

Joint Venture

En este artículo vamos a analizar qué es un contrato de **joint venture** y en qué consiste, sus características, distintas etapas y modalidades.

¿Qué es una joint venture?

Podemos definir esta figura contractual cómo aquella en la que dos o más personas (bien sean físicas o jurídicas), de manera voluntaria acuerdan aportar una serie de recursos para realizar una actividad empresarial de manera común con la finalidad de obtener un beneficio económico a través de la realización de aquella. De esta forma, las personas intervinientes en la relación contractual asumen los riesgos que atañe la actividad empresarial que se han propuesto desarrollar, generalmente dirigida a la prestación de servicios o producción de bienes. La aportación de las partes intervinientes podrá ser variada, por ejemplo las aportaciones en una joint venture podrán ser: De materias primas, tecnología, know-how, recursos humanos, capital, clientes, etc. En definitiva se trata de buscar una alianza empresarial estratégica entre dos o más partes con la finalidad de desarrollar una actividad mercantil y obtener un beneficio económico con el desempeño de la misma.

¿Cuáles son las principales características de una joint venture?

1. Consiste en una alianza estratégica empresarial normalmente con un plazo de duración determinado.
2. Las partes intervinientes van a participar en la gestión del negocio objeto de la joint venture.
3. Las partes que intervienen van a definir claramente cuáles son los objetivos a conseguir.
4. Los intervinientes van a asumir el riesgo mercantil y beneficios que entrañe la actividad propiciada por la joint venture.
5. Aunque no existe una forma específica del contrato, lo normal y por seguridad jurídica es que éste se realice de forma escrita. Incluso estos pactos pueden elevarse a escritura pública en función de las aportaciones al negocio perseguido con la joint venture.

En el ordenamiento jurídico español no existe ninguna normativa expresa sobre el contrato de joint venture, aunque podemos encontrar referencias normativas al contenido objeto de dicho contrato. Al final lo determinante es la voluntad de las partes intervinientes en determinar concretamente el contenido de estos contratos, pues no existe un modelo básico estandarizado que pueda ser empleado por las empresas. Todo va a depender de las necesidades y objetivos concretos derivados de la alianza empresarial a su vez relacionados con los beneficios perseguidos.

¿Cuáles son las etapas de formación de una joint venture?

Simplificándolo mucho podemos reseñar las siguientes fases:

- Elección y concreción de los miembros de la joint venture.
- Fijación de los objetivos perseguibles.
- Normalmente se elabora un protocolo o carta de intenciones entre los participantes.
- Se intercambia información entre las empresas y se elige la mejor forma de desarrollar el negocio.
- Se piensan y concretan los problemas que pueden devenir de dicha actividad objeto de la joint venture.
- Se redacta y firma definitivamente el contrato para comenzar la actividad mercantil.

¿Cuáles son las modalidades de joint venture?

<https://calderoncorredera.com>

En primer lugar y dado el momento globalizado en el que nos encontramos podemos estar hablando de una joint venture nacional, cuando los socios o empresas participantes de la joint venture pertenezcan al mismo Estado o de una internacional, que actualmente está alcanzando gran importancia, cuando los socios o empresas intervinientes que la integren sean de diferentes países. Por otro lado, las partes intervinientes pueden decidir crear en común una nueva entidad jurídica para la realización del negocio común o por el contrario desarrollarlo con base a los pactos estipulados en el contrato sin necesidad de crear una entidad independiente de sus participantes.

¿Cuáles son las causas de extinción de una joint venture?

- De mutuo acuerdo las partes deciden poner fin al contrato que les une.
- Ha vencido el contrato porque éste era de duración determinada.
- Se han conseguido los objetivos perseguidos en el momento inicial de formalizar la relación contractual.
- Se ha producido alguna condición estipulada en una de las cláusulas del contrato que conlleva su extinción.
- Se ha producido algún incumplimiento contractual de alguna de las partes estipulado en el contrato.

En conclusión, el contrato de joint venture debe de redactarse y planificarse en función de las necesidades de las partes intervinientes en éste y de la forma más práctica posible para alcanzar los objetivos que se pretenden fijar en el desarrollo de la actividad mercantil que se pretende implementar de forma conjunta. Si pretende sumar en su negocio y está pensando en que esta figura contractual es una buena manera de elevar el mismo no dude en [contactar](#) con nosotros estaremos encantado de ayudarle en todas sus fases.