



Educación financiera en Soacha, un alto a la bancarización

Financial education in Soacha, an end to bankarization

Centro Sur.
Social Science Journal
Julio – Diciembre Vol 4 No 2
<http://centrosureditorial.com/index.php/revista>
eISSN: 2600-5743
revistacentrosur@gmail.com
Recepción: 1 abril 2019
Aprobación 2 julio 2019
Pag 114 - 128

Atribución/Reconocimiento-
NoComercial-CompartirIgual 4.0
Licencia Pública Internacional —
CC BY-NC-SA 4.0
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/legalcode.es>

Yuly Paola Ramirez Gonzalez¹
Andrés Sebastián Ríos Gutiérrez²

Resumen

El Joint Venture es un modelo de contrato utilizado por varias empresas nacionales o internacionales, este tipo de contrato lo ejecutan dos o más compañías con el propósito de incorporarse en un nuevo mercado o con el objetivo de desarrollar una actividad diferente, el cual se ejecutara en un determinado tiempo.

Se busca firmar estos acuerdos por medio del Joint Venture Contractual, lo realizan todo tipo de empresas, varias multinacionales y conglomerados, los cuales tienen la determinación de obtener las mayores ganancias posibles de esta unión o asociación.

Con el presente artículo se persigue una aproximación, teniendo como objetivo fundamental el dar a conocer cuáles son los principios generales que definen la correcta aplicación del Contrato Joint Venture, determinando aspectos jurídicos y la relevancia para el desarrollo del comercio internacional.

Además se pretende resaltar los aspectos contractuales

trascendentales que permiten el nacimiento a la vida jurídica del contrato como un conjunto de derechos y obligaciones que adquieren cada una de las partes, en virtud del uso de su autonomía de la voluntad mercantil internacional, dando un vistazo a ley aplicable al contrato referido.

Palabras clave: Alianza, asociación, contrato, derechos, desarrollo, empresas, ganancias, mercado, modelo, obligaciones.

¹ Especialista en administración financiera. Corporación Universitaria Uniminuto de Dios. Bogota – Colombia.
ORCID. 0000-0002-5102-5959. Email.
yramirezgo3@uniminuto.edu. Google académico.
<https://scholar.google.com/citations?user=nvKwPpgAAAAJ&hl=es>

² Licenciado Matemático, magister en estadística.
Universidad Nacional de Colombia. Bogota – Colombia.
ORCID. 0000-0003-3258-180X Email.
asriosg@unal.edu.co. Googles Académico
<https://scholar.google.es/citations?hl=es&authuser=3&user=MIrSEPgAAAAJ>

ABSTRACT

The Joint Venture is a contract model used by several national or international companies, this type of contract is executed by two or more companies with the purpose of entering a new market or with the objective of developing a different activity, which will be executed in a certain time. The aim is to sign these agreements through the Contractual Joint Venture, carried out by all types of companies, various multinationals and conglomerates, which are determined to obtain the highest possible profits from this union or association. This article pursues an approach, whose main objective is to publicize what are the general

principles that define the correct application of the Joint Venture Contract, determining legal aspects and the relevance for the development of international trade. In addition, it is intended to highlight the transcendental contractual aspects that allow the birth to the legal life of the contract as a set of rights and obligations that each of the parties acquires, by virtue of the use of their autonomy from the international commercial will, giving a look at applicable law to the referred contract.

Key words: Alliance, association, contract, rights, development, companies, profits, market, model, obligations.

Introducción

El Contrato Joint Venture es una de las formas de cooperación internacional, muy conocida y utilizada en la contratación internacional, que se ha impuesto en casi todos los sectores de la economía como la OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Teniendo en cuenta la internacionalización de las operaciones mercantiles, varias empresas nacionales deciden cooperar con otras extranjeras para acceder a otros mercados con el fin de complementarse y conseguir nuevos proyectos y más beneficios.

El motivo de estas uniones son diversos, varias de estas compañías se unen con el fin de ejecutar un proyecto importante, se unen muchas empresas nacionales para realizar una inversión extranjera, las sociedades mixtas disponen de ventajas fiscales, se reduce el coste para acceder a mercados extranjeros, etc.

Las empresas que cooperan entre ellas, habitualmente, son del mismo sector, pero tienen actividades distintas. Por ejemplo, una sociedad colombiana aporta capital y Contratación Internacional: Aspectos Generales y Compraventa Internacional de Mercaderías, pero las sociedades o las partes se ocuparán de la gestión del marketing y de la distribución del producto, del conocimiento del mercado, etc.

La era de la globalización ha generado, una intensificación de los intercambios de mercancías mundiales de bienes y servicios, que no existe economía cerrada que pueda resistir su influencia. Para el derecho privado, la globalización ha significado,

una presión por dinamizar sus conceptos y normas, a los efectos de acoger nuevas modalidades de relaciones surgidas a partir de la práctica mercantil internacional. De esta forma, los contratos mercantiles denominados “modernos” se han venido configurando a través de su uso y han penetrado progresivamente en sistemas jurídicos para los que eran desconocidos, así, en virtud del principio de la autonomía de la voluntad en materia contractual, hoy están siendo admitidos, aunque con variaciones y matices, en casi todos los países.

En los últimos años han nacido muchas Joint Venture relacionadas con el sector de las nuevas tecnologías que necesita grandes inversiones. Se trata de un mercado competitivo, en constante innovación y en el cual las empresas precisan de grandes cantidades de dinero para seguir en el mercado.

El contrato de Joint Venture Internacional proviene de la expresión inglés Joint Adventure en español se conoce como unión de empresas o fusión de empresas y su origen se produce en siglo XIX, es allí donde apertura las relaciones de Derecho Mercantil. Es importante recalcar que varios autores consideran que su origen es romano, griego y escocés. Desde el siglo XX, Este tipo de contratos ha sido usado frecuentemente por las empresas de los EE. UU. Estados Unidos de América. (Díaz, 2008)

Este término se utiliza para referirse a una modalidad de contrato que busca de cooperación empresarial cuyo; en los últimos treinta años, el Contrato Joint Venture Internacional ha ido adquiriendo relevancia en los (CTMI) Contratos de tráfico de Mercancías Internacionales y, en la actualidad este contrato también se ejecuta con mayor fuerza en países de América Latina, como Panamá, Brasil, Colombia, entre otros. (Díaz, 2008).

Martorell, define al Contrato de “joint venture” como parte del Derecho Ingles; indica el profesor argentino que este término se creó para para indicar (OMCJV) la Organización Mercantil de los Contratos Joint Venture o los gentlemen adventurers. Con el objetivo de poder determinar claramente que es un Joint Venture, es necesario remontarnos a su historia, origen, es decir, como surgieron las formas de asociación mercantil existentes, y para ello debemos comprender dos figuras los mergers y los acquisitions, en español fusiones y adquisiciones de compañías. (Díaz, 2008)

Este tipo de asociación comercial; es conocida y representada como Partnership¹, que es definida como una asociación de dos o más corporaciones que buscan una actividad común, para luego repartir las ganancias generadas, de acuerdo a lo estipulado en el contrato por ellos mismos. Otros autores señalan el origen de esta

¹ARRUBLA PAUCAR (2013: TOMO II 295)El profesor Arrubla enuncia el Partnership como “todas las relaciones existentes entre dos o más personas, que aportan esfuerzos en un negocio o actividad común, sobre la base de una repartición de los resultados obtenidos”.

forma contractual de asociación en Europa y en América, con el pasar de los años se ha fomentado en América latina.² (Repositorio Javeriana, 2014).

Francisco Velázquez³ dice que el origen del Joint Venture se ha producido en los tribunales estadounidenses de principios del siglo XIX en los que se indica que el Joint Venture como un acuerdo de cooperación industrial con un objeto específico. No obstante, otros autores colocan su origen en épocas muy remotas (conquistas colonizadoras europeas) como Peñalosa⁴ quien señala que el Joint Venture se originó en el imperio británico cuando se formaban agrupaciones dedicadas a la colonización de territorios, agrupaciones formadas por caballeros aventureros que decidían unir esfuerzos haciendo algún aporte y asumiendo riesgos para obtener utilidades.⁵

“Por fin algunas cortes norteamericanas asumen que el Joint Venture: “constituye una sociedad (o asociación así traducimos literalmente) de dos o más personas jurídicas o naturales con el objeto de llevar a cabo como copropietarios una empresa, riesgo u operación por el tiempo de duración de esa transacción particular⁶ o serie de transacciones o por un tiempo limitado”.⁷ (Repositorio UNIR/Ramón Olivera Rivas, 2018).

En las últimas décadas en América Latina, la formación y utilización del contrato de Joint Venture Internacional ha comenzado a tener mayor relevancia.

El presente artículo tiene por objeto el estudio de la adaptación e influencia que han tenidos los Sistemas Jurídicos de América Latina para la ejecución del Contrato Internacional Joint Venture, como figura que ha ingresado en legislación de Ecuador bajo la figura de Equity Joint Venture, manteniendo ciertos criterios como aquel de como efectuar su terminación a nivel controversial o el mantenimiento de la asociación como término que choca con otras normativas, cuando en el código de comercio ya no está, reconociendo que se presentan en respuesta a la era de la globalización y sin perjuicio de las distintas modalidades que tiene.

Este trabajo aporta al Derecho, una nueva visión de los contratos con el objetivo de profundizar las relaciones mercantiles internacionales. La aplicación del Contrato Joint Venture aporta dentro del Derecho Internacional Económico innumerables fuentes de doctrina, tomando en cuenta que siendo Estados Unidos de América, el promotor de la adoptar el Contrato Joint Venture dentro del área de las empresas, en donde

²Repositorio Javeriana, Jose Eduardo Corredor Olaya; 2014.

³ VELÁZQUEZ, F (1997:14).

⁵ Ramón Olivera Rivas/Repositorio UNIR, 2018. Aspectos jurídicos esenciales y la ley aplicable al contrato de Joint Venture Internacional como alianza comercial estratégica.

⁶ (GUAYAQUIL, 2019)

⁷Cita de CEVALLOS, Víctor; Ob. Cit; Pág 362; de: PALMERO, Juan Carlos y Otros; “Agrupamiento de Sociedades, fenómeno de Concentración Económica” Pág. 85.

podemos encontrar distintos mecanismos utilizados por las personas o entidades para la ejecución de sus actividades, y en ese marco de opciones como sus relaciones se van uniendo bajo esquemas de organización estatutaria que pueden ir desde las reconocidas por las normas, por las costumbres o como efectos de la misma globalización.

Se busca realizar una evaluación sistemática de la aplicación con el propósito de diferenciar y conocer los elementos que promovieron la transformación económica de las empresas y vincularlo con la aplicación del Derecho Mercantil Internacional, en sentido. A través de un Contrato Joint Venture, las empresas implicadas podrían tener como objetivo la creación de un nuevo negocio, el desarrollo de un nuevo producto, la prestación de un servicio y el incursionar en un mercado extranjero.

Identificar método de negociación que realizan varias conglomerados en la actualidad y la ejecución de Acuerdos y Contratos Comerciales, lo cual le ha permitido insertarse en nuevos mercados y desarrollar la economía de las empresas. Determinar cuáles son los elementos que promueven la firma de estos contratos en países de América Latina, entre ellos Ecuador. Conocer cuáles son los sectores de mayor demanda que tiene esta modalidad de Contrato, lo cual han permitido firmar contratos y a mantener relaciones de comercio internacional.

Materiales y métodos

El presente artículo, el estudio se realizó dentro de los siguientes tipos de investigación: Descriptiva y Bibliográfica. El artículo, se enmarca dentro de un estudio descriptivo, mediante la recolección de datos sobre la utilización de la modalidad de Contrato Joint Venture Internacional, permitiendo describir las propuestas sistematizadas, económicas y jurídicas que se implementan en cada uno de los países que adopta la aplicación de esta modalidad de contrato, para el desarrollo comercial en los últimos años. Se pretende examinar los métodos de comercialización de Ecuador, como los tratados bilaterales de inversión, así como de la inversión extranjera que realiza USA en los demás países. Se obtuvo información recolectada de diferentes fuentes como libros de autores expertos en Comercio Internacional, expertos en Derecho Internacional, y de artículos de revistas en los que se analizaba el crecimiento del país en estudio.

El presente artículo está dividida en dos (2) partes. La primera parte, comprende el marco teórico de la investigación dividida en cinco (5) subapartados, en la cual se plasma las ideas que forman parte de esta investigación como es el resumen, los objetivos generales y específicos que se planteó para el desarrollo del Artículo y la metodología cualitativa y cuantitativa del mismo.

La segunda parte, encierra el desarrollo de esta la investigación, el cual comprende Un Capítulo (1) dividido en tres apartados (3), seccionada en cuatro (4) subapartados;

dentro de la cual se busca determinar los parámetros que han influido de manera global en la aplicación de este contrato. En el tercer (3) apartado se presentan las conclusiones. Finalmente en el cuarto (4) apartado encontramos la bibliografía que contiene fuentes que provienen de normas, libros y revistas Jurídicas.

Resultados

Retroalimentando el establecimiento del Joint Venture proviene de una colaboración de elementos típicos y atípicos con transcendencia Europea-Americana, tales como: *alicus negociatis*- *colleganza*- *partnerships*- *joint Ventures*.

Roma y en la época clásica se nos presenta la existencia de las *societas alicujus negotiationis* (SOCIEDAD PARTICULAR PARA INVESTIGACIONES) y explica que en Italia, se formó una estructura inicial de Joint Venture en el siglo XIII bajo la figura de *collenanza* y *commenda* generalmente utilizados para transportes internacionales y cuya división de utilidades funcionaba de manera limitada y distributiva (BAJO ESQUEMAS DE GRUPOS COLEGIADOS O PROTECTORADOS).

GENTLEMENS O PARTNERSHIPS: Iniciados como la realización de una actividad común para obtener utilidades// la primera de transcendencia inglesa y la segunda de transcendencia americana.

- Estados Unidos propone los Joint Ventures como una figura para compañías bajo los esquemas propios de una compañía por las limitaciones que se encontraban al momento de presentarse con una empresa unipersonal.

Las Definiciones de esta investigación se hicieron en relación a dos términos comúnmente utilizados:

Visión general como cooperación empresarial: En ella se alojan Contratos de distribución o las (UTE) de España, Agrupación Elaboración empresarial (ACE), grupos de Interés Económicos, Francia.

- **Cooperación o alianza empresariales.-** Es una unión estratégica entre dos más organizaciones que se lleva a cabo con el fin de proporcionar beneficios de interés para las partes que se desarrollan conjuntamente y se comparten entre sí riesgos y fortalezas. (Repositorio UNIR/Ramón Olivera Rivas, 2018).

Visión específica como Joint Venture: La actividad empresarial que implica dos o más compañías trabajando conjuntamente (Cambridge). El mismo que tiene una

traducción semántica en unión y riesgo. Cuando el sentido en realidad debería ser positivo.

Como contrato atípico, sea por el matiz de aportes, por la asociación o la acumulación de elementos que lo hacen atípicos.

Para terminar este apartado y siguiendo lineamientos de TURATI éste detectó que un Joint Venture comprende la necesidad de dos partes generalmente empresas que unen sus fuerzas sea con o sin el uso de capitales, gestiones humanas, materiales o recursos digitales a fin de realizar una determinada actividad o proyecto. En general mantienen su independencia el uno del otro, aunque para la actividad en específico pueden crear una entidad temporal sin perjuicio de los recursos involucrados los cuales podrán generar beneficios o deficiencias y que serán asumidos por ambas partes de acuerdo con lo convenido por ellas. (Citado en CASADO 2012, p. 99).

II.1.1. Características Generales.-

Las Empresas buscan distintos mecanismos para la organización de sus relaciones de producción, por ende es necesario reconocer su procedencia y formación, el cual va desde el reconocimiento legal, a las establecidas por costumbres o como efectos propios de la globalización.

El Joint Venture como figura que se ha presentado en las legislaciones de America Latina, incluyéndose en la legislación ecuatoriana bajo la figura de “The Equity Joint Venture Contract”, conocido en español como “El Contrato de Participación Conjunta”, manteniendo ciertos vacíos como aquel de como efectuar su terminación a nivel controversial o el mantenimiento de la asociación como término que choca con otras normativas, es el caso de la legislación de Ecuador, el Contrato Joint Venture tienes ciertas dificultades en cuanto a su aplicación, principalmente las generadas a través del código de comercio, reconociendo que se presentan en respuesta a la globalización y en perjuicio de las distintas modalidades que tiene.

Reconocer las dificultades según esos planos conceptuales de operación del Joint Venture o sus parecidos.

En el ámbito teórico preliminar nos enfocaremos en el reconocimiento del contexto en America Latina y Ecuador, teórico conceptual para reconocer figuras del Joint Venture y jurídico-práctico analizando cual es la aplicación de la figura comparándolo desde distintos aspectos.

II.2. Estructura de la Sociedad Corporativa.-

Necesidades del régimen empresarial, en aquellos autores como Puyo y Cadena, especifican que hay gran diversidad de estructuras, y diferentes formas de organización que se han venido creando con el auge económico y la globalización.

Para efectos prácticos he dividido las fuentes o visiones de las estructuras societarias en dos ramos: De acuerdo a su formación (forma de creación) y de acuerdo a su agrupación (como se han juntado).

Forma de creación: Regulación Formal-cerrada (compañías y otras normativas similares-caso cooperativas) y regulación abierta-extensiva (sociedades de hecho, código civil que son regulables y forman personas jurídicas pero se atienen a menos controles).

Forma de agrupación: Esta fuente viene propuesta por RAAYMAKERS, escritor holandés de un texto de los 80s citado por Osvaldo J. y este a su vez citado por VAZQUEZ (VAZQUEZ 2007, p. 8).

Procesos mecanizados: Tales como los procesos de fusión, absorción o uniones empresariales a nivel legal.

Procesos convencionales: Nacen de procesos escritos en su mayoría aunque hay informalidad de acuerdo a las posibilidades normativas.

En lo siguiente: acuerdos de cooperación como franchising y know how, participación conjunta en una empresa recién establecida, joint venture contractual, proyectos internacionales onerosos de investigación y desarrollo como los de transferencia de tecnología con aporte compartido.

II.2.1. Aspectos Trascendentales.-

Para efectos de la investigación realizada y adecuando la visión nacional e internacional se ha puntualizado las modalidades comunes de las variables, siguiendo a Cadena quien indica que existe:

- Equity Joint Venture: Se crea nueva entidad. Es el joint societario. Recursos se aportan por igual, se procede por escritura de manera más formal.
- Non equity Venture: Las partes no pierden su corporeidad es una entidad nueva pero que no afecta las operaciones de sus constituyentes.
- Corporated Joint Venture: Por tener un funcionamiento con mayor radicalidad societaria.
- Otras variaciones son: Por la forma de poner aportes (sprin out o dual sprin) por la distribución de resultados (equilibrado o asimétrico); por su finalidad (instrumental u operativa); por su grado de especialización o por su aspecto nacional o internacional.

II.2.2. Aplicación del Contrato Joint Venture en el Ecuador

Se encuentra en el Título Octavo bajo denominación colaboración empresarial y tiene dos partes: Joint Venture o Consorcio Mercante.

Art. 585 indica que: “La empresa conjunta o Joint Venture es un contrato de carácter asociativo, mediante el cual dos o más personas naturales o jurídicas convienen en explotar un negocio en común por un tiempo determinado, acordando participar en las utilidades resultantes del mismo, así como responder por las obligaciones contraídas y por las pérdidas. (Repositorio UNIR/Ramón Olivera Rivas, 2018).

Incluye temas como: Constitución, función de los aportantes, organismos de decisión, liquidador, responsabilidad frente a terceros pero no establece procedimiento de terminación controversial ni división de responsabilidades. (Repositorio UNIR/Ramón Olivera Rivas, 2018).

Art 601 indica: El consorcio o acuerdo consorcial, consiste en un contrato mediante el cual dos o más personas, sean estas naturales o jurídicas, o empresas, se unen entre sí con el objeto de participar de manera unívoca (consorcial) en un determinado concurso, proyecto o contrato o en varios a la vez

II.3. Contexto Normativo.-

Cuáles son las razones para que se formen las agrupaciones o conglomerados empresariales, tenemos entre ellas dos de gran relevancia, la primera que va en referencia a las Asociaciones nacidas de Ley 1/2008, 22 de julio, del Sistema Nacional de Contratación Pública (en adelante LOSNCP), para participar en licitaciones, figura usada desde hace más de 10 años.

Ahora con la expedición del Ley 30/2019, 29 de mayo, del Código de Comercio (de ahora en adelante C.com), entra en premisa cómo será la aplicación de esta figura no solo para los procesos de contratación pública sino para los procesos mercantiles del país, siendo este un nicho de estudio, necesario para la aplicación de figuras modernas así como para incentivar inversiones.

La segunda perspectiva se encuentra relacionada con las asociaciones públicas - privadas que mundialmente se denominan como (APP) que no sigue el proceso de contratación pública, sino que es en realidad una asociación entre el Estado y las empresas privadas, y que generalmente son encaminadas para realizar concesiones para prestar ciertos servicios establecidos por el Estado.

Este tipo de procesos se han venido dando desde la modernización de Estados como el ecuatoriano e internamente parten de la creación de la Ley 50/1993 de 28 de

diciembre, de la modernización del Estado ,y que se vieron ampliamente aplicadas por las denominadas leyes llamadas trole a fin de dar un proceso ágil a las exigencias ciudadanas en vista de que el Estado tenía procesos anticuados para resolución de peticiones, especialmente para servicios como el manteamiento de carreteras, terminales terrestres, aeropuertos, siendo el último sector uno que pudo progresar por la mencionada medida.(TAGSA 2018) // siendo en Ecuador aplicado por medio de la Ley 39/2015, 15 de diciembre, de Orgánica de Incentivos para Asociaciones Publico Privadas y cuyo efecto ha sido el ingreso de empresas en determinadas áreas de necesidad pública como los sectores estratégicos.(Lozano 2017)// Contratos que si bien contienen temas relacionados a la tesis no serán desarrollados por esta tesis sino como una mera mención para otras investigaciones por la diversidad de áreas que entran como la automotriz, la minera o agrícola.

Esquemas como el tratado en la primera perspectiva, es uno de los frentes por los cuales la asociación es importante, que en manera específica hay ejemplos de procesos como el metro de quito, la construcción del mega parque samanes o el puente de conexión Durán- Guayaquil consorcio 780, que incluye a una empresa española.

Entrada en vigencia del código de comercio de fecha 29 de mayo del 2019 publicado en el Registro Oficial suplemento N° 497.

II.3.1. Problemática de las Lagunas Jurídicas.-

- No hay retroalimentación entre Joint Venture y consorcio mercante.
- Hay choques normativos con otras normas Consorcio incluye asociación en LSNCP que a su vez es incongruente con LOEPS.
- Solo se regula terminación voluntaria pero no hay regulación para terminación controversial, ni las obligaciones con el Estado a dividir cuando haya controversia.
- No hay prevención cuando las obligaciones se dividan proporcionalmente ya que en inicio son solidarias.
- Falta de tratamiento de empresa extranjera solo hay menciones en normativa secundaria incorporada en legislación de contratación pública.

Conclusiones

Los campos de adaptación serían la legislación y las políticas económicas que implementa cada país. Los subcampos de adaptación es el lugar donde se pretende invertir y negociar. En este caso se adapta a la infraestructura de una industrialización con la tecnología, producción y exportación.

- Los elementos de acercamiento serían el estudio y la implementación de nuevas formas de producción puesto que en el tiempo actual se tiene como objetivo ponerse a la vanguardia con la tecnología y generando políticas que regulen las nuevas formas de producción a través de estas implementaciones se mejoraría las Relaciones Comerciales Internacionales de los diferentes países. Para lograr la adaptación de su sistema jurídico a las reglas internacionales vigentes en el campo del comercio internacional, ya no solamente industrial sino también tecnológica y de mayor productividad a nivel mundial.

El objeto del joint venture es “establecer un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes). Una joint venture no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada. En español, joint venture significa, literalmente, "aventura conjunta" o "aventura en conjunto".

El objetivo de una joint venture puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto. Se desarrollará durante un tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos.”⁸

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

El Joint Venture puede ser utilizado para emprender toda clase de actividades económicas, por no existir norma legal que lo prohíba, como lo que ocurre en la industria de la construcción, minera, petróleo y otros importantes sectores de la economía. La experiencia internacional nos muestra día a día los innumerables casos de Joint Venture que se constituyen entre las empresas, tanto públicas como privadas, con el objetivo de comercialización, producción, finanzas, servicios e investigación y desarrollo. Muchos Joint Venture se consolidan entre países de bloques económicos diferentes, los que suelen involucrar, por ejemplo, acuerdos de subcontratación y operaciones de comercio compensado, por lo cual las utilidades se entregan en productos, tal como ocurre en China y varias naciones de Europa Oriental.

En el ámbito internacional el joint venture, tiene como principal finalidad el producir un aumento del proceso productivo y la consecuente generación de empleo facilitando la suscripción a nuevas tecnologías, conocimiento, patentes y marcas con la

⁸ [www. Wikipedia.org](http://www.Wikipedia.org).

consecuente mejora en las formas y procesos de producción, permitiendo así mejorar las capacidades de administración, gracias al acceso al know how de los socios. Lo que facilita el acceso al capital y al mercado internacional, generando un aumento de las exportaciones, generadas por Joint Venture, con su consecuente efecto multiplicador sobre la economía nacional. Y finalmente permitiendo el ingreso de divisas por esas exportaciones, con efectos positivos sobre la balanza de pagos.

Las necesidades de agrupación de las empresas y como estas han llegado en el Ecuador luego de menciones en distintas normas que lo hacían de manera referencial y general. La concepción de asociaciones como parte de las agrupaciones de empresas debe de desaparecer de Ecuador, la falta de procedimiento para empresa extranjera. Necesidad de conexión entre Joint Venture societario y el contractual o non Equity, y establecer un procedimiento de terminación controversial, y dada nuestra realidad hacerlo por el procedimiento judicial.

Referencia

- AGUILA, J.A., 2010. La terminación por denuncia ordinaria de los contratos de “Joint Venture” de duración indeterminada. En: link alternativo para ver el libro: <https://es.scribd.com/document/70682636/terminacion-joint-venture-jesus-alfaro> [en línea], ISSN 978-958-35-0793-9. Disponible en: <https://derechomercantilespana.blogspot.com/2011/10/las-vinculaciones-perpetuas-y-el.html>.
- BARBOSA, A., 2004. Contratos de Asociación a Riesgo Compartido-Joint Venture [en línea]. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana. Disponible en: <https://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere3/tesis07.pdf>.
- CADENA, L., 2018. Aspectos Jurídicos esenciales y la ley aplicable al contrato Joint Venture Internacional como alianza comercial estratégica [en línea]. Bogotá, Colombia: Universidad de la Rioja. [Consulta: 28 mayo 2019]. Disponible en: <https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/7153/CADENA%20MARTÍN%20EZ%2C%20LEYDY%20KATHERIN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- CASA ASIA, 2006. Constitución en China de empresas mixtas (JV; joint venture) [en línea]. 25 abril 2006. S.I.: Casa Asia España. Disponible en: <https://www.casaasia.es/pdf/4250610418PM1145963058319.pdf>.
- CASADO, J., 2012. Análisis del contrato de Joint Venture. En: Número de búsqueda: LA LEY 17996/2012.
- CUATRECASAS, G.P., 2011. Negocios en China: Aspectos legales y fiscales. [En línea], Disponible en: https://www.cuatrecasas.com/media_repository/docs/esp/negocios_en_china_a_spectos_legales_y_fiscales_869.pdf.

-
- DE LA ROSA, F.E., 1999. La joint venture en el comercio internacional [en línea]. S.I.: Comares. [Consulta: 8 julio 2019]. ISBN 978-84-8151-898-6. Disponible en: <http://digibug.ugr.es/handle/10481/39558>.
- LOZANO, H.A., 2017. Las asociaciones público-privadas y las telecomunicaciones en Ecuador. PBP [en línea]. [Consulta: 7 junio 2019]. Disponible en: <https://www.pbplaw.com/es/asociaciones-publico-privadas-y-las-telecomunicaciones-en-ecuador/>.
- MIGUELES, M.M., 1995. Joint Venture y formas de colaboración. VI Congreso Argentino de Derecho Societario [en línea]. Mar de Plata: Fundación UADE (Universidad Argentina de la Empresa), [Consulta: 15 mayo 2019]. Disponible en: <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/1676/CDS06021081.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- NUÑEZ, A.M., 2014. La joint venture contractual en el ámbito internacional. Revista electrónica de estudios internacionales (REEI), no. 27, pp. 3-62. ISSN 1697-5197.
- PUYO, A., 2007. La Joint Venture como instrumento de cooperación en el Comercio Internacional. En: Ciudad: Lejona, pp. 111-132. ISSN DIGITAL 2444-3107 y FISICO: 1698-7446.
- Realidades y tendencias del derecho en el siglo XXI: Tomo IV. Derecho privado [en línea], 2010. S.I.: s.n. [Consulta: 7 julio 2019]. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=485931>.
- TAGSA, 2018. Aeropuerto de Guayaquil - Proceso de licitación. Aeropuerto de Guayaquil José Joaquín de Olmedo [en línea]. [Consulta: 7 junio 2019]. Disponible en: <http://www.tagsa.aero/tagsa-licitacion.html>.
- VAZQUEZ, A.A., 2007. El contrato de Joint Ventura y las alianzas estratégicas, aplicación en la legislación ecuatoriana [en línea]. Cuenca: Universidad de la Azuay. [Consulta: 22 mayo 2019]. Disponible en: <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/777/1/06417.pdf>.
- IV.1.1. Artículos de Diarios y Revistas.-
- DIARIO EL UNIVERSO, 2013. Inversión para el nuevo Parque Samanes supera \$ 142 millones. El Universo [en línea]. Guayaquil, 2 junio 2013. [Consulta: 7 junio 2019]. Disponible en: <https://www.eluniverso.com/noticias/2013/06/02/nota/978216/inversion-nuevo-parque-samanes-supera-142-millones>.
- DIARIO EL UNIVERSO, 2015. Rectificación: Enlace 780 agrupa a tres empresas. El Universo [en línea]. Guayaquil, Ecuador, 30 octubre 2015. [Consulta: 7 junio 2019]. Disponible en:

<https://www.eluniverso.com/noticias/2015/10/30/nota/5213063/enlace-780-agrupa-tres-empresas>.

DIARIO EL UNIVERSO, 2016. En el parque Samanes ya se han invertido \$ 229 millones. El Universo [en línea]. Guayaquil, 12 febrero 2016. [Consulta: 7 junio 2019]. Disponible en:

<https://www.eluniverso.com/noticias/2016/02/12/nota/5398537/central-park-guayaquileno-ya-se-han-invertido-229-millones>.

DIARIO EL UNIVERSO, 2017. Odebrecht queda fuera del consorcio que construye el metro de Quito. El Universo [en línea]. Quito, 28 abril 2017. [Consulta: 7 junio 2019]. Disponible en:

<https://www.eluniverso.com/noticias/2017/04/28/nota/6158437/odebrecht-queda-fuera-consorcio-que-construye-metro-quito>.

IV.2. Fuentes Jurisprudenciales.-

COMISIÓN EUROPEA M.8003 23 DE FEBRERO DEL 2018, [sin fecha]. Resolución de Comisión Europea de Competencia [en línea]. S.I.: s.n. MICHELIN / SUMITOMO / JV. Disponible en:

http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m8803_85_3.pdf.

SAP Barcelona, Sección 4ª, Sentencia 584/2018 de 13 Sep. 2018, Rec. 587/2017 [en línea], [sin fecha]. S.I.: s.n. JIYUAN JIANKUN PROPERTY LIMITE y OTROS vs GREAT CHINA CITY PLAZA H.K.LIM,y OTROS. Disponible en: https://bv.unir.net:2838/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAEAE2OQU_DMAyFfw25TElpoG475LBul3VTNbEWiaObWk1ElkDilvXf41IOHD7Z8nt6fl8DxqnGO6ny-N7sqIV53FWnplqJNPngp5uq44CCoE0qk_JhrWcy5pl5YXJmw2znuxSgaQB3CFpl825HrKFVUoTYYSwm3igQuFfkPJFM-K5gtD2QDb6AuHyxXafKRkqZZ9v8aZOLEWNig3qzPXpCYWxvzgwtoQQtbIAj-pqQqSzTfQl6fMunP_gKtdf_b-3Glg4ryW_aEI7ngcg3IND3_01-QHzMMLqHgEAAA==WKE.

SAP Madrid 435/2016, de 23 de diciembre del 2016 [en línea], 2016. 23 diciembre 2016. S.I.: s.n. Disponible en: <https://www.iberley.es/jurisprudencia/sentencia-civil-n-435-2016-ap-madrid-sec-14-rec-519-2016-23-12-2016-47733309>.

STJUE DE 7 DE SEPTIEMBRE DE 2017, C-248/16, [sin fecha]. Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea [en línea]. S.I.: s.n. Austria Asphalt GmbH & Co. OG y Bundeskartellanwalt, Disponible en: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=194102&pagelndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=808818>.

STJUE DE 7 DE SEPTIEMBRE DE 2017, C-248/16, [sin fecha]. Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea [en línea]. S.I.: s.n. Austria Asphalt GmbH & Co. OG y Bundeskartellanwalt, Disponible en: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=194102&pagelndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=808818>.

IV.3. Fuentes Normativas.-

Comunicación de la Comisión relativa al concepto de empresa en participación con plenas funciones con arreglo al Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [en línea], [sin fecha]. S.I.: s.n. Diario Oficial n° C 066 de 02/03/1998 p. 0001-0004. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX%3A31998Y0302%2801%29>.

Decreto 1700/2009, 30 de abril, del Reglamento a la Ley Orgánica Sistema Nacional Contratación Pública [en línea], 2009. 12 mayo 2009. S.I.: s.n. Registro Oficial del Estado Suplemento N° 588. Disponible en: https://minka.presidencia.gob.ec/portal/usuarios_externos.jsf#.

Ley 1/2008, 22 de julio, del Sistema Nacional de Contratación Pública [en línea], 2008. 4 agosto 2008. S.I.: s.n. Registro oficial del Estado N° 395. Disponible en: http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic5_ecu_panel5_sercomp_1.1.losncp.pdf.

Ley 30/2019, 29 de mayo, del Código de Comercio [en línea], 2019. 29 mayo 2019. S.I.: s.n. Registro Oficial Suplementario del Estado N° 497. Disponible en: <https://www.asambleanacional.gob.ec/es/system/files/ro-com-ro-s-497-29-5-2019-.pdf>.

Ley 39/2015, 15 de diciembre, de Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público Privadas [en línea], 2015. 18 diciembre 2015. S.I.: s.n. Registro Oficial Suplementario del Estado N° 395. Disponible en: https://www.asambleanacional.gob.ec/es/system/files/ro_ley_organica_de_incentivos_para_asociaciones_publico-privadas_y_la_inversion_extranjera_ro_652_sup_18-12-2015.pdf