



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS
ESCUELA DE DERECHO
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL
MENCIÓN: SOCIEDADES MERCANTILES

EL ARBITRAJE COMO MEDIO ALTERNATIVO DE RESOLUCIÓN DE
CONTROVERSIAS EN UN CONTRATO *JOINT VENTURE* EN LAS
COMPAÑÍAS ANÓNIMAS VENEZOLANAS

Trabajo Especial de Grado para Optar al Título de Especialista en
Sociedades Mercantiles

www.bdigital.ula.ve

Autor: Juan Manuel Quintero
Tutor: Dr. Bartolomé Gil Osuna

Mérida, Julio 2017

C.C.Reconocimiento

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a:

Dios, motor fundamental en mi vida, por presentarme oportunidades únicas que afortunadamente he podido aprovechar.

Mi madre, por ser mi inspiración y ejemplo a seguir.

Mi esposa e hijas por ser mi complemento a diario y mi razón de lucha cada día las amo más.

Mi abuela que siempre guía mis pasos y me apoya desde donde se encuentre.

Mi Hermano, por estar presente en los momentos más importantes de mi vida.

www.bdigital.ula.ve

Mi familia en general y todas las personas con quien comparto a diario por formar parte de mi círculo familiar y que me permiten compartir ideas, conocimientos y experiencias.

AGRADECIMIENTO

A mi Tutor ilustre Abogado y Profesor Bartolomé Gil Osuna, por prestarme su mayor colaboración en la realización y supervisión del presente estudio, además de ser un profesional con la más amplia experiencia en el tema de esta investigación.

A los profesores que dictan cada una de las cátedras del postgrado, por compartir sus conocimientos, en especial a la profesora de Metodología de la Investigación, que se esforzó por hacer entender la importancia de esta cátedra durante el postgrado y a su vez su énfasis en que se realicen investigaciones de calidad.

A mis compañeros de estudio de la VII cohorte de Sociedades Mercantiles, porque juntos nos apoyamos y compartimos experiencias en el ámbito académico y profesional, logrado llegar a feliz término con el postgrado.

A la Universidad de la Andes y la coordinación de postgrado, por permitir la realización de este postgrado, prestando la mayor colaboración con los cursantes.

ÍNDICE GENERAL

| | Pp |
|--|-----|
| CARTA DE AUTORIZACIÓN DEL TUTOR | |
| CARTA DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR | |
| DEDICATORIA | i |
| AGRADECIMIENTO | ii |
| ÍNDICE GENERAL | iii |
| RESUMEN | vi |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| | |
| CAPÍTULO | |
| I. EL PROBLEMA | 4 |
| Planteamiento del Problema | 4 |
| Objetivos de la Investigación | 11 |
| Objetivo General | 11 |
| Objetivos Específicos | 11 |
| Justificación de la Investigación | 11 |
| Alcances y Delimitación | 14 |
| Alcances | 14 |
| Delimitación | 15 |
| | |
| II. MARCO TEÓRICO | 16 |
| Antecedentes de la Investigación | 16 |
| Antecedentes Históricos | 23 |
| Bases Teóricas | 25 |
| El Arbitraje como medio de Solución de Controversias | 25 |
| Naturaleza Jurídica del Arbitraje | 26 |
| Clasificación del Arbitraje | 26 |
| Administración | 27 |
| Origen | 28 |
| Procedimiento | 28 |

| | |
|--|----|
| Ámbito de Circunscripción Territorial | 28 |
| Derecho | 29 |
| Características del Arbitraje | 29 |
| Ventajas y Desventajas del Arbitraje | 30 |
| El Arbitraje como medio de Solución de Conflictos en un Contrato <i>joint venture</i> | 32 |
| Cláusula Arbitral en los <i>joint venture</i> | 33 |
| El Contrato <i>joint venture</i> | 34 |
| Elementos del <i>joint venture</i> | 35 |
| Ventajas y Desventajas del <i>joint venture</i> | 37 |
| Clasificación del Contrato <i>joint venture</i> | 40 |
| Modalidad Legal y Organización | 40 |
| Contexto Geográfico | 40 |
| Tipo de Contrato o Acuerdos de las Partes | 40 |
| Desempeño de los Socios <i>joint venture</i> con un Socio Dominante | 41 |
| Características del <i>joint venture</i> | 41 |
| Motivaciones para los <i>joint ventures</i> | 42 |
| Formalización, Firma y Condiciones del Contrato <i>joint venture</i> | 42 |
| Documentos Auxiliares o Colaterales al Contrato <i>joint venture</i> | 44 |
| Bases Legales | 45 |
| Constitución de la República bolivariana de Venezuela | 45 |
| Código Civil de Venezuela | 47 |
| Código de Comercio | 48 |
| Ley de Arbitraje Comercial | 50 |
| Sistema de Variables | 52 |
| Independiente | 52 |
| Dependiente | 52 |
| Geográfica | 52 |
| Definición de Términos Básicos | 53 |

| | | |
|------|--|----|
| III. | MARCO METODOLÓGICO | 55 |
| | Enfoque Metodológico | 55 |
| | Tipo de Investigación | 55 |
| | Diseño de la Investigación | 57 |
| | Población y Muestra | 57 |
| | Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos | 58 |
| | Técnicas de Análisis, Interpretación y Argumentación | 59 |
| IV. | ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y ARGUMENTACIÓN | 61 |
| | Análisis e Interpretación de los Objetivos Específicos | 61 |
| V. | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 83 |
| | Conclusiones | 83 |
| | Recomendaciones | 85 |
| | REFERENCIAS | 87 |

www.bdigital.ula.ve

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS
ESCUELA DE DERECHO
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL
MENCIÓN: SOCIEDADES MERCANTILES

EL ARBITRAJE COMO MEDIO ALTERNATIVO DE RESOLUCIÓN DE
CONTROVERSIAS EN UN CONTRATO *JOINT VENTURE* EN LAS
COMPAÑÍAS ANÓNIMAS VENEZOLANAS

Autor: Juan Manuel Quintero
Tutor: Dr. Bartolomé Gil Osuna
Julio 2017

RESUMEN

Este Trabajo Especial de Grado tiene como objetivo general analizar el arbitraje como un medio alternativo para la resolución de controversias en un contrato *joint venture* en las compañías anónimas que realizan actividades comerciales en Venezuela y cuyo fundamento se basa en el compromiso entre las partes para lograr la solución de un conflicto por medio de un tercero denominado árbitro, independiente de origen voluntario con un procedimiento de equidad de acuerdo al marco jurídico venezolano. Para lograr el objetivo planteado, fue necesario utilizar una metodología basada en una investigación con un enfoque cualitativo de carácter exploratoria y diseño documental bibliográfico, con el fin de ampliar la información obtenida durante el desarrollo de la investigación, Una vez revisadas las fuentes documentales seleccionadas para la realización de este estudio, se procedió al análisis, interpretación y argumentación de la información recabada, a fin de formular entre otras las siguientes conclusiones: dado, que en Venezuela no existe una regulación uniforme sobre los *joint venture*, su acta constitutiva con sus cláusulas fundamentales son los únicos documentos que dan nacimiento a la sociedad previo cumplimiento de los requisitos previstos en la Ley. Por tanto, resulta fundamental y es el estilo en materia de *joint venture* establecer cláusulas regulatorias de controversias que se pueden suscitar entre los socios o empresas, las cuales pueden acordar la solución pacífica de las mismas, través de los órganos jurisdiccionales del Estado o el arbitraje, regulado formalmente en la Legislación Venezolana.

Descriptor: Arbitraje Resolución de Controversias Contrato *joint venture*

INTRODUCCIÓN

La sociedad actual, motivada a la dificultades suscitadas por la Administración de Justicia se ha visto en la necesidad de buscar medios alternativos a la intervención jurisdiccional para la resolución de conflictos que, tiene por objeto solucionar las desavenencias o dificultades, entre personas, u organizaciones, no recurriendo a los tribunales, ni a la decisión impuesta por un juez, con la característica intervención activa de ambas partes involucradas.

En tal sentido, los medios alternativos, forman un sistema que puede actuar complementariamente con la justicia. Algunos autores afirman, que son un sistema circular donde no existe juez, ni demandado, no hay principio, ni final, y tiene como propósito juntar a las partes para que se escuchen. Uno de los medios alternativos que, permiten a las partes en conflicto tener mayor control respecto a la disputa, es el arbitraje, el cual constituye una vía para someter una controversia, por acuerdo de las partes, a uno o varios árbitros que dictan una decisión sobre la misma y tiene carácter obligatorio. Al escoger el arbitraje, las partes optan por un procedimiento privado de solución de controversias, en lugar de acudir ante los tribunales ordinarios, lo que a su vez permitiría a prevenir y reducir su sobrecarga.

En efecto, el arbitraje comercial en Venezuela como uno de los medios alternativos de resolución de conflictos mediante el cual, dos o más empresas acuerdan, bajo el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, someter sus disputas a uno o varios árbitros, a fin de lograr la solución de una controversia jurídica determinada, se encuentra regida por las siguientes normativas legales: CRBV (1999), Código Civil (1982), Código de Comercio (1955), Ley de Arbitraje Comercial (1998) y las demás convenciones internacionales que rigen la materia.

Ahora bien, el arbitraje es el mecanismo más eficaz en la práctica comercial internacional, dado que se utiliza como medio alternativo a la justicia

de cada país para resolver las controversias que surgen en los diferentes contratos celebrados por compañías que desarrollan actividades comerciales tanto a nivel nacional como internacional, pactando en dicho contrato el arbitraje de tal forma que no tenga que recurrirse al poder judicial, ya que la excesiva carga procesal que soportan los juzgados y salas, ocasiona que los procesos judiciales sean demasiado lentos y costosos.

En tal sentido, esta investigación se orienta a desarrollar un análisis sistematizado sobre el arbitraje como medio alternativo de resolución de controversias en un contrato *joint venture* en las compañías anónimas venezolanas, a fin de solucionar o poner fin a un conflicto de intereses en forma adecuada o personalizada y a su vez descongestionar el poder judicial, el cual sólo debe estar dedicado a problemas o asuntos complejos.

En virtud a lo anterior, el contrato *joint venture* definido como la unión de dos o más empresas con el objetivo de desarrollar un negocio o introducirse en un nuevo mercado a fin de obtener beneficios, debe contener un documento independiente en el que se adopta el arbitraje como la vía para la solución de las controversias que se deriven por razón del acuerdo o de su ejecución. Y así, las partes pueden soslayar la aplicación de normativas nacionales, inadaptadas a una relación internacional, que podrían invalidar sus acuerdos.

En atención a todas las consideraciones, esta investigación se estructura en cinco capítulos a saber: En el capítulo I, se realiza el planteamiento o descripción del problema, justificación, formulación de objetivos y se establecen los alcances y delimitación del estudio; en el capítulo II, se desarrollan los antecedentes, el sustento teórico que sirve de base a la investigación y los fundamentos legales; en el capítulo III, se explica el enfoque metodológico, tipo, diseño de investigación, técnicas e instrumentos de recolección de datos y análisis de la información.

Posteriormente, en el capítulo IV se analizan los planteamientos correspondientes a los objetivos específicos. Finalmente, se presentan tanto las conclusiones que le dan respuesta a los objetivos específicos, como las recomendaciones a seguir para solventar la situación planteada.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Tradicionalmente, es el Estado el encargado de intervenir en la solución de los conflictos que interesan al derecho, por intermedio de sus órganos jurisdiccionales. Asimismo, ejerce un monopolio sobre la impartición de justicia, que va ligado incluso con la idea de la soberanía, pues de los cinco poderes en que la teoría política venezolana divide el ejercicio del gobierno, es precisamente el poder judicial.

De igual forma, en las últimas décadas, el mundo del derecho ha sido testigo del paulatino surgimiento de los denominados medios alternativos de solución de litigios, que se constituyen en un intento por encontrar vías de escape del sometimiento de las controversias a tribunales ordinarios, a los que se les atribuye todo tipo de problemas tales como: retardo en la impartición de justicia, preparación poco especializada de algunos jueces para determinados temas y los elevados costos para las partes que derivan del largo proceso, entre otros muchos. En tal sentido, Prado (2009), plantea:

Para revalorizar y jerarquizar el Poder Judicial es imprescindible quitarle el enorme peso que lo asfixia, producto de una mentalidad social que se empeña en arrojarle, problemas que superan su capacidad de respuesta y que podrían haber sido resueltos de manera más racional, económica y eficiente a través de algunos mecanismos alternativos (p.1).

De acuerdo al planteamiento anterior, debe quebrarse la errónea creencia que la vía judicial es la única manera de resolver las disputas, pues solamente variando esa manera de pensar el poder judicial dejará de ser el lugar por donde comienza el proceso de solución, para pasar a ser el reducto

final al que se pueda recurrir cuando las alternativas (no judiciales) no sean viables. La idea es que la vía judicial se reserve para los conflictos que no admitan soluciones total o parcialmente consensuales.

Ahora bien, es necesario establecer la importancia de los medios alternativos para la solución de conflictos situándonos en la actualidad de la administración de justicia por un lado, en la necesidad de redefinir el rol del Poder Judicial y por otro en la necesidad de precisar los alcances de la conciliación, mediación y arbitraje, como mecanismos alternativos para la solución de conflictos, como una función propia de un Estado solidario y económico.

Si bien es cierto, con la práctica se han ido desarrollando numerosos medios alternativos de solución de controversias, entre los que Ramírez (2008), menciona: “juicio privado, arbitraje derivado, juicio sumario ante jurado, oyente neutral, determinación por experto neutral, adaptación de contratos, consultas, investigación, conciliación, mediación, buenos oficios y transacción” (p.2).

Atendiendo a esta consideración, los medios de solución de controversias son alternativos, más no substitutivos de la justicia ordinaria, inevitablemente habrá disputas que tendrán que ser decididas por un tercero, llámese árbitro o juez. Como por ejemplo, en los casos que no exista voluntad de las partes, que se trate de un delito que se persigue de oficio, o bien, que atente contra el interés público y el Estado no pueda dejar en él sólo acuerdo de voluntad de los particulares la decisión sobre la controversia suscitada.

La idea de promover el recurso a otras formas alternativas, no jurisdiccionales, de solución de conflictos entre ellas la conciliación, mediación o arbitraje, se inspira en que dichos mecanismos pueden contribuir a descongestionar el Poder Judicial, aliviando la sobrecarga que hoy padece.

Además de contribuir en la formación democrática de una sociedad que necesita construir diálogos y consenso para su desarrollo económico y social.

Dentro de este marco, los medios alternativos de solución de controversias, son considerados procedimientos que buscan la solución de conflictos entre las partes, ya sea de manera directa entre ellas o con el nombramiento de agentes negociadores, como es el caso de la negociación o mediante, la intervención de un tercero imparcial como son los casos de la mediación, conciliación y sobre todo el arbitraje. Al respecto, Prado (2009), define este último como:

Un método de solución de controversias en virtud del cual las partes acuerdan (convenio arbitral), someter la solución de conflictos que hayan surgido o puedan surgir entre ellas respecto a una determinada relación jurídica a la decisión (laudo arbitral), de uno o varios terceros (árbitro). La forma de nombramiento de los terceros también es acordada por las partes (p.4).

En virtud a lo anterior, el arbitraje es un sistema de solución de controversias en que la voluntad de las partes, se somete a la voluntad de un tercero. En el fondo de este existe un pacto o convenio entre los litigantes a someter sus voluntades a la convicción y pronunciamiento del tercero, con el compromiso de cumplir con lo que por él se decida. Por tanto, es toda decisión dictada por un tercero, con autoridad para ello, en una cuestión o asunto que las partes han sometido su decisión y que tiene que cumplirse obligatoriamente.

Al mismo tiempo, el arbitraje, comparte con el sistema judicial la característica de ser adversarial y adjudicativo, donde el tercero neutral no auxilia a las partes para que estas acuerden la solución, sino que las impone mediante el dictado de un laudo arbitral, lo que es igual en sus efectos a una sentencia judicial. Por tanto, el arbitraje es un medio mediante el cual se tratan de resolver extrajudicialmente las diferencias que pueden ocurrir o que han

surgido entre dos o más partes, mediante la actuación de una o varias personas (árbitro o árbitros).

Desde esta perspectiva, el arbitraje es el mecanismo más relevante en la práctica comercial internacional, y por ende, el que más importancia tiene para esta investigación, enfocada la misma, en el análisis de cómo resolver las controversias que surgen en un contrato de *joint venture* celebrado por las compañías anónimas venezolanas que desarrollan actividades comerciales tanto a nivel nacional como internacional.

De acuerdo, a la Alianza PYME (2016), un contrato *joint venture* típicamente “incluye un acuerdo entre dos o más compañías (socios) para contribuir con recursos a un negocio común. Estos recursos pueden ser materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos” (p.1). Igualmente, esta Alianza señala que los socios en un contrato *joint venture* normalmente siguen operando sus negocios o empresas de manera independiente a la nueva empresa común, lo cual es una de las razones primordiales por las que este tipo de Sociedad, si se le pudiera llamar así, ha tenido mayor éxito sobre las fusiones o adquisiciones, en los últimos años.

De lo anteriormente expuesto, en Venezuela, aún con sus dificultades políticas, sociales y económicas, el contrato *joint venture* constituye un escenario importante para que las compañías anónimas puedan desarrollar actividades comerciales que impulsen el desarrollo económico y social del País, pues dicho contrato permite compartir recursos financieros, humanos, tecnológicos, además de esfuerzos y responsabilidades. Aunado a ello, permite compartir el riesgo de un nuevo negocio, actividad o proyecto, superar barreras comerciales en nuevos mercados y mejorar la competitividad.

No obstante, para Torres (1992), el contrato *joint venture* también comparte riesgos financieros, por altas tasas de inflación, variación brusca y reiterada en las tasas de cambio y de intereses; riesgos políticos, tales como la expropiación o estatización, pero sobre todo riesgos de discrepancias frente a estrategias y prioridades entre los miembros participantes, lo cual sin duda generaría una alta posibilidad de conflictos o controversias que sólo podría minimizarse con una participación mayoritaria de acciones de una compañía ante sus colaboradores o socios. Sin embargo, continúa diciendo el autor antes citado, esto no proporcionaría a dicha compañía el estricto dominio y conocimiento del desarrollo comercial del producto, acción que será necesaria tener en cuenta a la hora de lograr mayor eficiencia de costos para mantener latente la ventaja competitiva ante presiones de sus rivales (p. 24).

Visto de esta forma, en los contratos de *joint venture*, tanto en los de tipo contractual como societarios, existen motivos más específicos para preferir al arbitraje antes que a la justicia ordinaria de algún Estado en caso de generarse conflictos o controversias entre las compañías que suscriben el mismo, dado que este es un contrato complejo que suele vincularse a su vez a varios contratos satélites, en una complicada relación que muchas veces implica puntos de conexión con diversos ordenamientos jurídicos, lo cual genera gran incertidumbre con respecto al derecho aplicable y la jurisdicción competente en distintos países. Por tanto, la inclusión de una cláusula o documento arbitral conformaría un foro consensuado y homogéneo para el contrato en general. Al respecto, Tamez (2008), define el contrato *joint venture* como:

Un contrato asociativo, pues implica una voluntad de colaborar para perseguir un objetivo común, en virtud de los aportes que, por sus características particulares, están en condiciones de ofrecer, la salida de la relación de un venturero, convierte al contrato en un verdadero problema, por la calidad personal del contrato (p.2)

En este contexto, la previsión de alternativas al litigio judicial busca en lo posible evitar una radicalización que los lleve a la dura posición del demandante, que puede hacer fracasar la relación entera. En este esquema, se prevén etapas previas antes de llegar al arbitraje, como es el caso de la mediación, que es un mecanismo a través del cual un tercero neutral o mediador, ayuda a las partes en conflicto a encontrar soluciones mediante un acuerdo mutuo y voluntario. La mediación se diferencia del arbitraje, en el sentido de que en la primera la respuesta al problema surge de las propias partes, mientras que en éste último la solución viene dada por la decisión de un tercero, el árbitro, contenida en el laudo y con carácter obligatorio.

Sobre la base de las ideas expuestas, resulta oportuno establecer que el contrato *joint venture* entre sus características plantea la posibilidad de asumir riesgos compartidos entre las partes y a su vez beneficios. Por tanto, es necesario establecer un mecanismo de resolución de conflictos que funcione en binomio con dicha contratación; es decir, un mecanismo expedito de voluntad de las partes que busque simplificar procedimientos en el desarrollo de una actividad comercial, siendo uno de ellos, el Arbitraje, el cual Ramírez (2008), lo plantea como:

Un método, un sistema de resolución de conflictos. Una herramienta mediante la cual se resuelven los conflictos por particulares que no revisten la calidad de jueces estatales, es decir, algo más privado a la posibilidad de la justicia establecida por los estados (p.5).

En virtud a lo citado anteriormente, se infiere que al existir un medio alternativo de resolución de conflictos de forma paralela a la jurisdicción estatal, necesariamente debe existir un acuerdo de voluntad de partes para someterse a dicha resolución alternativa, y ese acuerdo de voluntad debe estar plasmado o formalizado en un documento independiente al contrato, el cual tendrá como característica principal que la decisión del árbitro será de cumplimiento obligatorio para las compañías que suscriben el contrato *joint venture*.

Se plantea entonces el problema, dado que el contrato *joint venture*, sin lugar dudas es naturaleza contractual, y como tal es un instrumento de prevención de contingencias, es por ello que en el mismo se establece un riguroso y detallado estudio de sus operaciones, las cuales motivan el surgimiento de un medio de sometimiento para la solución de conflictos que se susciten entre los contratantes, siendo el arbitraje el mecanismo de solución de controversias más exitoso en la práctica comercial, a través del cual las compañías anónimas pueden evitar irreparables perjuicios económicos o dado el caso, someterse a la legislación de un tercer Estado, desconociendo el idioma y procedimiento extranjero.

Desde esta perspectiva, en esta investigación, se pretende analizar el arbitraje como el medio alternativo para la solución de controversias que se suscitan en las compañía anónimas suscritas en un contrato *joint venture*, específicamente las que desarrollan actividades comerciales en el territorio venezolano, con el propósito que dichas compañías se sometan al laudo arbitral de ser necesario y de esta forma puedan seguir operando de manera exitosa, contribuyendo así al desarrollo económico y social del País.

Atendiendo a estas consideraciones, se plantea la siguiente interrogante ¿Cuál es el medio alternativo de resolución de controversias más eficaz en un contrato *joint venture* en las compañías anónimas venezolanas?; para lo cual se hace necesario precisar ¿Cuáles son los medios alternativos de resolución de controversias en las compañías anónimas venezolanas?; ¿Cómo el arbitraje constituye un medio alternativo de resolución de controversias según la Legislación venezolana?; ¿Cómo se erige el contrato *joint venture* en las compañías anónimas que desarrollan actividades comerciales en Venezuela?; ¿Cuál es la aplicabilidad del arbitraje como medio de resolución de controversias en un contrato *joint venture* en las compañías anónimas, de acuerdo al marco jurídico venezolano?

En atención a la problemática y conjuntamente con el diagnóstico de la realidad se plantean los siguientes objetivos:

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar el arbitraje como medio alternativo de resolución de controversias en un contrato *joint venture* en las compañías anónimas venezolanas.

Objetivos Específicos

Identificar los medios alternativos de resolución de controversias en las compañías anónimas venezolanas.

Explicar el arbitraje como medio alternativo de resolución de controversias de acuerdo a la Legislación venezolana.

Describir el contrato *joint venture* en las compañías anónimas que desarrollan actividades comerciales en Venezuela.

Determinar la aplicabilidad del arbitraje como medio de resolución de controversias en un contrato *joint venture* en las compañías anónimas de acuerdo al marco jurídico venezolano.

Justificación de la Investigación

A nivel mundial, la situación de crisis en la Administración de Justicia ha conducido a la búsqueda de medios alternativos a la intervención jurisdiccional para la solución de conflictos entre particulares. Por tanto, en la búsqueda de un mejor acceso a la justicia, se ha insistido en la necesidad de impulsar estas alternativas como soporte a los mecanismos jurisdiccionales, a fin de disminuir el número de litigios a los que se enfrentan las instituciones encargadas de administrar justicia.

Si bien es cierto, Venezuela no ha escapado a esta situación, sin embargo se han dado importantes pasos con el propósito de buscar soluciones a la misma y ha vuelto su mirada hacia la "solución alterna de conflictos" en un intento por mejorar el acceso a la justicia y controlar los costos de administración del sistema judicial, insertándose de esta manera dentro de la tendencia evidenciada de los procesos de reforma judicial que vienen desarrollándose en las últimas décadas.

En tal sentido, el esfuerzo que se viene realizando, debe introducir y consolidar nuevos mecanismos de solución "no jurisdiccionales" de controversias, que ayuden a resolver, algunas de las disputas que plantean las compañías anónimas que desarrollan actividades comerciales en el País, y que además, ayuden a resolver el problema de la saturación del sistema de administración de justicia, al liberarlo de una cantidad importante de casos que bien pueden ser resueltos mediante la aplicación de otras vías con rango constitucional, entre ellas: el arbitraje, medio por el cual las partes, de manera voluntaria, llevan su diferencia ante uno o varios terceros quienes la resolverán mediante un laudo arbitral, es decir, mediante una sentencia emitida por él o los árbitros siendo obligatoria para las partes.

Sobre la validez del arbitraje como el mecanismo más relevante en la práctica comercial, y por ende, entre compañías que desarrollan diferentes actividades comerciales, dado que constituye un medio alternativo de resolución de conflictos, en esta investigación, cobra importancia esta vía alterna de solución de controversias, específicamente las que surgen en un contrato de *joint venture* celebrado por las compañías anónimas venezolanas que desarrollan actividades comerciales a nivel nacional e internacional.

En virtud, que el contrato *joint venture* funciona como una forma de cooperación empresarial entre dos o más compañías nacionales y/o extranjeras, que mediante la integración de sus actividades y recursos, buscan

alcanzar un objetivo común, y en vista del actual escenario que vive Venezuela por sus dificultades políticas, económicas y sociales, el desarrollo de las actividades comerciales requiere cada vez de recursos técnicos, enormes contribuciones financieras y equipos más sofisticados, que normalmente una sola compañía no está en capacidad de obtenerlos por sí sola, es decir, necesita de la participación de otra entidad que colabore con recursos financieros y conocimientos tecnológicos, de manera tal que, conjuntamente, puedan llevar a cabo el desarrollo comercial en pro de beneficios económicos.

No obstante, en muchos casos, esas compañías interesadas en participar en la actividad comercial común no desean crear una nueva entidad jurídica para ese exclusivo propósito. Dado, que esto conllevaría necesariamente que se vean involucradas en una organización, con formas de gobierno y relaciones internas que son fijadas y determinadas taxativamente por la ley para cada persona jurídica. Además de la complejidad que presenta su extinción una vez finalizado el propósito común; la cual, generalmente, debe ser efectuada mediante un largo y complejo procedimiento judicial.

Para tal efecto, el contrato *joint venture*, lo que busca es el agrupamiento de diversas compañías, con recursos específicos y sin la creación de un ente jurídico. Lo cual, puede ser logrado a través de un acuerdo limitado, donde todas las contribuciones, derechos y obligaciones de las partes serían claramente establecidos, sobre todo en la contratación con el exterior, donde se produce un incremento de riesgos (entrega, pago aplazado, garantías) y al existir diferentes sistemas de Derecho Nacionales y una mayor libertad contractual, cobran mayor importancia los contratos escritos detallados.

Atendiendo a estas consideraciones, en esta investigación se realiza un análisis del arbitraje como medio alterno para la resolución de controversias en un contrato *joint venture* suscrito en las compañías anónimas venezolanas que desarrollan actividades comerciales, a fin de superar la inconveniencia de

someterse a cualquier ordenamiento nacional, ya sea para evadir el procedimiento o que el juez decida la cuestión, pudiendo incluso someterse al ordenamiento legal de un tercer Estado. Todo ello, motivado a que dicho contrato puede perder la cobertura de riesgos y ocasionar pérdida de tiempo, dinero y litigios cuando el exportador desconoce las prácticas comerciales de los países a los que envía sus productos y somete el contrato a la legislación del país de destino, desconociendo así el procedimiento extranjero.

Alcances y Delimitación

Alcances

Esta investigación, constituye un apoyo a los empresarios venezolanos interesados en la unión o asociación con otras empresas con el fin de llevar adelante en forma conjunta determinados negocios, compartiendo riesgos y manteniendo cada una su individualidad, dado las dificultades políticas, económicas y sociales por las que actualmente atraviesa el País. Por tanto, el contrato *joint venture* se presenta como una forma idónea para enfrentar los nuevos requerimientos empresariales, referidos al aprovechamiento de nuevas tecnologías, conocimientos, capitales o fuentes de financiamiento, así como a la intensa competencia por el control de los mercados.

Igualmente, constituye un aporte teórico en torno al arbitraje como una forma de dirimir las controversias de manera eficaz, breve y económica en un contrato *joint venture* suscrito por compañías anónimas que desarrollan actividades comerciales en Venezuela, tomando en cuenta el ordenamiento jurídico venezolano y las disposiciones legales aplicables a este tipo de contrato. Dado que, ese acuerdo arbitral responde a la realidad del nuevo orden económico mundial, el cual es utilizado en negociaciones mercantiles por contar con procedimientos ágiles y efectivos de solución de controversias, una vía no jurisdiccional que actualmente en Venezuela no ha sido abordada.

Razón por la cual, este estudio reviste de utilidad para el gremio de los profesionales del derecho y de los empresarios que hacen vida en Venezuela.

En definitiva, este estudio aporta a los lectores conocimientos acerca del contrato *joint venture*, como una forma de cooperación empresarial o “asociación empresarial” entre compañías nacionales y/o internacionales, que mediante la integración, de sus actividades y recursos buscan hacer factibles diversos proyectos de inversión en cualquiera de los sectores productivos de un País en pro de su desarrollo económico y social.

Delimitación

Espacial

Está enmarcado en todas las compañías anónimas del territorio de la República Bolivariana de Venezuela, dado que el estudio precisamente enfoca el arbitraje como medio de resolución de controversias en un contrato *joint venture* en las compañías anónimas que desarrollan actividades comerciales en todo el País y no en un estado en particular.

Temporal

La investigación se realizó en el periodo de tiempo comprendido desde el mes de septiembre de 2015, hasta el mes de Abril de 2017, es decir, por un lapso de veinte meses.

Temática

Temáticamente, la investigación, se centró al ámbito de las Ciencias Sociales, específicamente en el área del Derecho Mercantil; en su Línea de Investigación referida a los medios alternativos de solución de conflictos mercantiles - la cláusula arbitral, dado que el propósito de este estudio precisamente fue analizar el arbitraje como medio alternativo de resolución de controversias en un contrato *joint venture* suscrito por las compañías anónimas que desarrollan actividades comerciales en Venezuela.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

En este capítulo se hace referencia a los antecedentes que constituyen aportes relevantes a la investigación, asimismo se analizan las bases teóricas que sustentan el arbitraje como medio como medio alternativo de resolución de controversias en un contrato *joint venture* entre compañías anónimas venezolanas, además se incluye las bases legales. Finalmente se presenta el cuadro técnico de variables lo que permite concretar el logro de los objetivos en términos reales.

Antecedentes de Investigaciones Previas

El trabajo presentado por Quevedo (2014), titulado: Presunta Existencia de Relaciones Laborales entre las Partes de un Contrato *joint venture*. Presentado en la Universidad Rafael Urdaneta del estado Zulia, Venezuela, para optar por el título de especialista en derecho del trabajo y seguridad social, tuvo como objetivo general analizar la presunta existencia de relaciones laborales entre las partes de un contrato *joint venture*, donde al menos una de ellas es una persona natural que se compromete a la prestación de un servicio personal, en función de los planteamientos de autores nacionales e internacionales en el área, las disposiciones generales de la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras, la Doctrina en materia de Derecho Laboral, la Jurisprudencia así como el Código de Comercio y el código civil venezolano.

El tipo de Investigación fue jurídica documental a un nivel descriptivo, el diseño de la investigación fue tipo bibliográfico, a través de las técnicas de observación documental y fichaje de información y la misma fue analizada a través de la hermenéutica jurídica. En el estudio, la autora detalla los aspectos

de la descripción del contrato relevantes a efectos del análisis, donde se establece que debe existir la presentación de un servicio personal, sin embargo, la dependencia en principio no se presenta, ya que la gestión y control conjunto constituyen una obligación principal; el elemento remuneración se asocia a las ganancias.

Por otra parte, la autora antes citada resalta que el presunto patrono debe fundamentarse en los elementos intrínsecos del contrato para desvirtuar la controvertida relación laboral, como es el caso de la no presencia de la ajenidad en los riesgos. No obstante, la decisión final depende de la apreciación del juez al analizar el contrato y la actividad probatoria de las partes, donde incluso la Sala de Casación Social ha reconocido la posible coexistencia entre contratos de naturaleza Laboral y Mercantil.

Esta investigación constituye un aporte valioso al estudio que aquí se presenta, por cuanto busca establecer una descripción de la forma contractual a nivel laboral en un contrato *joint venture*, de acuerdo al ordenamiento jurídico venezolano. Además, de aclarar su perspectiva respecto a la naturaleza jurídica del mismo en este contexto, la cual deberá ser considerada por el juez, dado su conocimiento del derecho en la solución de controversias, cuando no exista voluntad de las partes para solventar la disputa. Una tipificación jurídica en los contratos, bien sea civil, mercantil o laboral.

Otro trabajo, fue el presentado por Conde (2014), titulado: Contrato *joint venture* y sus Mecanismos de Financiamiento. Presentado en la Universidad San Martín de Porres, Perú, para optar por el título de Magister en Derecho Empresarial, el cual tuvo como objetivo general analizar el contrato de *joint venture* y sus mecanismos de financiamiento.

En este estudio, el autor antes citado, hace ver que en la actualidad cada vez más los inversionistas extranjeros buscan la manera de ingresar a los

mercados extranjeros de la manos de sus socios locales para determinados proyectos u operaciones, los cuales una vez concretada la negociación, la redacción del contrato de *joint venture* será fundamental para evitar cualquier cuestionamiento en el futuro, he ahí en donde radica lo vital de conocer la estructura civil y los elementos de dicho contrato y el cual se encuentra técnicamente desarrollada la investigación.

En cuanto a la metodología, el tipo de Investigación fue documental a un nivel descriptivo, el diseño fue de tipo bibliográfico, a través de las técnicas de observación documental y fichaje. Como conclusiones resaltantes el autor busca entender al financiamiento como elemento importante para operar dicho contrato, para lo cual muestra algunos de los mecanismos más utilizados al momento de entrar en vigencia dicho contrato.

El aporte del estudio en cuestión a la presente investigación, consiste en dar a conocer la estructura civil de un contrato, cuyo objetivo o fin es de índole empresarial, motivado, a que existen muchos países que están ávidos de derivar recursos de competitividad a los países que carecen de ellos; el asunto está en buscar e identificar el mejor camino para atraer esos recursos, y no solamente de manera directa, sino de manera indirecta, y para ello existen las alianzas estratégicas, que vienen a ser mecanismos que buscan sumar esfuerzos de dos o más unidades de negocio para conseguir objetivos comunes.

En este caso particular, se exhibe el *joint venture*, como la estrategia de competitividad más usual de estos tiempos que está haciendo posible que se junten dos o más compañías para lograr hacer factibles diversos proyectos de inversión en cualquiera de los sectores productivos de un país. Aspecto que también involucra el presente estudio.

Por su parte, Peña (2014), en su trabajo titulado: Eficacia Jurídica del Arbitraje Comercial como medio Alternativo de Resolución de Conflictos. Presentado en la Universidad José Antonio Páez, del estado Carabobo, Venezuela para optar por el título de Especialista en Derecho Mercantil, tuvo como objetivo general analizar la eficacia jurídica del arbitraje comercial como medio alternativo de resolución de conflictos, dado que la aplicación del derecho en estos nuevos tiempos exige mayor agilidad, exigencia, economía y la búsqueda de un equilibrio que permita conseguir, de una manera rápida, la solución de los conflictos que plantea la interpretación y aplicación de las normas.

Igualmente, el autor plantea que a lo largo de la historia, el fenómeno del conflicto se ha abordado desde diferentes puntos de vista y disciplinas, no obstante en la sociedad los conflictos están cada vez más presentes. Así desde esta perspectiva, se destaca la solución de conflictos a través del arbitraje como uno de los medios alternativos de la resolución de controversia mediante el cual dos o más personas acuerdan, bajo el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, someter sus controversias a uno o más árbitros directamente elegidos por las partes, para así lograr la solución de una controversia jurídica determinada, siempre y cuando el conflicto no verse sobre alguna materia en la cual no cabe transacción.

En cuanto a la estructura metodológica, la investigación fue de tipo y nivel documental, bajo un diseño bibliográfico, lo que le permitió al investigador el logro de los objetivos planteados. Como conclusión relevante del estudio, Peña (2014), plantea que el arbitraje comercial es admitido en el ordenamiento jurídico y las partes en común acuerdo, pueden someter las controversias presentes o eventuales, al conocimiento de un árbitro, en este sentido se excluye la jurisdicción ordinaria y en consecuencia el laudo debe ser ejecutado y respetado.

La tesis de Peña (2014), está estrechamente vinculada con la presente investigación, puesto que trata el tema de los medios alternativos de resolución de conflictos, cuando en las partes no existe voluntad para solventar la disputa y acuerdan bajo un contrato someterse a la decisión de un juez o árbitro. En este caso en particular, se estudia el arbitraje comercial como medio alternativo de solución de conflictos con eficacia jurídica, de igual modo se desarrolla la figura del arbitraje comercial, como la constitución de una vía extrajudicial para solventar los problemas, suscitados en las relaciones comerciales entre dos o más compañías, lo cual está estrechamente ligado a la investigación que aquí se presenta sirviendo de sustento teórico a la misma.

Otra investigación, es la presentada por Amado (2012), titulada: La Cláusula Arbitral como Medio de Resolución de Conflictos en los Contratos de *joint venture*. Presentado en la Universidad Rafael Beloso Chacín URBE, Maracaibo-Venezuela, para optar al título de Magister en Derecho mercantil, tuvo como objetivo general analizar la cláusula arbitral como medio de resolución de conflictos en los contratos de *joint venture*, como forma de dirimir las controversias de manera eficaz, breve y económica.

En cuanto a la metodología, la investigación fue de tipo y modalidad documental con diseño bibliográfico, lo que le permitió a la autora analizar en el ordenamiento jurídico venezolano, las disposiciones legales aplicables a los contratos de *joint venture*. Examinando así las características de éste tipo de contrato en relación a los conflictos más comunes en los mismos.

Como conclusiones relevantes del estudio la autora comprobó el abuso al principio de la autonomía de la voluntad de las partes, entre otras actividades que éstas desempeñan y a factibilidad de que en un momento determinado surja entre las partes eventualidades como la incidencia de las políticas económicas y fiscales del estado, y la implementación de la tecnología.

La vinculación que existe en esta investigación y la que aquí se presenta reside, en que ambas plantean que los contratos *joint venture*, sin lugar dudas tienen naturaleza contractual, y como tal es un instrumento de prevención de contingencias, donde se impone un riguroso y detallado estudio de las operaciones que motivan el surgimiento de la cláusula de sometimiento para la solución de conflictos que se susciten entre los contratantes, a fin de evitar irreparables perjuicios económicos o de otra índole.

Finalmente, el trabajo de Chacón (2011), titulado: *Las joint ventures Societarias en el Ordenamiento Jurídico Venezolano*. Presentado en la Universidad Central de Venezuela para optar por el título de Especialista en Derecho Mercantil, tuvo como objetivo general abordar el estudio de las *joint ventures* Societarias de desde su origen en el derecho anglosajón, las cuales fueron evolucionando hasta alcanzar gran importancia, tanto en el comercio nacional como en el internacional.

Según el investigador, las *joint ventures* Societarias constituyen la figura de cooperación empresarial más utilizada, debido al dinamismo de los negocios, la imposibilidad para un empresario de acometer una actividad que supera sus capacidades financieras o técnicas, así como la necesidad de distribuir riesgos y la conveniencia de aprovechar la experiencia de otros empresarios, lo que ha llevado a la búsqueda de mecanismos de colaboración inter-empresarial. Uno de estos es el de las *joint ventures*, dado que las mismas implican la cooperación entre dos o más personas, naturales o jurídicas, con la finalidad de acometer una actividad económica determinada, sin comprometer su independencia.

Respecto a la metodología del estudio, se trata de una investigación monográfica, desarrollada a partir de un estudio documental, sustentado en aportes doctrinales, legales y jurisprudenciales sobre la materia, que fueron analizados desde una perspectiva crítica y comparativa.

Ahora bien, Chacón (2011), dividió la investigación en dos grandes capítulos. En el primero, introdujo la definición, características, clasificación y naturaleza jurídica de las *joint ventures* en general. En el segundo, estudió las *joint ventures* societarias, considerando para ello, su definición elementos distintivos, las características que las diferencian de otros tipos de empresas conjuntas, y su clasificación. Destacando además, la importancia que tiene el contrato base, convenio de empresa conjunta o *joint venture* como también se le denomina, la multiplicidad de contratos que suelen vincular a los *venturers*, su acta constitutiva y estatutos sociales. Finalmente, planteó la resolución de conflictos y los requisitos de fondo y de forma para la celebración de un contrato de *joint venture* en Venezuela.

La relación que existe entre la investigación de Chacón (2011), y el estudio que se presenta, es que ambas vinculan aspectos del derecho mercantil venezolano y del derecho internacional privado, porque aunque el ámbito de estudio se circunscribe a la realidad nacional y a las *joint ventures* nacionales, donde sus socios normalmente siguen operando sus negocios o empresas de manera independiente a la nueva empresa común, es por ello que es inevitable tocar aspectos relacionados con las empresas conjuntas internacionales.

Igualmente, ambas investigaciones plantean que los contratos *joint venture*, representan un medio flexible que puede agotarse en relaciones meramente contractuales o instrumentarse a través de una nueva persona jurídica, en la cual los participantes adquieren la condición de socios y se comprometen a colaborar activamente en la gestión y control del nuevo ente colectivo. En este último caso, hablan de una *joint venture* societaria o empresa conjunta o empresa mixta que contribuyen con recursos a un negocio común. Estos recursos pueden ser materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos.

Antecedentes Históricos

Reseña Histórica

Los *joint ventures* se originaron como empresas comerciales o marítimas con fines de intercambio. Además, son una de las maneras más antiguas de hacer negocios, dado que los mercaderes del antiguo Egipto, Babilonia, Fenicia y Siria recurrían a figuras similares para realizar operaciones comerciales, a menudo en el extranjero.

Al respecto, Gutiérrez (2015), plantea que la expresión *joint venture* se remonta a la época de formación del imperio británico cuando para la colonización de territorios en ultramar, pequeños grupos de personas decidían asociarse con el fin de ir al mar en busca de una aventura. Para ello, quienes participaban en la travesía, realizaban algún tipo de aporte, de tal suerte que al culminar ésta, repartían las ganancias obtenidas.

Por otra parte, el autor antes citado, afirma que los mercaderes de Gran Bretaña, se manejaron con *joint venture* en los siglos XV-XVI y compañías de aventureros desocupados fueron organizados a través de tales emprendimientos, para hacer negocios y explotar los recursos de distintos lugares del mundo tales como la India y América, por ello, se considera que el Contrato Sui Generis de *joint venture* se origina en el Derecho Anglosajón y se ubica dentro de la categoría de los Contratos de Colaboración Empresarial, luego pasó al Derecho Francés con la denominación de “*Coentreprises*” y luego al derecho belga.

De igual forma, en Escocia se consideró a las *joint trades* como una sociedad confinada a un negocio, especulación, operación comercial o viaje, en la cual, los socios ocultos o desconocidos no usan una denominación social y no incurren en responsabilidad fuera de los límites de la operación. También se usó el vocablo *joint adventure*. Luego esa figura se extendió al resto del Reino Unido, donde se asumieron dos posiciones:

La conformación de un nuevo sujeto de derecho, entidad distinta de la de sus miembros componentes.

La simple agrupación sin conformación de un ente con personalidad jurídica propia. Actualmente, esta versión es la más utilizada.

No obstante, en Estados Unidos se hizo extensivo el uso de esta figura, en esa versión segunda indicada, a partir de 1890, fortaleciéndose después de la Segunda Guerra Mundial, donde uno de los *joint ventures* mayores de todas las épocas fue constituido para la distribución y el procesamiento de reservas de petróleo crudo del Medio Oriente a cuatro compañías petroleras de los Estados Unidos de ARAMCO.

Por otra parte, el término *joint venture* proviene de *joint adventure* y su origen se remonta a las relaciones de derecho que surgieron de la ley de partnership hacia fines del siglo XIX. Mientras, que la expresión *joint venture* hace referencia a una modalidad de colaboración empresarial cuyo origen se sitúa en el Derecho angloamericano, nacida a finales del siglo pasado en Estados Unidos y desarrollada en la mitad del siglo XX, ha ido adquiriendo relevancia en el tráfico internacional a lo largo de las últimas décadas y, en consecuencia, ha llegado también hasta la práctica de América Latina.

Ahora bien, en el mundo financiero y legal el joint venture se conoce como la combinación de dos o más negocios o empresas independientes, las cuales se unen (en capital y riesgo) para realizar un proyecto entre las dos, manteniendo su independencia en todo lo demás. Por tanto, la idea central a partir de la cual se desarrolla históricamente, esta figura contractual es la de formar una asociación de personas que buscan llevar a cabo una empresa comercial individual con fines de lucro, para lo cual combinan sus bienes, dinero, habilidades y conocimientos, lo cual también involucra actualmente a las compañías anónimas venezolanas.

Bases Teóricas

El Arbitraje como medio de Solución de Controversias

El arbitraje como medio alternativo de solución de conflictos ha sido desarrollado por diversos autores tanto nacionales como internacionales, los cuales han podido hacer diversos aportes que han permitido dar a conocer las fortalezas y las ventajas que ofrece el arbitraje para dirimir disputas en tiempos más cortos que los lapsos procesales exigidos por la justicia ordinaria. A continuación, algunas definiciones:

Ramírez (2008), define el arbitraje como:

El medio por el cual las partes, de manera voluntaria, llevan su diferencia ante uno o varios terceros quienes la resolverán mediante un arbitral de laudo, es decir, mediante una sentencia emitida por él o los árbitros siendo obligatoria para las partes (p.2).

Mientras que, para Gabaldon (2007), el arbitraje es:

Un medio mediante el cual el Derecho faculta a quienes se encuentran en controversia para designar los jueces que la resolverán y para establecer los mecanismos con que éstos deberán actuar para lograrlo, quedando las partes obligadas por imperio de la Ley a respetar el fallo que dicten (p.15).

En virtud a las definiciones anteriores, se infiere que el arbitraje es un procedimiento propio del derecho privado, que se realiza cuando las partes se han puesto de acuerdo, por medio de una cláusula compromisoria o un acuerdo arbitral, que someterán sus diferencias o los diversos conflictos que puedan surgir, ante un árbitro. El arbitraje entonces, tiene una naturaleza jurisdiccional, como consecuencia del carácter de verdadera sentencia, que posee el laudo arbitral, que es cumplido independientemente de la voluntad de las partes.

Al mismo tiempo, el arbitraje constituye una de las formas más antigua de solucionar los conflictos que se presentan en el ámbito social. Aporta a las

partes la rapidez, eficacia, economía, confidencialidad, especialidad e imparcialidad que muchas veces están ausentes en la jurisdicción ordinaria, permitiendo así, el descongestionamiento de los tribunales. En consecuencia, las definiciones planteadas enfocan el arbitraje como una figura claramente influenciada por el derecho público dentro de su naturaleza y no sólo por la suma de la única voluntad de las partes.

Naturaleza Jurídica del Arbitraje

En el arbitraje, como en el sistema judicial, el tercero neutral no auxilia a las partes para que estas acuerden la solución, sino que se las impone mediante el dictado de un laudo igual en sus efectos a una sentencia judicial. El rol del árbitro es similar al del juez: las partes le presentan el caso, prueban los hechos y sobre esa base decide la controversia. Sin embargo, no obstante sus similitudes el arbitraje mantiene con el sistema judicial una gran diferencia, la decisión que pone fin al conflicto no emana de los jueces del Estado, sino de particulares libremente elegidos por las partes.

De acuerdo a lo anterior, Henríquez, (2000), define el arbitraje como “un medio de solución de conflictos, que surge del acuerdo entre las partes por el cual un tercero ajeno a ellas y desprovisto de la condición de órgano judicial resuelve la controversia” (p.12). En este sentido, puede afirmarse que el arbitraje voluntario es una forma de composición escogida autónomamente por las partes, que debe finalizar con la emisión de un laudo final y vinculante, el cual debe ser susceptible de ser ejecutado forzosamente.

Clasificación del Arbitraje

Se trate de un arbitraje independiente o institucional, todos están regulados fundamentalmente por las partes, siempre rige el principio de la autonomía de la voluntad. Asimismo, en el arbitraje son las partes quienes escogen a los árbitros que les merezcan mayor confianza y son los árbitros

quienes sustancian y deciden el caso. Para Rivera, (2000), el arbitraje puede ser por:

Administración

Independiente: es aquel que se lleva a cabo sin la intervención de un Centro de Arbitraje organizado de conformidad con la Ley.

Ad-hoc: es aquel en el cual la conformación del tribunal arbitral la adelantan las partes, nombrando directamente a los árbitros o delegando dicho nombramiento en un tercero no especializado en la materia. El tribunal de arbitramento una vez integrado, discrecionalmente señala el lugar de su funcionamiento y fija los emolumentos que considere pertinentes.

Institucional: es el arbitraje que se realiza a través de los centros de arbitraje, a los cuales en el caso venezolano, se refiere a la Ley de Arbitraje Comercial.

Un arbitraje institucional, viene dado por la circunstancia de que las partes convengan, al momento de redactar la cláusula o acuerdo arbitral, en dirimir sus conflictos ante instituciones especializadas, con profesionalidad y experiencia que organizan y administran el trámite del arbitraje, y prestan una serie de servicios para que la contienda pueda ser resuelta con mayor eficacia. Se está frente a un arbitraje institucional cuando éste es supervisado o controlado por alguna institución, normalmente privada, que administra y promueve el arbitraje y participa en el procedimiento arbitral.

Igualmente, la labor de un Centro de Arbitraje es proveer todos los servicios de rutina sin los cuales se vería dificultado el comienzo y desenvolvimiento de un arbitraje. Por tanto, el mismo recibe y notifica la demanda, fija honorarios, resuelve recusaciones, elige o reemplaza árbitros cuando sea necesario; en general asegura el cumplimiento del debido proceso.

Origen

Voluntario: este se deriva únicamente de la voluntad de las partes y se manifiesta al otorgar el compromiso arbitral. Anteriormente a él, no existe ninguna convención por lo que cualquier parte puede exigirlo.

Forzoso: se opone al anterior y se hace obligatorio cuando la ley lo impone como un medio para solucionar un conflicto, o cuando las partes pueden exigirlo con base a un convenio anterior.

Procedimiento

Derecho: es aquel que se apega a los procedimientos legales, y en las sentencias, a las disposiciones de Derecho, de acuerdo a lo establecido en la Ley de Arbitraje Comercial (1998), artículo 8 y en el Código Civil (1982), artículo 618.

Equidad: es aquel en que los árbitros, también llamados en este caso árbitros arbitradores, no están obligados a someterse a las normas jurídicas que ordinariamente serían aplicables sino que pueden, tanto en lo que respecta al procedimiento mismo para llegar al fallo arbitral como a la decisión contenida en este último, guiarse fundamentalmente por lo que consideren más equitativo, es decir, más justo en el caso concreto.

Ámbito de Circunscripción Territorial

Nacional: es aquel procedimiento arbitral que no rebasa, ni la materia ni las partes las fronteras de un país determinado.

Internacional: es aquel procedimiento que rebasa las fronteras de uno o varios países en cuanto a materia, objeto, derecho y personas. Cuando las partes en un acuerdo de arbitraje tienen, al momento de su celebración, sus domicilio en estados diferentes. El lugar del arbitraje está situado fuera del estado en que las partes tienen su domicilio o el lugar del cumplimiento de una parte sustancial de las obligaciones de la

relación comercial está situado fuera del estado en que las partes tengan sus domicilios.

Derecho

Público: se refiere a aquellos procedimientos arbitrales en donde se encuentran en juego e intervienen intereses públicos y nacionales, así como el estado en su totalidad.

Privado: tradicionalmente, se considera como las dos ramas que conforman el derecho privado el derecho civil y mercantil. Cuando el proceso se refiere a normas sustantivas de derecho civil o mercantil, estaremos en el proceso arbitral de derecho privado.

Características del Arbitraje

Para Gabaldon (2007), el arbitraje tiene en otras características las siguientes:

Es una institución jurídica destinada a resolver conflictos sean individuales, colectivos, jurídicos o de intereses.

Celeridad en la resolución del conflicto. (Máximo 6 meses).

Económico por la reducción de gastos y costes en comparación con la carestía de la vía judicial.

Es una vía eficaz de resolución de controversias.

Se desarrolla por la actuación de profesionales y expertos en la materia que sea objeto de arbitraje.

Se satisfacen los intereses personales y económicos.

Se evitan litigios futuros.

Su peculiaridad reside en la intervención de un tercero neutral, por acuerdo de las partes, cuya decisión se impone.

En virtud de un conjunto arbitral previo a la constitución de la junta arbitral o del árbitro único, las partes adhieren de antemano al resultado de la actuación del o los árbitros, esto es, al laudo arbitral.

El arbitraje debe estar precedido del compromiso arbitral, el cual viene dado por la manifestación voluntaria expresada por las partes que constituyen el acuerdo, en querer someterse a resolver cualquier controversia bajo este medio. Además el acuerdo deberá especificar las condiciones y términos en que se desea realizar el Juicio Arbitral.

El compromiso arbitral, con independencia de la forma que tome, debe contener al menos:

El mandato a los árbitros para actuar como tales.

La delimitación competencial, sobre qué materias podrá decidir.

La adhesión al laudo que recaiga.

Por consiguiente, si se tratase de un arbitraje facultativo o voluntario, el compromiso delimitará el ámbito de actuación de los árbitros. Ahora bien, si fuese de oficio u obligatorio el decreto ejecutivo que ello ordene, sustituirá dicho compromiso y establecerá el límite del conocimiento de los árbitros que, en todo caso, no podrá exceder de lo que ha sido el objeto del conflicto, a menos que de nulidad del derecho que lo imponga.

Ventajas y Desventajas del Arbitraje

Según Henríquez (2000), el arbitraje tiene ventajas y desventajas, entre las que se pueden mencionar:

Ventajas

Económico, ya que evita procesos judiciales más costosos, por los honorarios que causan y el tiempo que puede durar.

Imparcial por la idoneidad ética y profesional de los árbitros.

Rápido, las partes señalan el tiempo de duración del proceso en el Código de Procedimiento Civil (1982), artículos 623 y 614, Parágrafo Cuarto Código de Procedimiento Civil y la Ley de Arbitraje Comercial (1998), artículo 22.

Genera efectos legales, porque el fallo arbitral se considera cosa juzgada y tiene el mismo efecto de una sentencia judicial, prevista en el Código de Procedimiento Civil (1982), artículo 625, y en la Ley de Arbitraje Comercial (1998), artículo 31.

Especializado porque los árbitros que se designan son expertos, bien sea por razón de su profesión o del cargo que ocupan, en la materia de qué trata el conflicto.

Ausencia de publicidad, es decir, el arbitraje se desarrolla dentro de un marco de absoluta reserva en beneficio de las partes. Lo que indica que los demás consumidores y usuarios del producto o servicio, las instituciones financieras y el público en general no conocerán del asunto, previsto en la Ley de Arbitraje Comercial (1998), artículo 42.

Reducción de la sobrecarga de trabajo de los Tribunales. Y esto es así, ya que las personas naturales y jurídicas, acuden al arbitraje y no a la justicia ordinaria, en la búsqueda de soluciones rápidas, satisfactorias, razonables y justa, con fundamento en las argumentaciones anteriormente expuestas.

Desventaja

La única desventaja que observamos, es el hecho de que los árbitros, no sean imparciales, es decir, que su decisión no puede ser absolutamente objetiva, lo cual, en los jueces ordinarios también se puede presentar. Pero, en todo caso, la misma ley trae la solución, al establecer el procedimiento de recusación e inhibición de los árbitros, expuestos en el Código de

Procedimiento Civil (1982), artículo 620 y en la Ley de Arbitraje Comercial (1998), Capítulo V.

El Arbitraje como medio de Solución de Conflictos en un Contrato *joint venture*

El *joint venture*, es de naturaleza contractual, y como tal es un instrumento de prevención de eventualidades, es por ello que se impone un detallado estudio de las operaciones, las cuales establecen el surgimiento de la cláusula de sometimiento para la solución de conflictos que se susciten entre los contratantes, a fin de evitar irreparables perjuicios económicos. En la contratación con el exterior se produce un incremento de los riesgos (entrega, pago aplazado, garantías) y al existir diferentes sistemas de Derecho Nacionales y una mayor libertad contractual, cobran mayor importancia los contratos escritos detallados.

Al respecto, Tamez (2008), señala que al realizarse la negociación del contrato debe evaluarse la consecuencia económica de cualquier concesión jurídica. La *joint venture* puede verse alterada en su equilibrio si se pierde la cobertura de riesgos ocasionando pérdida de tiempo, dinero, malentendidos, desacuerdos, litigios o procesos, cuando el exportador desconoce las prácticas comerciales de los países a los que envía sus productos y somete el contrato a la legislación del país de destino, desconociendo el idioma o procedimiento extranjero. A ésta manifestación procesal del principio de autonomía de la voluntad se le atribuyen múltiples ventajas:

Mayor garantía: en cuanto a la decisión Motivada por la disposición absoluta de las partes del proceso, al poder designar de mutuo acuerdo al árbitro.

Celeridad: a diferencia de la lentitud que existe en los procesos judiciales condicionado por la diversidad de trámites que implica y la alta radicación

de asuntos que se someten a la jurisdicción civil, el arbitraje es incomparablemente menos dilatado.

Economía en los gastos del proceso: al tener el laudo un carácter definitivo y ser inapelable evita a las partes un gran número de gastos de representación; además, se podrá comparecer en el procedimiento por derecho propio o hacerse representar, sin tener que ostentar las partes la condición de abogado.

Confidencialidad: el arbitraje es una opción para evitar la publicidad de los debates que en parte se manifiesta en la jurisdicción estatal. Los contratantes podrán estipular en los contratos los pactos que estimen procedentes, con la disyuntiva de que los litigios sobre la ejecución de contratos económicos que se susciten en las empresas mixtas, contratos de asociación económica, internacional y la tercera forma de inversión que autoriza la Ley sustantiva.

www.bdigital.ula.ve

Cláusula Arbitral en los *join venture*

La cláusula arbitral constituye el pacto arbitral pero incluido en el contrato y es la manera más frecuentemente utilizada de formalizar el arbitraje. Su inclusión es recomendada por las instituciones especializadas internacionalmente, debido a que las partes tienen la posibilidad de designar árbitros con la suficiente preparación y oficio que requiera la materia en cuestión

Para, Zaragoza (2008), la sumisión de esta cláusula, se materializa para el actor cuando presenta la demanda y para el demandado cuando ejecuta actos que demuestran inevitablemente su decisión de someterse a la jurisdicción de la corte a la cual ha sido demandado, a veces le comunican a la corte de manera expresa su decisión de someterse a ella para que sea resuelto el asunto objeto de la demanda.

Igualmente, el pacto o compromiso arbitral, es posterior a la concertación del contrato y se debe a la falta de la cláusula compromisoria o por preferencia sobre ésta. Se formaliza a través de un documento en el cual las partes se acuerdan someterse al arbitraje y se redacta independiente al contrato. Sin embargo, una cuarta forma conocida y utilizada es la que se formaliza en virtud de un acuerdo o Tratado Internacional, se vinculan por decisión expresa de los Estados a que pertenecen, ésta se conoce como arbitraje obligatorio, algunos lo llaman una verdadera jurisdicción.

El Contrato *joint venture*

El *joint venture* es considerado un contrato asociativo, mediante el cual dos o más partes, personas naturales o jurídicas, convienen en realizar un negocio en común por un tiempo determinado, a fin de obtener una utilidad común, sin crearse una persona jurídica distinta a las partes intervinientes en el contrato. A continuación, Pituy (2013), define el *joint venture* como:

www.bdigital.ula.ve

Un contrato, de asociación empresarial estratégica, que se da entre dos o más empresas internacionales y/o nacionales, que a través de la combinación de sus actividades, recursos y a la coordinación de sus operaciones da lugar a la existencia de una nueva organización encargada de la ejecución de una actividad específica. (p.121).

Por su parte, Torres (1982) dice que el *joint venture* es:

Un contrato de carácter asociativo, mediante el cual dos o más personas ya sean 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 pérdidas en forma solidaria e ilimitada (p.313).

Mientras que, para Mansilla (1990), el *joint venture* es “una asociación de dos o más personas para realizar una única empresa comercial, con el fin de obtener una utilidad” (p.214).

En virtud de las definiciones anteriores, se deduce que el contrato *joint venture* es una forma de cooperación empresarial que consiste en la participación o concurrencia de dos o más personas naturales y/o jurídicas sean estas extranjeras y/o nacionales con actividad empresarial, mediante el cual acuerdan combinar conjuntamente sus recursos o actividades para la ejecución y concreción de una tarea (actividad económica determinada) o negocio específico durante un tiempo determinado, compartiendo para ello riesgos y responsabilidades así como la administración compartida, y dejando en la legislación de cada país la opción de adquirir personería jurídica.

Elementos del *joint venture*

Según Torres (1992), los contratos *joint venture* constan de una serie de elementos a saber:

Identificación de las Partes

Las partes deben estar debidamente identificadas: nombre o razón social, el domicilio y los datos de inscripción en los registros públicos de cada una de las personas participantes, sus representantes legales, indicación del RUC cuando son nacionales y tratándose de empresas extranjeras hay que mencionar de acuerdo a las leyes de que país se ha constituido.

Denominación del *joint venture*

En la denominación, queda a la iniciativa de los *ventures*, el colocar la sigla de *joint venture*.

Designación de la Empresa Líder

En este contrato de inter-empresas, generalmente se traslada a una de ellas (operadora o leader) lo siguiente: la ejecución del objeto, la facultad de coordinar la actividad de las empresas participantes en el acuerdo, la obligación de mantener las relaciones con terceros, etc. Generalmente, la

empresa controlante en el *joint venture* es la que tiene ésta denominación de empresa líder.

Duración del *joint venture*

Queda a la libre elección de las partes en considerar o insertar en el contrato la fecha de inicio de actividades o la duración del mismo.

Solución de Conflictos

Para solucionar los conflictos que pudiesen surgir a posteriori emanados de las actividades del *joint venture*, es necesario que las partes al momento de instituir el contrato fijen el tribunal judicial o arbitral en su caso al que han de someterse y/o fijen el arbitraje.

Representante

El contrato de *joint venture* deberá contener el nombre y domicilio del representante o representantes. La designación del representante puede constar en el mismo documento de constitución del *joint venture* o en acto separado.

Delimitación del Objeto Contractual

Es necesario precisar cuál es el objeto contractual, así como es necesario delimitar las actividades que han de realizarse, tanto el principal como sus accesorios, para la ejecución y concreción del objeto.

Responsabilidades

El contrato de *joint venture*, debe especificar la responsabilidad de cada uno de los miembros integrantes del mismo, por los actos que deban desarrollar y por las obligaciones contraídas frente a terceros, en éste último caso será indistinta, excepto se pactase expresamente la solidaridad tal cual se halla estipulado en el Código Civil (1982), artículo 1183.

Terminación y Disolución del Contrato

El *joint venture* termina al concretizarse cabalmente los fines y objetivos trazados por los *ventures*. Este, puede disolverse totalmente o solamente respecto de alguno o algunos de sus integrantes.

Derechos y Obligaciones de los Contratantes

Los derechos a percibir la correspondiente retribución económica, como consecuencia de los aportes efectuados, así como de la labor realizada y percibir las respectivas utilidades. Deberes: obligadas a ejecutar el aporte pertinente que obra en la suscripción del contrato de *joint venture* y efectuar la labor respectiva, a fin de concretar el objeto trazado.

Ventajas y Desventajas del *joint venture*

Para Mansilla (1990), el *joint venture* es una figura muy especial en la realización de determinadas actividades de inversión, así como en las políticas de penetración en mercados emergentes. Por ello, cabe señalar las ventajas y desventajas.

Ventajas

Acceso al mercado internacional.

Acceso al capital extranjero.

Ingreso al mercado de exportación.

Beneficios en cuanto a la tecnología, maquinarias, marcas extranjeras, instrumentos y piezas de última generación no sólo las actuales, sino también las que se puedan aportar en el futuro o en su caso las existentes el mejorarlas.

Beneficio de la experiencia gerencial, en donde el *venture* local tendrá acceso a los conocimientos técnicos y de administración, así como también al entrenamiento y capacitación en el desempeño del negocio.

Utilización del contrato como estrategia, en donde el *venture* local al tener conocimiento sobre el ingreso de un inversionista extranjero, busca asociarse con éste para evitar de este modo una futura competencia en el mercado local.

Ventajas para el *venture* Local

La incorporación de tecnología al país en el cual se desarrolla el *joint venture*.

Aumento del proceso productivo en el sector económico respectivo (ya sea en el sector pesca, agroindustrial o químicos).

Generación de mano de obra e ingreso de divisas al fisco.

Ventajas para el *venture* Extranjero

Contar con un socio o inversionista local que permita ingresar a un mercado desconocido, en donde el *venture* extranjero pueda colocar sus productos.

Utilización del soporte industrial así como los canales de distribución y comercialización del *venture* local.

Acceso al financiamiento local, esto quiere decir que la empresa extranjera podría tener un acceso más fácil y rápido a programas de financiamiento. Aunque ésta ventaja es limitada ya que en las mayorías de las veces son los países extranjeros quienes traen los capitales.

Aprovechamiento de las relaciones que puedan tener los *ventures* locales, ya sea con el gobierno, cámaras de comercio, instituciones financieras, gremios empresariales y lo más importante con los propios consumidores en relación a la imagen que estos puedan brindar.

Aporte en el manejo gerencial local. En la mayoría de los casos la experiencia laboral es eficiente.

Empleo de la mano de obra del país receptor, que generalmente es de bajo costo, así como también el aprovechar su experiencia en la actividad económica pertinente (experiencia en el proceso de producción), lo cual implicaría una reducción de gastos.

Sirve como plan estratégico de penetración en otros mercados de la zona de inversión (plan de expansión), en donde el *venture* extranjero utilizaría a dicho *venture* local para hacerse de un nombre en dicho país receptor y de ahí poder penetrar a continuación en el subsiguiente mercado.

Ventajas para el País Receptor

Aumento del proceso productivo, generación de divisas y empleo.

Mejora en la capacidad de administración o gerencia, gracias al apoyo en conocimientos y experiencias del socio internacional, es decir una visión de empresa dirigida hacia el futuro.

Aumento de las exportaciones e incidencia positiva en la economía.

Incorporación a las empresas y al país de nuevas tecnologías, patentes y marcas, con la consecuente mejora en el proceso de producción.

Desventajas

Podría producir una pérdida de autonomía de control. Es decir, el control y manejo en el caso de las exportaciones se podría dar por parte de empresas extranjeras.

En los *joint ventures* hay más de un dueño, cada uno de los cuales quiere coordinar las actividades del *joint venture* como si fueran propias. Esto se produce cuando no se han creado los mecanismos adecuados para resolver los puntos cotidianos en la toma de decisiones.

Necesidad de compartir los beneficios económicos, lo cual equivale a pagar en divisas las regalías y utilidades del negocio.

Dependencia de insumos, partes, piezas, bienes de capital extranjero.

Posibilidad de alta concentración de la producción en los mercados de exportación. De todas formas, si el resultado de la balanza de divisas es positivo para el país, como resultado de exportaciones adicionales, este aspecto resulta ventajoso.

Clasificación del Contrato *joint venture*

Para Pituy (2013), los contratos *joint venture* se clasifican por su:

Modalidad Legal y Organización

joint venture Societaria: es una organización empresarial que da origen a nueva entidad o a una nueva sociedad con las implicancias jurídicas que ellos significa por su rigidez y complejidad como diversidad de las leyes de cada país. Está ligada al sistema jurídico del “*Civil Law*”.

joint venture Contractual: consiste en una relación contractual que no da origen a una nueva entidad jurídica. Pragmatismo, flexibilidad, autonomía, son características inherentes a este *joint venture*. Está ligada al sistema jurídico del “*Comomow Law*”

Contexto Geográfico

joint venture Nacional: son las creadas por socios con idéntica nacionalidad y dentro de su país de origen.

joint venture Internacional: Son las creadas por socios de diferentes nacionalidades. Se considera como socio local el que tenga el domicilio social en el país donde se instale la *joint venture*.

Tipo de Contrato o Acuerdos de las Partes para

Proyectos Manufactureros.

Industria de la Construcción.

Proyectos Comerciales.

Investigación y Desarrollo.

Actividades Financieras.

Actividades de Turismo.

Actividades Agropecuarias y Agroindustriales.

Desempeño de los Socios *joint venture* con un Socio Dominante

joint venture de Administración y Operación Compartida: Significa que ambos socios juegan un rol activo en la administración y gerenciamiento de la empresa.

joint venture Independientes: significa que ninguno de los socios juega un rol activo. El papel fundamental en el proceso de toma de decisiones, y en la administración y operación de la empresa o el proyecto, recae en manos de un gerente general, que habitualmente no proviene de ninguno de los socios.

Características del *joint venture*

Para Torres (1992), el contrato *joint venture* se caracteriza por:

Instrumento que contiene el acuerdo de dos o más partes o personas naturales o jurídicas, con miras a establecer una colaboración con fines empresariales.

Establecer los aportes que deben realizar o efectuar los miembros, que permitan lograr con éxito el objeto del acuerdo; éstos pueden ser capital en dinero o valores, conocimientos, derechos de autor, patentes, transferencia de tecnología, constitución de garantías, recursos humanos, servicios, habilidades, prestaciones y bienes en general.

Instaurar el ánimo de lucro por su propia naturaleza de toda operación comercial; es lógico que si los partícipes pretenden realizar una actividad empresarial busquen percibir utilidades o ganancias económicas.

Establecer la naturaleza limitada del objeto; el tiempo estará sujeto a la consecución final de éste.

Los *coventures* tienen derecho a ejercer control mutuo con miras a la realización de sus operaciones, independientemente de las designaciones que hubieren para la administración o gerenciamiento del negocio común, en virtud de los aportes que, por sus características particulares, están en condiciones de ofrecer para la relación de un venturero, compartiendo a su vez beneficios y riesgos.

Motivaciones para los *joint ventures*

Según, Torres (1992), el contrato *join venture* presenta entre otras, las siguientes motivaciones:

Fortalecer los negocios actuales.

Conseguir economías de escala, materias primas y marketing

Reducir el riesgo financiero.

Introducir los productos actuales en nuevos mercados.

Promover las importaciones.

Incorporar la tecnología del socio extranjero.

En efecto, la perspectiva de un beneficio económico a través de: crecimiento de la producción en función de la especialización con menores costos, aumento de la eficiencia, a consecuencia de la competencia interna, conllevaría a mejorar los términos de intercambio con el resto del mundo y alteraciones estructurales inducidas por la integración, cantidad y calidad de los insumos de factores tales como flujos de capitales y avances tecnológicos.

Formalización, Firma y Condiciones del Contrato *joint venture*

Formalización

En el proceso de creación de un contrato de *joint venture* los socios necesitan describir el propósito y las metas de su *joint venture* así como su alcance. La descripción debe ser lo suficientemente amplia para permitir un

crecimiento del *joint venture*, pero lo suficientemente clara y precisa, para que los contratantes estén de acuerdo en los propósitos y metas de esta nueva empresa.

De acuerdo a Díaz (2008), la finalidad de establecer esta cláusula es el poder guiar las acciones futuras de los socios con respecto a la empresa, y darles una base clara a los socios para poder medir el desempeño del *joint venture*, y ayudarlos a determinar si la empresa sigue su rumbo original o si se está desviando de los propósitos o metas originalmente pactados.

No obstante, el autor antes citado plantea que el propósito de la creación de un *joint venture* no debe ser el propiciar una división de mercados, o el establecimiento de algún monopolio, ya que se incurriría en un hecho ilícito, sino por el contrario, este debe ser un propósito netamente comercial. En los acuerdos preliminares, los contratantes deben establecer que por medio de la nueva empresa, ellos van a aportar recursos, productos y tecnología, a un mercado el cual en respuesta a esto los ayudará a comercializar los productos de sus propias empresas, fuera del *joint venture*.

Firma y Condiciones

(Ob.cit), Aunque los contratantes pueden firmar un contrato de *joint venture*, sin el establecimiento de ninguna formalidad, por lo general se establecen dentro de los acuerdos preliminares las cláusulas relativas a las condiciones para la firma del mismo, lo cual implica el periodo de negociación, creación de los diversos documentos colaterales, establecimiento de las políticas de operación de la empresa y lo relativo a las contribuciones de parte de cada uno de los contratantes. Los acuerdos colaterales o auxiliares, reglamentan las relaciones entre los contratantes y el *joint venture*, es decir, establecen todos los puntos relacionados con las aportaciones de cada uno de los socios, las normas de operación de la nueva empresa y todos los demás aspectos de la misma.

Documentos Auxiliares o Colaterales al Contrato *joint venture*

Convenio de Administración y Dirección

(Ob.cit), En este convenio se establece todo lo relativo a la administración y dirección de la empresa, así como cuál de los socios va ser directamente responsable de la misma, los gastos que esta misma origina, la forma de cubrirlos, y en general da un panorama muy amplio acerca de cómo y quién debe y puede administrar y dirigir a la empresa.

Contratos de Transferencia de Tecnología

(Ob.cit), Estos se crean con la finalidad de regular las aportaciones de los socios en materia de tecnología, y en el caso de que alguno de los socios (quien aportara la tecnología), quisiera tener control sobre el destino de la misma, se establece lo relativo a cómo y cuándo se va a dar esa tecnología, al igual que si se va a otorgar una licencia para el uso de la misma o si se va a transmitir la propiedad de esta al *joint venture*. Todo esto con la finalidad de proteger a quien aporta la tecnología en el caso de que el *joint venture* llegase a fallar.

Convenios acerca del Mercadeo y Distribución

(Ob.cit), En estos convenios se establece precisamente la forma en que se van a distribuir los productos o servicios y si estos van a ser exclusivamente los que produzca u ofrezca el *joint venture* o si se van a incluir los productos o servicios que fabrique o vendan las empresas contratantes.

Acuerdo acerca del uso de Marcas y Patentes

(Ob.cit), Se establecen claramente los derechos de cada uno de los contratantes por separado y del *joint venture*, en lo relativo al uso de marcas o patentes, para la comercialización de sus productos y en el caso de disolución o terminación de la misma, a quien correspondería la propiedad de dichas marcas o patentes o derechos.

Bases Legales

Esta investigación, establece el marco legal que hace referencia a las leyes que se vinculan con el arbitraje como medio alternativo en la solución de conflictos en un contrato *joint venture* en las compañías anónimas venezolanas. A continuación, los instrumentos jurídicos que sustentan este estudio:

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999)

Artículo 112.

Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país (p.18).

La CRBV (1999), en su artículo 112, dictamina de manera clara la dedicación libre de cualquier actividad económica que cada ciudadano prefiera. Además, el Estado tiene la obligación de promover la iniciativa privada y garantizar tanto la redistribución de la riqueza como los bienes y servicios de manera tal, que satisfagan las necesidades de toda la población. Esto significa, que la Carta magna establece por parte del estado la promoción de la iniciativa privada pero a su vez limitando por medio de su autoridad para racionalizar y regular la actividad económica, es decir deja abierta la posibilidad de la libertad comercial con el fin de impulsar el desarrollo económico, de aquí parte la libre negociación entre compañías anónimas y naturales.

Artículo 113.

No se permitirán monopolios. Se declaran contrarios a los principios fundamentales de esta Constitución cualesquier acto o actividad a los particulares que tengan por objeto el establecimiento de un monopolio o que conduzcan independientemente de la voluntad de aquellos a su existencia, cualquiera que fuere la forma que adoptare en la realidad. También es contrario a dichos principios el abuso de la posición de dominio que un particular o conjunto de empresas que hayan adquirido en un mercado de bienes o servicios, con independencia de la causa determinante de tal posición de dominio, así como de una demanda concentrada. En todos los casos, el Estado adoptará las medidas necesarias para evitar efectos nocivos y restrictivos del monopolio, abuso de la posición de dominio y de las demandas concentradas, teniendo como finalidad la protección del público consumidor (P.18).

El citado artículo es de gran relevancia e incluso está íntimamente relacionado con el artículo anterior ya que prohíbe de manera directa el fenómeno del monopolio en el país, y es que este tema también es tratado en innumerables constituciones a nivel mundial. Dado que, este artículo establece dicha prohibición ya que si no se estaría en contradicción con el mencionado artículo 112, de la misma constitución sobre todo en lo referente a la iniciativa privada y libertad económica bloqueando a su vez el desarrollo económico del país ya que existiría una sola instancia o compañía que ofrezca productos y servicios generando inconvenientes al consumidor final.

Artículo 253.

La potestad de administrar justicia emana de los ciudadanos y se imparte en nombre de la República por autoridad de la ley. Corresponde a los órganos del Poder Judicial conocer de las causas de su competencia mediante los procedimientos que determinen las leyes, y ejecutar sus sentencias. El sistema de justicia está constituido por el Tribunal Supremo de Justicia, demás tribunales que determine la ley, Ministerio Público, Defensoría Pública, órganos de investigación penal y funcionarios de justicia, los medios alternativos de justicia, ciudadanos que participan en la administración de justicia y los abogados autorizados para el ejercicio (p.43.).

Artículo 258.

La ley organizará la justicia de paz en las comunidades. Los jueces o juezas de paz serán elegidos o elegidas por votación universal, directa y secreta, conforme a la ley. La ley promoverá el arbitraje, la conciliación, la mediación y cualesquiera otros medios alternativos para la solución de conflictos (p.44).

En esta constitución del año 1999, se incluye en su articulado la mención directa sobre los medios alternos de resolución de controversias, es el caso del artículo 253, de la carta magna que además de mencionar que el sistema de justicia está conformado entre otros por tribunales, Ministerio Público y Defensoría Pública, además se incluye los medios alternativos de resolución de controversias como parte del sistema de justicia nacional; y no solo esto sino que a su vez en el artículo 258 se menciona los medios alternativos de resolución de controversias entre otros como el Arbitraje, la Conciliación, La Mediación y la justicia de paz, esto deja claro la iniciativa establecida en la ley de mayor rango del país de promover los medios alternativos de resolución de controversias a la jurisdicción ordinaria.

Código Civil Venezolano (1982)

Artículo 1.140.

Todos los contratos, tengan o no denominación especial, están sometidos a las reglas generales establecidas en este título, sin perjuicio de las que se establezcan especialmente en los títulos respectivos para algunos de ellos en particular, en el Código de Comercio sobre las transacciones mercantiles y en las demás leyes especiales (p. 229).

El artículo 1.140, establece lo referente a los contratos con denominación especial o típicos y los que no posean alguna denominación de alguna forma atípicos, dado que su ámbito de regulación para ambos casos está establecido en el mismo código civil incluso en los títulos que especifique el tipo de contratos, y a su vez menciona al Código de Comercio y otras Leyes, las cuales también tengan relación directa con los contratos. Este artículo, es muy relevante en el caso de los contratos de *joint venture*, debido que estos al no

tener una regulación particular en el Código de Comercio ni en otras Leyes venezolanas, se acoge el llamado a los contratos sin denominación pero sin embargo tiene igual validez por regularse de forma genérica entre las partes.

Artículo 1.159.

“Los contratos tienen fuerza de ley entre las partes. No pueden revocarse sino por mutuo consentimiento o por las causas autorizadas por la ley” (p 233).

De carácter taxativo y siguiendo el orden de ideas del artículo 1140, este artículo establece lo referente a la voluntad contractual y la fuerza que tienen los contratos entre las partes al punto que solo pueden disolverse sino por mutuo consentimiento o por causas que establezca la ley; queda entonces claro que las condiciones de cualquier tipo de contrato la establecen las partes sin que vayan en contra de reglas establecidas en las leyes del país, todo en concordancia con lo establecido en la constitución en lo referente a la libertad económica y la iniciativa privada.

Código de Comercio (1955)

Artículo 359.

La asociación en participación es aquella en que un comerciante o una compañía mercantil, da a una o más personas participación en utilidades o pérdidas de una o más operaciones o de todas las de su comercio. Puede también tener lugar en operaciones comerciales hechas por no comerciantes (p.78).

Artículo 360.

“Los terceros no tienen derechos ni obligaciones sino respecto de aquel con quien han contratado” (p.78).

En lo referente a las transacciones u operaciones mercantiles, los artículos 359 y 360 del Código de Comercio, establecen las asociaciones en participación y dictaminan lo referente a que las ganancias o utilidades así como las perdidas corresponden a las personas intervinientes en dicha

negociación. Asimismo en el ámbito de los derechos de terceros, se establece que ellos solo tienen derechos y a su vez obligaciones directas con la persona que han contratado.

Artículo 361.

Los participantes no tienen ningún derecho de propiedad sobre las cosas objeto de la asociación aunque hayan sido aportadas por ellos. Sus derechos están limitados a obtener cuenta en los fondos que han aportado y de las pérdidas o ganancias habidas; pero podrán estipular en sus relaciones con los asociados que éstos les restituyan las cosas aportadas por ellos, y en su defecto, les indemnicen daños y perjuicios (p.78)

Artículo 362.

“En el caso de quiebra, los participantes tienen derecho a ser colocados en el pasivo de los fondos con que han contribuido, en cuanto éstos excedan de la cuota de pérdida que les corresponda” (p.79).

Artículo 363.

“Salvo lo dispuesto en los artículos anteriores, la sociedad accidental se rige por las convenciones de las partes” (p.79).

El conglomerado de artículos citados anteriormente, menciona lo referente al derecho de propiedad sobre los aportes hechos por los participantes en la negociación, el cual está limitado solo a obtener ganancias o pérdidas sobre lo que hayan aportado. Además, en el caso de quiebra producto de las negociaciones, los participantes tienen derecho a conformar en el pasivo los fondos que ellos han aportado. Finaliza el último artículo, resaltando la voluntad contractual entre las partes como prioridad para la regulación de la sociedad accidental o asociación de participación.

Artículo 364.

“Estas asociaciones están exentas de las formalidades establecidas para las compañías, pero deben probarse por escrito” (p.79).

Este artículo prevé que las asociaciones de este tipo de participación están exentas de formalidades tales como, las que se establecen para las compañías, en cuanto a su registro, publicación y otros aspectos. No obstante, dictamina que la existencia de dicha asociación debe constar por escrito, esto con la finalidad de que las partes establezcan sus condiciones, cláusulas garantías y demás aspectos en dicha negociación.

En el caso particular, en los contratos *joint venture*, los participantes no tienen derecho de propiedad, sin embargo tienen la facultad de pedir restitución de lo aportado y en caso de quiebra, la participación de utilidades se rige por las convenciones de las partes; que están exentas de formalidades pero escritas como acuerdos en dicho contrato.

Ley de Arbitraje Comercial (1998)

Artículo 2.

El arbitraje puede ser institucional o independiente. Es arbitraje institucional el que se realiza a través de los centros de arbitraje a los cuales se refiere esta Ley, o los que fueren creados por otras leyes. Es arbitraje independiente aquel regulado por las partes sin intervención de los centros de arbitraje (p.1)

De acuerdo a La Ley de Arbitraje Comercial (1998), el Estado venezolano establece normas, limitaciones y formas de abordar el arbitraje en la Nación. Específicamente, en su artículo 2, diferencia dos tipos de arbitraje, uno de carácter institucional realizado a través de centros de arbitraje y otro independiente regulado por las partes. Ahora bien, el arbitraje institucional según la misma ley tiene la característica de contar con unas normas o reglas a las cuales las partes intervinientes en el arbitraje deben adaptarse. Mientras, que en el arbitraje independiente las partes establecen en su autonomía contractual tanto las condiciones y reglas de su sistema, así como la escogencia de los árbitros intervinientes y otros aspectos regulados en la misma Ley de Arbitraje.

Artículo 5.

El "acuerdo de arbitraje" es un acuerdo por el cual las partes deciden someter a arbitraje todas o algunas de las controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas respecto de una relación jurídica contractual o no contractual. El acuerdo de arbitraje puede consistir en una cláusula indicada en un contrato, o en un acuerdo independiente. En virtud del acuerdo de arbitraje las partes se obligan a someter sus controversias a la decisión de árbitros y renuncian a hacer valer sus pretensiones ante los jueces. El acuerdo de arbitraje es exclusivo y excluyente de la jurisdicción ordinaria (p.1).

Con respecto al artículo 5, la Ley de Arbitraje Comercial (1998), estipula una definición del acuerdo de arbitraje, entendiéndose como el convenio en el cual las partes deciden someter las controversias o conflictos entre ellas a la decisión de árbitros y no a los jueces naturales de la jurisdicción ordinaria. Este convenio, puede establecerse a través de una cláusula arbitral incluida en el contrato o en un contrato adicional. En definitiva, este artículo resalta de nuevo la voluntad contractual y a su vez excluye la jurisdicción ordinaria para la resolución de conflictos.

En el caso de los contratos *joint venture*, el arbitraje constituye un medio alternativo a la justicia ordinaria para dirimir de manera, rápida, económica y eficaz las controversias entre socios o compañías. No obstante, ese acuerdo de voluntad debe estar formalizado en un documento independiente al contrato, el cual tendrá como característica que la decisión del árbitro será de cumplimiento obligatorio para las partes que suscriben dicho contrato.

Sistema de Variables

Variable Independiente

Según Rivas (2012), la variable independiente “es aquella propiedad, cualidad o característica de una realidad, evento o fenómeno, que tiene la capacidad para influir, incidir o afectar a otras variables” (p.2). Se llama independiente, porque esta variable no depende de otros factores para estar presente en esa realidad en estudio. En esta investigación la variable independiente es: El Arbitraje como Medio Alternativo de Resolución de Controversias.

Variable Dependiente

Para, Rivas (2012), la variable dependiente “es aquella característica, propiedad o cualidad de una realidad o evento que se está investigando. Es el objeto de estudio, sobre la cual se centra la investigación”. (p.2). En tal sentido, es la propiedad o característica que se trata de cambiar mediante la manipulación de la variable independiente. En la investigación que aquí se presenta, la variable dependiente es: Contrato joint venture entre compañías anónimas venezolanas.

Variable Geográfica

Según Rivas (2012), la variable geográfica es “aquella característica que ubica geográficamente el lugar o área determinada donde se realizará la investigación” (p.2). Es decir, ubica la investigación concretamente a un área geográfica específica. Esta investigación se llevará a cabo en el Territorio de la República Bolivariana de Venezuela.

Definición de Términos Básicos

Asociación Empresarial

Según Torres (1992), es una organización que reúne a las principales empresas de un sector determinado con el objetivo de ayudar a la industria y todos los asociados a progresar (p.12).

Arbitraje

Para Ramírez (2008), es una forma de resolver un litigio sin acudir a la jurisdicción ordinaria. Es una estrategia de resolución de conflictos junto a la negociación, mediación y conciliación (p.1).

Arbitro

Según Henríquez (2000), es la persona que resuelve un conflicto o litigio sometido a su decisión por las partes interesadas (p.3).

Clausula arbitral

Para Henríquez (2000), es el acto mediante el cual las partes ejercen su libertad contractual y autonomía de la voluntad para someter a un procedimiento arbitral las diferencias que provienen de una relación jurídica contractual o extracontractual determinada (p.23).

Conflicto

Ramírez (2008), lo define como la situación en la que dos o más personas perciben tener aspiraciones, metas deseas en choque o utilizan estrategias incompatibles para alcanzar objetivos comunes. (p.12).

Contrato

Según Tamez (2008), es un acuerdo, generalmente escrito, por el que dos o más partes se comprometen a respetar y cumplir las condiciones (p.1).

Controversia

De acuerdo a Gabaldon (2007), es un discrepancia de opinión existente entre las partes activas sobre un asunto bien sea por desacuerdo o discusión de debate (p.11).

Joint venture

Según Tamez (2008), es un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (habitualmente personas jurídicas o comerciantes), a quienes se les denomina *venturers* o socios (p.2).

Laudo arbitral

De acuerdo a Sanquiz (2005), es el documento que contiene la determinación final del procedimiento arbitral (p.28).

Naturaleza jurídica

Para Rivera (2000), se refiere a la esencia, a la índole natural del concepto, a su tendencia o inclinación (p.45).

Partes

Para Rivera (2000), es todo aquel que interviene en un proceso en defensa de un interés o un derecho que lo afecta, ya lo haga como demandante o demandado, querellante o querellado, acusador o acusado (p.26).

Proceso

De acuerdo a Sanquiz (2005), es la serie progresiva y concatenada de actos que se desarrollan de acuerdo las leyes preestablecidas y que se inicia con una demanda (fuero civil) o denuncia (fuero penal) y concluye con una sentencia (p.24).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Este capítulo se refiere a la metodología de la investigación, incluye el tipo y diseño de la misma, las técnicas, instrumentos y procedimientos que fueron utilizados, tanto para recabar la información como para el análisis de los datos obtenidos y así dar respuesta al problema planteado.

Enfoque Metodológico

La presente investigación se enmarcó dentro de un enfoque metodológico cualitativo, dado que no se utilizaron instrumentos que recabaran datos cuantificables, así como tampoco incluyeron la medición sistemática, sólo se empleó el análisis de contenido como característica resaltante. En cuanto a la metodología cualitativa, Hernández, Fernández, y Baptista (2010), consideran que “se basa en el análisis subjetivo e individual, esto la hace una investigación interpretativa, referida a lo particular” (p.4).

En virtud de lo anterior, se infiere que el tipo de investigación establece hasta qué punto se llevará a cabo el estudio del tema o problema planteado. Además, se conocerá el nivel en el cual se basa el estudio y qué factores intervienen en el desarrollo del mismo.

Tipo de Investigación

Aunque el método científico es uno, existen diversas formas de identificar su práctica o aplicación en la investigación. Por tanto, la forma más común de clasificar las investigaciones es aquella que pretende ubicarse en el tiempo (según dimensión cronológica) y distingue entre la investigación de las cosas

pasadas (Histórica), de las cosas del presente (Descriptiva) y de lo que poco se ha estudiado antes (Exploratoria)

Según, Arias. (2012), una investigación exploratoria es “aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos” (p.23). En concordancia con el planteamiento anterior, Hernández, Fernández y Baptista (2010), señalan que en un estudio exploratorio “se efectúa normalmente cuando el objetivo a examinar en un tema o problema de investigación es poco estudiado y del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes” (p.115).

En virtud a lo anterior, una investigación exploratoria consiste en descubrir las bases y recabar información que permita familiarizar al investigador con un objeto que hasta el momento le era totalmente desconocido y dicha investigación terminará cuando, a partir de los datos recolectados, se adquiere el suficiente conocimiento como para saber qué factores son relevantes al problema y cuáles no. Hasta ese momento, se está ya en condiciones de encarar un análisis de los datos obtenidos de donde surgen las conclusiones y recomendaciones sobre la investigación.

En tal sentido, esta investigación se centró en un estudio de carácter exploratorio, lo que permitió identificar los medios alternativos de resolución de controversias en compañías anónimas venezolanas, explicar el arbitraje como medio alternativo de resolución de controversias de acuerdo a la Legislación venezolana, describir el contrato *joint venture* en las compañías anónimas que desarrollan actividades comerciales en Venezuela. Y finalmente determinar la aplicabilidad del arbitraje como medio de resolución de controversias en un contrato *joint venture* en compañías anónimas de acuerdo al marco jurídico venezolano. Todo ello, se realizó a través de una revisión documental en libros, revistas, artículos, constitución, leyes y documentos en línea, entre otros.

Diseño de Investigación

El diseño de investigación es la estrategia que adopta el investigador para responder al problema planteado. En esta sección, se define y se justifica el diseño o estrategia a emplear. En atención al diseño, esta investigación se centra en un diseño documental bibliográfico, a fin de analizar el arbitraje como medio alternativo de resolución de controversias en un contrato *joint venture* entre compañías anónimas venezolanas.

En tal sentido, Hernández (2011), define el diseño documental bibliográfico como aquel cuyos los datos se obtienen a partir de la técnica documental en los informes de otra investigación o a través de diversas fuentes documentales (libros, revistas, periódicos, memorias, anuarios, registros, códigos, constituciones, documentos en línea, etc.)” (p.6).

En virtud de lo expuesto anteriormente, se infiere que el diseño documental bibliográfico de una investigación, se basa en la selección, obtención y análisis de datos provenientes de materiales impresos, con la finalidad de realizar críticas y análisis de origen secundario al estudio planteado. Es decir, se fundamenta en la revisión sistemática y profunda del material documental. Se procura el análisis de los fenómenos o el establecimiento de la relación entre las variables. Aquí, el investigador utiliza documentos, los recolecta, selecciona, analiza y presenta los resultados.

Población y Muestra

En esta investigación, tanto la población como la muestra se omiten, por dos razones fundamentales: la primera es, que este estudio no contó con sujetos o personas a los cuales, se le aplicara una técnica o instrumento de recolección de datos como entrevista o cuestionario, así como tampoco se utilizó la técnica de observación, usando la lista de cotejo como instrumento de registro, que permitiera recabar datos acerca del problema planteado.

La segunda razón, se debe al diseño documental de dicha investigación, ya que las informaciones y datos analizados fueron obtenidos a través fuentes bibliográficas o documentales tales como: libros, artículos o ensayos de revistas, documentos en línea, además de la constitución, leyes y jurisprudencias, entre otras.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La realización de un estudio, parte de un diagnóstico integral, no obstante requiere de la aplicación de técnicas e instrumentos de recolección de datos e información. Las técnicas permitan explorar, describir, ampliar o profundizar el mismo. Los instrumentos permitan extraer de ellos información, además sintetizan en si toda la labor previa de la investigación.

En virtud a lo anterior, Arias (2012), define las técnicas de recolección de datos como: “distintas formas o maneras de obtener la información” (p.53), como: la observación directa, la encuesta en sus modalidades de entrevista o cuestionario, el análisis documental o de contenido. Asimismo, para la autora antes citada los instrumentos son: “medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información” (p.53).

Tomando en cuenta estas referencias, en el presente estudio se utilizó la técnica de análisis documental o de contenido, que de acuerdo con Quintana (2006), “constituye el punto de entrada a la investigación. Incluso en ocasiones, es el origen del tema o problema de investigación. Los documentos fuente pueden ser de naturaleza diversa: personales, institucionales o grupales, formales o informales” (p.12).

En tal sentido, utilizando instrumentos como libros, revistas, leyes, artículos, y documentos en línea, fue posible obtener información valiosa para lograr el encuadre de esta investigación que incluyó, básicamente, identificar los medios alternativos de resolución de controversias en las compañías

anónimas venezolanas; explicar el arbitraje como medio alternativo de resolución de controversias de acuerdo a la Legislación venezolana; describir el contrato *joint venture* entre las compañías anónimas que desarrollan actividades comerciales en Venezuela y finalmente determinar la aplicabilidad del arbitraje como medio de resolución de controversias en un contrato *joint venture* en compañías anónimas de acuerdo al marco jurídico venezolano.

En definitiva, el análisis documental en esta investigación se desarrolló en fichas bibliográficas en tres fases, a saber:

Identificación y verificación de todo el material recolectado.

Clasificación y orden de los datos obtenidos en fichas o archivos en la computadora, lo que permitió la obtención de la información realmente necesaria para la investigación, a partir de la recolectada de forma general.

Comparación e interpretación de los datos adquiridos, lo que dictaminó los ajustes necesarios, que permitieron determinar la validez, confiabilidad y exactitud de la información.

Técnicas de Análisis, Interpretación y Argumentación

Las técnicas de análisis, interpretación y argumentación permitieron realizar el estudio detallado de cada uno de los datos obtenidos a través de las fuentes documentales seleccionadas para el estudio, a fin de dar respuesta al problema planteado. De acuerdo a Arias (2012), las técnicas de procesamiento o análisis de datos:

Describen las distintas operaciones a las que serán sometidos los datos que se obtengan: clasificación, registro, tabulación y codificación si fuere el caso. En lo referente al análisis, se definirán las técnicas lógicas (inducción, deducción, análisis, síntesis) o estadísticas (descriptivas o inferenciales), que serán empleadas para descifrar lo que revelan los datos que sean recogidos (p.53).

Al respecto, una vez delimitado el estudio fue necesario llevar a cabo un desarrollo metódico que permitió la adecuada consecución de los objetivos propuestos, así como una formulación clara, concreta y precisa del problema enfocado en una metodología cualitativa. Para lo cual, fue fundamental condensar la información obtenida a través de fuentes documentales como libros, revistas, artículos, documentos en línea, constitución y leyes, entre otras, y de esta manera poder establecer significados, categorías, teorías, resultados, conclusiones y recomendaciones de la investigación. La información que se recabó fue infinita y por ello fue preciso almacenarla, transcribirla, ordenarla, codificarla, sintetizarla, examinarla e integrarla, a fin de proceder a realizar su respectivo análisis.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y ARGUMENTACIÓN

Este capítulo se refiere al análisis descriptivo cualitativo de la información recabada a través de una revisión de fuentes documentales. Este se realizó tomando en consideración los objetivos planteados y las variables implícitas en la investigación.

Medios Alternativos de Resolución de Controversias en las Compañías Anónimas Venezolanas

Para Ramírez (2008), los medios alternativos de resolución de controversias son “un conjunto de métodos, procedimientos, o técnicas que, tiene por objeto solucionar las desavenencias entre personas u organizaciones, no recurriendo a los tribunales, ni a la decisión impuesta por un juez, con la característica intervención activa de ambas partes” (p.2). Esto significa, que la solución del conflicto nace, de la confrontación y armonización de los intereses contrapuestos de las partes y no de la imposición de intereses impuestos por el juez.

Sin embargo, según el autor antes citado, cualquier método de negociación debe ser juzgado por tres criterios: producir un sabio acuerdo (siempre que sea posible el arreglo), ser eficiente y mejorar o por lo menos no dañar la relación entre las partes. Por tanto, los medios alternativos permiten entonces, que las partes tengan mayor control respecto a la disputa siendo el medio más directo y simple la negociación, seguido por la mediación, conciliación, arbitraje, evaluación neutral y justicia de paz, entre otras. Las cuales, Ramírez (2008), las define de la siguiente manera:

Negociación: “proceso mediante el cual dos o más personas, que tienen intereses comunes o diferentes, intercambian información veraz y suficiente, a lo largo de un periodo, con miras a lograr un acuerdo para sus relaciones futuras (p.3). Es decir, se pretende influir sobre la conductas del otro para lograr un comportamiento deseado sin usar el poder o la fuerza.

Mediación: “medio informal y voluntario de solución de conflictos en el que un tercero imparcial trata mediante técnicas de negociación que las partes identifiquen las posibles zonas de acuerdo (p.3).

Conciliación: “medio en el cual, se da la participación activa por parte del tercero. Aquí, el conciliador puede emitir opiniones cuando las partes no pueden solucionar rápidamente sus asuntos (p.3).

Arbitraje: “medio por el cual las partes, de manera voluntaria, llevan su diferencia ante uno o varios terceros quienes la resolverán mediante un laudo arbitral, cuya una sentencia emitida por él o los árbitros es obligatoria para las partes” (p.3).

Evaluación Neutral:

Consiste en la presencia de un abogado experto designado por un tribunal que luego de oír a las partes y de examinar las pruebas, hace una evaluación del caso para mostrar a cada uno de los contendientes los puntos débiles y los peligros de su tesis, así como los de coincidencia y de posible negociación (p.3).

Transacción:

Es la convención celebrada por las partes con el objeto de establecer la certeza de sus propias relaciones jurídicas, o regular relaciones precedentes, eliminando ciertas faltas de certeza, al amparo del principio general de la autonomía de la voluntad privada, en aquellas zonas del derecho en que las partes pueden disponer del objeto que desean regular (p.3)

Justicia de Paz:

Es la que procura resolver de una manera rápida, sencilla y económica, los eventos que se pueden producir en una comunidad, a través de la equidad y que permite que la comunidad elija así sus propios jueces y procedimientos. La ley de paz ordena que no necesariamente se cumpla con la legalidad más si con la equidad; es aplicar justicia a casos muy concretos observando las circunstancias. Se le denomina también justicia de vecindad (p.3).

En virtud de las definiciones anteriores, los medios alternativos de resolución de controversias son mecanismos cuya finalidad es la de sustituir la decisión del órgano jurisdiccional, por una solución concertada por las partes a la cual llegan a través de procesos anteriores. Es decir, son procedimientos que proponen eliminar una contienda judicial, de un modo tal que se impida a las partes plantearlas en vía judicial o bien actúan como medios para poner fin un proceso ya en curso.

Por otra parte, en el caso específico de las compañías anónimas venezolanas, sociedades cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones y en cuyo seno suele ser habitual el planteamiento de conflictos o controversias de muy distinta naturaleza. Como por ejemplo: la nulidad de la sociedad, interpretación de sus estatutos sociales, la valoración de las aportaciones in natura, responsabilidad de los administradores, separación o exclusión de socios y la disolución o liquidación de la sociedad.

Desde esta Perspectiva, tales conflictos suelen ser resueltos en su mayoría por los tribunales ordinarios, con las consecuencias que ello conlleva. En efecto, el número de procedimientos no sólo los societarios, sino en general se han ido incrementando notablemente a lo largo de los años, lo que ha conducido a importantes retrasos en la administración de justicia, así como a un aumento de los costos de esta última.

Ante esta situación, las compañías o sociedades anónimas en Venezuela acuden a sistemas alternativos de resolución de conflictos, que ya existían con carácter previo, pero que actualmente han tomado un nuevo impulso. Estos sistemas alternativos son conocidos como “MASC”; expresión que comprende todos aquellos procesos distintos a un proceso judicial en el que un tercero imparcial o neutral interviene para ayudar a la resolución de controversias, tales como: la negociación, conciliación, arbitraje, evaluación neutral y Transacción.

En efecto, mediante el recurso a los sistemas alternativos de resolución de conflictos, las compañías anónimas venezolanas hacen frente a factores ya mencionados como: el incremento de la litigiosidad, retraso en la resolución de los procedimientos y aumento de los gastos de la administración de justicia. Aunado a ello, estos sistemas presentan, en sí mismos importantes ventajas, entre las que se pueden mencionar: rapidez, especialidad, flexibilidad y confidencialidad. Razón por la cual, las compañías anónimas logran satisfacer el derecho fundamental de acceso a la justicia, a través de mecanismos óptimos como los medios de resolución de controversias mencionados con anterioridad.

Cabe destacar, que con la entrada en vigencia de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), se incluyó en el sistema de administración de justicia a los medios alternativos de resolución de controversias, exhortando el constituyente a su promoción a través de la legislación nacional, Estatal y Local como política de Estado para procurar el desarrollo y eficacia de los mismos como política de Estado, con el único fin de conseguir un acceso a la justicia, rápido, imparcial, efectivo, independiente, equitativo, idóneo, responsable y confiable.

Dentro de este orden jurídico se encuentran: la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), Ley Orgánica de Justicia de Paz

(1994), Ley de Arbitraje Comercial (1998), Código de Procedimiento Civil (00) Código Civil (1998) y Código de Comercio (1995), entre otras, así como también existen jurisprudencias que subrayan, que los medios de resolución de conflictos es un tema vigente en la legislación venezolana, dado que se discute en el alto tribunal venezolano, ejemplo de ello, es la Decisión de la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia N° 04-1134 de fecha 28 de febrero del año 2008, A continuación un extracto de la misma.

2.2.2. En cuanto a la nulidad que se pretende, la Sala observa: Los artículos 253, parágrafo tercero, y el artículo 258, parágrafo segundo, de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), disponen:

Artículo 253. (...)

El sistema de justicia está constituido por el Tribunal Supremo de Justicia, los demás tribunales que determine la ley, el Ministerio Público, la Defensoría Pública, los órganos de investigación penal, los o las auxiliares y funcionarios o funcionarias de justicia, el sistema penitenciario, los medios alternativos de justicia, los ciudadanos o ciudadanas que participan en la administración de justicia conforme a la ley y los abogados autorizados o abogadas autorizadas para el ejercicio.

Artículo 258. (...)

La ley promoverá el arbitraje, la conciliación, la mediación y cualesquiera otros medios alternativos para la solución de conflictos” (subrayado de la Sala).

Las normas en cuestión revelan la importancia que el constituyente de 1999 dio a los medios alternativos para la solución de conflictos, como parte integrante del sistema de justicia; de allí que exhortó a que la Ley promueva el arbitraje y los demás medios alternativos de resolución de conflictos, promoción que implica, para esta Sala, que el legislador ha de ejercer su iniciativa legislativa en esta materia y ha de procurar, a través de dicha

iniciativa, el desarrollo y eficacia del arbitraje, la conciliación, la mediación y demás medios alternativos de solución de conflictos. Como establece la Exposición de Motivos de la Constitución-consideraciones aparte acerca de su validez como tal:

(...) se incorporan al sistema de justicia, los medios alternativos para la resolución de controversias, tales como el arbitraje, la mediación y la conciliación, todo ello con el objeto de que el Estado los fomente y los promueva sin perjuicio de las actividades que en tal sentido puedan desarrollar las academias, universidades, cámaras de comercio y la sociedad civil en general.

Asimismo, siendo que la administración de justicia no es monopolio exclusivo del Estado, aunque solo éste puede ejercer la tutela coactiva de los derechos, es decir, la ejecución forzosa de las sentencias, la Constitución incorpora al sistema de justicia a los ciudadanos que participan en el ejercicio de la función jurisdiccional integrando jurados o cualquier otro mecanismo que la ley prevea.

De esta manera, la Constitución amplió el sistema de justicia para la inclusión de modos alternos al de la justicia ordinaria que ejerce el poder judicial, entre los que se encuentra el arbitraje. Esa ampliación implica, a no dudarlo, un desahogo de esa justicia ordinaria que está sobrecargada de asuntos pendientes de decisión, y propende al logro de una tutela jurisdiccional verdaderamente eficaz, célere y ajena a formalidades innecesarias.

Así, a través de mecanismos alternos al del proceso judicial, se logra el fin del Derecho, como lo es la paz social, en perfecta conjunción con el Poder Judicial, que es el que mantiene el monopolio de la tutela coactiva de los derechos y, por ende, de la ejecución forzosa de la sentencia.

A esa óptica objetiva de los medios alternativos de solución de conflictos, ha de añadirse su óptica subjetiva, en el sentido de que dichos medios con inclusión del arbitraje, en tanto integran el sistema de justicia, se vinculan con el derecho a la tutela jurisdiccional eficaz que recoge el artículo 26 de la Constitución. En otras palabras, puede decirse que el derecho fundamental a la tutela jurisdiccional eficaz entraña un derecho fundamental a la posibilidad de empleo de los medios alternativos de resolución de conflictos, entre ellos, evidentemente, el arbitraje.

En efecto, como ha establecido esta Sala en anteriores oportunidades (especialmente, en la sentencia N° 1139 de 5-10-00), los medios alternativos de solución de conflictos tienen como finalidad dirimir conflictos de una manera imparcial, autónoma e independiente, mediante un proceso contradictorio; a través de ellos se producen sentencias que se convierten en cosa juzgada, en el caso del arbitraje, el laudo arbitral y, por tanto, es parte de la actividad jurisdiccional y del sistema de justicia, “pero no por ello pertenece al poder judicial, que representa otra cara de la jurisdicción, la cual atiende a una organización piramidal en cuya cúspide se encuentra el Tribunal Supremo de Justicia, y donde impera un régimen disciplinario y organizativo del cual carece, por ahora, la justicia alternativa”.

En consecuencia, en tanto implican el ejercicio de actividad jurisdiccional, los medios alternativos de justicia atañen al derecho a la tutela jurisdiccional eficaz, por lo que, si en un caso concreto, el mecanismo más eficaz para la tutela de una situación jurídica es el arbitraje, a él tendrá derecho el titular de esa situación, siempre, claro está, que se cumpla, además, con las condiciones de procedencia de esos medios alternos.

En virtud a esta Decisión de la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia N° 04-1134, de fecha 28 de febrero del año 2008, los medios alternativos de resolución de conflictos en Venezuela contienen el marco

jurídico constitucional y legal, ejemplo claro de ello es la jurisprudencia citada anteriormente. Dicho ordenamiento jurídico, permite desarrollar políticas públicas o iniciativas privadas como las ejecutadas por las compañías anónimas que buscan la justicia con mecanismos eficaces y eficientes para lograr una cultura de paz en la sociedad, que sirva no sólo para disminuir los niveles de conflictividad social sino que además, ayude a cambiar las dinámicas culturales de confrontación directa; a dinámicas consensuadas donde el dialogo, respeto y sensibilidad, sean la base para construir consensos que busquen una justicia transformadora.

El Arbitraje como Medio Alternativo de Resolución de Controversias de acuerdo a la Legislación Venezolana

Desde hace varios años, en Venezuela se ha venido gestando un movimiento tendente a construir un marco jurídico propicio, contentivo de una serie de artículos con rango constitucional y legislativo en donde se consagran mecanismos alternativos de resolución de conflictos, entre ellos el arbitraje, con el único fin de agilizar y permitir el acceso a la justicia, de manera rápida, imparcial, efectiva, independiente, equitativa, idónea, responsable, confiable y económica.

En tal sentido, con la entrada en vigencia de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), se han ratificado las convenciones internacionales más importantes en materia de arbitraje, así como numerosos tratados para la promoción y protección de inversiones que consagran la posibilidad de recurrir a arbitrajes en caso de diferencias, exhortando su promoción a través de la legislación Nacional, Estatal y Local como política de Estado.

Dentro de este orden jurídico, textos como la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), Código Civil (1982), Código de

Procedimiento Civil (1990), Código de Comercio (1955), Ley de Arbitraje Comercial (1998), entre otras. Y otros tratados suscritos por Venezuela, como: la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional (New York, 1958), Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional (Panamá, 1975), Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Internacional y la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional y Convención para la solución de disputas de inversión entre ciudadanos de otros Estados, han reforzado el camino emprendido.

En virtud a lo anterior, estos esfuerzos que en ciertos momentos fueron amenazados por los escepticismos normales que conlleva la implementación de cualquier institución distinta a la conocida, generó la duda acerca de su constitucionalidad. Pero poco tiempo fue necesario para disipar esta inquietud, y el texto constitucional no tardó en consagrar el deber de promover el arbitraje como un medio alternativo de resolución de conflictos como el adentro de sus disposiciones generales relativas al poder judicial y al sistema de justicia, ejemplo de ello, es la Sentencia de la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia N° 09-0573, de fecha 3 de noviembre del año 2010. A continuación un extracto de la misma.

"Dado el alcance de los criterios jurisprudenciales parcialmente transcritos respecto a la institución del arbitraje, esta Sala a los fines de resolver la solicitud interpuesta, pasa a conocer del fondo del asunto planteado en los siguientes términos:

1.- El Sistema de Justicia y el Arbitraje

Con la entrada en vigencia de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, se incluyó en el sistema de administración de justicia a los medios alternativos de resolución de conflictos, y se exhortó su promoción a

través de la Ley, promoción ésta que a juicio de esta Sala, se materializa con el ejercicio de la iniciativa legislativa, la cual ha de procurar el desarrollo y eficacia del arbitraje, la conciliación, la mediación y demás medios alternativos de solución de conflictos. Sobre este particular, los artículos 253 y 258 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), establecen lo siguiente:

“(…) Artículo 253. (...), El sistema de justicia está constituido por el Tribunal Supremo de Justicia, los demás tribunales que determine la Ley, el Ministerio Público, la Defensoría Pública, los órganos de investigación penal, los o las auxiliares y funcionarios o funcionarias de justicia, el sistema penitenciario, los medios alternativos de justicia, los ciudadanos o ciudadanas que participan en la administración de justicia conforme a la ley y los abogados autorizados o abogadas autorizadas para el ejercicio.

(…) Artículo 258. (...) La Ley promoverá el arbitraje, la conciliación, la mediación y cualesquiera otros medios alternativos para la solución de conflictos (...)”, (Subrayado de la Sala).

Al respecto, esta Sala ha señalado que “(…) La Constitución amplió el sistema de justicia para la inclusión de modos alternos al de la justicia ordinaria que ejerce el poder judicial, entre los que se encuentra el arbitraje. Esa ampliación implica, a no dudarlo, un desahogo de esa justicia ordinaria que está sobrecargada de asuntos pendientes de decisión, y propende al logro de una tutela jurisdiccional verdaderamente eficaz, célere y ajena a formalidades innecesarias (...). Así, a través de mecanismos alternos al del proceso judicial, se logra el fin del Derecho, como lo es la paz social, en perfecta conjunción con el Poder Judicial, que es el que mantiene el monopolio de la tutela coactiva de los derechos y, por ende, de la ejecución forzosa de la sentencia (...).

A esa óptica objetiva de los medios alternativos de solución de conflictos, ha de añadirse su óptica subjetiva, en el sentido de que dichos medios con inclusión del arbitraje, en tanto integran el sistema de justicia, se vinculan con el derecho a la tutela jurisdiccional eficaz que recoge el artículo 26 de la Constitución. En otras palabras, puede decirse que el derecho fundamental a la tutela jurisdiccional eficaz entraña un derecho fundamental a la posibilidad de empleo de los medios alternativos de resolución de conflictos, entre ellos, evidentemente, el arbitraje (...)" (Vid. Sentencia de esta Sala N° 192/08)."

Sobre la base de la sentencia anterior, La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), específicamente en su artículo 253, se refiere a los ciudadanos y a los medios alternos de solución de conflictos como integrantes del sistema de justicia, lo cual permite afirmar que el Constituyente ha entendido que el arbitraje como mecanismo alternativo de resolución de controversias es un procedimiento jurisdiccional, a través del cual se administra justicia aplicando el derecho a un caso concreto con carácter definitivo.

En tal sentido, ello se ve reforzado por la disposición contenida en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), en el artículo 258 ejusdem, el cual contempla y estimula el uso del arbitraje como medio alternativo de solución de conflictos. Esta norma ubicada en las Disposiciones Generales del capítulo referido al Poder Judicial, es de aplicación general a la solución de todo tipo de controversias incluso a las referidas a los contratos de la administración, tanto más cuanto se halla ubicada justo antes del artículo 259, regulador de la jurisdicción contencioso administrativa.

Además de esta Sentencia de la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia N° 09-0573, de fecha 3 de noviembre del año 2010, citada anteriormente, el arbitraje se encuentra regulado en Venezuela en el Código de Procedimiento Civil (1990), de manera tradicional y en la Ley de Arbitraje

Comercial (1998). Estas Leyes se refieren, obviamente, a la actividad comercial, esto es, aquellas cuyo objeto verse sobre alguno de los actos objetivos de comercio, previstos en el Código de Comercio (1955), artículo 2, o bien cuando dicha controversia derive de actos llevados a cabo por comerciantes (actos subjetivos de comercio, artículo 3).

No obstante, se excluyen expresamente del arbitraje comercial, las controversias directamente relacionadas con las atribuciones o funciones de imperio o de personas de entes de Derecho Público, lo que pareciera negar, respecto de éstas, la posibilidad de acudir a un arbitraje comercial. Sin embargo, lo cierto es que esas excepciones deben ser interpretadas restrictivamente, por lo que la exclusión del arbitraje de la Ley de Arbitraje Comercial (1998), se entenderá en primer lugar, cuando la controversia se relacione directamente con atribuciones de imperio o competencias administrativas y en segundo lugar, una de las partes de la controversia sea el Estado, o un ente de Derecho Público territorial (República, los Estados o los Municipios).

Ahora bien, adicionalmente a esas disposiciones genéricas, existen diversas normas de rango legal, en las cuales se contempla el arbitraje como medio de solución de controversias administrativas de manera expresa y otras en las que se hace referencia a éste de manera indirecta, pero de las cuales se desprende la posibilidad de la Administración de acudir a este mecanismo alternativo para solucionar controversias de Derecho Público. En efecto, la Ley Orgánica del Tribunal Supremo de Justicia (2004) establece en sus artículos 18 y 19, los medios alternos a la solución de conflictos, dentro de los cuales se encuentra el arbitraje, podrán utilizarse en cualquier grado y estado del proceso, salvo que se trate de materia de orden público, o aquéllas no susceptibles de transigir o convenir de conformidad con la ley.

Igualmente, la Ley Orgánica de la Procuraduría General de la República (2015) prevé en sus artículos 12 y 13, que los contratos suscritos por la República como entidad político territorial, en los cuales se establezcan cláusulas de arbitraje, tanto nacional como internacional, deben ser sometidos a la opinión previa y expresa de la Procuraduría General de la República y a tales fines, las máximas autoridades de los órganos del Poder Público Nacional, deben remitir a la Procuraduría General de la República los proyectos de contratos a suscribirse, conjuntamente con sus soportes y la opinión de la respectiva Consultoría Jurídica, la cual debe hacer pronunciamiento expreso, de ser el caso, sobre la procedencia de las cláusulas de arbitraje nacional e internacional.

De igual forma, la Ley de Concesiones (1999), en su artículo 61, prevé el régimen jurídico de esos contratos administrativos, estableciendo, que para la solución de los conflictos que surjan con motivo de la ejecución, desarrollo o extinción de los contratos regulados por este Decreto-Ley, las partes podrán acordar en el respectivo contrato someter sus diferencias a la decisión de un Tribunal Arbitral, cuya composición, competencia, procedimiento y derecho aplicable serán determinados de mutuo acuerdo, de conformidad con la normativa que rige la materia. Cuando se trate de la solución de diferencias de carácter exclusivamente técnico, las partes podrán someter la solución del asunto al conocimiento de expertos directamente designados por ellas. En tales casos, la decisión adoptada siguiendo el procedimiento previamente establecido, tendrá carácter definitivo.

Finalmente, el arbitraje también se encuentra regulado en Venezuela en Ley de Promoción y Protección de Inversiones (1999), la cual prevé en su artículo 22, que las controversias que surjan entre un inversionista internacional, cuyo país de origen tenga vigente con Venezuela un tratado o acuerdo sobre promoción y protección de inversiones, o las controversias respecto de las cuales sean aplicables las disposiciones del Convenio

Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI-MIGA) o del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (CIADI), serán sometidas al arbitraje internacional en los términos del respectivo tratado o acuerdo, si así éste lo establece, sin perjuicio de la posibilidad de hacer uso, cuando proceda, de las vías contenciosas contempladas en la legislación venezolana vigente”.

Por otra parte, en la Ley de Promoción y Protección de Inversiones (1999), el artículo 23, también prevé que cualquier controversia que se suscite en relación con la aplicación del presente Decreto-Ley, una vez agotada la vía administrativa por el inversionista, podrá ser sometida a los Tribunales Nacionales o a los Tribunales Arbitrales venezolanos, a su elección.

Contrato *joint venture* en las Compañías Anónimas que Desarrollan Actividades Comerciales en Venezuela

A lo largo de los años, el mercadeo mundial ha venido variando sus tendencias para mejorar los procesos, el servicio y/o el producto. Cada día, van apareciendo más y mejores métodos, que a su vez, van dejando obsoletos a los anteriores, que en un principio parecían inmejorables, pero que con la demanda competitiva del mercado, obliga a los oferentes a ser creativos y a asumir que siempre se puede y se tiene que mejorar.

De igual forma, la inserción a nuevos mercados o aumentar el grado de satisfacción a su mercado activo, requiere de una gran inversión de recursos de desarrollo tecnológico, financieros, físicos y de talento humano, por parte del vendedor. Es por ello, que se conocen varias técnicas de modalidad asociativa empresarial, que permiten amortiguar un poco el esfuerzo necesario para lograr el objetivo que se quiere; como es el caso del "*joint venture*", calificada como una modalidad, que no requiere del establecimiento de ningún tipo de contrato jurídico.

En efecto, el *joint venture* es considerado la herramienta de gestión, que consiste en una asociación a largo plazo entre dos o más empresas que se unen para realizar una alianza comercial, a fin de alcanzar un objetivo en común. A través, de un *joint venture* las empresas implicadas podrían tener como objetivo la creación de un nuevo negocio, desarrollo de un nuevo producto, prestación de un servicio o incursionar en un mercado extranjero.

Aunado a ello, en un *joint venture* también se comparten esfuerzos, responsabilidades y el riesgo de emprender un negocio, actividad o proyecto que supera las posibilidades individuales. Es decir, es un contrato de riesgo compartido, siendo su principal característica que las empresas implicadas no necesariamente renuncian a su identidad como personas naturales o jurídicas, sino que mantienen su independencia.

De igual forma, los socios en el *joint venture* normalmente siguen operando sus negocios o empresas de manera independiente a la nueva empresa común, lo cual es una de las razones primordiales por las que este tipo de sociedad, si se le pudiera llamar así, ha tenido éxito a nivel nacional e internacional durante los últimos años. Dado que, a pesar de su reciente y aún breve incorporación en la práctica comercial, es una figura jurídica utilizada en el mundo empresarial para enfrentar obligaciones civiles y comerciales diversas.

Ahora bien, en Venezuela, un contrato *joint venture* entre compañías anónimas típicamente incluye un acuerdo entre dos o más compañías (socios) para contribuir con recursos a un negocio común. Estos recursos, pueden ser: materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas, canales de distribución, personal, financiamiento o productos.

En el país, esta modalidad de contrato que se suscribe cuando dos o más empresas que desarrollan actividades comerciales a nivel nacional se unen

para la prestación de un servicio o cualquier actividad que implique efectuar inversiones o actividades con fines precisos y a un plazo determinado, presenta entre otras, las siguientes características:

Contrato de asociación económica (Mercantil).

Forma de colaboración entre empresas.

Participación en riesgos y beneficios.

Las actividades nacidas del contrato, son objeto de un acuerdo.

Participación en el control financiero de las operaciones.

Transferencia de know how, es decir existe una transferencia de conocimiento en cuanto a la forma de operar.

Forma jurídica ágil.

Por otra parte, en el contrato *joint venture*, celebrado entre compañías anónimas que realizan actividades comerciales en Venezuela, establecen claramente las cuestiones relativas al control de la empresa como: aportaciones del capital, división de las utilidades, administración de la empresa, apoyo financiero y culminación de la sociedad. Algunos de estos puntos, son incluidos en documentos anexos como los manuales de operación, contratos de dirección, licencias de tecnología, suministro de la materia prima, distribución de los productos y cláusula compromisoria para la resolución de controversias en caso que pudieran presentarse. A continuación, la descripción de estos acuerdos o cláusulas fundamentales de dicho contrato:

Definición, Organización, Dirección y Control del Negocio o Proyecto

En el contrato establecen todo lo relativo a la administración y dirección de la empresa, así como cuál de los socios va ser directamente responsable de la misma, los gastos que esta misma origina, la forma de cubrirlos, y en general dan un panorama muy amplio acerca de cómo y quién debe y puede administrar y dirigir a la empresa.

Objeto

Los suscriptores del contrato se asocian con el propósito de ejecutar el desarrollo de una actividad comercial mercantil, indicando los lugares donde operaran dichas actividades.

Director del Proyecto

En este contrato la junta de socios designa un director por un tiempo equivalente a la duración del contrato. El director, implementa las políticas y decisiones adoptadas por la junta de socios y es el representante del consorcio ante cualquier autoridad.

Inversiones

Las partes acuerdan realizar un aporte inicial para dar inicio al desarrollo de la actividad comercial, este aporte alude a la inversión conjunta parcial o total, especificando si es en dinero, bienes o equipos que se capitalizan como activos para la operación conjunta y que serán destinadas en interés de la operación.

Participación de los Socios:

Ambas partes son responsables en forma conjunta y solidaria con relación al contrato, y cada una se obliga a cumplir con su participación en los trabajos a realizarse mancomunadamente. Los ingresos, costos, gastos, utilidades y pérdidas son de acuerdo a la participación en porcentaje de cada uno.

Control de Operaciones

Las partes acuerdan que ambas son las operadoras y como tales tienen el control de todas las actividades para alcanzar una técnica eficiente y económica, que permita el desarrollo del contrato y el logro de sus fines.

Transferencia de Tecnología (Know-how)

Su finalidad es regular las aportaciones de los socios en materia de tecnología, y en el caso de que alguno de los socios (quien aporta la tecnología), quisiera tener control sobre el destino de la misma. Además, establecen lo relativo a cómo y cuándo dan esa tecnología, al igual que si se otorga una licencia para el uso de la misma o se transmite la propiedad de esta al *joint venture*. Todo ello, con el propósito de proteger a quien aporta la tecnología en el caso de que el *joint venture* llegue a fallar.

Confidencialidad

Las partes acuerdan durante la vigencia del contrato, que toda la información que se obtenga en desarrollo del mismo es de carácter confidencial, sin perjuicio de la obligación de suministrar a la autoridad competente todas las informaciones que solicite, de conformidad con las disposiciones legales y reglamentarias vigentes en Venezuela.

Distribución de Insumos Intermedios y/o de la Producción Final

El material es transportado a la sede común de las partes o a otras instalaciones de medición que las partes acuerdan.

Saneamiento de los Aportes

Los bienes y elementos que aportan en el contrato, se encuentran libres de gravámenes jurídicos, limitaciones al dominio, cautelas judiciales o limitaciones al derecho de disposición y uso de cualquier otra naturaleza.

Duración

Especifican la duración del contrato en años, divididos en periodos o etapas si es necesario.

Ley Aplicable

La ejecución e interpretación del contrato es regulada por las leyes venezolanas vigentes.

Métodos Alternos de Solución de Conflictos

Para resolver las divergencias que pudieran surgir como consecuencia de la interpretación y ejecución del contrato, ambas partes se someten a un Arbitraje en Equidad, que realizan los miembros que designan. En su defecto, las partes establecen un compromiso arbitral, el cual es posterior a la concertación del contrato. Se formaliza a través de un documento arbitral y se redacta independiente al contrato.

Firma y Condiciones de la Firma del Contrato

Lo establecen dentro de los acuerdos preliminares, lo cual implica el período de negociación, creación de los diversos documentos colaterales, establecimiento de las políticas de operación de la empresa y lo relativo a las contribuciones de parte de cada uno de los contratantes.

De acuerdo a las cláusulas anteriores, en la creación de un contrato de *joint venture* por compañías anónimas venezolanas, los socios describen tanto el propósito como su alcance. Por tanto, la descripción es lo suficientemente amplia, clara y precisa en relación a las metas de esta nueva empresa, de manera que permita poder guiar las acciones futuras de los socios con respecto a la empresa, medir el desempeño del *joint venture* y determinar el rumbo original de la empresa, de acuerdo a los propósitos y metas originalmente pactados.

En definitiva, el propósito de la creación de un *joint venture* entre compañías anónimas venezolanas no es propiciar una división de mercados, o el establecimiento de algún monopolio, pues se incurriría en un hecho ilícito, sino por el contrario, este es un propósito netamente comercial. Por tanto, en los acuerdos preliminares, los contratantes establecen por medio de la nueva empresa, el aporte de recursos, productos y tecnología, a un mercado, el cual los ayudará a comercializar los productos de sus propias empresas, fuera del *joint venture*.

Aplicabilidad del Arbitraje como Medio de Resolución de Controversias en un Contrato *joint venture* en las Compañías Anónimas de acuerdo al Marco Jurídico Venezolano

Las compañías anónimas venezolanas que suscriben un contrato *joint venture*, pueden acudir al arbitraje para la resolución de sus controversias, basándose en el principio de autonomía de la voluntad. El arbitraje es considerado, un acuerdo por el cual las partes deciden someter la resolución de todas sus controversias o parte de ellas a particulares denominados árbitros. La decisión de acudir a esta figura nace de la necesidad de lograr una mayor rapidez, menores gastos o para sustraerse de una jurisdicción estatal que pueda favorecer a una de las partes.

Igualmente, el arbitraje puede ser nacional o internacional. No obstante, para someter los conflictos eventuales a un arbitraje, debe existir una cláusula arbitral que así lo establezca en el contrato base, en contrato separado, en el documento constitutivo-estatutario o en un acuerdo suscrito en un momento posterior a la celebración del contrato. Otra eventualidad, será la ley aplicable al fondo del asunto en un arbitraje, que puede ser la elegida por las partes o el derecho más vinculado a la operación comercial que se trate, lo cual podría dar como resultado la aplicación del ordenamiento jurídico del lugar donde se ejecutaron los actos comprendidos dentro de su objeto social.

A este respecto, la Ley de Arbitraje Comercial (1998), cuando se trata de sociedades en las cuales la República, los Estados, Municipios e Institutos Autónomos tengan participación igual o superior al cincuenta por ciento (50%) del capital social, se deben cumplir requisitos adicionales para la validez del acuerdo arbitral. En primer lugar, se requiere la aprobación de todos los miembros de la Junta Directiva de la empresa y la autorización por escrito del ministro de adscripción. En segundo lugar, el acuerdo deberá especificar el

tipo de arbitraje y el número de árbitros que integrarán el tribunal arbitral que en ningún caso será inferior a tres.

En virtud a lo anterior, la Ley de Arbitraje Comercial (1998), se aplica a los conflictos que eventualmente puedan surgir en el cumplimiento de un contrato de carácter comercial o como consecuencia de una relación no contractual, asimismo, debe tratarse de controversias susceptibles de transacción entre personas que tengan la capacidad para transar. Sin embargo, el arbitraje, no es aplicable cuando se trate de asuntos que por su naturaleza son de orden público.

Del mismo modo, la Ley de Arbitraje Comercial (1998), preceptúa dos tipos de arbitrajes: institucionales e independientes. El arbitraje institucional se realiza a través de los centros de arbitraje, tal es el caso de las cámaras de comercio o cualesquiera otras asociaciones de comerciantes, así como las asociaciones internacionales existentes, las organizaciones vinculadas a actividades económicas e industriales o aquellas cuyo objeto esté relacionado con la promoción de la resolución alternativa de conflictos, las universidades e instituciones superiores académicas.

Igualmente, en el arbitraje institucional lo concerniente al procedimiento arbitral, notificaciones, constitución del tribunal, la recusación y reemplazo de árbitros y la tramitación del proceso, se regirá de conformidad con lo dispuesto en el reglamento del centro de arbitraje, al cual las partes se hayan sometido. Dado que, la Ley le otorga a los centros de arbitraje facultades normativas sin condicionamiento alguno. Únicamente establece un control a posteriori que puede ejercerse por la interposición de un recurso de nulidad por el afectado o la negativa a la ejecución del laudo arbitral por parte de los órganos jurisdiccionales competentes. Conviene acotar que las partes pueden acordar en un arbitraje institucional acogerse a las reglas establecidas en la Ley para los arbitrajes independientes.

Por su parte, el arbitraje independiente es regulado por las partes sin intervención de los centros de arbitraje. Sin embargo, para evitar un vacío, la Ley de Arbitraje Comercial (1998), establece unas normas que se aplican supletoriamente cuando las partes no fijan las reglas para llevar a cabo el arbitraje. Asimismo, las partes definirán el número de árbitros en número impar, que a falta de acuerdo serán tres. Pueden ser nombrados de mutuo acuerdo o delegar su escogencia en un tercero. En el supuesto que sean tres árbitros, si existen dificultades para nombrarlos, cada parte escogerá uno y los seleccionados escogerán el tercero, quien será el Presidente del Tribunal Arbitral.

Igualmente, si alguna de las partes se negare a nombrar el árbitro que le corresponde o si los árbitros nombrados por las partes no alcanzan acuerdo para nombrar el tercero, cualquiera de ellas puede acudir al juez competente de primera instancia para que designe el árbitro faltante. Lo mismo aplicará cuando acordaren un arbitraje con árbitro único y no haya acuerdo para nombrarlo. La selección de los árbitros debe ser comunicada a los escogidos, quienes tendrán un lapso de diez días hábiles a partir de la notificación para manifestar por escrito si aceptan o rechazan el cargo. El procedimiento para el nombramiento de los árbitros será el mismo que se utilizará en los supuestos de no aceptación, renuncia, fallecimiento, inhabilitación, recusación o cualquiera otra circunstancia que implique una nueva escogencia.

En definitiva, en los contratos *joint ventures* celebrado por las compañías anónimas nacionales, las partes, acogiéndose al principio de autonomía de la voluntad, pueden acordar someter sus eventuales diferencias a un arbitraje institucional o independiente como lo establece el marco jurídico venezolano. En ese contexto la previsión de alternativas al litigio judicial busca en lo posible evitar una radicalización que los lleve a la dura posición del demandante, que puede hacer fracasar la relación comercial de los socios.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En función del logro de los objetivos que orientaron la investigación y de la información obtenida a través de fuentes documentales, junto con los aspectos teóricos que sustentaron el estudio, se formulan las siguientes conclusiones:

De acuerdo a la revisión documental, el uso de medios alternativos de solución de conflictos como: negociación, mediación, conciliación y arbitraje, entre otros, se han incrementado en Venezuela en el ámbito público y privado, debido a la crisis de la administración de justicia, la cual resulta lenta, costosa e ineficiente. Este problema originario en la jurisdicción ordinaria en Venezuela, se ha extendido ya a la jurisdicción contencioso administrativa, lo que ha dado lugar al uso de mecanismos alternativos de solución de controversias en el ámbito público.

El arbitraje, en concreto, es un medio alternativo de resolución de conflictos con mayor éxito en Venezuela, mediante el cual dos o más empresas acuerdan, bajo el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, someter sus controversias a uno o varios árbitros elegidos por ellas, para así lograr la solución de una controversia jurídica determinada, siempre y cuando el conflicto no verse sobre alguna materia en la cual no cabe transacción.

Igualmente, el arbitraje, se encuentra regulado en la legislación venezolana en instrumentos jurídicos tales como: CRBV (1999), Ley de Arbitraje Comercial (1998), Ley de Procedimiento Civil (1990), Código Civil (1982), Código de Comercio (1955), Ley Orgánica de la Procuraduría General de la República (2015), Ley de Concesiones (1999), y Ley del Tribunal

Supremo de Justicia (2004), entre otras. Ejemplo de ello, las Sentencias emanadas por la Sala constitucional del Tribunal Supremo de Justicia.

En efecto, el arbitraje se trata de un juicio, pese a no celebrarse ante los tribunales, y las partes no resuelven sus diferencias mediante recíprocas concesiones, sino que encargan a un tercero la decisión. La resolución adoptada por el árbitro se denomina laudo arbitral y tiene eficacia de cosa juzgada, pudiendo ser ejecutable de manera forzosa por tribunales ordinarios.

Dentro de este marco, la forma más habitual de establecer el arbitraje es mediante el convenio arbitral, por el que las partes expresan su voluntad inequívoca de someterse a este tipo de solución, todas o algunas de las cuestiones litigiosas surgidas o que puedan surgir de determinadas relaciones jurídicas: No suelen ser objeto de arbitraje, salvo contadas excepciones, ni se incorporan en el convenio arbitral, aquellas cuestiones sobre las que haya caído una resolución judicial firme y definitiva, y en las que sea necesaria la intervención del Ministerio Público. En el convenio arbitral, se establece un procedimiento para la designación de un número siempre impar de árbitros, aunque sea la designación de un tercero quien los nombre.

En tal sentido, los laudos emitidos por tribunales arbitrales con vista al ordenamiento jurídico venezolano son siempre ejecutables, por considerarse que los mismos tienen la fuerza legal de una sentencia emanada de un tribunal competente. En el caso de sociedades con otros países, también son ejecutables en Venezuela siempre que el país de origen, haya suscrito la “Convención de las Naciones Unidas sobre Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras”, como lo ha hecho Venezuela.

En definitiva, el arbitraje es el mecanismo más relevante en la práctica comercial nacional e internacional, para resolver las controversias que surgen en un contrato de *joint venture*, que en el caso venezolano, se suscribe para

cubrir una amplia cobertura de acuerdos de colaboración empresarial; los cuales pueden dar origen a una relación de naturaleza puramente contractual, donde cada empresa o empresario mantiene su individualidad.

Por otra parte, en Venezuela no existe una regulación uniforme sobre el *joint venture*; el legislador la ha referido de manera dispersa a algunos sectores de la economía, como es el caso del sector pesquero, minero, hidrocarburos, inversiones en la adquisición de empresas el estado; entre otras. Sin embargo, la ausencia de regulación expresa y uniforme en esta materia, resulta positiva, pues permite una mayor libertad en la forma de agrupación o colaboración empresarial; ello permite adoptar cualquiera de las formas asociativas previstas en la ley general de sociedades, asociación en participación y el consorcio: Además, cualquiera de las formas no prohibidas por el sistema jurídico, con regulación propia adoptada de común acuerdo por los partícipes; es con fines de tipo contractual como de naturaleza societaria.

Finalmente, pese a que los *joint venturers* están vinculados por múltiples contratos, en el caso venezolano, el acta constitutiva y los estatutos son los únicos documentos que dan nacimiento a la sociedad, previo cumplimiento de los requisitos registrales y de publicidad previstos en la Ley. Por tanto, resulta fundamental establecer cláusulas regulatorias de los conflictos que se pueden suscitar entre los participantes y entre la sociedad y los terceros, los cuales pueden acordar la solución pacífica de controversias través de los órganos jurisdiccionales del Estado o el arbitraje, entre otros.

Recomendaciones

Esta investigación proporciona recomendaciones precisas tales como:

La presencia del *joint venture* es cada vez más contundente en el tráfico empresarial del país. Por tanto, este tipo de contrato debería estar incluido en el derecho sustantivo.

Para una mejor administración de justicia facilitar métodos que permitan agilizar los trámites y reducir los costos de los procesos. Los métodos alternativos de resolución de conflictos (entre ellos el arbitraje) en la mayoría de los casos alcanzan una solución más apropiada que la justicia ordinaria, siendo su respuesta más rápida y eficiente.

Celebrar convenios de estabilidad jurídica en materia contractual y de contratos empresariales modernos como los *joint ventures*, para atraer inversiones que alienten la presencia del capital privado, nacional y extranjero, fundamental para favorecer un auténtico desarrollo económico y social en el país.

Propiciar diferentes tipos de convenios contractuales para la transferencia de activos, concesión, *joint venture*, contratos de gerencia, franquicia, titulización de activos, know how, entre otros, lo que sin duda posibilitaran la incorporación de nuevos capitales y tecnología a un país como Venezuela, dado su proceso de privatización de empresas estatales y sobre todo su profunda crisis económica y social.

Promover los *joint ventures* como una forma de colaboración empresarial, no sólo para grandes inversiones extranjeras en determinadas áreas de la economía como minera o pesquera; sino proporcionar facilidades tributarias a este tipo de convenio cuando se trate de inversiones medianas o pequeñas en las diversas áreas de la actividad económica del país, como es el caso de las obras civiles, tanto en materia inmobiliaria como en obras de infraestructura vial o en actividades comerciales, entre otras.

REFERENCIAS

- Alianza PYME (2016). Contrato Joint Venture. [On-Line]. Disponible en: <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/54231/Joint-venture-alianza-estrat%C3%A9gica>-{Consulta 2016, Octubre}.
- Amado, L. (2011). La Cláusula Arbitral como Medio de Resolución de Conflictos en los Contratos de Joint Venture. [On-Line]. Disponible en: <http://www.urbe.edu/UDWLibrary/ArticulosAdvance.do?operator=EMPTY&tag=100&word=Amado%20Rinc%F3n,%20Lucy%20C>. {Consulta 2016, Julio}.
- Arias, F. (2012). El Proyecto de Investigación. Guía para su elaboración. Caracas, Venezuela: Episteme.
- Chacón, R. (2011). Las joint ventures Societarias en el Ordenamiento Jurídico Venezolano. [On-Line]. Disponible en: http://docplayer.es/7683923-Universidad-central-de-venezuela-facultad-de-ciencias-juridicas-y-politicas-centro-de-estudios-de-postgrado-especializacion-en-derecho-mercantil.html#show_full_text. {Consulta 2016, Septiembre}.
- Chávez, N. (2007). Introducción a la Investigación Educativa. Maracaibo, Venezuela: LUZ.
- Código Civil de Venezuela. (1982).Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 2.990 Extraordinaria del 26 de Julio de 1982.
- Código de Comercio. (1955). Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 475 Extraordinaria del 21 de diciembre de 1955.
- Código de Procedimiento Civil. (1990).Gaceta Oficial N° 4.209 Extraordinaria del 18 de septiembre de1990.
- Conde, J. (2014). Análisis del contrato de joint venture y sus Mecanismos de Financiamiento. [On-Line]. Disponible en: http://www.revistasacademicas.usmp.edu.pe/_uploads/articulos/9547c-03.pdf. {Consulta 2016, Julio}.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (1999). Gaceta Oficial N° 5.453 Extraordinaria de 24 de marzo de 2000.
- Diaz, H. (2008). El Contrato *joint venture*. [On-Line]. Disponible en: <http://hubertedinsonasenciadiaz.blogspot.com/2008/09/el-contrato-de-join-venture.html>. {Consulta 2016, Julio}.

- Gabaldón, F. (2007). El Arbitraje en el Código de Procedimiento Civil. Paredes Editores. Caracas, Venezuela.
- Gutiérrez, Y. (2015). Origen Histórico del *joint venture*. [On-Line]. Disponible en: <http://myslide.es/documents/joint-venture-55cac5b1666db.html>. {Consulta 2016, Julio}.
- Henríquez, R. (2000). El Arbitraje Comercial en Venezuela. Edita Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Caracas. Caracas, 2000.
- Hernández, R. (2011). Metodología de la Investigación. McGraw-Hill Interamericana. México, D. F.
- Hernández, R. Fernández, C. y Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. México: McGraw-Hill.
- Hurtado, I. y Toro, J. (2010). Paradigmas y Métodos de Investigación en Tiempos de Cambios. Venezuela: Episteme.
- Ley de Arbitraje Comercial. (1998). Gaceta Oficial de la República de Venezuela N°. 36.430, Extraordinaria del 07 de abril de 1998.
- Ley de Concesiones. (1999). Gaceta Oficial N° 5.394, Extraordinaria del 25 de octubre de 1999.
- Ley Orgánica de Justicia de Paz. (1994). Gaceta Oficial N° 4.817 Extraordinaria del 21 de diciembre de 1994.
- Ley Orgánica de la Procuraduría General de la República (2015). Gaceta Oficial N°. 6.210 Extraordinaria del 30 de diciembre de 2015.
- Ley sobre Promoción y Protección de Inversiones. (1999). Gaceta Oficial N° 5.390 Extraordinaria del 22 de octubre de 1999.
- Ley Orgánica del Tribunal Supremo de Justicia. (2004). Gaceta Oficial Extraordinaria N° 37.942 del 20 de mayo de 2004.
- Mansilla, J. (1990) El joint venture en el Derecho Comercial Moderno. Revista "ADVOCATUS". Año I. Lima, Perú: COPIGRAF.
- Méndez, C. (2007). Metodología. Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación (3 ed). México: McGraw-Hill.

- Peña, F. (2104). Eficacia Jurídica del Arbitraje Comercial como Medio Alternativo de Resolución de Conflictos. [On-Line]. Disponible en: https://bibliovirtualujap.files.wordpress.com/2011/04/florencia_pena.pdf. {Consulta 2016, Julio}.
- Pituy, A. (2013). *joint venture*. [On-Line]. Disponible en: <http://es.slideshare.net/alexipituy/joint-venture-26988567>. {Consulta 2016, Septiembre}.
- Prado, J. (2009). El Acuerdo de Arbitraje en los Contratos Mercantiles Atípicos. [On-Line]. Disponible en: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_7917.pdf. {Consulta 2016, Octubre}.
- Quevedo, G. (2014). Presunta Existencia de Relaciones Laborales entre las Partes de un Contrato joint venture. [On-Line]. Disponible en: <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/9116-14-08664.pdf>. {Consulta 2016, Julio}.
- Quintana, A (2006). Metodología de Investigación Científica Cualitativa Psicología. Tópicos de Actualidad. Lima: UNMSM.
- Ramírez, L. (2008). Medios Alternos de Resolución de Conflictos. (2008). [On-Line]. Disponible en: <http://solucionalternadeconflictos.blogspot.com/>. {Consulta 2016, Septiembre}.
- Rivas, J. 2012. Métodos y Técnicas de Investigación. [On-Line]. Disponible en: elaboratumonografiapasoapaso.com/.../variable-dependiente-e-independent. {Consulta 2016, Abril}.
- Rivera, A. (2000). Curso en Florida Intenational University (FIU) de: El Arbitraje Internacional con Especialidad en el MERCOSUR. Miami.
- Rodríguez, M. (2004). Métodos Alternos de Resolución de Conflictos y su Consagración en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. [On-Line]. Disponible en: http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-62682004000200005. {Consulta 2016, Septiembre}.
- Sanquiz, S. (2005). El Derecho Aplicable al Arbitraje Comercial Internacional en el Derecho venezolano. Publicaciones UCAB, Caracas, Venezuela.
- Tamez, J. (2008). Contrato de Joint Venture. [On-Line]. Disponible en: http://www.justiniano.com/revista_doctrina/joint_venture.htm. {Consulta 2016, Octubre}.

- Torres, A. (1992). Contrato de joint venture. En Revista de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Vol. 49. Lima, Perú.
- Tribunal Supremo de Justicia. (2008). Sentencia de la Sala Constitucional N° 04-1134, del 28 de febrero de 2008.
- Tribunal Supremo de Justicia (2010). Sentencia de la Sala Constitucional N° 09-0573, del 03 de noviembre de 2010.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (2011). Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales. Caracas, Venezuela: Mimeo.
- Zaragoza (2008). El Arbitraje y los Contratos de *joint venture*. [On-Line]. Disponible en: http://www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/joint_venture_cuba.html. {Consulta 2016, Octubre}.

www.bdigital.ula.ve