

EL CONTRATO DE *JOINT VENTURE*. UNA PROPUESTA PARA FOMENTAR LA IED, EN EL MARCO DE LOS TLC SUSCRITOS POR MÉXICO

JOINT VENTURE AGREEMENT. A PROPOSAL TO ENCOURAGE FDI IN THE CONTEXT OF THE FTA SIGNED BY MEXICO

José Joaquín PIÑA MONDRAGÓN*

RESUMEN: Una de las prioridades dentro de las relaciones internacionales de los últimos años, ha sido la de realizar una Integración Económica, que facilite el comercio internacional entre distintos territorios. Dicha integración ha llevado a los empresarios a colaborar conjuntamente con otras empresas, ante la presión de la competencia tanto nacional como internacional y el requerimiento de mejores tecnologías, inversión, prácticas comerciales, etc. En este contexto, surge el contrato de *joint venture* en el marco de las llamadas “alianzas estratégicas”, como instrumento que permita fomentar y encaminar los flujos de IED que los propios acuerdos comerciales que nuestro país ha celebrado generan, en beneficio del país.

PALABRAS CLAVE: Joint venture, co-venturers, libre comercio, inversión y colaboración empresarial,

ABSTRACT: One of the priorities in international relations in recent years has been to make an Economic Integration in order to facilitate international trade between different territories. This integration has led entrepreneurs to work together with other companies, under pressure from the national and international competition and the requirement of better technology, investment, business practices, etc. In this context, there is the joint venture agreement in the framework of "strategic alliances", as an instrument for promoting and directing FDI flows themselves trade agreements our country has celebrated generate, for the benefit of the country.

KEYWORDS: Joint Venture, Co-Venturers, Free Trade, Investment and Business Collaboration.

* Maestro en Derecho por la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Derecho de la UNAM, con Mención Honorífica. Profesor titular de Derecho Económico en la misma Facultad. Actual doctorando en la UNAM con la investigación “Aspectos del Derecho Económico en China y México. Un Estudio de Derecho Comparado”. Miembro del Colegio Mexicano de Abogados.

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *Orígenes y evolución del joint venture*. III. *Naturaleza jurídica del joint venture*. IV. *Concepto de joint venture*. V. *Características del contrato de joint venture*. VI. *Ámbito de aplicación del joint venture*. VII. *El contrato de joint venture en la legislación mexicana*. VIII. *Elementos del contrato de joint venture*. IX. *El contrato de joint venture como instrumento para fomentar la IED, en el marco de los TLCs suscritos por México*. X. *Conclusiones*. XI. *Bibliografía*.

I. INTRODUCCIÓN

En razón de la Integración Económica, México ha celebrado diversos acuerdos comerciales con distintos países, en varios puntos del planeta, al amparo del artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)¹ referente a mercancías, y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS).²

Actualmente, nuestro país tiene suscritos 12 tratados de libre comercio que lo vinculan con 44 países, y ocho acuerdos de cobertura limitada dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)³; lo que le da acceso privilegiado a un mercado de más de mil millones de consumidores potenciales y 70% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial. Asimismo, ha suscrito 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) con 29 países, generando certidumbre y previsibilidad entre las Partes. Sin embargo, a pesar del gran número de acuerdos suscritos y de los intentos de avance en la diversificación de su comercio, la estructura comercial de México sigue estando concentrada primordialmente, en los Estados Unidos, su principal socio del TLCAN. En 2011, alrededor del 78,6% de las exportaciones y 49,7% de las importaciones de México se realizaron con ese país.⁴

En consideración a lo anterior, la presente investigación plantea el uso de un instrumento que permita a México, no sólo atraer la Inversión Extranjera Directa (IED) que los propios acuerdos comerciales que nuestro país ha celebrado con otros Estados genera, sino además, el encaminar los flujos de IED,

¹ Por sus siglas en inglés “General Agreement of Tariffs and Trade”.

² Por sus siglas en inglés “General Agreement on Trade in Services”.

³ La ALADI se creó a través del Tratado de Montevideo en 1980 y está compuesta por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Cuba ingresó posteriormente, en el año de 1999 y Panamá en 2012. Este acuerdo fue notificado al GATT el 1° de julio de 1982 (Documento de la OMC L/5342).

⁴ En este sentido ver *Examen de las Políticas Comerciales-México 2013*, Organización Mundial del Comercio, Ginebra, Suiza, 27 de febrero de 2013, p. 37.

a la realización de proyectos de diversa naturaleza, fomentando la atracción de capitales, transferencia de tecnología y la creación de empleos que nuestro país requiere.

En este orden de ideas, y en el marco de las llamadas “alianzas estratégicas”, existe una figura comúnmente utilizada en la práctica comercial internacional, que permite la realización de proyectos de diversa naturaleza, a través de la colaboración conjunta entre empresas, sin que dicha cooperación implique la creación de un ente jurídico nuevo. Esta figura, proveniente del Derecho Anglosajón, lleva el nombre de *joint venture*, y permite a las empresas la colaboración en la realización de proyectos conjuntos.

De acuerdo a lo anterior, surgen las siguientes interrogantes: ¿Es posible aplicar el *joint venture* como un instrumento útil, para atraer la inversión que las empresas mexicanas requieren, propiciando la captación de recursos, transferencia de tecnología, generación de empleos y mejores prácticas de inserción en mercados externos? ¿El marco jurídico mexicano, permite la celebración de este tipo de alianzas estratégicas, proporcionando certeza jurídica a las partes? Estas y otras interrogantes son las que pretendemos responder en esta investigación.

II. ORÍGENES Y EVOLUCIÓN DEL *JOINT VENTURE*

Como todo medio asociativo útil en las prácticas mercantiles, los orígenes del *joint venture* se encuentran en el inicio del comercio, a través de las asociaciones comerciales de los fenicios, egipcios y de los asirio-babilonios. Sin embargo, la figura aparece más nítida en los institutos asociativos mercantiles italianos del siglo XIII, en particular con las figuras de la *colleganza* en Venecia y de la *commenda* en Génova, formas de organización de la actividad mercantil volcadas a disciplinar y coordinar los esfuerzos por cada viaje internacional y consentir a los participantes una ventajosa limitación de la responsabilidad.

La noción del *joint venture* salta luego al Támesis con el nombre de *Gentleman Adventures*, que con sentido práctico limita el riesgo individual de los operadores en las expediciones de mercancías hacia las grandes ferias de la Europa Continental. El vínculo que los *adventures* asumían era sólo limitado a cada expedición quedando inalterada su libertad de participar en otros actos de comercio, después de la repartición de los lucros obtenidos y la liquidación de las compensaciones debidas a la administración. Se trataba

evidentemente de una asociación ocasional, limitada a cada operación, que en caso de repetirse requeriría un contrato adicional.⁵

Al pasar de los años, esta figura del *Gentleman Adventures* se va perfeccionando en el marco del *common law*, hasta evolucionar en lo que posteriormente se conoció en Inglaterra con el nombre de *partnership*. Cuya acepción inglesa hace referencia a sociedad, interés social, o asociación, aún cuando el alcance de la denominación sociedad no es el mismo que le damos en nuestro sistema jurídico.

Esta figura se incorpora en el sistema jurídico del *common law* y se enriquece a través de la labor jurisprudencial de los tribunales de Inglaterra, país en donde comienza a tomar forma, aunque de manera un tanto limitada, ya que el sistema de Derecho inglés no admitía a plenitud el *joint venture*. Es más bien en los Estados Unidos de América que esta figura se consolida y toma forma a través de la práctica comercial. Durante el siglo XIX los *joint ventures* jugaron un papel preponderante en actividades como la navegación, ferrocarriles, minería y exploración petrolera.

Después de la Segunda Guerra Mundial, las naciones requerían de instrumentos que hicieran crecer a las industrias que por motivo de la guerra se habían paralizado, por lo que la difusión y utilización del *joint venture* aumentó a tal grado que Berg, Duncan y Friedman registran 2,282 casos de creación de “una empresa constituida por dos o más entidades separadas, que a su vez son empresas, y que se reparten la propiedad típicamente sobre la base de las cuotas accionarias controladas”.⁶

No obstante, es hasta la década de los setentas que el *joint venture* se internacionaliza, registrando un incremento notable de 1974 a 1982, donde empresas estadounidenses deciden utilizarlo como estrategia de negocios.⁷ Asimismo, varios países, principalmente del Este Asiático, como Corea, Singapur, Taiwán, y particularmente, China país que como parte de su política de puertas abiertas, decidió implementar la estrategia seguida en Asia Oriental, y en 1979, promulgó una ley que establecía que el capital extranjero debía constituir como mínimo el 25% del capital total de las *joint ven-*

⁵ SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *Joint Venture Internacional*, Buenos Aires, ed. Depalma, 1996, p. 42.

⁶ BERG, S, V, DUNCAN, J. y FRIEDMAN, P. *Joint venture strategies and corporate innovation*, Oelgeschlager, Gunn & Hain Publ., 1982, p. 3. Citado por SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *op. cit.*, p. 50.

⁷ GÓMEZ SOTO, Denise y COLLADA RAMÍREZ, Ma. Teresa, *Aventuras conjuntas Joint Ventures. Nuevas formas de asociación en negocios nacionales e internacionales*, México, ITAM, 1993, p. 17.

tures, con el fin de captar mayor inversión y tecnología de occidente a sus zonas económicas especiales (ZEE).⁸

De igual forma, y en aras de mejorar aún más el clima de inversión, y conferir mayor protección a los intereses legítimos de los inversionistas extranjeros, China promulgó la Ley de la República Popular China sobre Empresas con Capital Extranjero y la Ley de la República Popular China sobre Joint Ventures Contractuales Sino-Extranjeros, y se reformó la Ley de la República Popular China sobre Joint Ventures Equitativos Sino-Extranjeros. Cuyas disposiciones en conjunto, establecieron que la constitución de una empresa con inversión extranjera, debía beneficiar el desarrollo de la economía nacional, adoptar tecnología y equipos avanzados, o exportar la totalidad o la mayoría de sus productos.

En otros países como Brasil hubo un marcado interés por esta figura en la década de los setentas, donde numerosos autores o empresarios brasileños se dieron a la tarea de promover al joint venture como instrumento de atracción de capital extranjero y a su país como huésped natural para la creación de *joint ventures*.

III. NATURALEZA JURÍDICA DEL *JOINT VENTURE*

Desde un inicio, se generó una polémica sobre la naturaleza jurídica de esta figura, en relación a si se trataba de una entidad nueva o una *partnership* o por lo menos una forma de ella. La problemática se suscita cuando el *joint venture* es incorporado al Derecho inglés sin realizar una distinción de la *partnership*.

Una regla general que se ha utilizado en un primer momento para caracterizarlos es que su creación se relacionaba con un solo emprendimiento, a diferencia

⁸ Las ZEE se utilizaron en China como focos de atracción de capital para dar paso a la modernización y desarrollo del país. Además, las ZEE también han tenido una función muy importante en su actuación como pequeños laboratorios para experimentar con las medidas económicas, que en forma posterior, se aplicaron en el conjunto de la economía. En este sentido ver BRÄUTIGAM, Deborah y XIAOYANG, Tang, *Economic Statecraft in China's New Overseas Special Economic Zones. Soft Powers. Business, or Resource Security*, ed. International Food Policy Research Institute. Development Strategy and Governance Division, marzo de 2012.

de la partnership, que obedecía a negocios de carácter más general y duraderos en el tiempo.⁹

Otros autores señalan, que el *joint venture* tiene carácter contractual, en virtud de que se trata de “un acuerdo de voluntades con el propósito de conseguir, en conjunto, objetivos de los propios participantes manteniendo su autonomía. Cuando se da la creación de una persona jurídica aparte, es más por necesidad o para satisfacer exigencias externas o aun inquietudes legislativas, cuando no desconocimiento, que por real naturaleza de la operación”.¹⁰

Como se puede observar, el *joint venture* es una figura típicamente contractual, y su propio esquema no corresponde al de una sociedad, pues lo que motiva a las partes, en la mayoría de los casos, a realizar este tipo de operaciones, es vincularse en una relación contractual de carácter temporal (sin ser por esto de corta duración), conservando su autonomía.

IV. CONCEPTO DE JOINT VENTURE

En nuestro sistema jurídico, no existe algún término que nos permita comprender en su totalidad todos los aspectos que por sí sola implica esta figura, razón por la cual el término de *joint venture* no se ha desligado aún de su denominación originaria anglosajona, ni ha adoptado un término más arraigado a nuestro sistema jurídico, como ha sucedido con otras figuras. Aunque es frecuente escuchar que el término se utilice como sinónimo de sociedad, asociación, fusión o consorcio, es conveniente señalar que se trata de figuras distintas, que aun cuando presentan similitudes entre sí, tienen un encuadre jurídico y características diferentes.

De esta forma, el término *joint venture* proviene de “joint”, que significa unión, empalme, conjunción; y de *venture*, que tiene su origen en *adventure*, una aventura, empresa o proyecto. Es decir, una aventura conjunta, un proyecto conjunto, una empresa en común. En este sentido, podemos decir que el *joint venture* implica una reunión de fuerzas entre dos o más empresas del mismo o de distintos países, para la realización de un proyecto en común, asumiendo las partes el riesgo que lleva implícita la realización de una nueva operación; aunque se habla de un riesgo estimulante, ya que bajo

⁹ MARZORATI, Osvaldo J., *Alianzas estratégicas y joint ventures*, Buenos Aires, ed. Astrea, 1996, p. 74.

¹⁰ SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *op. cit.*, p. 53.

determinadas circunstancias dicho riesgo puede traer consigo diferentes beneficios.

Además, dicho contrato no tiene por finalidad realizar una fusión de empresas, sino que une a las partes en un negocio común creándose una relación de confianza y buena fe, donde cada parte actúa como propietario o agente de lo demás, por lo que el compromiso de uno, es el compromiso de todos. Para Xavier Ginebra Serrabou,

las joint ventures son contratos celebrados entre dos o más empresas por los cuales integran parcialmente operaciones o actividades que forman parte de su actividad empresarial, a través de la puesta en común de recursos, bienes o dinero, de manera estable y duradera, para mejorar su situación competitiva y participando de manera conjunta y proporcional en los resultados de la explotación.¹¹

V. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE *JOINT VENTURE*

Las características del *joint venture* resultan prácticamente similares en la doctrina y en la práctica de los distintos países, por lo que a partir de los elementos más comunes a esta figura, podemos rescatar como sus principales características a las siguientes:

- Se trata de un acuerdo entre dos o más partes con el objeto de desarrollar un proyecto conjunto de producción, construcción, reparación, investigación y desarrollo tecnológico, financiero, de consultoría o de algún otro tipo de servicio. Dicho acuerdo no tiene la finalidad de crear una persona jurídica distinta de las que participan; es decir, no existe el *animus societatis* o la intención de crear una sociedad.
- Las partes contribuyen con recursos, infraestructura, tecnología, maquinaria, equipo, mano de obra, *management*, estrategias de mercado, derechos de propiedad intelectual, etc., para el logro de objetivos comunes, por lo que existen contribuciones y comunidad de intereses.
- Las partes participan de las ganancias o utilidades obtenidas, pero también afrontan las pérdidas que pudiera tener el negocio; es decir, existe una distribución de los riesgos. Aunque de acuerdo con algunas legisla-

¹¹ GINEBRA SERRABOU, Xavier, *Alianzas estratégicas o Joint Ventures*, México, ed. Themis, 2000, p. 8.

ciones, no es un requisito esencial para la existencia de un *joint venture* que las partes acuerden el dividirse las pérdidas.

- Existe un control conjunto de las operaciones y decisiones del proyecto, aún cuando alguno de los participantes delegue ese control en los demás.
- Cada uno de los *co-venturers* tiene facultad para obligar a los demás y sujetarlos a responsabilidad frente a terceros en cuestiones que estén estrictamente dentro del ámbito del objeto del contrato. Por lo tanto, una de las partes puede obligar a cualquiera de las demás, siempre y cuando dicha obligación recaiga sobre el objeto y fin a que se encuentra destinada.
- Está destinado generalmente a un proyecto único, sin ser por esto de corta duración, la cual dependerá directamente del negocio a realizar. Aunque su propia naturaleza contractual lo hace estar limitado a un proyecto, empresa o negocio y que no sea indefinido en su duración y operación.

VI. ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL *JOINT VENTURE*

La colaboración o vinculación de empresas se fue presentando en los países desarrollados con la finalidad de dar a los empresarios la oportunidad de incursionar en nuevos mercados y de asegurarse el abastecimiento de materias primas, existiendo también la necesidad de buscar una estrategia de desarrollo que garantizase un equilibrio óptimo en relación a los cambios que pudieran suscitarse en un momento determinado, respecto a los costos y disponibilidades en el mercado. En tanto que para los países en desarrollo, y ante la carencia de recursos económicos y tecnológicos, altas tasas de desempleo, y de una estrategia adecuada de inserción en mercados externos, vieron en el impulso de sus sectores empresariales a través de la conformación de empresas conjuntas, una oportunidad de atracción de recursos económicos bajo las más diversas formas.

De tal manera que para muchas empresas de países desarrollados, el modelo global de sus estrategias internacionales, pasa en buena medida por inversión en el exterior a través de la conformación de empresas o negocios conjuntos. A la inversa, muchas empresas de países en desarrollo, van inclinandose a la cooperación y la asociación internacional con firmas de otros países, por la necesidad que tienen de capital, financiamiento, tecnología, *know-how*, equipamiento, recursos, *management* o acceso a mercados internacionales, etc.

Tal es el caso de los países denominados BRICS, conformado por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, cuya importancia económica es innegable. En la actualidad generan de manera conjunta el 15% del PIB Mundial; administran el 41% de la población global y el 21% de la superficie terrestre del planeta; participan ya con un 15% del comercio internacional de mercancías y acumulan el 37% de las reservas monetarias del mundo (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y Organización Mundial de Comercio), y lo han logrado a través de originales modelos de desarrollo que conjugan estrategias de mercado, con un papel relevante por parte del Estado en cuanto al manejo de sus instrumentos de política económica y empresarial.¹²

En este punto, conviene resaltar el hecho de que las necesidades de la sociedad actual, la integración económica y la participación de los países en la actividad económica internacional, son factores que coadyuvan favorablemente en la colaboración empresarial; razón por la cual las legislaturas de diversos países han tenido que introducir en sus legislaciones internas, figuras que puedan cumplir con las exigencias que las relaciones comerciales internacionales requieren. Así, países como Estados Unidos, España, Brasil, Argentina, Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y China adaptaron sus legislaciones para introducir estas formas de colaboración empresarial.

VII. EL CONTRATO DE *JOINT VENTURE* EN LA LEGISLACIÓN MEXICANA

El *joint venture* en el contexto de la legislación mexicana, es un contrato atípico que puede celebrarse en razón del principio de autonomía de la voluntad y la libertad contractual, como la facultad que tienen los particulares para pactar entre sí sus relaciones jurídicas dentro de un marco legal.

De esta forma, entendemos por autonomía de la voluntad a la expresión de la libertad en el campo del derecho privado, que es inherente a la persona humana, para alcanzar esa función que le es propia, debe celebrarse de acuerdo con los elementos y requisitos que la ley establece. No obstante, la autonomía de la voluntad no implica una libertad absoluta, ni la voluntad soberana, porque se encuentra enmarcada dentro de ciertos límites que establece el orden público y las buenas costumbres y que se circunscriben al concepto de licitud.

En virtud de este principio, las partes son libres para celebrar o no contratos, y en caso de celebrarlos obran libremente con igualdad, poniéndose de

¹² En este sentido ver OROPEZA GARCÍA, Arturo (coord.), *BRICS. El difícil camino entre el escepticismo y el asombro*, México, IJJ-UNAM/LXI Legislatura Cámara de Diputados, 2011, p. 20.

acuerdo los contratantes entre sí, fijando los términos del contrato, determinando su objeto y teniendo como limitación el orden público. De lo anterior se deduce que los particulares son libres de estipular en sus contratos todo aquello que no sea contrario a la ley o afecte directamente al interés público. En nuestra legislación existe la libertad contractual en cuanto a la forma, puesto que está prevista como regla general la consensualidad o ausencia de formas obligatorias en la celebración de contratos. Igualmente, hay libertad contractual en cuanto al fondo, porque en los contratos pueden estipularse las cláusulas y condiciones que las partes libremente convengan, por lo que pueden celebrarse contratos distintos de los expresamente reglamentados por la ley.

Así, el contrato de *joint venture* puede celebrarse en nuestro país con base en el principio de autonomía de la voluntad, siempre y cuando las estipulaciones que hagan las partes respecto del contrato no sean contrarias a la ley, el orden público, la moral y las buenas costumbres.

VIII. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE *JOINT VENTURE*

Las partes que intervienen en el contrato de *joint venture*, son las personas físicas o generalmente jurídicas de la misma o distinta nacionalidad, que convienen actuar de manera conjunta en la realización de un proyecto de diversa naturaleza, acordando participar en las utilidades que resulten del mismo, así como responder de las pérdidas. De esta forma, los *co-venturers* aportan recursos para la realización del proyecto en común, pudiendo consistir en dinero, propiedades, tecnología, maquinaria, mano de obra, *management*, habilidades u otros elementos para el logro del objetivo en común, y de esta forma participar de los beneficios o utilidades, pero también en su caso responder de las pérdidas.

Por lo que las partes que intervienen en este contrato, tienen una característica especial, usualmente llamada *intuitu personae*, que constituye un elemento imprescindible en razón de que las características particulares y a veces originales de los sujetos, son las que los hace unirse y las que les dan esta característica *intuitu personae*, por lo que usualmente en el contrato no se da la variación de las partes.¹³

En lo referente a los elementos formales del *joint venture*, al tratarse de un contrato atípico en la legislación mexicana, no existe disposición legal que contemple formalidad alguna para su validez, de tal suerte, es suficiente con que se otorgue el consentimiento en forma verbal. Sin embargo, por la

¹³ SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *op. cit.*, p. 78.

complejidad de las obligaciones a pactar, así como los montos que llegan a importar este tipo de contratos en la práctica, aunado a la idea de brindar mayor seguridad jurídica a las partes, es más conveniente celebrarlo por escrito, precisando con toda exactitud el momento en que el contrato se perfecciona, ampliando y detallando el contenido del mismo, etc.

Por su parte, el objeto del contrato de *joint venture* lo constituye la realización de un proyecto o negocio determinado. Dicho objeto puede ser muy variado, ya que puede ir desde la construcción de una carretera, hasta la prestación de servicios financieros. En este sentido, las aportaciones pueden ser tan variadas como la ley y las buenas costumbres lo permitan, comprendiendo desde los conocimientos técnicos y científicos que se aporten al proyecto, las relaciones con las que se cuente para el logro de los objetivos, la tecnología de la que dispongan, el *know how*, hasta las aportaciones en capital, bienes muebles, etc.

IX. EL CONTRATO DE *JOINT VENTURE* COMO INSTRUMENTO PARA FOMENTAR LA IED, EN EL MARCO DE LOS TLCs SUSCRITOS POR MÉXICO

Actualmente, nuestro país tiene suscritos 12 tratados de libre comercio con 44 países, lo que le da acceso privilegiado a un mercado de más de mil millones de consumidores potenciales y 70% del PIB mundial. Asimismo, ha suscrito 28 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones, generando certidumbre y previsibilidad entre las partes. En este sentido, el proceso de apertura comercial, que inició con la incorporación en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), desde 1995 Organización Mundial del Comercio (OMC), y que fue profundizado con la firma del TLCAN en 1994, se ha visto reflejado en flujos de inversión mayores.¹⁴

Sin embargo, la estrategia seguida por México a partir de entonces, ha sido la de privatización y desregulación de la economía, permitiendo a los inversionistas incursionar en cada vez más áreas de la actividad económica; estrategia que ha carecido de instrumentos adecuados que permitan encaminar los flujos de IED en beneficio del país, propiciando con ello la colaboración conjunta de empresas mexicanas con extranjeras, y por ende, la transferencia de tecnología, experiencia de *management*, derechos de propiedad intelectual, creación de empleos, etc.

¹⁴ WITKER, Jorge y PIÑA, Joaquín, *Régimen Jurídico de Comercio Exterior*, 2ª ed. México Hess, 2012, pp. 216-218.

En este sentido, consideramos al contrato de *joint venture* una herramienta útil en la realización de proyectos diversos que actúen directamente en apoyo a los factores sistemáticos de la competitividad, como son el desarrollo de infraestructura, desarrollo de recursos humanos, promoción de investigación y desarrollo, desarrollo de PYMES, etc., a través de la colaboración conjunta de empresas y, sin que dicha cooperación implique la creación de un ente jurídico nuevo. Nos parece sobre todo benéfico para las empresas mexicanas que no cuentan con los recursos, el financiamiento, la infraestructura, o bien con una estrategia que les permita ser más competitivas, el poder colaborar con empresas extranjeras que busquen invertir en el mercado mexicano, a raíz del marco de fomento a la inversión que generan los propios acuerdos que nuestro país ha celebrado.

Para maximizar el aprovechamiento de dichos acuerdos, es necesario contar con la información que permita identificar y concretar oportunidades específicas de exportación y de inversión a nivel de producto y de empresa. Dichas oportunidades sólo se podrán identificar si se cuenta con la inteligencia comercial de la más alta calidad y con el conocimiento de los mercados objetivos.

En la actualidad, nuestro país enfrenta el reto de promover la actividad exportadora y la inversión extranjera, para lo cual, es indispensable asegurar que un mayor número de Estados y de empresarios mexicanos tengan acceso a oportunidades de exportación. Es el momento de capitalizar la experiencia adquirida y buscar herramientas que permitan aprovechar la amplia red de acuerdos celebrados por nuestro país.

X. CONCLUSIONES

En el marco de las llamadas alianzas estratégicas, el contrato de *joint venture* como forma de colaboración de empresas, ha adquirido en los últimos años gran relevancia a nivel internacional, por ser una figura que cuenta con gran flexibilidad para satisfacer las necesidades actuales de los negocios y proyectos de diversa naturaleza, ya que implica la realización de objetivos comunes y permite a las empresas emprender proyectos que de manera individual serían imposibles o difíciles de realizar, debido, entre otras causas, a la carencia de recursos, financiamiento, tecnología o bien de estrategias adecuadas.

Ante esta necesidad de las empresas de lograr un mayor desarrollo industrial y obtener tecnología más avanzada, se hace evidente la necesidad de conjugar esfuerzos para el logro de una finalidad en común, a través del uso

de instrumentos que permitan compartir la capacidad y experiencia mutua y distribuir los riesgos de la inversión en innovaciones.

Si bien, el *joint venture* es un contrato atípico en la legislación mexicana, puede celebrarse en nuestro país con base en el principio de *autonomía de la voluntad*, siempre y cuando las estipulaciones que hagan las partes respecto del contrato, no sean contrarias a la ley, el orden público, la moral y las buenas costumbres. Así, el *joint venture* se rige en nuestro Derecho por las reglas generales de los contratos, las estipulaciones de las partes y, en lo que fueron omisas, por las disposiciones del contrato con el que tenga mayor analogía el *joint venture*. En este sentido, es de vital importancia que los *co-venturers* establezcan claramente sus derechos, obligaciones y responsabilidades asumidas al momento de celebrar el contrato, pues a falta de una ley que lo regule, podrían suscitarse problemas de interpretación e incertidumbre jurídica entre las partes y en sus relaciones con terceros.

En mérito a lo anterior, consideramos que es posible la aplicación del *joint venture* en México, como un instrumento útil para encaminar los flujos de inversión que la amplia red de tratados de libre comercio celebrados por nuestro país generan, en apoyo a las empresas mexicanas que no cuentan con los recursos, financiamiento, infraestructura, o bien con estrategias adecuadas, que les permitan ser más competitivas. Por medio de la colaboración conjunta con empresas que busquen invertir en el mercado mexicano; haciendo uso de mecanismos de inversión conjunta en apoyo de nuestros sectores productivos.

XI. BIBLIOGRAFÍA

GINEBRA SERRABOU, Xavier, *Alianzas estratégicas o Joint Ventures*, México, Themis, 2000.

GÓMEZ SOTO, Denise y COLLADA RAMÍREZ, Ma. Teresa, *Aventuras conjuntas Joint Ventures. Nuevas formas de asociación en negocios nacionales e internacionales*, México, ITAM, 1993.

LE PERA, Sergio, *Joint venture y Sociedad*, Buenos Aires, ed. Astrea, 1992.

LIU, Hui-Chun y CHENG, John C., *A Study of Comparing Model and Actual Contracts for a Joint Venture*, Nueva York, ed. Lambert Academic Publishing, 2011.

MARZORATI, Osvaldo J., *Alianzas estratégicas y joint ventures*, Buenos Aires, ed. Astrea, 1996.

OROPEZA GARCÍA, Arturo (coord.), *BRICS. El difícil camino entre el escepticismo y el asombro*, México, IJJ-UNAM/LXI Legislatura Cámara de Diputados, 2011.

OROPEZA GARCÍA, Arturo (coord.), *México frente a la tercera revolución industrial. Cómo relanzar el proyecto industrial de México en el siglo XXI*, México, IJ-UNAM/Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A.C., 2013.

PÉREZ MIRANDA, Rafael Julio, *Régimen internacional y nacional de la inversión extranjera. Con especial referencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte y al Derecho Mexicano. Un análisis de derecho económico*, México, Porrúa, 2011.

RÁBAGO DORBECKER, Miguel, *Derecho de la inversión extranjera en México*, México, Porrúa/Universidad Iberoamericana, 2004.

SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *Joint Venture Internacional*, Buenos Aires, ed. Depalma, 1996.

WITKER, Jorge y PIÑA, Joaquín, *Régimen Jurídico de Comercio Exterior*, 2ª ed., México, ed. Hess, 2012.

CENTRO DE ESTUDIOS DE LAS FINANZAS PÚBLICAS, *Comentarios al Informe Estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-marzo de 2013)*, México, junio de 2013.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, *Examen de las Políticas Comerciales-México 2013*, Ginebra Suiza, 27 de febrero de 2013.

UNCTAD, *World Investment Report 2013. Global value chains: investment and trade for development*, Nueva York-Ginebra, 27 de junio de 2013.