciales modernas no habrían sido posibles sin la seguridad jurídica que ofrecen los contratos comerciales, por lo que se puede decir que los contratos comerciales se consideran un excelente soporte para la legislación comercial, ya que estos contratos comerciales se utilizan con mucha frecuencia, especialmente en relación con negocios y relaciones comerciales.



Hoy, frente a la creciente globalización y apertura de las economías, el hombre, y especialmente un hombre de negocios, ha desarrollado programas comerciales que le permiten enfrentar la creciente competencia, a veces despiadada, entre compañías para llegar al lugar en sus mercados. Ante tales desafíos, el empresario vio las alianzas comerciales como una forma de enfrentar estos desafíos con mayor fuerza y reconoció la necesidad de desarrollar e implementar innumerables sistemas de alianzas o asociaciones, incluyendo "Joint Ventures"

En la presente investigación se busca que el propio contrato de Joint Venture exprese la autonomía de la voluntad que tiene como límite las prohibiciones derivadas del orden público y la consabida y constitucional prohibición de abuso del derecho que los particulares, pues se requiere que esta figura es la buena fe, ya que sin ella sería muy complicado regular todas las posibilidades fácticas de lo que puede salir mal o no está previsto en el contrato inicial. Se busca que se dé una correcta aplicación del contrato moderno de Joint Venture enfocándose en el sector construcción con una finalidad económica y de poder ejercer un mejor mundo de negocios y globalizado.

## **1.6. Hipótesis**

Si se regula los contratos de Joint Venture dentro de la legislación peruana entonces se puede determinar que las empresas tengan una mejor estrategia empresarial.

## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1. Objetivo General**

Regular la aplicación de los contratos de Joint Venture en la legislación peruana.

### **1.7.2. Objetivo específico**

1. Observar la actual regulación del contrato de Joint Venture y su aplicación dentro de la legislación peruana
2. Describir los beneficios legales que se obtiene con el contrato de Joint Venture.
3. Proponer la incorporación de los contratos Joint Venture en la Ley general de sociedades

## **II. MATERIAL Y METODO**

### **2.1. Tipo y Diseño de Investigación.**

#### **2.1.1. Tipo**

El tipo que se tendrá en cuenta es aplicado debido a que se desarrollara dentro de la sociedad además se va a considerar la tipología mixta la cual consiste en utilizar el método cuantitativo y cualitativo, en donde en la primera se toman en cuenta los datos, los cuales serán representados de manera gráfica y en el segundo supuesto será un análisis de la información recopilada para la investigación. (Hernández, 2018, p. 104)

Es el reconocimiento de la ciencia como una investigación científica aplicada, cuyo objetivo principal es crear teorías y métodos destinados a producir en un corto período de aplicaciones para el sector manufacturero, en beneficio de la población. La investigación es la búsqueda de la aplicación o el uso de los

conocimientos adquiridos y su desarrollo, así como su implementación y sistematización en la práctica. (Hernández, 2018, p. 110)

Una aplicación que hace que este tipo de investigación, conocimiento y resultados lo ayuden a conocer la realidad de una manera organizada, rigurosa y sistemática. También se puede definir como una investigación que utiliza el conocimiento en la práctica, gracias a lo cual beneficia a la sociedad. Cabe señalar que la investigación está estrechamente relacionada con la investigación básica. Sin embargo, es importante que el investigador sea claro.

### **2.1.2. Diseño**

Un estudio en el que una o más variables dependientes se manipulan intencionalmente en la situación de control de un investigador.

El proyecto no será experimental ya que permite la manipulación de variables, lo que significa que no existe un control específico que pueda cambiar de tema, sino que nos ayuda a interpretar de manera efectiva y, por lo tanto, observar para llegar a la conclusión declarada a una determinada problemas contractuales. (Hernández, 2018, p. 115)

La investigación no es de carácter experimental, clasificada según el grado de clasificación de las variables. Este tipo de investigación es sistemática y empírica, donde el investigador no puede manipular variables independientes porque los eventos ya han ocurrido. Las conclusiones se basan en contextos cambiantes.

La investigación no experimental también se denomina estudio ex post facto, que significa "ex post". Este se caracteriza por un estudio sistemático donde el investigador no puede controlar por variables independientes porque los eventos

ya han ocurrido o simplemente porque pueden ser manipulados (Hernández, 2018, p. 118)

En estudios experimentales, el investigador tiene control completo sobre las variables, pero en el caso de un experimento no puede manipular una variable independiente o una variable de atributo. Este tipo de investigación permite la respuesta. (Hernández, 2018, p. 116)

## **2.2. Población y muestra.**

### **2.2.1. Población**

Para Hernández, (2018), determina que la población:

Es una colección de personas, objetos u objetos que desea conocer durante una investigación. Fayad Camel define esto como: unidades enteras, elementos o unidades donde se puede mostrar una determinada función que se puede estudiar, observar o medir.

Se puede suponer que, si el investigador está interesado en obtener explicaciones, predicciones generales o declaraciones generalizadas para toda la población, el estudio debe realizarse y abarcar todos los sectores de la población. En la investigación se tiene en cuenta los abogados y jueces especiales en materia civil dentro de la región Lambayeque.

### **2.2.2. Muestra**

Cuando la cantidad de individuos en una población es muy grande, tomamos parte de ella, llamada muestra. La muestra es un subconjunto de la población y debe ser representativa de ella. (Hernández, 2018, p. 216)

Una muestra es un conjunto de casos extraídos de una población, seleccionados por algún método racional, que siempre forma parte de una población. Si tiene muchas poblaciones, tiene muchas muestras. (Hernández, 2018, p. 216)

De acuerdo a la muestra, se tiene que tomar en cuenta la totalidad de la población en función a los jueces, especialistas en materia civil, comercial con un total de 50 dentro del Distrito judicial de Lambayeque.

**Tabla N. 1.- Comunidad jurídica civil**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
<b>Jueces civiles</b>	10	20%
<b>Especiales en materia civil</b>	20	40%
<b>Especiales en materia comercial</b>	20	40%
<b>Total, de informantes (N)</b>	50	100

*Fuente: Propia Fuente: propia de la Investigación.*

### **2.3. Variables, Operacionalización.**

### **2.3.1. Variable Independiente**

Regulación Contractual

### **2.3.2. Variable Dependiente**

Joint Venture en la legislación peruana

### 2.3.3. Operacionalización

**Tabla N° 02: Operacionalización**

Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítem / Instrumento
V. Independiente	El contrato se celebraba entre un socio sedentario o como lo denominaban los economistas anglosajones: sleeping part, que aportaba el capital y permanecía en el puerto de la metrópoli, y un socio mercader, que se encargaba de la venta de las mercancías y los viajes necesarios para su transporte. (Ortega, 2009)	Instrumento jurídico Negocio propuesto	Relación jurídica económica	
<b>Regulación Contractual</b>		Función económica empresarial	Esfuerzos empresariales	Encuesta
			Ejecución contractual	

---

V. Dependiente	El Joint Venture actúa como una herramienta que permite desarrollar tareas puntuales entre	Consortios	Inversión y producción
<b>Joint Venture</b>	los Venture; en otras palabras, no se ha	Comercialización industrial	Control del Joint
<b>en la</b>	diseñado como herramienta de permanencia		Venture compartido
<b>legislación</b>	en la relación jurídica o económica (Ballard,	Contrato atípico	
<b>peruana.</b>	1946)		Contrato con ánimo de
			lucro

---

***Fuente:*** Propia de la Investigación.



## 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

Dentro de las técnicas utilizadas se toma en cuenta la encuesta y el cuestionario los cuales posteriormente serán propuestos por los expertos en derecho civil son:

**La encuesta:** es un método de investigación en la cual se va a utilizar la información para posteriormente obtener datos sobre la efectividad que se puede dar a la regulación de los contratos Joint Venture en la legislación peruana.

Para Hernández, (2018), analiza que:

Una de las técnicas de investigación social más utilizadas en el campo de la sociología, que ha cruzado un área científica rigurosa y se ha convertido en una actividad diaria en la que todos tarde o temprano participamos. Surgió un estereotipo de que el estudio es lo que hacen los sociólogos y que son especialistas en todo.

En la investigación social, la encuesta se considera principalmente como una tecnología para recopilar datos al interrogar a entidades cuyo propósito es medir sistemáticamente los conceptos que surgen de un problema de investigación previamente construido.

La recopilación de datos se lleva a cabo utilizando un cuestionario, un dispositivo de recopilación de datos (medición) y un formulario de informe de preguntas (tabla de registro), que se entrega a la población o a su amplia selección a través de una entrevista en la que el anonimato del sujeto es característico. (Hernández, 2018)

Entre estas técnicas que se pueden encontrar en todas las prácticas de investigación se encuentran: diseño de muestras, diseño de cuestionarios,

medición y construcción de índices y escalas, realización de entrevistas, codificación, organización y monitoreo del trabajo de campo, preparación de datos para análisis, técnicas de análisis, software de grabación. y análisis, presentación de resultados.

La realización de encuestas implica la realización de todo el proceso de investigación, en el que cada uno de los aspectos anteriores está estrechamente relacionado con la encuesta y debe ser coherente con el objetivo de obtener información científica de alta calidad y de acuerdo con el modelo analítico construido, y por lo tanto requiere conocimiento especializado y capacidad de aplicación. (Hernández, 2018, p. 118)

Este estudio consistirá en un conjunto de preguntas que se tendrán en cuenta dentro de diez años, que serán respondidas por expertos civiles, incluida la regulación de los acuerdos de empresa conjunta en la legislación peruana.

### **Análisis de documentos**

La principal contribución del análisis de información apropiado para las decisiones y acciones, y por lo tanto los analistas, es proporcionar estándares confiables y sólidos, así como un juicio bueno y razonable en situaciones donde los hechos son oscuros. Una característica especial de su especialización es la capacidad de mostrar un juicio bueno y razonable en tales situaciones, incluso sin precedentes y en condiciones de incertidumbre.

### **2.5. Procedimientos de análisis de datos.**

Datos obtenidos mediante el uso de técnicas y herramientas de recolección de datos aplicadas a informantes o fuentes ya identificadas; Estos serán analizados e incorporados al trabajo de investigación como información relevante que permita contrastar la hipótesis con la realidad. La información recopilada está expuesta a una presión porcentual, que debe presentarse como una pregunta en forma de tablas y gráficos estadísticos.

Para el autor Hernández, (2018), hace mención que:

La información presentada en forma de resúmenes, tablas, gráficos serán evaluaciones objetivas. Las evaluaciones correspondientes a la información sobre el intervalo de la variable cruzada en cada subhipótesis se utilizarán como premisa frente a la subhipótesis. Los resultados de verificar cada subhipótesis (que puede ser una prueba completa, una prueba parcial) forman la base para formular una conclusión parcial (es decir, tendremos tantas conclusiones parciales como producimos para la hipótesis).

Y las conclusiones parciales se utilizarán como premisas para probar la hipótesis global. El resultado de la verificación de la hipótesis global (que puede ser una prueba completa, una prueba y distest parcial o una distest total) también puede darnos una base para formular las conclusiones generales del estudio.

Las conclusiones parciales, a su vez se usarán como premisas para contrastar a hipótesis global. El resultado de la constatación de la hipótesis global (que también puede ser prueba total, prueba y disprueba parciales o disprueba total) nos dará base para formular la conclusión general de la investigación.

## **2.6. Criterios éticos.**

### **a. Dignidad Humana:**

Basándose en el criterio de la dignidad humana se tiene que tomar en cuenta la regulación se los contratos Joint Venture en la legislación peruana bajo el análisis jurisprudencial y la normativa.

### **b. Consentimiento informado**

Las personas especialistas en derecho civil buscan que los se ejecute una contratación en función al Joint Venture en la legislación peruana, es por ellos

que a través de la aplicación de la encuesta se dará una posible solución al problema planteado.

El consentimiento informado es el proceso por el cual una persona consiente en participar en una investigación, con conocimiento de los riesgos, beneficios, consecuencias o problemas que pueden surgir durante su desarrollo. El propósito de este trabajo es recopilar las funciones en el proceso de consentimiento informado (PCI), de modo que su conocimiento y compatibilidad permitan realizar ejercicios, etc. de forma dialógica, reflexiva y responsable para el investigador.

El consentimiento informado incluye la necesidad de respetar a las personas y sus decisiones. Es un mecanismo donde las personas deben defender sus intereses y, cuando tienen la oportunidad, decidir si quieren participar en el estudio y si el estudio se ajusta a sus propios valores, intereses y objetivos. Los niños y adultos con discapacidad necesitan protección adicional.

**c. Información**

La información recopilada tiene que estar de acorde a la regulación se los contratos Joint Venture en la legislación peruana, tomando en cuenta la doctrina, la legislación y la jurisprudencia.

**d. Voluntariedad**

Se basa principalmente en el apoyo que brindas las persona expertos en derecho civil como son los jueces, fiscales y abogado del Distrito judicial de Lambayeque.

**e. Beneficencia:**

Busca una ayuda para las empresas con la finalidad de que en el Perú se logra aplicar los contratos Joint Venture

**f. Justicia:**

La justicia contemporánea o la justicia estatal implican muchas medidas para reparar los daños causados por alguien que ha violado la ley. Comienza cuando la policía u otras agencias policiales descubren que la ley ha sido violada. Este paso generalmente es seguido por una investigación para reunir evidencia. Luego, se sospecha que una persona viola la ley por sentenciar a las autoridades judiciales, lo que determina si la persona es culpable o no. Finalmente, si se ha cometido un delito, se toma la decisión de compensar el daño

La investigación es justa porque no solo ayuda a una cierta población sino a todo el Estado Peruano, para poder regular los contratos Joint Venture en la legislación peruana bajo el análisis jurisprudencial y la normativa.

**2.7. Criterios de Rigor Científicos**

**a. Aplicabilidad**

Esta investigación será aplicable de manera empresarial con la finalidad de poder llegar a regular los contratos Joint Venture en la legislación peruana

**b. Consistencia**

Nos expresa sobre el grado que tiene que tener de confiabilidad lo expreso por los expertos en función a los analizado sobre los contratos de Joint Venture teniendo en cuenta el programa utilizado SPSS.

**c. Neutralidad**

Se busca con la neutralidad la regulación los contratos Joint Venture bajo la ayuda de los expertos civiles.

### III. RESULTADOS

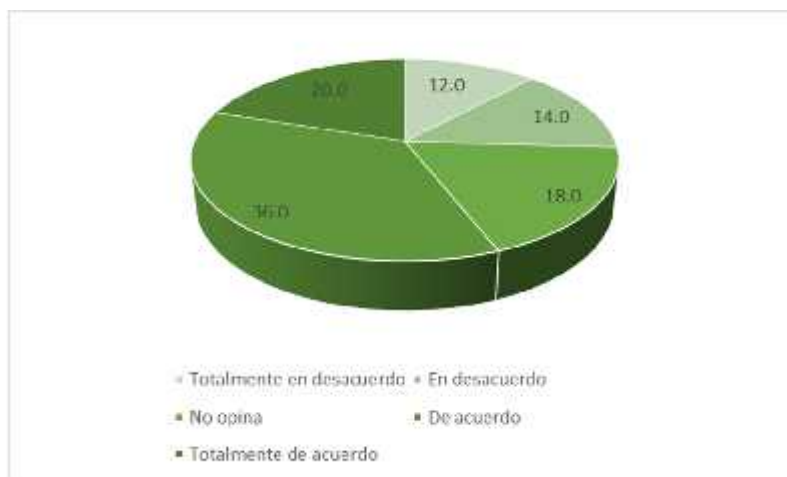
#### 3.1. Resultado en tablas y figuras

Tabla 1

***Conoce usted acerca de la aplicabilidad de los contratos de Joint Venture.***

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	6	12.0
En desacuerdo	7	14.0
No opina	9	18.0
De acuerdo	18	36.0
Totalmente de acuerdo	10	20.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial



**Figura 1. Conoce usted acerca de la aplicabilidad de los contratos de Joint Venture.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 36% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que conocen acerca de la aplicabilidad de los contratos de Joint Venture, mientras que el 20% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 18% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 14% está en desacuerdo y el 12% opinan estar totalmente en desacuerdo

**Tabla 2**

***Sabía usted que la legislación peruana no toma en cuenta la regulación contractual del Joint Venture.***

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	2	4.0
En desacuerdo	3	6.0
No opina	9	18.0
De acuerdo	15	30.0
Totalmente de acuerdo	21	42.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 2. Sabía usted que la legislación peruana no toma en cuenta la regulación contractual del Joint Venture.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 42% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que la legislación peruana no toma en cuenta la regulación contractual del Joint Venture, mientras que el 30% se encuentran de acuerdo, así mismo el 18% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 6% está en desacuerdo y el 4% opinan estar totalmente en desacuerdo



**Tabla 3**

***Considera usted que se debe regular con contratos de Joint Venture en la legislación peruana.***

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	8	16.0
De acuerdo	15	30.0
Totalmente de acuerdo	27	54.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 3. Considera usted que se debe regular con contratos de Joint Venture en la legislación peruana.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 54% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que se debe regular con contratos de Joint Venture en la legislación peruana, mientras que el 30% se encuentran de acuerdo, así mismo el 16% está totalmente en desacuerdo.

**Tabla 4**

***Cree usted que aplicando el Joint Venture se mejora la contratación dentro de las empresas.***

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	2	4.0
En desacuerdo	3	6.0
No opina	5	10.0
De acuerdo	30	60.0
Totalmente de acuerdo	10	20.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial



**Figura 4. Cree usted que aplicando el Joint Venture se mejora la contratación dentro de las empresas.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 60% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que aplicando el Joint Venture se mejora la contratación dentro de las empresas, mientras que el 20% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 10% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 6% está en desacuerdo y el 4% opinan estar totalmente en desacuerdo.

**Tabla 5**

**Considera que el contrato de Joint Venture es un apoyo funcional para cualquier empresa.**

---

ITEMS	N°	%
De acuerdo	10	20.0
Totalmente de acuerdo	40	80.0
Total	50	100.0

---

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 5. Considera que el contrato de Joint Venture es un apoyo funcional para cualquier empresa.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 80% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que el contrato de Joint Venture es un apoyo funcional para cualquier empresa, mientras que el 20% se encuentran de acuerdo.

**Tabla 6**

**Cree usted que la aplicabilidad del contrato de Joint Venture ayude administrar los aspectos financieros de la empresa.**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	4	8.0
En desacuerdo	6	12.0
No opina	9	18.0
De acuerdo	19	38.0
Totalmente de acuerdo	12	24.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 6. Cree usted que la aplicabilidad del contrato de Joint Venture ayude administrar los aspectos financieros de la empresa.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 38% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que la aplicabilidad del contrato de Joint Venture ayude administrar los aspectos financieros de la empresa, mientras que el 24% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 18% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 12% está en desacuerdo y el 8% opinan estar totalmente en desacuerdo

**Tabla 7**

**Considera que el contrato de Joint Venture llegue a aumentar el negocio, empresa o proyecto.**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	2	4.0
De acuerdo	26	52.0
Totalmente de acuerdo	22	44.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 7. Considera que el contrato de Joint Venture llegue a aumentar el negocio, empresa o proyecto.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 52% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que el contrato de Joint Venture llegue a aumentar el negocio, empresa o proyecto, mientras que el 44% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 4% opinan estar totalmente en desacuerdo.

**Tabla 8**

**Considera usted que el Estado peruano debe tener en cuenta el contrato de Joint Venture para poder combatir riesgos empresariales.**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	4	8.0
En desacuerdo	5	10.0
No opina	3	6.0
De acuerdo	9	18.0
Totalmente de acuerdo	29	58.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 8. Considera usted que el Estado peruano debe tener en cuenta el contrato de Joint Venture para poder combatir riesgos empresariales.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 58% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que el Estado peruano debe tener en cuenta el contrato de Joint Venture para poder combatir riesgos empresariales, mientras que el 18% se encuentran de acuerdo, así mismo el 6% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 10% está en desacuerdo y el 8% opinan estar totalmente en desacuerdo.

**Tabla 9**

**La aplicabilidad del contrato de Joint Venture genera la estabilidad económica empresarial dentro del país.**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	8	16.0
De acuerdo	32	64.0
Totalmente de acuerdo	10	20.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial



**Figura 9. La aplicabilidad del contrato de Joint Venture genera la estabilidad económica empresarial dentro del país.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 64% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que la aplicabilidad del contrato de Joint Venture genera la estabilidad económica empresarial dentro del país, mientras que el 20% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 16% opinan estar totalmente en desacuerdo.

**Tabla 10**

***Considera usted que el avance tecnológico es una causa para poder aplicar el contrato de Joint Venture en la legislación peruana.***

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	5	10.0
En desacuerdo	5	10.0
No opina	9	18.0
De acuerdo	16	32.0
Totalmente de acuerdo	15	30.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 10. Considera usted que el avance tecnológico es una causa para poder aplicar el contrato de Joint Venture en la legislación peruana.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 32% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que el avance tecnológico es una causa para poder aplicar el contrato de Joint Venture en la legislación peruana, mientras que el 30% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 18% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 10% está en desacuerdo y el 10% opinan estar totalmente en desacuerdo

**Tabla 11**



**Cree que el contrato de Joint Venture facilite la inversión dentro y fuera del territorio.**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	3	6.0
En desacuerdo	7	14.0
No opina	2	4.0
De acuerdo	24	48.0
Totalmente de acuerdo	14	28.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 11. Cree que el contrato de Joint Venture facilite la inversión dentro y fuera del territorio.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 48% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que el contrato de Joint Venture facilite la inversión dentro y fuera del territorio, mientras que el 28% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 4% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 14% está en desacuerdo y el 6% opinan estar totalmente en desacuerdo

**Tabla 12**

**Considera que aplicando el contrato de Joint Venture sea una herramienta de desarrollo económico para él país.**

---

ITEMS	N°	%
De acuerdo	5	10.0
Totalmente de acuerdo	45	90.0
Total	50	100.0

---

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 12. Considera que aplicando el contrato de Joint Venture sea una herramienta de desarrollo económico para él país.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 90% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que aplicando el contrato de Joint Venture sea una herramienta de desarrollo económico para él país, mientras que el 10% se encuentran de acuerdo.

**Tabla 13**

**Considera que la tecnológica extranjera es causa para aplicar en contrato de Joint Venture en la legislación peruana.**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	10	20.0
No opina	11	22.0
De acuerdo	17	34.0
Totalmente de acuerdo	12	24.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 13. Considera que la tecnológica extranjera es causa para aplicar en contrato de Joint Venture en la legislación peruana.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 34% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que la tecnológica extranjera es una causa para aplicar en contrato de Joint Venture en la legislación peruana, mientras que el 24% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 22% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 20% totalmente en desacuerdo.

**Tabla 14**

**Cree usted que la principal finalidad del contrato de Joint Venture es conseguir una estabilidad económica empresarial.**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	2	4.0
En desacuerdo	4	8.0
No opina	9	18.0
De acuerdo	15	30.0
Totalmente de acuerdo	20	40.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 14. Cree usted que la principal finalidad del contrato de Joint Venture es conseguir una estabilidad económica empresarial.**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 40 % de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que la principal finalidad del contrato de Joint Venture es conseguir una estabilidad económica empresarial, mientras que el 30% se encuentran de acuerdo, así mismo el 18% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 8% está en desacuerdo y el 4% opinan estar totalmente en desacuerdo

**Tabla 15**

**Considera que Perú es uno de los países en donde se pueden incrementar alianzas empresariales de realce económico y financiero**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	12	24.0
De acuerdo	16	32.0
Totalmente de acuerdo	22	44.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 15. Considera que Perú es uno de los países en donde se pueden incrementar alianzas empresariales de realce económico y financiero**

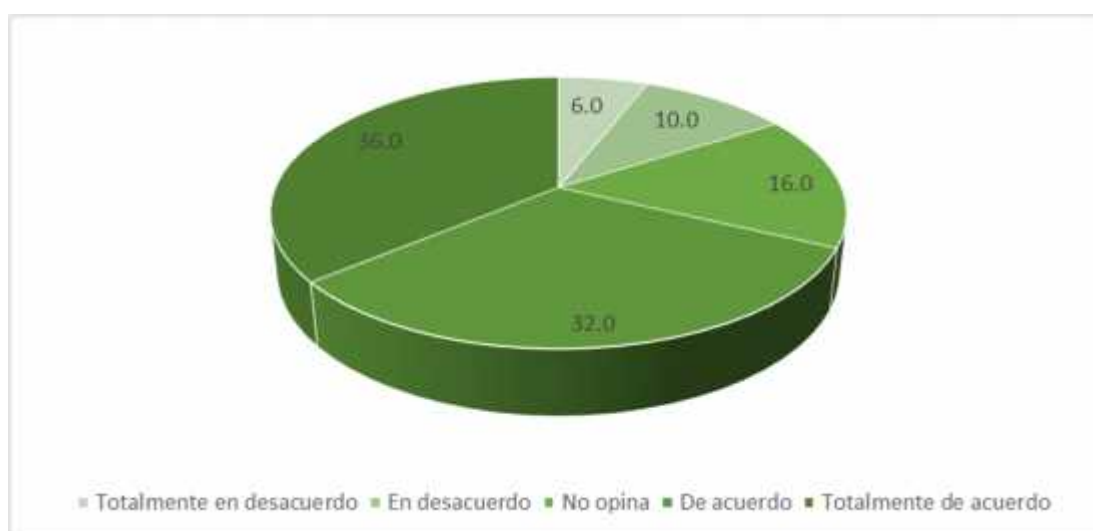
*Nota:* De la encuesta aplicada el 44% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que Perú es uno de los países en donde se pueden incrementar alianzas empresariales de realce económico y financiero, mientras que el 32% se encuentran de acuerdo y el 24% opinan estar totalmente en desacuerdo

**Tabla 16**

**Considera usted que las actuales alianzas contractuales no ayudan al avance económico del país.**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	3	6.0
En desacuerdo	5	10.0
No opina	8	16.0
De acuerdo	16	32.0
Totalmente de acuerdo	18	36.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 16. Considera usted que las actuales alianzas contractuales no ayudan al avance económico del país.**

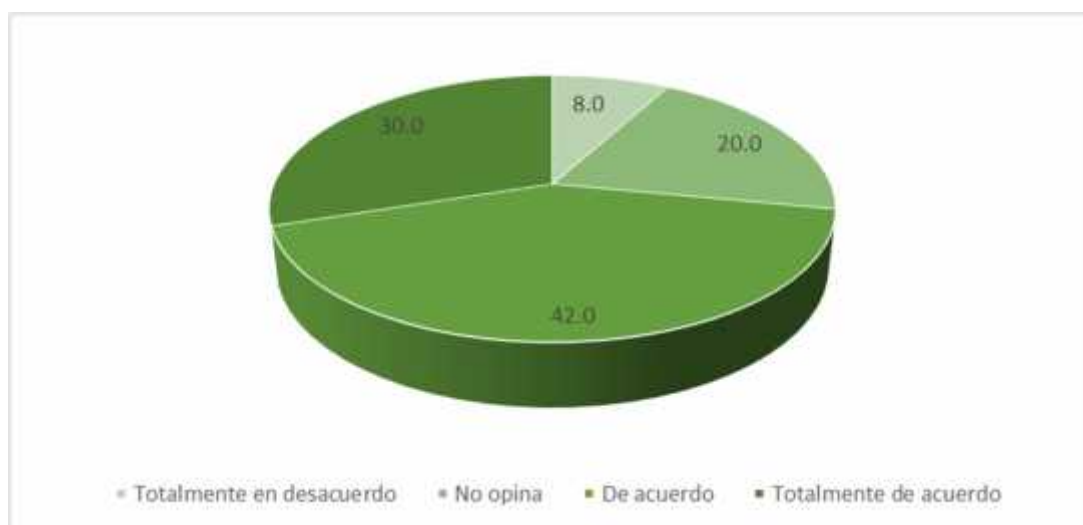
*Nota:* De la encuesta aplicada el 36% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que las actuales alianzas contractuales no ayudan al avance económico del país, mientras que el 32% se encuentran de acuerdo, así mismo el 16% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 10% está en desacuerdo y el 6% opinan estar totalmente en desacuerdo

**Tabla 17**

***Cree usted que se genere mayores alianzas empresariales al aplicar en la legislación peruana el contrato de Joint Venture***

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	4	8.0
No opina	10	20.0
De acuerdo	21	42.0
Totalmente de acuerdo	15	30.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 17. Cree usted que se genere mayores alianzas empresariales al aplicar en la legislación peruana el contrato de Joint Venture**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 42 % de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que se genere mayores alianzas empresariales al aplicar en la legislación peruana el contrato de Joint Venture, mientras que el 30% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 20% y el 8% opinan estar totalmente en desacuerdo

**Tabla 18**

**Cree usted que el mundo globalizado y tecnológico requiera de la aplicación contractual del Joint Venture**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	4	8.0
En desacuerdo	5	10.0
No opina	10	20.0
De acuerdo	16	32.0
Totalmente de acuerdo	15	30.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 18. Cree usted que el mundo globalizado y tecnológico requiera de la aplicación contractual del Joint Venture**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 32% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que el mundo globalizado y tecnológico requiera de la aplicación contractual del Joint Venture, mientras que el 30% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 20% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 10% está en desacuerdo y el 8% opinan estar totalmente en desacuerdo

**Tabla 19**



**Considera usted el contrato de Joint Venture una a las empresas para proponer un mejor realce económico entre ellas**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	5	10.0
No opina	10	20.0
De acuerdo	25	50.0
Totalmente de acuerdo	10	20.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 19. Considera usted el contrato de Joint Venture una a las empresas para un proponer un mejor realce económico entre ellas**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 50% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que el contrato de Joint Venture une a las empresas para proponer un mejor realce económico entre ellas, mientras que el 20% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 20% no tiene una opinión concreta, y el 10% opinan estar totalmente en desacuerdo

**Tabla 20**

**Considera usted que pueda existir un riesgo compartido al aplicar el contrato de Joint Venture entre empresas**

ITEMS	N°	%
Totalmente en desacuerdo	4	8.0
En desacuerdo	7	14.0
No opina	18	36.0
De acuerdo	12	24.0
Totalmente de acuerdo	9	18.0
Total	50	100.0

*Nota:* Encuesta aplicada a jueces, especialistas en material civil y comercial.



**Figura 20. Considera usted que pueda existir un riesgo compartido al aplicar el contrato de Joint Venture entre empresas**

*Nota:* De la encuesta aplicada el 36% de los jueces, especialistas en material civil y comercial no tiene una opinión concreta que pueda existir un riesgo compartido al aplicar el contrato de Joint Venture entre empresas, mientras que el 24% se encuentran de acuerdo, así mismo el 18% de acuerdo, sin embargo, el 14% está en desacuerdo y el 8% opinan estar totalmente en desacuerdo

### **3.2. Discusión de los resultados**

Según el objetivo general, regular la aplicación de los contratos de Joint Venture en la legislación peruana, se tiene en cuenta que de la encuesta aplicada el 54% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que se debe regular con contratos de Joint Venture en la legislación peruana, mientras que el 30% se encuentran de acuerdo, así mismo el 16% está totalmente en desacuerdo. (figura 4), datos que al ser comparados con lo encontrado por García (2017) en su tesis titulada "No lo Tomes Personal, son solo negocios. Deberes Fiduciarios en el Contrato de Joint Venture" para optar por el grado de maestro en derecho empresarial, por la Pontificia Universidad Católica del Perú, define sobre este tipo de contratos el carácter vinculante de las promesas o declaraciones, su caracterización contractual, exige su formalización en un deber, alternativamente, deben hallarse sustentadas en alguna consideración. Esta dimensión es importante porque algunos autores determinan la diferencia entre una empresa conjunta y otros acuerdos de asociación o asociación entre empresas, ya que el primero crea un nuevo negocio con su propia personalidad jurídica, mientras que otros no. Pero como recordamos de la definición peruana de acuerdo de asociación, ninguno de ellos tiene la función de construir una nueva entidad con personalidad jurídica, lo que significaría que rechazamos firmemente la introducción de una empresa conjunta como un acuerdo de asociación y, por lo tanto, no la tenemos en nuestras cuentas cuando analizamos los tipos o clases de cláusulas que contienen.

Sin embargo, es necesario hacer un estudio de algunas de las definiciones dadas por la doctrina y jurisprudencia internacional, para al menos dimensionar el alcance de este contrato. En primer lugar, se debe entender que, al ser un contrato atípico, necesariamente las definiciones pueden variar y ser más o menos diferentes dependiendo del país y el doctrinante de que se trata. Se advierte que puede que no haya univocidad entre tales definiciones, lo cual dará lugar, en vez de una definición clara, a un esbozo difuminado.

Así mismo el 32% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que el avance tecnológico es una causa para poder aplicar el contrato de Joint Venture en la legislación peruana, mientras que el 30% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 18% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 10% está en desacuerdo y el 10% opinan estar totalmente en desacuerdo (figura 10), datos que al ser comparados con lo encontrado por Gutiérrez (2019), en su investigación titulada, "Naturaleza jurídica del contrato Joint Venture en Colombia", tesis para optar el título profesional de abogado de la Universidad de Colombia, en donde establece sobre la necesidad de un mayor compromiso con las políticas comerciales de los respectivos gobiernos para apoyar la creación de estas empresas conjuntas a través de una legislación más flexible, especialmente en las áreas de finanzas, aduanas e impuestos especiales (por qué no considerar volver a la discusión sobre la ley de emprendimiento). Debido a que tiene un estado que fomenta dicha conformidad, no solo se crearán más y más empresas conjuntas, sino que incluso permitirá que el país atraiga inversiones extranjeras porque la legislación es más "permeable". En este momento, no quería profundizar en temas especializados, ya que primero era necesario crear una interpretación correcta de lo que atraía este tipo de contrato.

Por lo tanto, se analiza que el contrato es un acto legal o comercial porque las partes junto con él autorregulan sus intereses paternos, pero difiere de otros actos paternos principalmente a través de la presencia necesaria de dos o más partes, que no corresponde a la presencia de dos o más personas. El acuerdo es el acuerdo mutuo de la parte con respecto al contenido del contrato, es decir. consenso de parte en la creación.

De igual forma el 36% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que las actuales alianzas contractuales no ayudan al avance económico del país, mientras que el 32% se encuentran de acuerdo, así mismo el 16% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 10% está en desacuerdo y el 6% opinan estar totalmente en desacuerdo (figura 16), datos

que al ser comparados con lo encontrado Ríos (2020), en su investigación titulada, "Joint Venture, Una alianza Estratégica Para la Reinención Empresarial en Colombia", tesis que ha sido obtenida a través de la Universidad Santiago de Cali, llega a establecer que existen muchas razones políticas y legales, así como ventajas económicas, comparativas y competitivas, para decidir sobre inversiones que se multiplican rápidamente. Una parte importante del capital de inversión no se genera directamente, sino a través de un método estratégico que utiliza el mecanismo de empresa conjunta como un instrumento internacional típico para realizar tales inversiones. Joint Venture es una forma de asociación que no requiere la creación de un objeto legal. Nacido como una forma libre y no regulada, forma parte de la maravillosa tradición creativa del "derecho consuetudinario", una institución creada por la voluntad misma y reconocida por la ley por la legislatura universal.

Sin embargo, la mayoría de las definiciones en doctrina y jurisprudencia se centran en las características y objetivos de la empresa conjunta. Del mismo modo, con muchas referencias a la ley anglosajona, como si fuera la única forma legal de la ley inglesa o norteamericana, y, por el contrario, es una asociación comercial con una larga tradición en varios sistemas jurídicos preservados de nuestro tiempo, utilizados en todos los sectores de la economía, así como en diversos sistemas económicos (incluido el capitalismo, el socialismo, el comunismo) en la economía mundial. En otras palabras, es una forma legal de aplicación universal en el comercio y el comercio.

Según el objetivo específico, describir los beneficios legales que se obtiene con el contrato de Joint Venture, se tiene en cuenta que de la encuesta aplicada el 38% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que la aplicabilidad del contrato de Joint Venture ayude administrar los aspectos financieros de la empresa, mientras que el 24% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 18% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 12% está en desacuerdo y el 8% opinan estar totalmente en

desacuerdo (figura 6), datos que al ser comparados con lo encontrado por Según García (2017) en su revista titulada “No lo tomes personal, son solo negocios” deberes fiduciarios en el contrato De Joint Venture”, publicada a través de la Pontificia Universidad Católica del Perú, establece como conclusión sobre la materia que por eso con ello la aceptación implica, al igual que la oferta, una expresión clara de asentimiento a una oferta. En principio, el mero hecho de agradecer una oferta no implica aceptación. No existen estadísticas ni estudios de empresas conjuntas en Perú. Esto hace que sea difícil utilizar ventajas comparativas y maximizar las oportunidades de mercado.

de acuerdo a ello se tiene en cuenta que dicho contrato es un acuerdo de colaboración empresarial que consiste en la participación o convergencia de dos o más personas físicas y / o jurídicas, tanto extranjeras como nacionales, con actividad económica, a través de las cuales acuerdan combinar conjuntamente sus recursos o actividades para la implementación y especificación de tareas (economía específica actividad) o una empresa específica por un período de tiempo específico, desglosado por riesgo y responsabilidad; así como la administración conjunta y el estado legal en la legislación de cada país.

Se determina que de la encuesta aplicada el 34% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que la tecnológica extranjera es una causa para aplicar en contrato de Joint Venture en la legislación peruana, mientras que el 24% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 22% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 20% totalmente en desacuerdo. (Figura 13), datos que al ser comparados con lo encontrado por el autor Villanueva (2018) en su tesis, “Regulación del contrato de Joint Venture en el libro v de la ley general de sociedades”, investigación que ha sido recopilada a través de la Universidad Señor de Sipán, en donde se llega a concluir que dentro del contrato atípico de Joint Venture es una herramienta que permite desarrollar tareas puntuales entre los Venture; en otras palabras, no se ha

diseñado como herramienta de permanencia en la relación jurídica o económica. En la mayoría de los casos, los grupos empresariales son acuerdos de colaboración empresarial que, aunque pueden perseguir los mismos objetivos que una empresa conjunta, no tienen esa integración de integración, por lo que representan modelos reales de colaboración entre empresas que no están tan dispuestas a crear relaciones duraderas.

Se analiza que, para conocer el valor de un contrato, primero es importante decidir en qué supuestos o escenario será necesario, y debemos ser conscientes de los intereses que las personas desean regular y optimizar a través de él. Por ejemplo, si una empresa desea ingresar a un país extranjero para crear una red de distribución, hay muchas opciones, pero la elección depende de sus intereses.

Sin embargo, de la encuesta aplicada el 36% de los jueces, especialistas en material civil y comercial no tiene una opinión concreta que pueda existir un riesgo compartido al aplicar el contrato de Joint Venture entre empresas, mientras que el 24% se encuentran de acuerdo, así mismo el 18% de acuerdo, sin embargo, el 14% está en desacuerdo y el 8% opinan estar totalmente en desacuerdo (figura 20), datos que al ser comparados con lo encontrado por Rafael (2018) en su tesis titulada “La doble imposición económica del impuesto a la renta a la ganancia obtenida por el asociado en los contratos de asociación en participación”, para optar por el título de maestría en ciencias tributarias y económicas, por la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo arriba a la siguiente conclusión que es un contrato de colaboración en la medida en que el Joint Venture no es un contrato meramente accidental, sino que reviste de cierta confianza y permanencia de las partes, podemos afirmar que es de colaboración. En cualquier caso, preferimos un concepto amplio de empresa conjunta, siempre que pueda incluir tanto la creación de una nueva entidad como resultado de un contrato como la relación habitual entre la voluntad de cooperar, lo que facilita la tarea de incluir todos los contratos que puedan contener cláusulas anticompetitivas.

Sin embargo, lo que se expresa no significa que una empresa conjunta es un asunto que puede descuidarse, por el contrario, es necesario que los socios o socios de la compañía presenten el contenido de la relación en aspectos importantes, como determinación de responsabilidad, control del negocio, ya sea por la administración o por la autoridad supervisora, confidencialidad, formas de entrar y salir de la empresa conjunta, entre otros

Según el objetivo específico, observar la actual regulación del contrato de Joint Venture y su aplicación dentro de la legislación peruana, se tiene en cuenta que de la encuesta aplicada el 58% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que el Estado peruano debe tener en cuenta el contrato de Joint Venture para poder combatir riesgos empresariales, mientras que el 18% se encuentran de acuerdo, así mismo el 6% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 10% está en desacuerdo y el 8% opinan estar totalmente en desacuerdo. (Figura 8), datos que al ser comparados con lo encontrado por Montufar (2019), en su investigación titulada, " Contratos innominados en el código civil peruano, 2019", tesis para optar el título profesional de abogado de la Universidad Peruana De Las Americas, en donde determina la teoría general de las obligaciones y los contratos es importante para la regulación de los contratos atípicos. En el caso de contratos atípicos correspondientes a la categoría de empresas generalmente celebradas en el sitio de la ceremonia (contratos de tipo social atípicos), dependiendo de las circunstancias, el uso de este sitio puede tener prioridad sobre las disposiciones complementarias generales sobre contratos y obligaciones. Las reglas para contratos relacionados típicos se aplican a la regulación de contratos inusuales complejos, siempre que esto no afecte la economía y el propósito del negocio.

Este contrato se celebraba entre un socio sedentario o como lo denominaban los economistas anglosajones: sleeping parte, que aportaba el capital y permanecía en el puerto de la metrópoli, y un socio mercader, que se



encargaba de la venta de las mercancías y los viajes necesarios para su transporte.

Corroborando se tiene que de la encuesta aplicada el 40 % de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que la principal finalidad del contrato de Joint Venture es conseguir una estabilidad económica empresarial, mientras que el 30% se encuentran de acuerdo, así mismo el 18% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 8% está en desacuerdo y el 4% opinan estar totalmente en desacuerdo (figura 14), datos que al ser comparados con lo encontrado por Quipuzco (2018) en su tesis titulada “Joint Venture internacional como estrategia de entrada al mercado alemán para las exportaciones peruanas de prendas y complementos de vestir”, investigación que ha sido rescata a través de los informes de la Universidad San Martín de Porres, donde se llega a establecer que dentro de esta categoría de prácticas comerciales que dan como resultado una figura jurídica se encuentra el surgimiento del contrato de Joint Venture. A lo largo de este capítulo se presenta el surgimiento histórico de este tipo de contrato, su desarrollo jurídico y las expectativas que en el planeta globalizado despierta. Las empresas conjuntas responden mejor y más efectivamente a los contextos micro y macroeconómicos actuales y futuros (asumiendo las tendencias globales y nacionales actuales). Por lo tanto, la composición de la empresa conjunta en Perú es limitada, principalmente debido a la ignorancia o la falta de visión competitiva de las operaciones nacionales.

Después de una revisión cuidadosa, el análisis de la base de datos histórica genera el paradigma de división, ya que el análisis histórico de las huellas y siempre termina revelando nuevas realidades, hechos desconocidos y nos guía por el camino que una vez obsesionó la mayor parte de la doctrina.

Por otro lado, el 32% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que el mundo globalizado y tecnológico requiera de la aplicación contractual del Joint Venture, mientras que el 30% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 20% no tiene una opinión concreta, sin

embargo, el 10% está en desacuerdo y el 8% opinan estar totalmente en desacuerdo (figura 18), datos que al ser comparados con lo encontrado por el autor Ávila (2018), en su tesis titulada “Estudio integral teórico-práctico de los Joint Ventures; la sociedad anónima como tipo social idóneo para la implementación de este tipo de alianzas”, tesis recopilada de la Universidad de Panamericana, en donde se llega a la conclusión que en particular de la celebración de un contrato Joint Venture implica una voluntad de obligarse, una promesa. No todas las promesas son contratos ni obligan, pero todos los contratos implican promesas y voluntad de obligarse. La determinación de la intención de obligarse es, en principio, objetiva, pues basta que una persona razonable crea asentir a los términos de la oferta propuesta por la otra parte para que quepa hablar de contrato, con independencia de la voluntad real del oferente de obligarse.

Es así que lo primero que debe tener en cuenta es que la empresa conjunta es un negocio muy antiguo que no se limita a la ley inglesa o la ley del norte, y por lo tanto no es consistente con los principios y la filosofía del derecho comercial moderno, solo requiere, funciones y partes de la ley anglosajona para formarse, pero Dado que es de naturaleza global, universal, es mejor usarlo, adaptado a la realidad local, basado en las pautas legales ofrecidas por la ley civil, a pesar de la dependencia mutua entre los dos sistemas legales.

Según el objetivo específico, analizar los contratos que realizan las empresas peruanas, se tiene en cuenta que de la encuesta aplicada el 64% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que la aplicabilidad del contrato de Joint Venture genera la estabilidad económica empresarial dentro del país, mientras que el 20% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 16% opinan estar totalmente en desacuerdo. (figura 9), datos que al ser comparados con lo encontrado por Llerena y Ortega (2020) en su tesis titulada “El contrato de empresa conjunta o Joint Venture en el Ecuador a partir de su tipificación en el Código de comercia expedida el 29 de mayo del 2019”, esta investigación se ha obtenido a través de la Universidad de Guayaquil, se

llega a la conclusión que dentro del contrato de Joint Venture esta la regla fundamental es el concurso de declaraciones de voluntad de las partes, la concurrencia de oferta y aceptación. No cambia mucho este planteamiento el hecho de que, conforme al Derecho inglés, se pueda afirmar que el eje central del contrato no es el acuerdo de voluntades.

Desde el punto de vista de la administración de negocios, el Joint Venture no requiere ser entendido desde su estructura dogmática jurídica, sino desde su función como herramienta de sinergia entre empresarios. Se debe recordar que el derecho es una forma de asistir a la sociedad en la solución de sus necesidades y no debe perder su eficacia por la mera razón de que no tenga un claro nicho definido en un sistema jurídico.

Se llega a establecer que el 44% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que Perú es uno de los países en donde se pueden incrementar alianzas empresariales de realce económico y financiero, mientras que el 32% se encuentran de acuerdo y el 24% opinan estar totalmente en desacuerdo (figura 15), datos que al ser comparados con lo encontrado por López (2019), en su investigación titulada, “Joint Venture para proyectos de generación energía limpia mediante el aprovechamiento residuos sólidos en Empresa Estatal Prestadora de Servicios Públicos”, tesis para optar el título profesional de abogado de la Universidad Santo Tomás de Bogotá, llega a establecer que en esta situación, se limita al formulario de contrato sin establecer una asociación empleador-socio. Esto, a su vez, permite dos principios para una empresa conjunta: sentido estricto; es decir, en el sentido de que se usó originalmente en la ley de los EE. UU., con el número utilizado para un solo negocio o negocio sujeto a estándares de asociación y empresa conjunta, en esta etapa, la voluntad de la parte, no sujeta a los estándares de las sociedades (sociedades), es decir, los artistas buscan formas diferentes en su sonido, como las necesarias para lograr un objetivo común y específico.

El Joint Venture ha tenido siempre como finalidad permitir la sumatoria de esfuerzos de dos o más empresarios para la consecución de una tarea común que de otra forma no sería posible, ya que una de las principales diferencias que tiene con las clásicas sociedades comerciales es que estas últimas requieren de una formalidad específica para formar una persona jurídica, que es su constitución mediante documento ya sea público (sociedades como las limitadas y las anónimas) o privado (como las sociedades por acciones simplificadas) debidamente inscrito; mientras que el Joint Venture generalmente no requiere más formalidad que un acuerdo inequívoco.

Se justifica que el 50% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que el contrato de Joint Venture une a las empresas para proponer un mejor realce económico entre ellas, mientras que el 20% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 20% no tiene una opinión concreta, y el 10% opinan estar totalmente en desacuerdo (figura 19), datos que al ser comparados con lo encontrado por López (2015), en un artículo titulado “Joint Venture. Clasificación y Problemática actual”, publicado en la página virtual de la Universidad Autónoma de México, arriba a la siguiente conclusión determina que no siempre es sencillo determinar, a lo largo de una negociación, cuándo aparecen o concluyen las voluntades de obligarse, y en muchos casos las partes pueden suscribir documentos negociables sin haber llegado a semejante punto. Para alcanzar esa voluntad final el contrato, las partes pueden hacer declaraciones puramente intencionales o suscribir documentos instrumentales.

No obstante, como se ha visto, en algunas legislaciones como la china se requiere, por razones de orden público, la aprobación estatal del acuerdo y su respectiva inscripción para crear la persona jurídica ad-hoc. La segunda diferencia, que es esencial para algunos, es el carácter temporal de la unión de esfuerzos.

Según el objetivo específico, proponer la incorporación de los contratos Joint Venture en la Ley Marco Empresarial, se tiene en cuenta que de la encuesta

aplicada el 42% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que la legislación peruana no toma en cuenta la regulación contractual del Joint Venture, mientras que el 30% se encuentran de acuerdo, así mismo el 18% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 6% está en desacuerdo y el 4% opinan estar totalmente en desacuerdo (figura 2), datos que al ser comparados con lo encontrado por Villanueva (2016), en su tesis titulada “Regulación del contrato de Joint Venture en el libro V de la Ley General de Sociedades”, para optar por el grado académico de bachiller en derecho, por la Universidad Señor de Sipan, arribó a la conclusión que la sazón, se tratará de dar una visión global y contextualizada del negocio jurídico, sin perder de vista su función económica y, en algunos casos, estratégica, que garantiza su uso no solo presente, sino futuro. Es difícil encontrar una entidad legal que ofrezca más problemas en su definición de empresa conjunta. Quizás su naturaleza flexible hace que su comprensión conceptual sea tan difícil porque se creó precisamente para adaptarse a la infinidad de formas en las que uno podría hacer negocios en mercados con diferentes características. Los empresarios norteamericanos diseñaron la empresa conjunta como una categoría que se puede utilizar para penetrar conjuntamente en mercados relacionados o externos, lo que no implicaría una reubicación o comprometería su autonomía legal o financiera.

Sin embargo, el Joint Venture es una herramienta que permite desarrollar tareas puntuales entre los Venture; en otras palabras, no se ha diseñado como herramienta de permanencia en la relación jurídica o económica. Retomando la función económica, la sinergia generada por el contrato permite realizar proyectos de una complejidad o tamaño tales que a) no pueden ser realizados por un solo empresario o b) requieren ser efectuados sin demora. Uno de los escenarios en los que se vio la eficacia de este contrato como herramienta de recuperación económica.

Por otro lado el 80% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están totalmente de acuerdo que el contrato de Joint Venture es un apoyo

funcional para cualquier empresa, mientras que el 20% se encuentran de acuerdo (figura 5), datos que al ser comparados con lo encontrado por Carmen (2020), en su investigación titulada, “El Joint Venture en la legislación peruana, 2018”, tesis que ha sido recopilada de la Universidad José Carlos Mariátegui, en donde se llega a establecer que surgen empresas conjuntas en nuestro mercado como resultado de un acuerdo de empresa conjunta, estas empresas se dirigen principalmente a los campos de minería, industrial, energía y agroexportación. Pero, así como la Empresa Común es efectiva, los mecanismos de salida son ineficaces en el caso de que la empresa conjunta termine por adelantado, así que muchas veces estos acuerdos no han regulado efectivamente los mecanismos de salida antes, por ejemplo, de cualquier incumplimiento de cualquiera de las actividades invertidas (la asignación de posición debe estar regulada). una forma especial de no afectar los intereses del negocio) o antes del problema de no continuar el proyecto debido a varios problemas externos (incluidos problemas sociales y ambientales).

Así mismo el 48% de los jueces, especialistas en material civil y comercial están de acuerdo que el contrato de Joint Venture facilite la inversión dentro y fuera del territorio, mientras que el 28% se encuentran totalmente de acuerdo, así mismo el 4% no tiene una opinión concreta, sin embargo, el 14% está en desacuerdo y el 6% opinan estar totalmente en desacuerdo (figura 11), datos que al ser comparados con lo encontrado por Antón (2020), en su investigación titulada, “El contrato internacional de Joint Venture (parte I)”, investigación que ha sido recopilada a través de un blog virtual, en donde se interpreta que la empresa conjunta se llevó a cabo en nuestro país como parte de grandes proyectos donde se realizaron otras subvenciones. Se descubrió que las normas tributarias, en particular la Ley del Impuesto de Sellos y los protocolos especiales de transporte de papel, no se aplicaron adecuadamente cuando se concluyó este acuerdo comercial. La empresa conjunta se ha confundido con otras tareas legales, especialmente el acuerdo del participante, ya que es un acuerdo de compromiso y no crea una entidad legal. El procedimiento de

arbitraje para resolver el conflicto en el marco de la Empresa Común aporta beneficios significativos a las partes interesadas, por lo que esto debe tenerse en cuenta al elaborar este tipo de contrato.

Analizando lo anterior, se puede concluir que el Joint Venture, más que un contrato, es una forma eficiente de unir esfuerzos que se ampara en los postulados generales de la contratación en el contexto mundial: los acuerdos de voluntades que se dan de persona a siempre teniendo en cuenta el orden de la sociedad, así como la moral general, ni normas imperativas, valdrán.

### **3.3. Aporte practico**

**Proyecto de Ley N° .....**

**PROPUESTA LEGISLATIVA QUE  
INCORPORA EL LIBRO VI EN LA LEY 26887  
EN FUNCIÓN A LA REGULACION DE LOS  
CONTRATOS DE JOINT VENTURE**

El estudiante de la carrera de Derecho de la Universidad Señor de Sipán Cresci Niquén Roberto, ejerciendo el Derecho de iniciativa Legislativa que confiere el Artículo N° 107 de la Constitución Política del Perú, y conforme a lo establecido en el Artículo 75° y 76° del Reglamento del Congreso de la Republica, presenta la siguiente propuesta legislativa.

## **FORMULA LEGAL**

### **LEY QUE INCORPORA EL LIBRO VI EN LA LEY 26887 EN FUNCIÓN A LA REGULACION DE LOS CONTRATOS DE JOINT VENTURE.**

#### **Artículo 1.- Objeto**

Incorporar el libro VI CONTRATOS JOINT VENTURE en la ley 26887, en los términos siguientes:

#### **LIBRO V**

#### **CONTRATOS ASOCIATIVOS**

Artículo 438.- Alcances Se considera contrato asociativo aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes. El contrato asociativo no genera una persona jurídica, debe constar por escrito y no está sujeto a inscripción en el Registro.

[...]

#### **Incorporación**

#### **LIBRO V**

#### **CONTRATOS ASOCIATIVOS**

**Artículo 438.- Alcances Se considera contrato asociativo aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes.**



**El contrato asociativo no genera una persona jurídica, debe constar por escrito y no está sujeto a inscripción en el Registro.**

**[...]**

## **LIBRO VI**

### **CONTRATOS JOINT VENTURE**

#### **Artículo 449.-Alcances**

**Se considera contrato de Joint Venture aquel que por contrato de participación un negociante se obliga a compartir con una a varias personas, que le aporten bienes o servicios, las utilidades o pérdidas que resulten de una o varias operaciones de su empresa o del giro total de la misma.**

#### **Artículo 450.-Contratación**

**Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público.**

#### **Artículo 451.- Relación con terceros y responsabilidades**

**Cada miembro que participe al contrato de Joint Venture asumiendo obligaciones y responsabilidades a título particular, salvo cuando se contrate con tercero, la responsabilidad será solidaria entre los miembros sólo si así se pacta en el contrato o lo dispone la ley.**

## **DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS**

Primera: Adecuación de normas La presente ley se adecuará a la normativa nacional, en un plazo no mayor de 60 días calendarios.

Segundo: Vigencia La presente ley entrara en vigencia al día siguiente de su publicación. Comuníquese al Señor presidente de la Republica para su promulgación.

## **EXPOSICIÓN DE MOTIVOS**

En el mundo de los negocios, primero se tejen los lazos estratégicos de colaboración y luego estos se afianzan con figuras flexibles que el derecho ofrece para hacer la respectiva sinergia. Uno de los retos más importantes que afronta nuestra Rama Judicial es el de velar por la adecuada interpretación, vía jurisprudencia, que de este contrato debe hacerse, con miras a no cometer errores que puedan desestimular su uso como herramienta de desarrollo económico.

El Joint Venture es una figura de carácter jurídico, pero su principal finalidad es económica. Desde esta ciencia es que se debe entender la flexibilidad que demanda el mundo de los negocios, y los estudiosos del derecho no pueden ser la talanquera que evite que tan interesante figura florezca en este mundo globalizado, que necesita de leyes cada vez más prácticas y menos dogmáticas.

En primer lugar, se debe entender que, al ser un contrato atípico, necesariamente las definiciones pueden variar y ser más o menos diferentes dependiendo del país y el doctrinante de que se trata. Se advierte que puede que no haya univocidad entre tales definiciones, lo cual dará lugar, en vez de una definición clara, a un esbozo difuminado.

Este contrato es una verdadera expresión de la autonomía de la voluntad que tiene como límite las prohibiciones derivadas del orden público y la consabida y constitucional prohibición de abuso del derecho que los particulares deben observar en sus actuaciones.

También se le conoce como empresa conjunta, negocio conjunto o negocio de riesgo compartido, lo cual nos lleva a encontrar que también es algo problemático el nombre con el que se denomina. Ahora bien, dejando atrás la correcta nominación del contrato, se revisarán las diferentes definiciones que este tiene. Varios autores citados por Aragón Bueno indican: "En una Joint Venture, dos o más maventure no.

Debido al sistema comercial en nuestro país, los acuerdos comerciales juegan un papel económico muy importante para las transacciones comerciales realizadas por personas físicas. Las actividades industriales y comerciales modernas no habrían sido posibles sin la seguridad jurídica que ofrecen los contratos comerciales, por lo que se puede decir que los contratos comerciales se consideran un excelente soporte para la legislación comercial, ya que estos contratos comerciales se utilizan con mucha frecuencia, especialmente en relación con negocios y relaciones comerciales.

Hoy, frente a la creciente globalización y apertura de las economías, el hombre, y especialmente un hombre de negocios, ha desarrollado programas comerciales que le permiten enfrentar la creciente competencia, a veces despiadada, entre compañías para llegar al lugar en sus mercados. Ante tales desafíos, el empresario vio las alianzas comerciales como una forma de enfrentar estos desafíos con mayor fuerza y reconoció la necesidad de desarrollar e implementar innumerables sistemas de alianzas o asociaciones, incluyendo "Joint Ventures"

El proyecto de ley busca que el propio contrato de Joint Venture exprese la autonomía de la voluntad que tiene como límite las prohibiciones derivadas del orden público y la consabida y constitucional prohibición de abuso del derecho

que los particulares, pues se requiere que esta figura es la buena fe, ya que sin ella sería muy complicado regular todas las posibilidades fácticas de lo que puede salir mal o no está previsto en el contrato inicial.

## **CONCLUSIONES DE LA PROPUESTA**

La técnica legislativa incorporado en la ley 2687, ley general de sociedades, determina que el contrato de Joint Venture es evidentemente la obtención de beneficios derivados del contrato, los cuales se repartirán de la forma prevenida en el contrato, que no necesariamente es por partes iguales o a prorrata de sus aportes, pues se tiene en cuenta que no esperan dinero o bienes tangibles, sino que buscan el beneficio para poder ser una patente, en función a la producción de bienes precursores.

## **ANÁLISIS COSTO BENEFICIO**

La presente propuesta no genera gasto para el Estado, por el contrario, busca producir en conjunto bienes, ya sea para usarlos en sus propias empresas o para vender los a terceros, así mismo colaborar con la economía empresas y del Estado, debido a que su producción o de comercialización serán de utilidad para el tráfico mercantil moderno.

#### **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

##### **CONCLUSIONES**

1. Dentro de la legislación peruana, se logró regular bajo la ley general de sociedades los contratos de Joint Venture, con la finalidad de que las empresas cuenten con una mejor estrategia empresarial y flexibilidad económica entre empresas.

2. Actualmente se observa que el contrato de Joint Venture actúa como una la función de cooperación entre las partes para lograr un objetivo común, el cual busca un acuerdo de asociación no corporativo, ya que los participantes se fusionan, pero no se plantean ni crean ningún otro objeto legal que no sea ellos.
3. Los beneficios legales que se presentan en el contrato de Joint Venture, es que permite a través de las empresas otorgar créditos de instituciones financieras, así como contratos de facturación, créditos especiales y hasta internacional, teniendo en cuenta el interno mercado de valores.
4. Al proponer la incorporación de los contratos Joint Venture en la Ley general de sociedades, se llega a incorporar un nuevo libro, denominándolos Contratos Joint Venture, estipulando así, su alcance, contratación y la responsabilidad de terceros

## **RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda ejecutar el Joint Venture frente a las dificultades políticas, sociales y económicas que empresa una empresa frente a operaciones comerciales, con la finalidad de unir fuerzas empresariales para una mejor obtención de resultados.

2. Se recomienda aplicar el Joint Venture para que aumente en negocio, empresa o proyecto, con la finalidad de poner en uso los diversos sistemas jurídicos teniendo en cuenta el principio de autonomía de la voluntad en función a la materia de contratación.
3. Se recomienda aplicar en las alianzas empresariales el contrato de Joint Venture las cuales son actuadas por las empresas para tener a cabo un proyecto, el cual tiene carácter de manera temporal e involucra a ambas partes con respecto a la contribución de los recursos económicos

## V. REFERENCIAS

Alessandri, A; M. Somarriva, M. & Vodanovic, A. (2011). *Tratado de derecho civil: partes preliminar y general*. Bogotá, Temis.

American Bar Association (2004). *Joint ventures: Antitrust analysis of collaborations among competitors*. Chicago: ABA Publishing.

American Bar Association. (2006). *Joint ventures: Antitrust analysis of collaborations among competitors*. Chicago: ABA Publishing.

- Antón, I. (2020). El contrato internacional de Joint Venture (parte I), blog virtual, <https://www.isabelanton.es/post/el-contrato-internacional-de-joint-venture-parte-i>
- Arrubla, J. (2004). *Contratos mercantiles, contratos atípicos*. Medellín: Diké.
- Ávila, J. (2018). Estudio integral teórico-práctico de los Joint Ventures; la sociedad anónima como tipo social idóneo para la implementación de este tipo de alianzas, Universidad de Panamericana, <http://biblio.upmx.mx/tesis/193808.pdf>
- Ballard, V. (1946). *United States. U. S. Supreme Court. 329 U.S. 187.1946*, <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/329/187/case.html>
- Binstein, G. & Gene, G. (1989). *Algunas notas sobre las joint ventures*, Ed. SAIJ, [http://www.saij.gob.ar/doctrina/daca890058-binstein-algunas\\_notas\\_sobre\\_las.htm](http://www.saij.gob.ar/doctrina/daca890058-binstein-algunas_notas_sobre_las.htm)
- Carmen, E. (2020). El Joint Venture en la legislación peruana, 2018, Universidad José Carlos Mariátegui, [http://repositorio.ujcm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12819/927/Carmen\\_tesis\\_grado-academico\\_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ujcm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12819/927/Carmen_tesis_grado-academico_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Castillo, M. (2008). *Lección de contratos*. Lima: Universidad Femenina del Sagrado Corazón.
- Castillo, M. (2010). *Tratado de los contratos típicos*. Lima: Palestra.
- Conde, J. (2014). *Análisis del contrato de Joint Venture y sus mecanismos de financiamiento*, Universidad San Martín de Porres, <file:///C:/Users/USER/Downloads/Dialnet-AnalisisDelContratoDeJointVentureYSusMecanismosDeF-5171099.pdf>
- Cusi, A. (2016). *El contrato de Joint Venture*, <https://andrescusi.files.wordpress.com/2016/09/joint-venture.pdf>



- Drucker, P. (1974). *Management tasks, responsibilities and practices*. Nueva York.
- Duncan, W. (2012). *Joint Ventures Law in Australia (3.a ed.)*. Queensland: The Federation Press.
- Farlex Financial Dictionary. (2011) *Incorporated joint venture*, <http://financialdictionary.thefreedictionary.com/Incorporated+joint+venture>
- García, C. (2017). "No lo tomes personal, son solo negocios" deberes fiduciarios en el contrato De Joint Venture, Pontifica Universidad Católica del Perú, [https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/8078/GARCIA\\_BOJORQUEZ\\_CARLOS\\_NO\\_LO\\_TOMES\\_PERSONAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/8078/GARCIA_BOJORQUEZ_CARLOS_NO_LO_TOMES_PERSONAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Gutiérrez, G. (2019). Naturaleza jurídica del contrato Joint Venture en Colombia, Universidad de Colombia, <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/10711/2014Gutierrezgregorio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández, R. (2018). *Metodología de la Investigación*, Lima: Ediciones Nuevo Mundo.
- La Revista Semana (2001). *El peor negocio de la historia, 20 de agosto de 2001*, <http://www.semana.com/nacion/articulo/el-peor-negocio-historia/48355-334>
- Llerena, A. y Ortega, I. (2020). El contrato de empresa conjunta o Joint Venture en el Ecuador a partir de su tipificación en el Código de comercio expedida el 29 de mayo del 2019, Universidad de Guayaquil, <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/50425/1/Adriana%20Llerena%20-%20Irina%20Ortega%20BDER-TPrG%20032-2020.pdf>

- López, F. (2019). Joint Venture para proyectos de generación energía limpia mediante el aprovechamiento residuos sólidos en Empresa Estatal Prestadora de Servicios Públicos, Universidad Santo Tomás de Bogotá, <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/33763/2021claudi-arangel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- López, N. (2012). *El contrato de joint venture en el escenario del comercio global, en la Revista Amicus Curiae UNAM*, [http://www.derecho.duad.unam.mx/amicuscuriae/descargas/amicus14/EL\\_CONTRATO\\_DE\\_JOINT\\_VENTURE.pdf](http://www.derecho.duad.unam.mx/amicuscuriae/descargas/amicus14/EL_CONTRATO_DE_JOINT_VENTURE.pdf)
- Meegnanhan, T. (2001). *Sponsorship and advertising: a comparison of consumer perceptions*. España: Psychology & Marketing.
- Montufar, E. (2019). *Contratos innominados en el código civil peruano, 2019*, Universidad Peruana De Las Americas, <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/586/CONTRATOS%20INNOMINADOS%20EN%20EL%20C%3%93DIGO%20CIVIL%20PERUANO%2C%202019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Olavo, B. (1981). *A joint venture uma perspectiva comparatista*. España: Revista de Dereitto Mercantil, nº 42.
- Ortega, A. (2009). *Contratación internacional práctica: cómo evitar los riesgos contractuales en el comercio internacional*. Madrid, ICEX.
- Pauleau, C. (2000). *Incidencia del derecho en la creación y el funcionamiento de las joint ventures Análisis de la organización jurídica de las joint ventures en la Unión Europea, con especial referencia a España*. Barcelona: Universidad Pompeu Fabra.
- Philippe, L. (2000). Contamine, Marc Bompaire, Stephane Lebecq Luc Sarrazin.

- Quipuzco, L. (2018) en su tesis titulada “Joint Venture internacional como estrategia de entrada al mercado alemán para las exportaciones peruanas de prendas y complementos de vestir”, Universidad San Martín de Porres, [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/4399/quipuzco\\_clg.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/4399/quipuzco_clg.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ríos, M. (2020). Joint Venture, Una alianza Estratégica Para la Reinversión Empresarial en Colombia, Universidad Santiago de Cali, <https://repository.usc.edu.co/bitstream/handle/20.500.12421/4888/JOINT%20VENTURE%2C%20UNA%20ALIANZA.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Rubio, M. (2012). *El derecho civil*, Lima: Pucp fondo editorial.
- Sierralta, A. (1993). *El contrato de joint venture*. Lima: Cuadernos Tributarios.
- Silva, A. y Velez, K. (2011). *La falta de utilización del contrato de joint venture en el turismo lambayecano*. Pimentel: Ed. USS.
- Taboada, L. (2017). *Acto jurídico, negocio jurídico y contrato*. Lima: Grijley.
- Tames, J. (2010). *Contratos de joint venture*, Argentina: Ed. Justiniano, [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/joint\\_venture.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/joint_venture.htm)
- Terrez, V. (2012). *El contrato de joint venture en México*, <http://negociosycontratosinternacionales.blogspot.com/2012/10/el-contrato-de-joint-venture-en-mexico.h>
- Thesaurus of International Trade Terms (ITC) (1989). *Export oriented joint ventures*. Ginebra: ITC-UNCTAD/GATT.
- Villanueva, Z. (2018). Regulación del contrato de Joint Venture en el libro v de la ley general de sociedades, Universidad Señor de Sipán, <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4996/Villanueva%20Calvay.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Yadong L. (2000). *How to enter China: Choices and lessons*. Ann Arbor: Universityde Míchigan.

## **ANEXO**

### **ANEXO 1.- CUESTIONARIO**



#### **ENCUESTA APLICADA A JUECES, ESPECIALISTAS EN MATERIAL CIVIL Y COMERCIAL.**

#### **REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS JOINT VENTURE EN LA LEGISLACIÓN PERUANA.**

Estimado (a): Se le solicita su valiosa colaboración para que marque con un aspa el casillero que crea conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional,

puesto que, mediante esta técnica de recolección de datos, se podrá obtener la información que posteriormente será analizada e incorporada a la investigación con el título descrito líneas arriba.

NOTA: Para cada pregunta se considera la escala de 1 a 5 donde:

1	2	3	4	5
<b>TOTALMENTE EN DESACUERDO</b>	<b>EN DESACUERDO</b>	<b>NO OPINA</b>	<b>DE ACUERDO</b>	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>

ITEM	TD	D	NO	A	TA
1.- ¿Conoce usted acerca de la aplicabilidad de los contratos de Joint Venture?					
2.- ¿Sabía usted que la legislación peruana no toma en cuenta la regulación contractual del Joint Venture?					
3.- ¿Considera usted que se debe regular con contratos de Joint Venture en la legislación peruana?					
4.- ¿Cree usted que aplicando el Joint Venture se mejora la contratación dentro de las empresas?					
5.- ¿Considera que el contrato de Joint Venture es un apoyo funcional para cualquier empresa?					
6.- ¿Cree usted que la aplicabilidad del contrato de Joint Venture ayude administrar los aspectos financieros de la empresa?					
7.- ¿Considera que el contrato de Joint Venture llegue a aumentar el negocio, empresa o proyecto?					
8.- ¿Considera usted que el Estado peruano debe tener en cuenta el contrato de Joint Venture para poder combatir riesgos empresariales?					
9.- ¿La aplicabilidad del contrato de Joint Venture genera la estabilidad económica empresarial dentro del país?					
10.- ¿Considera usted que el avance tecnológico es una causa para poder aplicar el contrato de Joint Venture en la legislación peruana?					
11.- ¿Cree que el contrato de Joint Venture facilite la inversión dentro y fuera del territorio?					
12.- ¿Considera que aplicando el contrato de Joint Venture sea una herramienta de desarrollo económico para el país?					
13.- ¿Considera que la tecnología extranjera es una causa para aplicar en contrato de Joint Venture en la legislación peruana?					

14.- ¿Cree usted que la principal finalidad del contrato de Joint Venture es conseguir una estabilidad económica empresarial?					
15.- ¿Considera que Perú es uno de los países en donde se pueden incrementar alianzas empresariales de realce económico y financiero?					
16.- ¿Considera usted que las actuales alianzas contractuales no ayudan al avance económico del país?					
17.- ¿Cree usted que se genere mayores alianzas empresariales al aplicar en la legislación peruana el contrato de Joint Venture?					
18.- ¿Cree usted que el mundo globalizado y tecnológico requiera de la aplicación contractual del Joint Venture?					
19.- ¿Considera usted el contrato de Joint Venture une a las empresas para proponer un mejor realce económico entre ellas?					
20.- ¿Considera usted que pueda existir un riesgo compartido al aplicar el contrato de Joint Venture entre empresas?					

## ANEXO 2.- FICHA DE VALIDACIÓN

**FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTOS**

<b>1. NOMBRE</b>	Gina M. Ynoñan Vargas	
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Abogada
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Derecho Civil
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	Magister
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	6
	<b>CARGO</b>	Abogada Particular
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS JOINT VENTURE EN LA LEGISLACIÓN PERUANA</b>		
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>		
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	<b>Cresci Niquén Roberto</b>
3.2	ESCUELA PROFESIONAL	DERECHO
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>	1. Entrevista ( ) 2. Cuestionario (X) 3. Lista de Cotejo ( ) 4. Diario de campo ( )	
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>	GENERAL:	
	Regular la aplicación de los contratos de Joint Venture en la legislación peruana.	
	ESPECÍFICOS:	
	1- Observar la actual regulación del contrato de Joint Venture y su aplicación dentro de la legislación peruana	

		<p>2- Describir los beneficios legales que se obtiene con el contrato de Joint Venture.</p> <p>3- Proponer la incorporación de los contratos Joint Venture en la Ley general de sociedades.</p>
<p>A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que usted los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>		
N°	6. DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	ALTERNATIVAS
01	<p>¿Conoce usted acerca de la aplicabilidad de los contratos de Joint Venture?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo</p> <p>2- En desacuerdo</p> <p>3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</p> <p>4- De acuerdo</p> <p>5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
02	<p>¿Sabía usted que la legislación peruana no toma en cuenta la regulación contractual del Joint Venture?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo</p> <p>2- En desacuerdo</p> <p>3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</p> <p>4- De acuerdo</p> <p>5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>



03	<p>¿Considera usted que se debe regular con contratos de Joint Venture en la legislación peruana?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
04	<p>¿Cree usted que aplicando el Joint Venture se mejora la contratación dentro de las empresas?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
05	<p>¿Considera que el contrato de Joint Venture es un apoyo funcional para cualquier empresa?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>

06	<p>¿Cree usted que la aplicabilidad del contrato de Joint Venture ayude administrar los aspectos financieros de la empresa?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
07	<p>¿Considera que el contrato de Joint Venture llegue a aumentar el negocio, empresa o proyecto?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
08	<p>¿Considera usted que el Estado peruano debe tener en cuenta el contrato de Joint Venture para poder combatir riesgos empresariales?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>

09	<p>¿La aplicabilidad del contrato de Joint Venture genera la estabilidad económica empresarial dentro del país?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D ( )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
10	<p>¿Considera usted que el avance tecnológico es una causa para poder aplicar el contrato de Joint Venture en la legislación peruana?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D ( )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
11	<p>¿Cree que el contrato de Joint Venture facilite la inversión dentro y fuera del territorio?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D ( )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>

12	<p>¿Considera que aplicando el contrato de Joint Venture sea una herramienta de desarrollo económico para el país?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D ( )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
13	<p>¿Considera que la tecnológica extranjera es una causa para aplicar en contrato de Joint Venture en la legislación peruana?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D ( )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
14	<p>¿Cree usted que la principal finalidad del contrato de Joint Venture es conseguir una estabilidad económica empresarial?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D ( )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>

15	<p>¿Considera que Perú es uno de los países en donde se pueden incrementar alianzas empresariales de realce económico y financiero?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
16	<p>¿Considera usted que las actuales alianzas contractuales no ayudan al avance económico del país?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
17	<p>¿Cree usted que se genere mayores alianzas empresariales al aplicar en la legislación peruana el contrato de Joint Venture?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D (   )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>



18	<p>¿Cree usted que el mundo globalizado y tecnológico requiera de la aplicación contractual del Joint Venture?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D ( )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
19	<p>¿Considera usted el contrato de Joint Venture une a las empresas para proponer un mejor realce económico entre ellas?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D ( )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>
20	<p>¿Considera usted que pueda existir un riesgo compartido al aplicar el contrato de Joint Venture entre empresas?</p> <p>1- Totalmente en desacuerdo  2- En desacuerdo  3- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo  4- De acuerdo  5- Totalmente de acuerdo</p>	<p>A ( X ) D ( )</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna</p>

<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D ( <input type="checkbox"/> )
<b>7.COMENTARIOS GENERALES:</b> Puede aplicar el instrumento	
<b>8. OBSERVACIONES:</b> Ninguna	

  
Gina M. Yonhan Vargas  
ABOGADA  
Reg. ICAL N° 8584

### ANEXO 3.- MATRIZ DE CONSISTENCIA

Titulo	Hipótesis	Variable	Objetivo General	Objetivo Especifico
<p style="text-align: center;"><b>REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS JOINT VENTURE EN LA LEGISLACIÓN PERUANA.</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Pregunta de investigación</b></p> <p>¿En qué forma se puede generar una regulación de los contratos de Joint Venture dentro de la legislación peruana?</p>	<p>Si se regula los contratos de Joint Venture dentro de la legislación peruana entonces se puede determinar que las empresas tengan una mejor estrategia empresarial.</p>	<p><b>VI:</b></p> <p><b>Regulación Contractual</b></p> <p><b>VD:</b></p> <p><b>Joint Venture en la legislación peruana</b></p>	<p>Regular la aplicación de los contratos de Joint Venture en la legislación peruana</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Observar la actual regulación del contrato de Joint Venture y su aplicación dentro de la legislación peruana</li> <li>2. Describir los beneficios legales que se obtiene con el contrato de Joint Venture.</li> <li>3. Proponer la incorporación de los contratos Joint Venture en la Ley general de sociedades</li> </ol>



# ANEXO 4.- JURISPRUDENCIA

El Peruano

Jueves 1 de agosto de 2019

CASACIÓN

769

<sup>1</sup> Ver página 152 del expediente principal.

<sup>2</sup> Debe indicarse, que OSINERGMIN de conformidad con lo dispuesto por el artículo 3° de la Ley N° 27332, Ley Marco de los Organismos Reguladores de la Inversión Privada en los Servicios Públicos, en los artículos 27° y 52° (base v), de su Reglamento General aprobado por Decreto Supremo N° 054-2001-PCM y en el artículo 22°, inciso l) del Reglamento de la Ley de Concesiones Eléctricas, aprobado por Decreto Supremo N° 009-93-EM, tiene el encargo de regular las tarifas de los Costos de Conexión a la Red de Distribución Eléctrica.

C-1788878-18

## CASACIÓN N° 10814-2016 LIMA

El contribuyente podrá deducir como gasto, para el cálculo del impuesto a la renta, las participaciones derivadas de un contrato de asociación en participación en la que tenga la calidad de asociante, siempre que cuente con el respectivo comprobante de pago como documento sustentatorio, de conformidad con el artículo 37 y el literal j) del artículo 44 del Decreto Legislativo N° 774 – Ley del Impuesto a la Renta.

Lima, siete de mayo de dos mil dieciocho.

**TERCERA SALA DE DERECHO CONSTITUCIONAL Y SOCIAL TRANSITORIA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE LA REPÚBLICA: I. VISTA:** La causa número diez mil ochocientos catorce – dos mil dieciséis, en audiencia pública llevada a cabo en la fecha, integrada por los señores Jueces Supremos Patricia Pastrana, Arias Lázari, Vinata Medina, Toledo Tonbio y Carlotín Pastor, de conformidad con el dictamen del Fiscal Supremo en lo contencioso administrativo, y luego de verificada la votación con arreglo a ley, se emite la siguiente sentencia: **II. MATERIA DEL RECURSO:** Es de conocimiento de esta Sala Suprema el recurso de casación de fecha veinte de mayo de dos mil dieciséis, interpuesto por el Procurador Público a cargo de los asuntos judiciales del Ministerio de Economía y Finanzas, en representación del Tribunal Fiscal, contra la sentencia de vista recaída de fecha veintinueve de abril de dos mil dieciséis, que dispuso lo siguiente: a) Confirmar en parte la sentencia de fecha treinta de octubre de dos mil catorce, el extremo que declaró infundada la demanda respecto de los reparos vinculados con aportaciones voluntarias; y b) revocarla en el extremo que declaró infundada la demanda respecto a los reparos vinculados con la atribución de utilidades, y reformándola en ese extremo, declarar fundada la demanda, en consecuencia, nula de la Resolución del Tribunal Fiscal N° 07527-3-2010 y la Resolución de Intendencia N° 095-014-0000224/SUNAT en dicho extremo. **III. ANTECEDENTES DEL PROCESO: 3.1. De lo actuado en la vía administrativa.** Conforme se aprecia de lo actuado en el expediente acompañado: 1) Mediante el Requerimiento N° 00063883, de fecha dos de septiembre de dos mil cuatro, la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (en adelante Sunat) requirió a Consettur Machupicchu Sociedad Anónima Cerrada (en adelante Consettur) sustentar por escrito, con el argumento legal y la documentación sustentatoria respectiva, las observaciones detalladas en el Anexo 1 adjunto. Entre otros temas, la Administración Tributaria señaló que la empresa contribuyente registró como gastos, en la Subcuenta 638 'Servicio de Contrato y colaboración empresarial', las atribuciones de utilidades conforme el detalle allí recogido, sin embargo, esta empresa únicamente habría cumplido con exhibir la factura correspondiente a las atribuciones efectuadas a Entramur Waynapicchu Sociedad Anónima, por lo que los gastos registrados por el contribuyente por el valor de trescientos treinta y nueve mil trescientos treinta y ocho con 70/100 soles (S/ 339,338.70) no serían deducibles al no encontrarse sustentados en comprobantes de pago emitidos de acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Comprobantes de Pago, aprobado por la Resolución de Superintendencia N° 007-99-SUNAT. 2) Como resultado del procedimiento de fiscalización seguido contra Consettur, se emitieron los siguientes valores tributarios, consignándola como contribuyente: • Resolución de Determinación N° 092-003-0000515, de fecha treinta de septiembre de dos mil cuatro, respecto del ejercicio dos mil dos, en cuanto al impuesto a la renta (IR), "[p]or gastos ajenos al giro del negocio y/o no necesarios para producir y mantener la fuente generadora de renta por deducciones a la Renta. Por deducciones a la Renta imponible sin contar con los comprobantes de pago respectivos", estableciendo una deuda total de sesenta y siete mil cuatrocientos catorce con 00/100 soles (S/ 67,414.00). • Resolución de Determinación N° 092-003-0000516, de fecha treinta de septiembre de dos mil cuatro, respecto del período tributario mayo de dos mil dos, en cuanto al impuesto general a las ventas (IGV), por "[p]aros al crédito fiscal. Por gastos ajenos al giro del negocio", estableciendo una deuda total de tres mil doscientos once con 00/100 soles (S/ 3,211.00). • Resolución de Determinación N° 092-003-0000517, de fecha treinta de septiembre de dos mil cuatro, respecto del período tributario julio de dos mil dos, en cuanto al IGV, por "[r]eparos al crédito fiscal. Por gastos ajenos al giro del negocio", estableciendo una deuda total de tres mil

doscientos veinte con 00/100 soles (S/ 3,220.00). • Resolución de Multa N° 092-002-0000644, de fecha treinta de septiembre de dos mil cuatro, respecto del ejercicio dos mil dos, en cuanto al IR, al haber incurrido en la infracción de "[n]o incluir en las declaraciones ingresos, rentas, patrimonio, actos gravados o tributos retenidos o percibidos, o declarar cifras o datos falsos u omitir circunstancias que influyan en la determinación de la obligación tributaria", por el monto total de ciento nueve mil trescientos siete con 00/100 soles (S/ 109,307.00). • Resolución de Multa N° 092-002-0000645, de fecha treinta de septiembre de dos mil cuatro, respecto del período tributario mayo de dos mil dos, al haber incurrido en la infracción "[l]levar con atraso mayor al permitido por las normas vigentes, los libros de contabilidad u otros libros o registros exigidos por las leyes, reglamentos o por Resolución de Superintendencia de la Sunat", por el monto total de mil ochocientos ochenta y cinco con 00/100 Soles (S/ 1,885.00). • Resolución de Multa N° 092-002-0000646, de fecha treinta de septiembre de dos mil cuatro, respecto del período tributario mayo de dos mil dos, en cuanto al IGV, al haber incurrido en la infracción de "[n]o incluir en las declaraciones ingresos, rentas, patrimonio, actos gravados o tributos retenidos o percibidos, o declarar cifras o datos falsos u omitir circunstancias que influyan en la determinación de la obligación tributaria", por el monto total de mil seiscientos ocho con 00/100 soles (S/ 1,608.00). • Resolución de Multa N° 092-002-0000647, de fecha treinta de septiembre de dos mil cuatro, respecto del período tributario julio de dos mil dos, en cuanto al IGV, al haber incurrido en la infracción de "[n]o incluir en las declaraciones ingresos, rentas, patrimonio, actos gravados o tributos retenidos o percibidos, o declarar cifras o datos falsos u omitir circunstancias que influyan en la determinación de la obligación tributaria", por el monto total de mil seiscientos once con 00/100 soles (S/ 1,611.00). 3) Siendo así, con fecha treinta de noviembre de dos mil cuatro, Consettur interpuso recurso de reclamación<sup>3</sup> contra las Resoluciones de Determinación N.º 092-003-0000515, 092-003-0000516 y 092-003-0000517, y las Resoluciones de Multa N.º 092-002-0000644, 092-002-0000645, 092-002-0000646 y 092-002-0000647. 4) Mediante la Resolución de Intendencia N° 095-014-0000224/SUNAT, de fecha cinco de agosto de dos mil cinco, la Intendencia Regional de Cusco de la Sunat declaró fundada en parte la reclamación interpuesta por Consettur; en consecuencia, dispuso modificar la Resolución de Determinación N° 092-003-0000515 y la Resolución de Multa N° 092-002-0000644 en cuanto a los conceptos 'Omisión/Multa'; mantener en todos sus extremos las Resoluciones de Determinación N.º 092-003-0000516 y 092-003-0000517, así como las Resoluciones de Multa N.º 092-002-0000645, 092-002-0000646 y 092-002-0000647; y ordenó proseguir con la cobranza según la liquidación aprobada. 5) Ante ello, no encontrándose de acuerdo con dicha decisión, el seis de septiembre de dos mil cinco Consettur interpuso recurso de apelación<sup>4</sup> contra la Resolución de Intendencia N° 095-014-0000224/SUNAT. 6) Es así que el Tribunal Fiscal, a través de la Resolución N° 07627-3-2010, de fecha veinte julio de dos mil diez, dispuso lo siguiente: a) Revocar la Resolución de Intendencia N° 095-014-0000224/SUNAT en los extremos referidos a los reparos a los gastos por los consumos en las reuniones de directorio, gastos sustentados con recibos por honorarios emitidos por Luis Vilca Ochoa, Ramiro del Castillo Gordillo y Moisés Hualpamayta Maras, así como al reparo al crédito fiscal de la Factura N° 002-1012, emitida por Rosa Luz Rincón Sanoni, por la sanción impuesta mediante la Resolución de Multa N° 092-002-0000644, y por la aplicación del régimen de gradualidad y cálculo de intereses contenido en la Resolución de Multa N° 092-002-0000645, debiendo la Administración proceder conforme a lo dispuesto en esta resolución; y b) confirmar la resolución administrativa apelada en lo demás que contiene. **1.2. De lo actuado en sede judicial 1) Objeto de la pretensión demandada** Mediante el escrito de fecha dieciocho de marzo de dos mil once<sup>5</sup>, subsanado por el escrito presentado el nueve de junio de dos mil once<sup>6</sup>, Consettur planteó como pretensión que se declare la nulidad de la Resolución N° 07527-3-2010, en el extremo que dispuso confirmar la Resolución de Intendencia N° 095-014-0000224/SUNAT, en el cual se dilucidó sobre los reparos por aporte voluntario y por atribución de utilidad sin comprobante de pago que la sustente, y otorgada por mayor monto. En cuanto al reparo relacionado con la atribución de utilidad sin un comprobante de pago que la sustente, la empresa demandante alegó que de la interpretación conjunta del artículo 37 y el literal j) del 44 de la Ley del Impuesto a la Renta, el artículo 1 de la Ley de Comprobantes de Pago, el artículo 1 y el numeral 1 del artículo 6 del Reglamento de los Comprobantes de Pago, la obligación de emitir comprobantes de pago se encuentra limitada a situaciones de transferencia de bienes y prestaciones de servicios (supuesto en el que entrarían, para fines tributarios, las entregas en uso de bienes). Atendiendo a esta interpretación, indicó que el inciso 1 del artículo 6 del Reglamento de los Comprobantes de Pago se encuentra referido exclusivamente a supuestos de entrega de bienes, siendo que en el literal a) de esta norma se regulan los supuestos de entrega en propiedad, como la compraventa, la



donación y la dación en pago, así como operaciones similares; mientras que en el literal b) se regulan las entregas en uso de bienes, aplicable, en general, a "todas aquellas operaciones en las que el transferente otorgue el derecho a usar un bien", lo cual queda afirmado mediante la mención expresa de la cesión en uso, el arrendamiento y el usufructo. Por lo tanto, aseveró que la operación de entrega de dinero correspondiente a utilidades de un negocio efectuado mediante un contrato de asociación en participación no se encuentra comprendida en el ámbito de aplicación del numeral 1 del artículo 6 del Reglamento de los Comprobantes de Pago, pues la misma no constituye una entrega de bien ni en propiedad ni en uso, sino un simple traspaso de dinero. Anotó, además, que el dinero no constituye un "bien" para los efectos de las normas reseñadas dado que si fuera así no existiría la operación de compraventa pues la misma constituiría un tipo de permuta (cambio de un bien por otro); añadiendo que si se otorga la condición de bien al dinero dicha entrega debería regularse en el inciso 1 del artículo 6 del Reglamento de Comprobantes de Pago; sin embargo, según expresó, bajo esa interpretación la operación de compraventa no resultaría posible por lo que no tendría sentido que se haya incluido en dicho numeral. De ahí que señaló que la aplicación del artículo 6 del Reglamento de los Comprobantes de Pago implica que Empresa Municipal de Transportes Turísticos Machupichu Sociedad Anónima (asociado) (en adelante **Tramusa**) debió emitir, como efectivamente lo hizo, comprobantes de pago por las entregas de buses aportados a la demandante (asociante) en el marco del contrato de asociación en participación; no obstante, el mencionado reglamento no exigiría la emisión de comprobantes de pago por la atribución de las utilidades del negocio pues esta no constituye una entrega de bienes ni prestación de servicios. En este sentido, concluyó que resulta claro que el Tribunal Fiscal pretende exigir a su empresa la acreditación de un gasto mediante un comprobante de pago cuya emisión no es exigida por ninguna norma legal ni reglamentaria, por lo que la actuación aprobada en su contra resultaría ilegal y violatoria de sus derechos. **2) Fundamentos de la sentencia de primera instancia** Mediante sentencia contenida en la resolución número once, de fecha treinta de octubre de dos mil catorce<sup>21</sup>, el Vigésimo Tercer Juzgado Especializado en lo Contencioso Administrativo con Subespecialidad en Temas Tributarios y Aduaneros de la Corte Superior de Justicia de Lima declaró infundada la demanda. Con relación al reparo por atribución de utilidades sin comprobante de pago, la Jurisdicción, consideró que en el literal k) del artículo 14 del Decreto Legislativo N° 774 – Ley del Impuesto a la Renta se establece que son sujetos a dicho impuesto las sociedades irregulares previstas en el artículo 423 de la Ley N° 26887 – Ley General de Sociedades, la comunidad de bienes, joint ventures, consorcios y otros contratos de colaboración empresarial que lleven contabilidad independiente de la de sus socios o partes contratantes; asimismo, tuvo en cuenta que el artículo 440 de la Ley General de Sociedades dispone que el contrato de asociación en participación es aquel por el cual una persona denominada asociante concede a otra u otras personas denominadas asociados, una participación en el resultado o en las utilidades de uno o de varios negocios o empresas del asociante, a cambio de determinada contribución. Atendiendo a lo anterior manifestó que del análisis del artículo 1 de Decreto Ley N° 25632 – Ley de Comprobantes de Pago, así como de los artículos 1 y 6 del Reglamento de Comprobantes de Pago, aprobado por Resolución de Superintendencia N° 007-99/SUNAT, infirió que la asociación en participación está obligada a otorgar comprobantes de pago por actos derivados del contrato celebrado con los asociados por toda operación en la que se transfiera la propiedad de un bien o se otorgue el uso. Asimismo, en mérito al examen de los medios probatorios, el órgano jurisdiccional afirmó que según el Contrato de Asociación en Participación suscrito entre la demandante (el asociante) y Tramusa (la asociada) se acordó: "CUARTA: APORTES DE LA ASOCIADA. LA ASOCIADA contribuirá con EL ASOCIANTE a la explotación comercial de LA CONCESIÓN aportando el uso de seis (6) vehículos, que se encuentran detallados en el Anexo I del presente contrato, los que se utilizarán para brindar el servicio de transporte público de pasajeros en la ruta 'Aguas Calientes-Machupichu'. Los vehículos dados en uso deberán ser conducidos por chóferes calificados y deben contar con una tripulación idónea (...)", y que se estipuló: "SEPTIMA: DE LA DETERMINACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS DEL CONTRATO: 7.1. Las partes acuerdan que LA ASOCIADA, participará exclusivamente en las utilidades que puedan generarse de la explotación de los seis (6) vehículos detallados en el Anexo I, que serán empleados para brindar el servicio público de transporte en la concesión de ruta 'Aguas Calientes- La participación correspondiente a la Asociada ascenderá al 95% de las utilidades que puedan generar los (06) vehículos (...) antes del impuesto a la Renta". Por consiguiente, concluyó que la demandante registró como gasto en la Subcuenta 638 "Servicio de Contrato y Colaboración Empresarial" la atribución de utilidades a favor de Tramusa, esto es, que como consecuencia del aporte realizado (cesión en uso

de seis vehículos) recibiría como contraprestación un porcentaje de las utilidades, operación que a tenor de lo regulado en el literal b) del numeral 1.1 del artículo 6 del Reglamento de Comprobantes de Pago, debía emitirse el respectivo comprobante de pago, lo que no sucedió, implicando que dicho gasto no pueda ser deducido en virtud de lo ordenado en el literal j) del artículo 44 de la Ley del Impuesto a la Renta. En consecuencia, determinó que la resolución administrativa en este extremo no adolece de causal de nulidad alguna. **3) Fundamentos de la sentencia de vista** Ante el recurso de apelación interpuesto por Conseltur, con fecha dieciocho de noviembre de dos mil catorce<sup>22</sup>, la Sexta Sala Especializada en lo Contencioso Administrativo con Subespecialidad en Temas Tributarios y Aduaneros de la Corte Superior de Justicia de Lima, mediante la sentencia de vista recaída en la resolución número diecinueve, de fecha veintinueve de abril de dos mil dieciséis<sup>23</sup>, confirmó en parte la sentencia apelada, que declaró infundada la demanda respecto de los reparos vinculados con aportaciones voluntarias; la revocó en el extremo que declaró infundada la demanda respecto a los reparos vinculados con la atribución de utilidades, y reformándola, declaró fundada la demanda, en consecuencia, nula la Resolución del Tribunal Fiscal N° 07527-3-2010 y la Resolución de Intendencia N° 096-014-0000224/SUNAT en dicho extremo. Con relación al reparo vinculado con la atribución de utilidades, la Sala Superior tomó en consideración lo dispuesto en el artículo 1 de la Ley Marco de Comprobantes de Pago, aprobada por el Decreto Ley N° 25632, que establece que están obligados a emitir comprobantes de pago todas las personas que transfieran bienes, en propiedad o en uso, o presten servicios de cualquier naturaleza; así, refirió que la norma precisa que esta obligación rige aun cuando la transferencia o prestación de servicios no se encuentre afectada a tributos. Asimismo, indicó que según el artículo 6 del Reglamento de Comprobantes de Pago, aprobado por la Resolución de Superintendencia N° 07-99-SUNAT, se encuentran obligados a emitir comprobantes de pago las personas naturales o jurídicas, sociedades conyugales, sucesiones indivisas, sociedades de hecho u otros entes colectivos que realicen transferencias de bienes a título gratuito u oneroso. De este marco normativo, la Sala de Mérito consideró que tratándose de bienes muebles, solo su transferencia de propiedad o entrega en uso estará supeditada a la entrega de comprobantes de pago, de forma tal que si la operación no se enmarca como una transferencia de bienes, en estricto, no existirá la obligación del contribuyente de emitir comprobantes de pago. Asimismo, afirmó que la obligación en cuestión se produce cualquiera sea su denominación, las características o las obligaciones asumidas por las partes contratantes respecto de una transferencia de bienes. Por lo tanto, según la instancia de mérito, para determinar la obligación o no de la demandante de emitir comprobantes de pago en el presente caso, debía analizarse previamente la naturaleza del negocio jurídico que lo originó y el objeto de la misma. Así, expresó que los reparos efectuados por la Administración Tributaria se refieren a la atribución de utilidades realizada por la demandante a favor de Tramusa por el importe de trescientos treinta y nueve mil trescientos treinta y ocho con 70/100 soles (S/ 339,338.70), en virtud del contrato de asociación de participación del uno de octubre de dos mil dos. Al respecto, señaló que los contratos de asociación en participación, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 440 de la Ley N° 26887, son contratos en virtud de los cuales una persona (asociante) concede a otra u otras personas (asociado) una participación en el resultado o en las utilidades de uno o de varios negocios a empresas del asociante, a cambio de determinada contribución. En cuanto a las utilidades del contrato de asociación, indicó que conforme lo señala el artículo 6 de la Resolución de Superintendencia N° 042-2000-SUNAT, el asociado declarará la participación como renta de tercera categoría del impuesto a la renta y el asociante la deducirá como gasto o costo, según corresponda. De lo antes expuesto, la Sala Superior coligió que los contribuyentes del impuesto a la renta se encontrarán obligados a emitir comprobantes de pago por los resultados de los contratos de asociación en participación, siempre que estos califiquen como bienes. Sobre el particular, anotó que la Ley del Impuesto General a las Ventas, aplicable supletoriamente al caso de autos, define en su artículo 3 a los bienes muebles como "los corporales que pueden llevarse de un lugar a otro, los derechos referentes a los mismos, los signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, las naves y aeronaves, así como los documentos y títulos cuya transferencia implique la de cualquiera de los mencionados bienes"; precisando que en el numeral 8 del artículo 2 de su reglamento se establece que no califican como bienes muebles la moneda nacional, la moneda extranjera ni cualquier documento representativo de estos. Por lo tanto, concluyó que las participaciones de los contratos de asociación en participación, expresados en dinero, no califican como bienes muebles, y en ese sentido, no son susceptibles de generar a los contribuyentes del impuesto a la renta la obligación de emitir comprobante de pago. **IV. RECURSO DE CASACIÓN:** Mediante la resolución de fecha diecisiete de



marzo de dos mil diecisiete<sup>23</sup>, se declaró procedente el recurso casatorio interpuesto por el representante del Tribunal Fiscal, a través del cual se denunciaron las siguientes infracciones normativas: **a) Inaplicación del artículo 37 y del literal j) del artículo 44 de la Ley del Impuesto a la Renta** Alega que en el artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta se establecen los conceptos que no dan lugar a la obligación de emitir comprobantes de pago, entre los que no se encuentra la entrega de utilidades; por ende, asevera que para que la participación en utilidades sea deducible como gasto por la empresa asociante, resulta necesario que lo acredite con la exhibición del comprobante de pago que emita su asociado por dicho concepto. **b) Interpretación errónea del artículo 6 de la Resolución de Superintendencia N° 042-2000-SUNAT** Señala que la Sala de Mérito interpretó erróneamente la norma citada, ya que no tuvo en cuenta que si bien dicha norma señala que podrán ser deducibles las utilidades entregadas por la asociante a los asociados, ello no significa que no se tenga que sustentar debidamente la entrega de las mismas con la presentación del correspondiente comprobante de pago. Así, arguye que el Colegiado Superior no consideró que la propia demandante acreditó la entrega de utilidades a su asociado Entratr Waynapichu Sociedad Anónima mediante la exhibición de una factura, por la suma de seiscientos ochenta mil seiscientos veintisiete con 59/100 soles (S/ 608.627.59), lo cual evidencia que la demandante sabía que en los casos de atribución de utilidades se tenía que emitir el comprobante de pago y cumplir con exhibir la respectiva factura a la Administración Tributaria a efectos de que pueda deducir el gasto sustentado con la misma. **V. DICTAMEN FISCAL SUPREMO:** El Fiscal Supremo en lo contencioso administrativo, mediante el Dictamen N° 252-2018-MP-FN-FSTCA<sup>24</sup>, opina que se declare fundado el recurso de casación. **VI. CONSIDERACIONES DE LA SALA SUPREMA: Primero: Del recurso de casación 1.1.** El recurso de casación tiene como fines esenciales la correcta aplicación e interpretación del derecho objetivo y la unificación de la jurisprudencia nacional de la Corte Suprema de Justicia, conforme se señala en el artículo 384 del Código Procesal Civil. 1.2. Respecto a la causal de infracción normativa, según Rafael de Pina: *“El recurso de casación ha de fundarse en motivos previamente señalados en la ley. Puede interponerse por infracción de ley o por quebrantamiento de forma. Los motivos de casación por infracción de ley se refieren a la violación en el fallo de leyes que debieran aplicarse al caso, a la falta de congruencia de la resolución judicial con las pretensiones deducidas por las partes, a la falta de competencia etc.; los motivos de la casación por quebrantamiento de forma afectan (...) a infracciones en el procedimiento”*<sup>25</sup>. Así, se entiende que la causal de infracción normativa supone una violación a la ley, la que puede presentarse en la forma o en el fondo<sup>26</sup>. 1.3. En ese sentido, el recurso de casación es un medio impugnatorio de carácter excepcional, cuya concesión y presupuestos de admisión y procedencia están vinculados a los fines esenciales para los que ha sido previsto, esto es, la correcta aplicación e interpretación del derecho objetivo y la unificación de la jurisprudencia nacional por la Corte Suprema de Justicia, como se señala en el numeral antes anotado; siendo así, sus decisiones en el sistema jurídico del país tienen efectos multiplicadores y, a su vez, permiten la estabilidad jurídica y el desarrollo de la nación, de allí la importancia de aquellas. 1.4. De otro lado, corresponde mencionar, de manera preliminar, que la función normofáctica del recurso de casación garantiza que los Tribunales Supremos sean los encargados de salvaguardar el respeto del órgano jurisdiccional al derecho objetivo, evitando así cualquier tipo de afectación a normas jurídicas materiales y procesales, y procurando, conforme se menciona en el artículo 384 del Código Procesal Civil, su adecuada aplicación al caso concreto. **Segundo: Cuestión fáctica asentada en sede judicial.** Es necesario anotar que en sede casatoria no se evalúan pruebas ni se introducen hechos que no hayan sido discutidos a nivel administrativo ni judicial, por lo que habiéndose precisado el propósito del recurso de casación y a efectos de verificar la adecuada aplicación del derecho objetivo en el presente caso, se procede a señalar la situación fáctica que ha quedado sentada durante el proceso: 1) El cuatro de noviembre de dos mil dos, Consettur (asociante) celebró un Contrato de Asociación en Participación<sup>27</sup> con la Tramusa (asociada), para la explotación comercial de la concesión de la ruta de transporte urbano “Agua Calientes – Machupichu”, cuyo titular es el asociante y para lo cual la asociada contribuyó con el uso de seis (6) vehículos a cambio de la participación en la utilidad que pueda generar el negocio. 2) A través del Requerimiento N° 00063883, de fecha dos de septiembre de dos mil cuatro<sup>28</sup>, la Sunat solicitó a Consettur que sustente, entre otros, el gasto registrado por el valor de trescientos treinta y nueve mil seiscientos treinta y ocho con 70/100 soles (S/ 339.338.70) en la Subcuenta 638 “Servicio de Contrato y Colaboración Empresarial” por las atribuciones de utilidades; ante ello, la contribuyente no cumplió con exhibir la factura correspondiente a las atribuciones efectuadas a Tramusa, aunque sí lo hizo con relación a Entratr Waynapichu Sociedad Anónima. 3) Posteriormente la Sunat emitió los siguientes

valores tributarios, todos con fecha treinta de septiembre de dos mil cuatro, como resultado del referido procedimiento de fiscalización seguido contra Consettur: **a)** Las Resoluciones de Determinación N.º 092-003-0000515, 092-003-0000516 y 092-003-0000517; y **b)** las Resoluciones de Multa N.º 092-002-0000644, 092-002-0000645, 092-002-0000646 y 092-002-0000647. 4) Mediante la Resolución de Intendencia N° 066-014-0000224/SUNAT, de fecha cinco de agosto de dos mil cinco<sup>29</sup>, la Sunat declaró fundada en parte la reclamación interpuesta por Consettur, modificó la Resolución de Determinación N° 092-003-0000515 y la Resolución de Multa N° 092-002-0000644 (en cuanto a los conceptos ‘Omisión/Multa’), y mantuvo en todos sus extremos las Resoluciones de Determinación N.º 092-003-0000516 y 092-003-0000517, y las Resoluciones de Multa N.º 092-002-0000645, 092-002-0000646 y 092-002-0000647. 5) Esta decisión administrativa fue revocada por el Tribunal Fiscal mediante la Resolución N° 07527-3-2010, de fecha veinte de julio de dos mil diez<sup>30</sup>, en los extremos referidos a los reparos a los gastos por los consumos en las reuniones de directorio, gastos sustentados con recibos por honorarios emitidos por Luis Vilca Ochoa, Ramiro del Castillo Gordillo y Moisés Hualpantayta Maras, así como al reparo al crédito fiscal de la Factura N° 002-1012, emitida por Rosa Luz Rincón Sanozi, por la sanción impuesta mediante la Resolución de Multa N° 092-002-0000644, y por la aplicación del régimen de gradualidad y cálculo de intereses contenido en la Resolución de Multa N° 092-002-0000645; y fue confirmada en lo demás que contiene. **Tercero: Cuestión en debate.** Luego de haberse delimitado la situación fáctica del proceso, corresponde señalar que la cuestión controvertida del presente caso consiste en determinar si Consettur tenía o no la obligación de contar con un comprobante de pago, en la cantidad de trescientos treinta y nueve mil trescientos treinta y ocho con 70/100 soles (S/ 339.338.70); como documento sustentatorio de la participación que tuvo Tramusa en virtud al Contrato de Asociación en Participación que suscribieron ambas empresas el cuatro de noviembre de dos mil dos, con el fin de deducirlo como gasto para la determinación del impuesto a la renta (IR) del ejercicio dos mil dos. **Cuarto: Infracción normativa por inaplicación del artículo 37 y del inciso j) del artículo 44 de la Ley del Impuesto a la Renta 4.1.** El Tribunal Fiscal sostiene que el artículo 37 de la ley invocada establece los conceptos que no dan lugar a la obligación de emitir comprobantes de pago, entre los que no se encuentra la entrega de utilidades; y que por ende, para que la participación en utilidades sea deducible como gasto por la empresa asociante, resulta necesario que el contribuyente lo acredite con la exhibición del comprobante de pago que emita su asociado por dicho concepto, de acuerdo con el literal j) del artículo 44 de la misma ley. 4.2. En principio, la infracción normativa por inaplicación de una norma sustantiva se configura cuando el Juezador omite aplicar una norma de derecho material específica que es necesaria para la solución del conflicto intersubjetivo de intereses. Sobre su concepto y alcances la jurisprudencia nacional ha establecido que *“[s]e entiende por inaplicación de una norma de derecho material cuando el juez deja de aplicar al caso controvertido normas sustanciales que ha debido aplicar y, que de haberlo hecho, habrían determinado que las decisiones adoptadas en la sentencia fuesen diferentes de las acogidas”*<sup>31</sup>. En un sentido estricto, Nelson Ramírez Jiménez expresa que la inaplicación de una norma “hace referencia a aquella situación en la que al presupuesto de hecho, correctamente evaluado por el juzgador, se le deja de aplicar la consecuencia jurídica prevista en el sistema jurídico”<sup>32</sup>. En esa línea, la jurisprudencia nacional ha señalado que *“(…) es preciso que entre la norma inaplicada y la base fáctica de la sentencia de mérito exista identidad, la cual a su vez supone adecuar ésta a la hipótesis contenida en la norma invocada”*<sup>33</sup>. 4.3. En su recurso de casación, el Tribunal Fiscal denuncia que la Sala Superior no habría aplicado el artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobada por el Decreto Legislativo N° 774<sup>34</sup>, en el cual se determina que para obtener la renta neta se deducirán los gastos necesarios para producir y mantener su fuente, expresándose seguidamente los supuestos que tendrían el carácter de gasto deducible en nuestro ordenamiento jurídico y las correspondientes excepciones para cada uno. 4.4. Por su parte, en el literal j) del artículo 44 de la misma ley<sup>35</sup> se reconoce que no son deducibles para la determinación de la renta imponible los gastos cuya documentación sustentatoria no cumpla con los requisitos y características mínimas establecidos por el Reglamento de Comprobantes de Pago, aprobado por la Resolución de Superintendencia N° 007-99-SUNAT<sup>36</sup>. 4.5. Entonces, de una interpretación conjunta y concordada del anotado marco legal, se tiene que los comprobantes de pago son un requisito necesario para sustentar un gasto deducible para el cálculo del IR en aquellos casos específicos en que exista la obligación de emitirlos, pues la propia ley reconoce algunos supuestos de gasto deducible cuyo pago no exige la emisión de este documento sustentatorio, como se evidencia, por caso, cuando se pagan las remuneraciones, se calculan depreciaciones, entre otros. 4.6. Pues bien, en el artículo 1 del Decreto Ley N° 26613<sup>37</sup> se



determina que todas las personas que transfieran bienes, en propiedad o en uso, o presten servicios de cualquier naturaleza, están obligadas a emitir comprobantes de pago, obligación que prevalece incluso cuando la transferencia o prestación no se encuentre afectada a tributos. 4.7. Por su parte, en el artículo 1 del Reglamento de Comprobantes de Pago<sup>16</sup>, de acuerdo con el texto vigente a la fecha de producidos los hechos objeto de análisis, se reconoce que el comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios, y en el artículo 2<sup>o</sup> se añade que solo se considerarán comprobantes de pago a los que cumplan con todas las características y requisitos mínimos establecidos en este reglamento. 4.8. Aunado a ello, en el inciso 1 del artículo 6 del mismo texto reglamentario<sup>17</sup> se precisa que se encuentran obligados a emitir comprobantes de pago las personas naturales o jurídicas, sociedades conyugales, sucesiones indivisas, sociedades de hecho u otros entes colectivos que realicen transferencias de bienes a título gratuito u oneroso: a) Derivadas de actos y/o contratos de compraventa, permuta, donación, dación en pago y en general todas aquellas operaciones que supongan la entrega de un bien en propiedad; y b) derivadas de actos y/o contratos de cesión en uso, arrendamiento, usufructo, arrendamiento financiero, asociación en participación, comodato y en general todas aquellas operaciones en las que el transferente otorgue el derecho a usar un bien. 4.9. Al respecto, de conformidad con el artículo 440 de la Ley N° 26887 – Ley General de Sociedades<sup>18</sup>, el contrato de asociación en participación es aquel por el cual una persona, denominada asociante, concede a otra u otras personas, denominadas asociados, una participación en el resultado o en las utilidades de uno o de varios negocios o empresas del asociante, a cambio de una determinada contribución. 4.10. Ante la suscripción de este tipo de contratos asociativos, el Reglamento de Comprobantes de Pago también exige la expedición de estos documentos siempre que el acuerdo tenga como objeto otorgar el derecho de uso de un bien, vale decir, cuando el asociado entregue al asociante un bien para aprovecharlo en su negocio, de lo cual surgirá la obligación del asociado de emitir el respectivo comprobante de pago a cambio de la contraprestación pactada –participación–. 4.11. Siendo ello así, de conformidad con los hechos fijados por las instancias de mérito, Consettur y Tramusa celebraron un Contrato de Asociación en Participación por el cual esta última, como asociada, entregó a la demandante, como asociante, el uso de seis (6) vehículos a cambio de una participación en la utilidad que pudiera generar el negocio de la explotación comercial de la concesión de la ruta de transporte urbano ‘Aguas Calientes – Machupicchu’, cuyo titular era la accionante. 4.12. Por lo tanto, en mérito a esta operación comercial, se evidencia que Tramusa tenía la obligación de entregar a Consettur el respectivo comprobante de pago como sustento por el pago del derecho de uso de los referidos seis (6) vehículos, siendo inválida la posición de la recurrente en el sentido de que esta operación no generaría la obligación de emisión de comprobantes de pago, pues pretende desconocer las reglas previstas en el Decreto Ley N° 25632 y el Reglamento de Comprobantes de Pago, que expresamente reconocen esta obligación incluso ante la suscripción de contratos de asociación en participación. 4.13. Por otro lado, la Sala Superior sostuvo en la sentencia de vista que las participaciones expresadas en dinero que surgen de los contratos de asociación en participación no califican como bienes muebles, según el literal b) del artículo 3 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, y el numeral 8 del artículo 2 de su reglamento; por lo que no serían susceptibles de generar a los contribuyentes del IR la obligación de emitir comprobantes de pago. 4.14. En el literal b) del artículo 3 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por el Decreto Supremo N° 055-99-EF<sup>19</sup>, se dispone que para efectos de la aplicación del Impuesto General a las Ventas (IGV) son bienes muebles los corporales que pueden llevarse de un lugar a otro, los derechos referentes a los mismos, los signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, las naves y aeronaves, así como los documentos y títulos cuya transferencia implique la de cualquiera de los mencionados bienes. 4.15. A su vez, en el numeral 8 del artículo 2 del Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por el Decreto Supremo N° 29-94-EF<sup>20</sup>, se establece que no están incluidos en el literal b) del artículo 3 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, entre otros, la moneda nacional, la moneda extranjera, ni cualquier documento representativo de estas. 4.16. Considerando este marco normativo, aplicado por la instancia de mérito para sustentar su fallo, esta Sala Suprema considera que la interpretación que plantea la Sala Superior es incorrecta esencialmente por dos razones. La primera es que aplica una disposición legal que no guarda relación con el impuesto que sirvió para sustentar el reparo que ha venido discutiendo la demandante en este punto, vinculado con la atribución de utilidad

sin comprobante de pago que la sustentó; en efecto, la Administración Tributaria aprobó este reparo contra el cálculo que la contribuyente hizo del IR respecto del ejercicio dos mil dos, y por ende, no tiene ninguna relación con las normas que rigen el IGV. 4.17. En este sentido, se aprecia que la Sala Superior aplicó los alcances de la ley y el reglamento que desarrollan el IGV para sostener que en tanto este impuesto no grava la transacción de bienes muebles como el dinero, no podía deducirse como gasto para el cálculo del IR; posición que resulta incoherente pues pretende aplicar el supuesto de excepción de un impuesto para extrapolario y utilizarlo en el cálculo de otro, criterio que, por lo demás, no ha merecido ninguna justificación previa por parte de la instancia de mérito. 4.18. En segundo lugar, como se ha hecho referencia anteriormente, en el artículo 1 del Decreto Ley N° 25632, que aprueba las reglas que guían la obligación de emitir comprobantes de pago, se reconoce que esta obligación está desligada del hecho que la operación comercial representada en el comprobante de pago se encuentre afectada o no a algún tributo; en este sentido, para determinar si el contribuyente se encuentra obligado a emitir estos documentos, se debe recurrir, en primer término, a este dispositivo legal y, complementariamente, al Reglamento de Comprobantes de Pago. 4.19. Sin embargo, la Sala Superior analizó la obligación de emitir comprobantes de pago atendiendo a los supuestos de excepción del IGV –tributo que, como se ha señalado, no guarda relación con aquel que sirvió para imputar a la demandante el reparo objeto de controversia en este punto–, cuando se debió aplicar esencialmente el marco jurídico que regulaba la obligación de expedirlos, esto es, el Decreto Ley N° 25632 y el Reglamento de Comprobantes de Pago, los que –conforme ya ha sido expresado– exigen la obligación de emitirlos incluso ante el pago de atribuciones o participaciones en un contrato de asociación en participación. 4.20. En línea con todo lo expuesto, esta Sala Suprema considera que el Tribunal Fiscal concluyó válidamente que Consettur no podía deducir como gasto un pago que no contaba con el respectivo comprobante de pago, pues ello significaba desconocer (los efectos del literal j) del artículo 44 de la Ley del Impuesto a la Renta, que exige contar con este documento sustentatorio con el fin de deducirlo, así como del artículo 37 de este mismo texto legal, que no contempla alguna excepción al respecto, debiendo, por tanto, ampararse este extremo del recurso de casación, pues la instancia de mérito habría inaplicado ambos dispositivos legales. **Quinto: Infracción normativa por interpretación errónea del artículo 6 de la Resolución de Superintendencia N° 042-2000-SUNAT** 5.1. El Tribunal Fiscal sostiene que la Sala Superior no tuvo en cuenta que si bien la norma invocada señala que podrán ser deducibles las utilidades entregadas por la asociante a los asociados, ello no significa que no se tenga que sustentar debidamente la entrega de tales utilidades con la presentación del correspondiente comprobante de pago; así, asevera que no se consideró que la propia demandante acreditó la entrega de utilidades a su asociado Entratur Waynapicchu Sociedad Anónima mediante la exhibición de una factura, lo cual evidencia que aquella sabía que en los casos de atribución de utilidades se tenía que emitir el comprobante de pago y cumplir con exhibir la respectiva factura a la Administración Tributaria a efectos que pueda deducir el gasto sustentado con la misma. 5.2. En principio, estamos frente a la causal de interpretación errónea cuando el Juzgador acierta en la selección de la norma jurídica aplicable al caso planteado, pero se equivoca en la elaboración de sus deducciones y establece conclusiones a la norma no contenidas en ella. En ese sentido, la errónea interpretación se produce cuando ‘[...] existe una norma legal cuyo contenido o significado se presenta a distintas interpretaciones, y el Tribunal al aplicarla, siendo aplicable al caso (pues si no lo es habría indebida aplicación) le da la que no corresponde a su verdadero espíritu. Es decir, esa interpretación errónea se refiere a la doctrina sostenida por el Tribunal con motivo del contenido del texto legal y sus efectos, con prescindencia de la cuestión de hecho, o sea, sin discutir la prueba de los hechos y su regulación por esa norma’<sup>21</sup>. 5.3. Asimismo, la interpretación errónea de una norma de derecho material está referida a errores cometidos por el juzgador respecto al sentido o contenido de la norma general y abstracta que regule y establezca derechos y obligaciones, en función a los métodos interpretativos generalmente admitidos. Este apunte supone que independientemente de toda cuestión de hecho, se aplique la norma al caso litigado, pero con un sentido o alcance que realmente no le corresponde, constituyendo una infracción que se da estrictamente en la premisa mayor del silogismo judicial – norma jurídica general y abstracta– con independencia de la labor intelectual cumplida por el sentenciador cuando realiza la comparación entre las normas jurídicas y los hechos, por su parte establecidos de modo aislado<sup>22</sup>. 5.4. En este caso, la recurrente denuncia que la Sala Superior habría interpretado de manera errónea el artículo 6 de la Resolución de Superintendencia N° 042-2000-SUNAT<sup>23</sup>, que tiene el siguiente tenor: ‘El Asociado declarará la participación como renta de tercera categoría del Impuesto a la Renta y el Asociante la deducirá como gasto o



costo, según corresponda", 5.5. El citado dispositivo reconoce que para el cálculo del IR, el asociante puede deducir como gasto o costo la participación que obtenga de un contrato de asociación en participación, sin hacer ninguna mención a si el contribuyente debe contar o no con el correspondiente comprobante de pago para poder deducir, con arreglo a ley, este concepto como gasto. 5.6. No obstante, de una interpretación sistemática y concordada de este dispositivo reglamentario con el artículo 37 y el literal j) del artículo 44 del Decreto Legislativo N° 774 – Ley del Impuesto a la Renta, se concluye que resultaba necesario que el contribuyente (asociante) contase con el correspondiente comprobante de pago para efectos de poder deducir como gasto la participación del asociado pues, de lo contrario, no gozaba del derecho a utilizarlo con ese fin para el cálculo del IR. 5.7. Esta posición resulta congruente con la Norma VIII del Título Preliminar del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por el Decreto Supremo N° 135-99-EF<sup>1</sup>, pues el análisis realizado precedentemente no ha creado tributos, establecido sanciones, concedido exoneraciones, ni extendido disposiciones tributarias a personas o supuestos distintos a los señalados por ley, dado que se ha interpretado el reseñado marco normativo considerando el texto expreso que prevé, de cuyo contenido no resulta amparable el criterio asumido por la Sala Superior, el cual, por el contrario, pretende otorgarle un sentido distinto. 5.8. En efecto, la instancia de mérito aprobó una interpretación extensiva del artículo 6 de la Resolución de Superintendencia N° 042-2000-SUNAT cuando hizo alusión a que esta norma establecería una excepción a la obligación de emisión de comprobantes de pago en caso nos encontremos ante la ejecución de contratos de asociación en participación; sin embargo, en ninguno de sus enunciados se determina una limitación de esta naturaleza, con lo cual se soslaya el tenor de esta disposición reglamentaria, que únicamente reconoce la posibilidad de deducir como gasto o costo este concepto, pero sin referirse en ningún punto sobre la emisión de comprobantes de pago. 5.9. En atención a todo lo expuesto, esta Sala Suprema concluye que la norma invocada en este acápite fue interpretada erróneamente por la Sala Superior, pues le otorgó efectos que aquella no prevé, habiendo desconocido con ello lo previsto por el reseñado marco normativo compuesto por el artículo 37 y el literal j) del artículo 44 de la Ley del Impuesto a la Renta; por consiguiente, también debe ampararse el recurso de casación en este extremo. **Sexto:** En virtud a todo lo expuesto, resulta fundado el recurso formulado por el Tribunal Fiscal por las causales invocadas, referidas a las infracciones normativas por inaplicación del artículo 37 y del literal j) del artículo 44 del Decreto Legislativo N° 774 – Ley del Impuesto a la Renta; y por interpretación errónea del artículo 6 de la Resolución de Superintendencia N° 042-2000-SUNAT; en consecuencia, corresponde casar la sentencia de vista y, actuando en sede de instancia, por los fundamentos expuestos, confirmar la sentencia apelada en este extremo de la demanda. **VII. DECISIÓN:** Por las consideraciones expresadas, de conformidad con el dictamen del Fiscal Supremo en lo contencioso administrativo, y en aplicación de lo establecido en el artículo 396 del Código Procesal Civil: **DECLARARON FUNDADO** el recurso de casación interpuesto el veinte de mayo de dos mil dieciséis, por el Procurador Público a cargo de los asuntos judiciales del Ministerio de Economía y Finanzas, en representación del Tribunal Fiscal; **CASARON** la sentencia de vista de fecha veintinueve de abril de dos mil dieciséis, en el extremo que revocó la sentencia apelada y, reformándola, declaró fundada la demanda en cuanto a los reparos vinculados con la atribución de utilidades, en consecuencia, nula la Resolución del Tribunal Fiscal N° 07527-3-2010 y la Resolución de Intendencia N° 095-014-0000224/SUNAT; y, **actuando en sede de instancia CONFIRMARON** el extremo de la sentencia de primera instancia de fecha treinta de octubre de dos mil catorce, que declaró infundada la demanda en cuanto a dichos reparos; **DISPUSIERON** la publicación de la presente resolución en el diario oficial "El Peruano"; y devolvieron los actuados; en el proceso seguido por Conssetur Machupicchu Sociedad Anónima Cerrada contra el Tribunal Fiscal y otro, sobre nulidad de resolución administrativa. Interviene como **Juez Supremo ponente: Cartolin Pastor. SS. PARICNA PASTRANA, ARIAS LAZARTE, VINATEA MEDINA, TOLEDO TORIBIO, CARTOLIN PASTOR**

- <sup>1</sup> Obrante a fojas 286 del expediente principal.  
<sup>2</sup> Obrante a fojas 323 del expediente principal.  
<sup>3</sup> Obrante a fojas 213 del expediente principal.  
<sup>4</sup> Obrante a fojas 523 del expediente administrativo.  
<sup>5</sup> Obrante a fojas 518 del expediente administrativo.

<sup>6</sup> El detalle que se incluye en este documento es el siguiente:

Empresa	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Enteitur Waynapochu S.A.	313,452.24	225,871.29	89,394.06	628,627.59
Tiemasa		212,046.23	127,292.47	339,338.70
<b>Total</b>	<b>313,452.24</b>	<b>437,917.52</b>	<b>196,586.52</b>	<b>947,966.29</b>

- <sup>7</sup> Obrante a fojas 812 del expediente administrativo.

- <sup>8</sup> Obrante a fojas 815 del expediente administrativo.  
<sup>9</sup> Obrante a fojas 813 del expediente administrativo.  
<sup>10</sup> Obrante a fojas 810 del expediente administrativo.  
<sup>11</sup> Obrante a fojas 809 del expediente administrativo.  
<sup>12</sup> Obrante a fojas 808 del expediente administrativo.  
<sup>13</sup> Obrante a fojas 807 del expediente administrativo.  
<sup>14</sup> Obrante a fojas 807 del expediente administrativo.  
<sup>15</sup> Obrante a fojas 800 del expediente administrativo.  
<sup>16</sup> Obrante a fojas 800 del expediente administrativo.  
<sup>17</sup> Obrante a fojas 801 del expediente administrativo.  
<sup>18</sup> Obrante a fojas 801 del expediente administrativo.  
<sup>19</sup> Obrante a fojas 80 del expediente principal.  
<sup>20</sup> Obrante a fojas 94 del expediente principal.  
<sup>21</sup> Obrante a fojas 213 del expediente principal.  
<sup>22</sup> Obrante a fojas 240 del expediente principal.  
<sup>23</sup> Obrante a fojas 323 del expediente principal.  
<sup>24</sup> Obrante a fojas 129 del cuaderno de casación.  
<sup>25</sup> Obrante a fojas 144 del cuaderno de casación.  
<sup>26</sup> De Pina, Rafael. (1940). Principios de Derecho Procesal Civil. México: Ediciones Jurídicas Hispano Americanas; p. 222.  
<sup>27</sup> Escobar Fornos, Iván. (1990). Introducción al proceso. Bogotá, Colombia: Editorial Temis; p. 241.  
<sup>28</sup> Obrante a fojas 328 del expediente administrativo.  
<sup>29</sup> Obrante a fojas 523 del expediente administrativo.  
<sup>30</sup> Obrante a fojas 890 del expediente administrativo.  
<sup>31</sup> Obrante a fojas 957 del expediente administrativo.  
<sup>32</sup> Casación N° 1805-95-La Libertad, publicada en el diario oficial "El Peruano" el 25 de mayo de 1998.  
<sup>33</sup> Como se cita en: Hinojosa Miguez, Alberto. Comentarios al Código Procesal Civil. Lima: Editorial Gaceta Jurídica; p. 727.  
<sup>34</sup> Casación N° 278-2000/Arequipa, publicada en el diario oficial "El Peruano" el 26 de mayo de 2000, páj. 5422.  
<sup>35</sup> Publicada en el diario oficial "El Peruano" el 31 de diciembre de 1993.  
<sup>36</sup> "Artículo 44.- No son deducibles para la determinación de la renta imponible de tercera categoría: (...)   
§ Los gastos cuyo documentación sustentatoria no cumple con los requisitos y características mínimas establecidos por el Reglamento de Comprobantes de Pago".  
<sup>37</sup> Publicada en el diario oficial "El Peruano" el 24 de enero de 1998.  
<sup>38</sup> Publicado en el diario oficial "El Peruano" el 24 de julio de 1992.  
<sup>39</sup> "Artículo 1.- Están obligados de emitir comprobantes de pago todas las personas que transieran bienes, en propiedad o en uso, o prestar servicios de cualquier naturaleza. Esta obligación rige aun cuando la transferencia o prestación no se encuentre afectada a tributos".  
<sup>40</sup> "Artículo 1.- DEFINICIÓN DE COMPROBANTE DE PAGO   
El comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso, o la prestación de servicios".  
<sup>41</sup> "Artículo 2.- DOCUMENTOS CONSIDERADOS COMPROBANTES DE PAGO   
Sólo se consideran comprobantes de pago, siempre que cumplan con todas las características y requisitos mínimos establecidos en el presente reglamento, los siguientes:   
a) Facturas.   
b) Recibos Por Honorarios.   
c) Boletas de venta.   
d) Liquidaciones de compra.   
e) Ticket o cintas emitidos por máquinas registradoras.   
f) Los documentos autorizados en el numeral 6 del Artículo 4.   
g) Otros documentos que por su contenido y sistema de emisión permitan un adecuado control tributario y se encuentren expresamente autorizados, de manera previa, por la SUNAT".  
<sup>42</sup> "Artículo 6.- OBLIGADOS A EMITIR COMPROBANTES DE PAGO   
Están obligados a emitir comprobantes de pago:   
1. Las personas naturales o jurídicas, sociedades conyugales, sucesiones indivisas, sociedades de hecho o otros entes colectivos que realicen transferencias de bienes a título gratuito u oneroso:   
a) Derivadas de actos y/o contratos de compraventa, permuta, donación, dación en pago y en general todas aquellas operaciones que supongan la entrega de un bien en propiedad.   
b) Derivadas de actos y/o contratos de arrendamiento, usufructo, arrendamiento (instanción), asociación en participación, comodato y en general todas aquellas operaciones en las que el transferente otorga el derecho a usar un bien".  
<sup>43</sup> Publicado en el diario oficial "El Peruano" el 9 de diciembre de 1997.  
<sup>44</sup> "Artículo 440.- Contrato de asociación en participación   
Es el contrato por el cual una persona, denominada asociante concede a otra u otras personas denominadas asociados, una participación en el resultado o en las utilidades de uso o de varios negocios o empresas del asociante, a cambio de determinada contribución".  
<sup>45</sup> Publicado en el diario oficial "El Peruano" el 15 de abril de 1999.  
<sup>46</sup> "Artículo 3.- DEFINICIONES   
Para los efectos de la aplicación del Impuesto se entiende por: (...)   
A) BIENES MUEBLES:   
Los corporales que pueden llevarse de un lugar a otro, los derechos referentes a los mismos, los signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de fave y similares, las naves y aeronaves, así como los documentos y títulos cuya transferencia implique la de cualquiera de los mencionados bienes".  
<sup>47</sup> Publicado en el diario oficial "El Peruano" el 29 de marzo de 1994.  
<sup>48</sup> "Artículo 2.- Para la determinación del ámbito de aplicación del Impuesto, se tendrá en cuenta lo siguiente: (...)   
E. BIENES NO CONSIDERADOS MUEBLES



No están comprendidas en el ítem b) del Artículo 2º del Decreto la moneda nacional, la moneda extranjera, ni cualquier documento representativo de éstas; las acciones, participaciones sociales, participaciones en sociedades de hecho, contratos de colaboración empresarial, asociaciones en participación y similares, facturas y otros documentos pendientes de cobro, valores mobiliarios y otros títulos de crédito, salvo que la transferencia de los valores mobiliarios, títulos o documentos implique la de un bien corporal, una nave o aeronave”.

18. Devis Echarría, Hernando. Estudios de Derecho Procesal, Presente y Futuro de la Casación Civil. P. 75.

19. Guasp, Jaime. (1968). Derecho Procesal Civil. Madrid: Instituto de Estudios Políticos, p. 636.

20. Publicada en el diario oficial 'El Peruano' el 21 de marzo de 2000.

21. **'NORMA VIII: INTERPRETACIÓN DE NORMAS TRIBUTARIAS**

Al aplicar las normas tributarias podrá usarse todos los métodos de interpretación admitidos por el Derecho.

Para determinar la verdadera naturaleza del hecho imponible, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT, tendrá en cuenta los actos, situaciones y relaciones económicas que efectivamente realicen, persigan o establezcan los deudores tributarios.

En vía de interpretación no podrá crearse tributos, establecerse sanciones, concederse exoneraciones, ni entenderse las disposiciones tributarias a personas o sujetos distintos de los señalados en la ley”

C-1788878-19

### CASACIÓN N° 573-2017 LIMA

**Materia:** DERECHO A LA MOTIVACIÓN

No se incurre en motivación insuficiente, cuando la Sala Superior ha cumplido con exponer las razones fácticas y jurídicas que determinaron la decisión final; razones, que provienen no solo del ordenamiento jurídico vigente y aplicable al caso, sino de los hechos debidamente acreditados en el proceso.

**BASE LEGAL:** Artículo 139 numerales 3 y 5 de la Constitución Política del Estado.

Lima, tres de septiembre de dos mil dieciocho.

**LA TERCERA SALA DE DERECHO CONSTITUCIONAL Y SOCIAL TRANSITORIA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE LA REPUBLICA: VISTA,** con el acompañamiento, en Audiencia Pública llevada a cabo en la fecha, integrada por los Señores Jueces Supremos: Patricia Pastrana – Presidente, Arias Lázaro, Vinata Medina, Wong Abad y Toledo Toribio, de conformidad con el Dictamen Fiscal Supremo; producida la votación con arreglo a Ley, se ha emitido la siguiente sentencia: **I. MATERIA DEL RECURSO**

**DE CASACIÓN:** En el presente proceso de impugnación de resolución administrativa, es objeto de pronunciamiento el recurso de casación interpuesto por **Electro Sur Este Sociedad Anónima Abierta**, de fecha catorce de julio de dos mil dieciséis, obrante a fojas ochenta y ocho, contra la resolución de vista de fecha doce de mayo de dos mil dieciséis, obrante a fojas setenta y tres, que confirmó la resolución apelada de fecha once de mayo de dos mil quince, obrante a fojas treinta y tres, que declaró improcedente la demanda. **II. FUNDAMENTOS POR LOS CUALES SE HA DECLARADO PROCEDENTE EL RECURSO:** Esta Sala Suprema mediante resolución de fecha veinticuatro de julio de dos mil diecisiete, obrante a fojas cincuenta y seis del cuaderno formado en este Tribunal Supremo ha declarado procedente el recurso de casación interpuesto por la **Electro Sur Este Sociedad Anónima Abierta**, por la causal de: **Infracción normativa del artículo 139 numerales 3 y 5 de la Constitución Política del Estado.** Alega que el auto de vista impugnado contiene una fundamentación que vulnera el contenido esencial del derecho a la motivación de las resoluciones judiciales, toda vez que no se analizan los argumentos expuestos por la recurrente al interponer el recurso de apelación, se prescinde de lo expuesto en el Dictamen Fiscal Superior que opinó se revoque el auto apelado y se admita a trámite la demanda, y ordena a que los argumentitos expuestos por la Sala Superior son de orden civil. La instancia de mérito ha obviado que en materia contencioso administrativa rige el principio de favorecimiento del proceso, contenido en el numeral 3 del artículo 2 del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27584, en virtud del cual, ante cualquier duda razonable surgida al calificarse la demanda, se debe preferir dar trámite al proceso, es decir, que el Juez no podrá rechazar liminarmente la demanda. En este caso, el plazo para interponer la demanda (tres meses) venció el doce de abril de dos mil quince, el cual fue un día domingo, por lo que cabía extender el plazo hasta el día hábil siguiente, o sea, el trece de abril del mismo año, por tanto habiéndose presentado la demanda en esa fecha, debió considerarse dentro del plazo. Esta interpretación se sustenta en que el plazo que agnaba el Texto Único Ordenado de la Ley N° 27584 es de naturaleza procesal y no sustantiva, ya que regula el derecho de acción de los justiciables; en ese sentido, el plazo de tres meses es, en estricto, uno de prescripción y no de caducidad, y por ello no correspondía aplicar la regla contenida en el artículo 2007 del Código Civil, como hizo la Sala Superior. Inclusive si se aplicara el criterio privatista, la demanda debió ser admitida, pues de acuerdo con las normas del derecho común, el artículo 183 del Código Civil, establece en sus numerales 3 y 5 que el plazo cuyo último día sea

inhábil, vence el primer día hábil siguiente, razón por la cual la demanda presentada el trece de abril de dos mil quince se encontraba dentro del plazo y debió ser admitida. **III. CONSIDERANDO: Primero: Proceso Contencioso Administrativo.** Conforme al artículo 148 de la Constitución Política del Perú, las resoluciones administrativas que causan estado son susceptibles de impugnación mediante la acción contencioso administrativo. Precisa Darós Ordóñez<sup>1</sup> que esta consagración constitucional del proceso contencioso administrativo cumple los objetivos siguientes: i) garantiza el equilibrio entre los poderes del Estado, pues permite que las decisiones de la administración pública, de cualquiera de los tres niveles de gobierno, puedan ser revisadas por el Poder Judicial; ii) refuerza el principio de legalidad que fundamenta a la administración pública, pues todo acto administrativo debe ceñirse al ordenamiento jurídico vigente, lo cual debe ser verificado por el Poder Judicial; iii) consagra el derecho de los administrados a cuestionar las decisiones administrativas ante el órgano judicial competente, lo cual satisface el derecho a la tutela judicial efectiva; iv) establece una tónica reserva constitucional para que el control jurisdiccional de los actos administrativos exclusivamente a través del proceso contencioso administrativo; v) no existen normas que excluyan a los actos administrativos del control jurisdiccional. Según Huapaya Tapia<sup>2</sup>: **“Precisamente, el ordenamiento ha diseñado una serie o gama de medios de control de la Actuación de la Administración Pública, destinados a garantizar y efectivizar su sometimiento pleno a la Ley y al Derecho. Uno de estos medios es el denominado control jurisdiccional de la Administración Pública, y dentro de este rubro se posiciona el denominado proceso contencioso administrativo, como medio ordinario de control jurisdiccional de la actuación de la Administración Pública y del sometimiento de los fines que la justifican”.** Segundo: Bajo ese orden de exposición, y en mérito a lo reconocido en el artículo 45 de la Carta Fundamental, la Administración Pública ejerce poder con las limitaciones y responsabilidades que la Constitución y las leyes establecen, evitándose con ello la proscrición de la arbitrariedad y del abuso del poder; a partir de ello, el Poder Judicial ejerce control jurídico sobre los actos de aquella. Por su parte, el artículo 1 del Texto Único Ordenado de la Ley que Regula el Procedimiento Contencioso Administrativo, aprobado por Decreto Supremo N° 013-2008-JUS<sup>3</sup>, indica que la finalidad de la acción contencioso administrativo o proceso contencioso administrativo prevista en el artículo 148 de la Constitución Política es el control jurídico por el Poder Judicial de las actuaciones de la administración pública sujetas al derecho administrativo y la efectiva tutela de los derechos e intereses de los administrados. Como se observa, el proceso contencioso administrativo surge como la manifestación del control judicial que debe existir sobre las actuaciones de las entidades administrativas, entre ellas, los actos administrativos, el silencio administrativo y las actuaciones materiales administrativas, protegiendo al administrado frente a errores, de forma y de fondo, que pueden cometerse al interior de un procedimiento administrativo.

**Tercero: Demanda: Pretensión y fundamentos.** A través de la demanda de autos, **Electro Sur Este Sociedad Anónima Abierta** sostiene como pretensión principal que se declare la nulidad de la Resolución del Tribunal Apelaciones de Sanciones en Temas de Energía y Minería OSINERGMIN N° 393-2014/TASTEM-S1, de fecha diecinueve de diciembre de dos mil catorce, en el extremo que confirma la Resolución N° 1643-2014, de fecha veintinueve de septiembre de dos mil catorce, que lo sancionó con doce punto cero tres unidades impositivas tributarias (12.03 UIT). Cuarto: Como fundamentos de la demanda, indica el demandante que la resolución administrativa impugnada se ha limitado al cálculo de porcentajes y, en función a ellos, ha estimado sanciones pecuniarias su contra; pues lejos de pronunciarse sobre la confiabilidad de la base de datos respecto a los demás alimentadores de media tensión, se restringe a una muestra aleatoria que termina afectándolo gravemente. Prueba de ello son los cuadros elaborados por Osinermig en su Informe Técnico N° GFE-UDAP-20-2014. Quinto: **Resoluciones Expedidas en Sede de Instancia: Decisiones y Fundamentos.** El Juez de primera instancia, mediante resolución número uno, ha declarado improcedente en parte la demanda, sosteniendo básicamente que de acuerdo al artículo 19 del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27584, la demanda deberá ser interpuesta dentro de los siguientes plazos: “(...) 1. Cuando el objeto de la impugnación sean las actuaciones a que se refieren los numerales 1, 3, 4, 5 y 6 del artículo 4 de esta Ley, el plazo será de tres meses a contar desde el conocimiento o notificación de la actuación impugnada, lo que ocurra primero”. En tal sentido, siendo que la resolución que agota la vía administrativa (Resolución N° 393-2014/TASTEM-S1) fue notificada a la parte demandante el **doce de enero de dos mil quince**, fecha a partir de la cual empieza a computarse el plazo de tres meses para interponer su demanda contencioso administrativo, en mérito a ello el demandante tenía plazo para interponer dicha demanda hasta el **doce de abril de dos mil quince**, de lo contrario acarrearla la caducidad de su derecho. Posteriormente y vencido el plazo señalado, el demandante presentó su demanda el trece de abril de dos mil quince, cuando su derecho ya ha caducado. Sexto: En segunda instancia, la Sala Superior ha confirmado la decisión antes indicada, argumentando en esencia que de conformidad con el

## ANEXO 5.- CARTA DE ACEPTACIÓN

### AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Chiclayo, junio 2020

Quien suscribe:

Gina M. Ynoñan Vargas

**AUTORIZA:** Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado: **REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS JOINT VENTURE EN LA LEGISLACIÓN PERUANA.**

Por el presente, la que suscribe Gina M. Ynoñan Vargas AUTORIZO al alumno: **Cresci Niquén Roberto**, estudiante de la Escuela Profesional de DERECHO y autor del trabajo de investigación denominado: **REGULACIÓN DE LOS CONTRATOS JOINT VENTURE EN LA LEGISLACIÓN PERUANA.**, al uso de dicha información para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis de pre – grado enunciada líneas arriba. De quien solicita.

Se garantiza la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.



Gina M. Ynoñan Vargas  
ABOGADA  
Reg. ICAL N° 8584

---

FIRMA