



Revista Bibliotecal

EDICION BICENTENARIO
1804 - 2004



Colegio de Abogados de Lima

Derecho Mercantil

Las uniones de empresas coordinadas

Daniel Echaiz Moreno*

Al Ilustre Colegio de Abogados de Lima en su bicentenario

Las uniones de empresas son un mundo complejo porque bajo tal denominación se encuadran diversas figuras, construidas inicialmente en la actividad empresarial y recogidas luego por el Derecho. Tal conglomerado temático, como nos lo dan a entender Alfonso Morales Acosta y Oswaldo Hundskopf Exebio, es susceptible de ser reducido a dos cuestiones básicas: las relaciones de coordinación y las relaciones de subordinación¹; las primeras implican una estructura horizontal dentro de la unión de empresas, de modo que se proscriba el tratamiento jerárquico entre ellas, mientras que las segundas son precisamente lo inverso, es decir la estructura vertical dentro de la unión de empresas. En el presente artículo nos pronunciaremos respecto a las relaciones de coordinación.

De manera ilustrativa, Enrique Zaldívar, Rafael Manóvil y Guillermo Ragazzi expresan que las relaciones de coordinación se patentizan a través de vínculos de colaboración, cooperación y coordinación². Y, en efecto, éstas son sus características, tanto así que parte de la doctrina

(especialmente, nacional³) titula el tema como "colaboración empresarial". Quizás en un futuro próximo (porque hasta ahora no se tiene conocimiento de ello) haya quien cuestione el epigrafe "relaciones de coordinación" y propugne, por la latente tendencia esbozada, que mejor se hable de "relaciones de colaboración", no faltando aquel que defienda el rótulo "relaciones de cooperación". Al respecto, pensamos que, en principio, las tres características (colaboración, cooperación y coordinación) son de semántica muy similar y la ciencia jurídica poco puede hacer al respecto, debiendo aceptar su utilización indistinta; no obstante, siendo rigurosos, nosotros consideramos como adecuada la titulación "relaciones de coordinación"⁴.

Revisando la doctrina extranjera, encontramos a Fernando Casani Fernández de Navarrete, para quien la cooperación es "un acuerdo explícito de colaboración entre empresas que conservan su independencia jurídica, concertado a largo plazo y que afecta a todas o algunas de sus actividades"⁵.

* Catedrático de Derecho Mercantil en la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Presidente del Centro de Consultoría Empresarial Consultex. Web: www.grupoechaiz.com E-mail: daniel@grupoechaiz.com
Cfr. Morales Acosta, Alfonso. "Los grupos de sociedades". En: Revista Peruana de Derecho de la Empresa (sociedades y mercado de valores). Lima (Perú), Editorial Asesorandina, noviembre de 1994, N° 44, p. 106; y Hundskopf Exebio, Oswaldo. "La concentración económica y su relación con el tema de los grupos de empresas". En: Informativo Legal Rodrigo. Lima (Perú), Asesores Financieros, enero de 1999, Volumen 151, ps. XXVII, XXVIII y XXX.
Citados por Morales Acosta, Alfonso, "Los grupos de sociedades", obra citada, p. 106.
Cfr. Figueroa Bustamante, Hernán. "Contratos modernos y reforma económica". En: Revista Peruana de Derecho de la Empresa (contratos mercantiles). Lima (Perú), Editorial Asesorandina, mayo de 1995, N° 45, ps. 12 y ss.; y Montoya Alberti, Hernando. "Los contratos de colaboración empresarial y la codificación del Derecho Mercantil". En: Revista Peruana de Derecho de la Empresa (del Código de Comercio al Código de la Empresa). Lima (Perú), Editorial Asesorandina, noviembre de 1997, N° 47, ps. 102 y ss.
Creemos (y ésta es una opinión particular) que la colaboración y la cooperación son características de las uniones de empresas y, por ende, tanto de las relaciones de coordinación como de las relaciones de subordinación, no siendo privativas de las primeras.
Casani Fernández de Navarrete, Fernando. "Una aproximación empírica a la cooperación interempresarial en España". En: Revista La Empresa. Madrid (España), Icade, enero-abril de 1997, N° 40, p. 150.

Por su parte, Andreu Blesa Pérez anota que "en la última década, hemos asistido a un pronunciado crecimiento de las estrategias de cooperación empresarial como respuesta a los cambios de un entorno fuertemente competitivo y a la globalización de los mercados"⁶. Finalmente, Ana Valdés Llana advierte que el proceso de creación y funcionamiento de empresas conjuntas requiere la correcta selección del socio y la adecuada dirección de la nueva empresa⁷.

Existen varios ejemplos de cómo se manifiestan estas relaciones de coordinación, entre los cuales podemos citar: el *cártel*, el *pool* aeronáutico, el consorcio, la asociación en participación, el *joint venture*, el grupo de interés económico y la agrupación europea de interés económico. Seguidamente, nos referiremos brevemente a cada uno de ellos.

1. El *cártel*

Fue principalmente en Italia y Alemania donde, a raíz del aumento de los precios en tiempo de crisis, los comerciantes tienden a asociarse, a efectos de protegerse de la competencia dañosa, surgiendo así la figura del *cártel*, el cual es concebido "como un pacto de limitación de la competencia"⁸, siendo acuñado su nombre por Eugenio Richter en el año 1879.

El *cártel* (también denominado "sindicato de producción", "*kartell*", "armonía comercial" y "*cártel* contractual"⁹) pretende regular la competencia¹⁰ de los agentes económicos a través del compromiso recíproco de asumir obligaciones de no hacer, las que versan en la abstención de comercializar en ciertas zonas en las que actúan las empresas cocontratantes, en hacerlo por encima o por debajo de determinado precio o en condiciones contractuales diferentes a las pactadas, configurándose así las tres modalidades: *cártel* de zona, *cártel* de precios y *cártel* de condiciones contractuales, respectivamente¹¹.

En cuanto a las principales características de los *cárteles*¹² mencionaremos en primer lugar la duración determinada, ya que como expresamos en líneas anteriores surgen para afrontar la competencia dañosa, motivada por alguna situación coyuntural. Asimismo y en segundo término, destaca la finalidad esencial que es la percepción de ventajas individuales para los integrantes, circunstancia de presencia permanente y que debe ser controlada por el propio *cártel*, a efectos que todos los miembros de él cumplan el acuerdo porque, caso contrario, estará destinado al fracaso¹³. Finalmente, es usual la utilización constante por parte de los gobiernos como instrumentos de política estatal, lo que ha acarreado la distinción entre, por un lado, los *cárteles* monopólicos e ilícitos y, por otro lado, los *cárteles* no monopólicos y lícitos.

Siguiendo a Craig Conrath¹⁴, diremos que el establecimiento de un *cártel* tiene más probabilidades en aquellos mercados donde concurren las siguientes circunstancias: oligopolio, es decir la presencia de una reducida cantidad de empresas en el mercado, lo que acarrea poca oferta y mucha demanda; empresas similares respecto a procesos de fabricación, servicios brindados, participación en el mercado, organización, personal, conocimiento técnico, capacidad económica, etc.; oferta homogénea en cuanto a bienes producidos o comercializados y servicios prestados; y demanda inelástica, lo que significa que los consumidores o usuarios demandan el producto o servicio en magnitud semejante aún cuando cambian las características de la oferta inicial.

Habiéndose comprendido que los *cárteles* atentan contra el buen funcionamiento de los mercados, diversas legislaciones han optado por sancionarlos¹⁵. En Estados Unidos, los antecedentes se remontan al año 1890 cuando se promulgó la Ley Sherman, considerada la primera norma legal antimonopolio en el mundo y en la cual se prohibían los contratos y las conspiraciones que estuvieran en contra del comercio. Respecto al Derecho peruano, la vigente legislación sobre libre competencia¹⁶ proscribire a los *cárteles*, aunque no los nombra expresamente como tales.

2. El *pool* aeronáutico

Enrique Mapelli postula que "el contrato de *pool* tiene un preponderante carácter comercial y, mediante él, las compañías aéreas participantes en el convenio eliminan ciertas posibilidades de competencia y concurrencia, llevando a cabo la explotación de parte de sus líneas aéreas en forma coordinada"¹⁷.

Explica el mismo autor citado que, en realidad, se trata de explotar una, varias o una red de líneas aéreas de manera conjunta y combinada, negociándose temas como diversidad de horarios, calidad y capacidad de aeronaves, publicidad, organización comercial, material de vuelo, personal, etc.

Resulta interesante tener en consideración que el *pool* aeronáutico "implica la coparticipación económica de las actividades parciales de los integrantes"¹⁸; en tal sentido, la regulación que dos empresas efectúan respecto a una ruta aérea deberá ir acompañada de la repartición de ingresos, considerando por ejemplo el número de pasajeros, la cantidad de carga o la distancia recorrida.

En la mayoría de los países se permite la utilización de esta figura concentracionista, en tanto el Convenio sobre Aviación Civil (más conocido como "el Convenio de Chicago") estatuye que ninguna disposición del propio instrumento internacional impide que dos o más Estados contratantes constituyan organizaciones de explotación conjunta del transporte aéreo, ni organismos internacionales de explotación, ni que mancomunen sus servicios aéreos en cualquier ruta o región¹⁹.

Ahora bien, siguiendo aquella tendencia, nuestra Ley de Aeronáutica Civil regula, por un lado, el acuerdo de cooperación comercial como "aquel mediante el cual dos o más transportistas aéreos acuerdan establecer una o más fórmulas de trabajo en conjunto, con la finalidad de lograr mejores oportunidades comerciales" y, por otro lado, el acuerdo de código compartido como "aquel mediante el cual dos o más transportistas aéreos comercializan uno o más vuelos que son operados por uno solo de ellos en las rutas autorizadas, utilizando conjuntamente sus códigos internacionales de designación e individualización"²⁰.

⁶ Blesa Pérez, Andreu. "Peculiaridades de la franquicia como estrategia de cooperación". En: Revista Alta Dirección. Barcelona (España), Editorial Alta Dirección, marzo-abril de 1997, Año XXI, N° 192, p. 135.

⁷ Cfr. Valdés Llana, Ana. "Pautas para la creación y puesta en marcha de las empresas conjuntas". En: Revista Alta Dirección. Barcelona (España), Editorial Alta Dirección, mayo-junio de 1998, Año XXIII, N° 199, p. 49.

⁸ Cfr. Hundskopf Exebio, Oswaldo. "La concentración económica y su relación con el tema de los grupos de empresas", obra citada, p. XXVIII; e Instituto Apoyo. Economía para todos (texto y guía de consulta). Lima (Perú), Editorial Bruño e Instituto Apoyo, 1998, ps. 118 y 180.

⁹ Este último nombre estimamos erróneo porque se construye a sólo una de las modalidades de *cártel*, como veremos más adelante.

¹⁰ Oswaldo Hundskopf Exebio no utiliza el término "competencia", sino "concurrencia", opinión que consideramos respetable, pero de la cual discrepamos. Se entiende por concurrencia el acceso de los agentes económicos al mercado y, por competencia, la "contienda" entre empresarios que ya lograron concurrir (ingresar) al mercado. En tal orden de ideas, la regulación de las zonas de venta, de los precios y de las condiciones contractuales (las tres manifestaciones del *cártel*) encuadran en el concepto de "competencia".

¹¹ Cfr. Otaegui, Julio. Concentración Societaria. Buenos Aires (Argentina), Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma, 1984, ps. 55 y ss.; y Rubio Fataccioli, Alberto. Economía Política. Lima (Perú), Editorial Imprensa, marzo de 1986, vigésima tercera edición, p. 108.

¹² Cfr. Conrath, Craig. "Características de los *cárteles*". En: Políticas de competencia y el proceso de reformas económicas en América Latina. Lima (Perú), Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, mayo de 1998, ps. 119 a 121; Flores Polo, Pedro. Diccionario de términos jurídicos. Lima (Perú), Cultural Cuzco Editores, diciembre de 1980, Tomo I, p. 252 (voz "*cártel*"); y Cabanellas de Torres, Guillermo. Diccionario jurídico elemental. Buenos Aires (Argentina), Editorial Heliasta, 1980, cuarta edición, p. 47 (voz "*cárteles*").

¹³ Respecto a lo sostenido, hay casos en que un *cártel* acuerda determinado precio para un producto y uno de los participantes ofrece descuentos.

¹⁴ Cfr. Conrath, Craig. "Características de los *cárteles*", obra citada, p. 120.

¹⁵ Cfr. Argeri, Saúl. Diccionario de Derecho Comercial y de la Empresa. Buenos Aires (Argentina), Editorial Astrea, julio de 1982, p. 92 (voz "*cártel*").

¹⁶ Cfr. Perú. Ley de eliminación de las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia (artículo 6). Aprobada mediante Decreto Legislativo N° 701 del 5 de noviembre de 1991 y publicada en el Diario Oficial El Peruano el 7 de noviembre de 1991.

¹⁷ Tapia Salinas, Luis y Mapelli, Enrique. Ensayo para un Diccionario de Derecho Aeronáutico. Madrid (España), Instituto Iberoamericano de Derecho Aeronáutico, del Espacio y de la Aviación Comercial, 1991, p. 509 (voz "contrato de *pool*").

¹⁸ Hundskopf Exebio, Oswaldo. "La concentración económica y su relación con el tema de los grupos de empresas", obra citada, p. XXIX.

¹⁹ Cfr. Convenio sobre Aviación Civil (artículo 77). Aprobado el 7 de diciembre de 1944.

²⁰ Perú. Ley de Aeronáutica Civil (artículo 104 incisos 104.1 y 104.2). Aprobada mediante Ley N° 27261 del 9 de mayo del 2000 y publicada en el Diario Oficial El Peruano el 10 de mayo del 2000.

3. El consorcio

El consorcio (también llamado "sindicato" e "intese" en Italia, "entente" en Francia y "unión transitoria de empresas" en Argentina) persigue la participación en un determinado negocio, obtener un beneficio por esa actividad en conjunto, asumir cada parte las obligaciones propias que se le encargan y responder por los compromisos convenidos²¹, es decir, mediante él "se crean y regulan relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes"²².

Habiendo sido el sistema legislativo italiano el primero en recepcionarlo bajo el denominativo "consorcio para la coordinación de la producción y de los cambios", conviene hacer referencia a la definición que sobre él ofrece: contrato entre varios empresarios que ejercen una misma actividad económica o actividades económicas conexas y que tenga por objeto la regulación de dichas actividades mediante una organización común²³.

Nuestra vigente Ley General de Sociedades²⁴ ha incorporado al contrato de consorcio, lo que acarreo cierta discusión doctrinaria en cuanto a si el texto

legislado corresponde ciertamente al consorcio o, más bien, al *joint venture*, pareciendo que los tratadistas se inclinan por esto último. Así, Hernando Montoya Alberti comenta que se ha optado por el nombre de "consorcio", pero sus características responden al *joint venture*²⁵; por su parte, Walter Gutiérrez Camacho explica que se trataría del *joint venture*, ya que esa fue la intención del legislador, por lo que hubiera sido preferible llamarlo por su nombre castellano: "contrato de riesgo compartido" y no consorcio²⁶.

Hace algunos años trató de superarse el problema referido. En efecto, la Comisión que venía preparando el Anteproyecto de la Ley Marco del Empresariado optó por legislar al consorcio y al riesgo compartido como dos contratos de colaboración empresarial diferentes²⁷; sin embargo, en la actual versión de la mencionada propuesta se ha obviado la regulación del riesgo compartido, lo que advertimos como una deficiencia de técnica legislativa²⁸.

No obstante, la más reciente doctrina viene perfilando (cada vez con mayor acierto) las diferencias existentes entre el consorcio y el *joint venture*²⁹. Así, en el consorcio hay un conjunto de intereses

individuales puestos en común, mientras en el *joint venture* existe un objetivo común; el plazo del consorcio está sujeto básicamente a la duración del negocio (existiendo permanencia), mientras que el *joint venture* tiene un plazo cierto; y en el consorcio cada parte realiza determinadas tareas, mientras que en el *joint venture* hay mutualidad en cuanto a la gestión del negocio (puesto que la asume cualquiera de las partes, todas ellas o un tercero).

La ventaja de esta figura jurídica la encontramos en el hecho que facilita la realización de negocios de gran envergadura donde es necesaria la suma de ingentes recursos y alta tecnología. En nuestro país ha sido una herramienta muy socorrida, a propósito de la concesión de los puertos regionales³⁰ y del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez³¹.

4. La asociación en participación

La asociación en participación (conocida también como "cuentas en participación" en España, Colombia y Venezuela; "sociedad accidental" o "sociedad de cuentas en participación" en Bolivia; "sociedad en participación" en Argentina; y "contrato de participación" según cierta propuesta peruana³²) crea una comunidad de bienes entre los asociados, a efectos de explotar una empresa permanente o un negocio eventual, estando la conducción reservada

al asociante, quien recibe de dichos asociados bienes a título de propiedad.

Un elemento ha resaltar y que la diferencia abismalmente de la figura legislada en el Perú como consorcio es que en la asociación en participación "existe un socio oculto que no participa de la gestión y que limita su responsabilidad a sus aportes"³³; de manera tal que "el asociante actúa frente a terceros como si el patrimonio fuera propio"³⁴, lo que genera la inexistencia de relación alguna entre los terceros y el asociado³⁵.

El texto con el que se define la asociación en participación en el Código Civil italiano³⁶ ha venido repitiéndose de modo muy semejante en diferentes cuerpos legales hasta llegar a nuestra reciente Ley General de Sociedades³⁷ y los diversos textos alternativos del Anteproyecto de la Ley Marco del Empresariado³⁸.

Hernán Figueroa Bustamante explica que lo atractivo de esta relación de coordinación es que "permite la complementación de recursos financieros, conocimientos tecnológicos, equipos o investigaciones, derechos de explotación, mercados de consumo, etc. para la realización de importantes y complejos proyectos", agregando que posibilita además "la participación de una pluralidad de sujetos, el adecuado control y desarrollo de sus

²¹ Cfr. Montoya Manfredi, Ulises. Derecho Comercial. Lima (Perú), Editora y Distribuidora Jurídica Grijley, 1999, décima edición, Tomo I, p. 749.
²² Montoya Alberti, Hernando. "Los contratos de colaboración empresarial y la codificación del Derecho Mercantil", obra citada, p. 106.
²³ Cfr. Italia. Código Civil (artículo 2602). Aprobado mediante Ley de 1942. En: Messineo, Francesco. Derecho Civil y Comercial. Buenos Aires (Argentina), Ediciones Jurídica Europa-América, 1979.
²⁴ Cfr. Perú. Ley General de Sociedades (artículo 445). Aprobada mediante Ley N° 26887 del 5 de diciembre de 1997 y publicada en el Diario Oficial El Peruano el 9 de diciembre de 1997.
²⁵ Cfr. Montoya Alberti, Hernando. "Los contratos de colaboración empresarial y la codificación del Derecho Mercantil", obra citada, p. 108. En realidad, el autor critica el texto del Anteproyecto de la Ley General de Sociedades, pero éste no ha variado de contenido en ninguna de las cuatro versiones oficiales publicadas. Cfr. Perú. Anteproyecto de la Ley General de Sociedades (artículo 428), elaborado por la Comisión Redactora. Publicado en el Diario Oficial El Peruano el 2 de marzo de 1997; Perú. Proyecto de la Ley General de Sociedades (artículo 445), aprobado por la Comisión Revisora. Publicado en el Diario Oficial El Peruano el 10 de mayo de 1997; Perú. Proyecto de la Ley General de Sociedades (artículo 445), aprobado por la Comisión Permanente del Congreso de la República. Publicado en el Diario Oficial El Peruano el 3 de octubre de 1997; y Perú. Proyecto de la Ley General de Sociedades (artículo 445), aprobado por la Comisión Permanente del Congreso de la República. Publicado en el Diario Oficial El Peruano el 28 de octubre de 1997.
²⁶ Cfr. Gutiérrez Camacho, Walter. "El contrato de consorcio". En: Estudios Societarios Et Ley General de Sociedades. Lima (Perú), Gaceta Jurídica Editores, junio de 1999, p. 363; y Gutiérrez Camacho, Walter. "Los contratos asociativos". En: Nuevo Derecho Societario. I Seminario Nacional sobre la Ley General de Sociedades. Lima (Perú), Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima, 1998, p. 164.
²⁷ Cfr. Perú. Anteproyecto y Exposición de Motivos de la Ley Marco del Empresariado (artículos 73 y 77). Publicado en el Diario Oficial El Peruano el 6 de mayo de 1999.
²⁸ Cfr. Echaiz Moreno, Daniel. "Hacia una Ley Marco del Empresariado (aportes al debate legislativo)". En: Revista Jurídica del Perú. Trujillo (Perú), Editora Normas Legales, octubre del 2002, Año LII, N° 39, ps. 159 y 160. Posteriormente, dicho trabajo formó parte de un estudio más extenso titulado "Bases para el Derecho Empresarial en el Perú". En: Revista Jurídica del Perú (Trujillo), Editora Normas Legales, abril del 2003, N° 45, ps. XVII a XLVI.
²⁹ Cfr. Huayanay Chuquillanqui, Hugo. "El contrato de consorcio. Aproximaciones jurídicas sobre su desarrollo doctrinario y su tratamiento legislativo". En: Contratos. Doctrina, legislación, jurisprudencia y modelos. Lima (Perú), Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Editora Rao, septiembre del 2002, Tomo 2, segunda edición, ps. 169 a 171.

³⁰ Cfr. "Hay siete consorcios interesados en puertos regionales". En: Diario Gestión. Lima (Perú), 9 de agosto de 1999, <http://www.gestion.com.pe/archivo/1999/ago/09/6ECON.HTM>
³¹ Cfr. "Ransa forma consorcio para concesión del aeropuerto Jorge Chávez". En: Diario Gestión. Lima (Perú), 16 de julio de 1999, <http://www.gestion.com.pe/archivo/1999/jul/16/4nego.htm>; "Nueve empresas nacionales integran consorcios precalificados para subasta del aeropuerto Jorge Chávez". En: Diario Gestión. Lima (Perú), 24 de agosto de 1999, p. 14; y "Cosapi y Bechtel para concesión del Jorge Chávez". En: Diario Expreso. Lima (Perú), 22 de julio de 1999, http://www.expreso.com.pe/ediciones/1999/jul/22/economia/eco_15.htm
³² Cfr. Cárdenas Quirós, Carlos y Olcese Chepoté, Bruno. "Asociación en participación". En: Revista Peruana de Derecho de la Empresa (Derecho Empresarial. El titular de la empresa). Lima (Perú), Editorial Asesorandina, abril de 1991, Tomo II, N° 37, p. 144.
³³ Montoya Alberti, Hernando. "Los contratos de colaboración empresarial y la codificación del Derecho Mercantil", obra citada, p. 106. También cfr. Zavaleta Alvarez, Michael. "Límites a la contratación asociativa: entre los impuestos ineficientes y neutrales". En: Revista Estudios Privados. Lima (Perú), Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad de San Martín de Porres, julio de 1998, Año III, N° 3, p. 135.
³⁴ Morales Acosta, Alonso. "El patrimonio empresarial en la Ley de Reestructuración Empresarial". En: Revista Peruana de Derecho de la Empresa (reestructuración empresarial). Lima (Perú), Editorial Asesorandina, s/f, N° 43, p. 49.
³⁵ Cfr. Gutiérrez Camacho, Walter. "Los contratos asociativos", obra citada, p. 163. Para mayor información respecto a esta figura contractual, cfr. Beaumont Calligros, Ricardo. "El contrato de asociación en participación". En: Contratos. Doctrina, legislación, jurisprudencia y modelos. Lima (Perú), Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Editora Rao, septiembre del 2002, Tomo 2, segunda edición, ps. 140 a 142.
³⁶ Cfr. Italia. Código Civil (artículo 2549), obra citada.
³⁷ Cfr. Perú. Ley General de Sociedades (artículo 440), obra citada.
³⁸ Cfr. por ejemplo: Perú. Anteproyecto de la Ley General de la Empresa José Manuel Calle Fiocco (artículo 79). En: Comisión de Reforma de Códigos. Legislatura 1997-1998. Lima (Perú), Comisión de Reforma de Códigos del Congreso de la República, 1998; y Perú. Anteproyecto y Exposición de Motivos de la Ley Marco del Empresariado (artículo 68), obra citada.

actividades, armonizar diferentes habilidades y medir la actividad generada³⁹. En tal sentido, es común su utilización en negocios relacionados a la agroindustria, los hidrocarburos, la pesca y la construcción, todos ellos de gran magnitud.

5. El *joint venture*

El *joint venture* (cuyo empleo por primera vez se debe a los *gentlemen adventurers*, quienes deseaban limitar el riesgo individual en las expediciones que realizaban a los nuevos territorios de Oriente y América⁴⁰) permite, de acuerdo a José León Barandiarán Hart, "el agrupamiento de diversas empresas, con habilidades o recursos específicos y complementarios entre sí, generalmente muy especializados, para el logro de uno o más propósitos o fines determinados, sin la creación de un ente jurídico"; el mismo autor agrega: "más que una integración empresarial debe ser visto como un acto de colaboración, pudiendo hablarse de una *affectio cooperationis*"⁴¹.

Por su parte, Fernando Esteban de la Rosa sostiene que "[sic] la *joint venture* constituye una modalidad de cooperación entre empresas, jurídica y

económicamente independientes, que tiene por objeto el desarrollo de un concreto proyecto bajo el régimen de control conjunto"⁴².

De manera similar, Anibal Torres Vásquez define al *joint venture* como "el contrato por el cual se unen por cierto tiempo, determinado o indeterminado, dos o más personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, públicas o privadas, sin formar ni crear una persona jurídica distinta de sus miembros, para participar de los resultados prósperos o adversos de una actividad económica, realizada en común, dividiéndose el trabajo, los riesgos y las responsabilidades"⁴³.

La doctrina es muy rica cuando se trata de conceptualizar al *joint venture*⁴⁴ y ello debido a la importancia creciente que detenta. En buena cuenta, constituye un mecanismo de solución óptima para la penetración a nuevos mercados cuando se carece de los recursos suficientes, garantiza mayor seguridad en la ejecución de un proyecto a través del trabajo colectivo y permite alcanzar la tan buscada sinergia empresarial⁴⁵. Todo ello, aunado a su practicidad, ha hecho que se extienda progresivamente y, de modo esencial, a inversiones de gran envergadura en diversos

campos, destacando el minero⁴⁶, la metalmecánica⁴⁷, el entretenimiento electrónico⁴⁸ y el marketing⁴⁹, entre otros. No obstante, el éxito de un *joint venture* dependerá fundamentalmente del compromiso asumido por los partícipes en él, quienes deberán entender el significado de la coordinación⁵⁰.

6. El grupo de interés económico

Mediante la Ordenanza N° 67-821 del 23 de septiembre de 1967 se creó en Francia el grupo de interés económico, concebido como "una figura que permitía la colaboración interempresarial"⁵¹ y que posibilitaría, además, el ingreso francés al extenso mercado comunitario europeo. Para alcanzar tales propósitos se le confería amplia libertad en cuanto a su funcionamiento, beneficios fiscales y otras ventajas, pese a todo lo cual pareciese que su fracaso es cada vez más cierto; la doctrina postula que la razón radica en el excesivo reglamentarismo que acabó con la inicial libertad y en la pérdida de su carácter atractivo por el surgimiento de otras modalidades empresariales.

El grupo de interés económico es conceptualizado legalmente como una entidad constituida por dos o varias personas físicas o jurídicas, por tiempo determinado, con el objeto de facilitar o desarrollar

la actividad económica de sus miembros y no para realizar beneficios propios⁵², contando necesariamente con un administrador⁵³.

Sin embargo, Saúl Argeri discrepa de lo dicho, en el sentido de considerar al grupo de interés económico como un grupo de empresas, donde no hay coordinación sino subordinación y control, denotando una mezcla de dependencia económica y de independencia jurídica entre las participantes⁵⁴. No aceptamos lo esgrimido porque están confundiendo dos figuras disímiles y, además, ello no se deriva de la interpretación que se efectúe del texto legal francés.

Posteriormente, esta institución mercantil ha sido trasladada a otras latitudes, entre las que encontramos a Uruguay; sin embargo, la esencia no es la misma porque la versión uruguaya del grupo de interés económico lo califica a éste como una persona jurídica cuando estipula en su correspondiente texto legal: "Dos o más personas físicas o jurídicas podrán constituir un grupo de interés económico con la finalidad de facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros o mejorar o acrecer los resultados de esa actividad. Por sí mismo no dará lugar a la obtención ni distribución de ganancias entre sus asociados y podrá constituirse sin capital. Será persona jurídica"⁵⁵.

³⁹ Figueroa Bustamante, Hernán. "Contratos modernos y reforma económica", obra citada, p. 13. Aquí, téngase en consideración lo expresado por Enrique Normand Sparks: "estamos ante una forma tímida e imperfecta de asociarse para llevar a cabo una operación comercial". Normand Sparks, Enrique. "Los contratos asociativos" (entrevista). En: Diario El Comercio. Lima (Perú), 7 de febrero de 1999, p. 14. Inferimos el sentido de sus palabras: es "tímida" porque existe un socio oculto y es "imperfecta" en tanto no se constituye una sociedad.

⁴⁰ Cfr. Torterola, Ignacio. "Acuerdos de colaboración entre empresas (joint ventures), praxis contractual y societaria". En: Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones. Buenos Aires (Argentina), Ediciones Depalma, 1997, Año 30, N° 175-180, p. 594.

⁴¹ León Barandiarán Hart, José. "El contrato de joint venture". En: Revista Peruana de Derecho de la Empresa (Contratos y empresa. Nuevas tendencias). Lima (Perú), Editorial Asesorandina, septiembre de 1988, N° 30, ps. 102 y 109.

⁴² Esteban de la Rosa, Fernando. "Arbitraje y joint venture". En: Revista de la Corte Española de Arbitraje. Madrid (España), Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España, 1997, Volumen XIII, p. 90.

⁴³ Torres Vásquez, Anibal. "Contrato de joint venture". En: Revista de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima (Perú), Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 1991-1992, Volumen 49, p. 254.

⁴⁴ Cfr. Villanueva Gutiérrez, Walker. "El contrato de joint venture en el Perú y sus implicancias tributarias". En: Informativo Tributario Internacional. Lima (Perú), Estudio Caballero Bustamante, julio de 1997, Año I, N° 1, p. 89; Rubio Feijóo, Alfonso. "Joint ventures", p. 145 (copias proporcionadas por el doctor Fernando Tori Vargas para la asignatura Derecho Tributario II en la Facultad de Derecho de la Universidad de Lima, semestre académico 1998-2); Zavaleta Álvarez, Michael. "Límites a la contratación asociativa: entre los impuestos ineficientes y neutrales". En: Revista Estudios Privados. Lima (Perú), Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad de San Martín de Porres, julio de 1998, Año III, N° 3, p. 137; Figueroa Bustamante, Hernán. "Contratos modernos y reforma económica", obra citada, p. 13; Pastor Argumedo, Reynaldo. "El joint venture". En: Revista Peruana de Derecho de la Empresa (Derecho de la Empresa). Lima (Perú), Editorial Asesorandina, junio de 1986, p. 1-24; y Raizer Borges Moschen, Valesca. "Las joint venturers en el Mercosur". En: Revista Latinoamericana de Derecho Tributario. Madrid (España), Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario y Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales, 1998, N° 5, ps. 95 y 96.

⁴⁵ Cfr. Arias Núñez, Joan. "Joint venture (riesgo colectivo)". En: <http://www.monografias.com/trabajos14/riesgo-colectivo/riesgo-colectivo.shtml>

⁴⁶ Nuestra legislación regula taxativamente el joint venture minero al que denomina "contrato de riesgo compartido". Cfr. Perú. Texto Único Ordenado de la Ley General de Minería (artículos 204 y 205). Aprobado mediante Decreto Supremo N° 014-92-EM del 2 de junio de 1992 y publicado en el Diario Oficial El Peruano el 4 de junio de 1992. Además, cfr. "Minera Volcán contempla formar joint venture para continuar expansión". En: Diario Gestión. Lima (Perú), 9 de agosto de 1999, <http://www.gestion.com.pe/archivo/1999/ago/09/1nego.htm>

⁴⁷ Cfr. "Promoverán joint ventures con compañías de Hong Kong". En: Diario Oficial El Peruano. Lima (Perú), 22 de septiembre de 1999, p. 20.

⁴⁸ Cfr. "Hollywood informatizado. Steven Spielberg y Bill Gates se unen para producir videojuegos". En: Revista Business. Lima (Perú), Mercados Consultora y Publicaciones, junio de 1995, Año 2, N° 9, p. 52.

⁴⁹ "Creativos del futuro. Interandina y Bates se asocian para desarrollar el mercado publicitario". En: Revista Business. Lima (Perú), Mercados Consultora y Publicaciones, mayo de 1995, Año 2, N° 8, ps. 68 y 69.

⁵⁰ Cfr. Killing, Peter. "El día después de una joint-venture". En: Harvard Deusto Business Review. Bilbao (España), Ediciones Deusto, septiembre-octubre de 1998, N° 86, p. 46.

⁵¹ Monge Gil, Ángel Luis. Las agrupaciones de interés económico. Madrid (España), Editorial Tecnos, 1993, p. 34.

⁵² Cfr. Francia. Ley sobre Grupos de Interés Económico (artículo 1). Aprobada mediante Ordenanza N° 67-821 del 23 de septiembre de 1967 y publicada en el Diario Oficial el 28 de septiembre de 1967. En: Monge Gil, Ángel Luis. Las agrupaciones de interés económico. Madrid (España), Editorial Tecnos, 1993.

⁵³ Cfr. Francia. Ley sobre Grupos de Interés Económico (artículo 9), obra citada.

⁵⁴ Cfr. Argeri, Saúl. Diccionario de Derecho Comercial y de la Empresa, obra citada, p. 233 (voz "grupo de interés económico").

⁵⁵ Cfr. Uruguay. Ley N° 16060 (artículo 489). En: http://www.derechocomercial.edu.uy/Ley16060GIE_Consor01.htm. También cfr. Rodríguez, Nuri y López, Carlos. "Concepto de grupo de interés económico". En: <http://www.derechocomercial.edu.uy/ClaseGIEConcepto02.htm>

7. La agrupación europea de interés económico

Creada sobre el antecedente francés y regulada en el Reglamento del Consejo de la Comunidad Europea del 25 de julio de 1985⁵⁶, la agrupación europea de interés económico ha buscado "ofrecer un marco jurídico idóneo en el que la cooperación transfronteriza fuere posible"⁵⁷. Constituye un instituto jurídico al que se le dota de plena capacidad de actuación, pudiendo contar o no con personalidad jurídica y que tiene por finalidad el facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros, pero sin ánimo de lucro para sí misma.

Los estudiosos en la materia coinciden al señalar que la agrupación europea de interés económico no puede ejercer, directa o indirectamente, el poder de dirección o control de las actividades propias de sus miembros o de las actividades de otra empresa; es decir y en términos más explícitos, no puede convertirse en "cabeza de grupo" y, por ende,

tampoco le es permitido estructurarse a partir de una *holding*.

Tiempo más tarde, en septiembre de 1997, y con el propósito de impulsar el desarrollo de esta figura empresarial que hasta entonces ya se acercaba al millar, la Unión Europea adoptó una Comunicación sobre la participación de las agrupaciones europeas de interés económico en los contratos públicos y en los programas financiados por fondos públicos⁵⁸.

Siguiendo la inspiración comunitaria, hace poco más de una década España expidió la Ley N° 12/1991, mediante la cual se regulan las agrupaciones de interés económico. En el preámbulo de la mencionada norma se lee: "El contenido auxiliar de la agrupación sigue el criterio amplio que esta figura ha tenido en Europa Comunitaria..."⁵⁹. Por lo demás, se le concibe como una sociedad mercantil, sin ánimo de lucro, que tiene por finalidad facilitar el desarrollo o mejorar los resultados de la actividad de sus socios, quienes responderán subsidiaria, personal y solidariamente entre sí por las deudas de la agrupación de interés económico⁶⁰.

⁵⁶ Comunidad Económica Europea. Reglamento CEE N° 2137/85 relativo a la constitución de una agrupación europea de interés económico (AEIE). En: <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/l26015.htm>

⁵⁷ Monge Gil, Angel. Las agrupaciones de interés económico, obra citada, p. 87.

⁵⁸ Cfr. Unión Europea. Comunicación N° 97/434. Aprobada el 9 de septiembre de 1997 y publicada en el Diario Oficial el 20 de septiembre de 1997. En: http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=es&type_doc=COMfinal&an_doc=1997&nu_doc=434

⁵⁹ España. Ley de la Agrupación de Interés Económico. Aprobada mediante Ley N° 12/1991 del 29 de abril de 1991. Cfr. Colegio de Gestores de Alicante. "Agrupaciones de interés económico". En: <http://www.gestoresalicante.com/colegio/pymes/a23.htm>

⁶⁰ Cfr. "Agrupación de interés económico". En: <http://www.lasasesorias.com/es/publica/crearempresa/agrupinteres.html>