



**Universidad del
Rosario**

**LA CALIFICACIÓN DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL
ARBITRAJE COMERCIAL COLOMBIANO**

Autor

MARIANA SOFÍA MÁRQUEZ MEDINA

Director

Yira Nohelia López Castro

Abogada

**Facultad de Jurisprudencia
Jurisprudencia
Universidad del Rosario**

Bogotá - Colombia

2025

LA CALIFICACIÓN DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL ARBITRAJE COMERCIAL COLOMBIANO

Mariana Sofía Márquez Medina
Universidad del Rosario
Facultad de Jurisprudencia
Dra. Yira Nohelia López Castro
Bogotá D.C., Colombia
19/05/2025

Resumen

El presente artículo examina sistemáticamente los criterios utilizados por los tribunales arbitrales colombianos para la calificación jurídica de los contratos de *Joint Venture*, a través del análisis de cinco laudos significativos emitidos por la Cámara de Comercio de Bogotá entre 2005 y 2023. Se identifican y categorizan los elementos subjetivos, objetivos y formales considerados en estos pronunciamientos, así como el peso atribuido al comportamiento contractual de las partes. Se evidencia que, pese a la atipicidad legal del *Joint Venture*, los tribunales han contribuido a una progresiva tipificación social del este mediante la consolidación de criterios distintivos frente a figuras afines como la sociedad de hecho o la alianza estratégica. El estudio identifica como desafío persistente la tensión entre la autonomía privada y los principios de buena fe e interpretación auténtica, particularmente en relación con el valor determinante de la conducta ejecutiva. Se concluye que la inseguridad jurídica derivada de la atipicidad del *Joint Venture* puede mitigarse mediante la sistematización de criterios interpretativos consistentes que equilibren el respeto a la voluntad asociativa con la necesaria tutela de la confianza legítima y la equidad contractual. Todo ello analizado también de acuerdo con el avance jurisprudencial del *Joint Venture* en Colombia.

Palabras clave: Joint Venture, arbitraje comercial, calificación contractual, contratos atípicos, inseguridad jurídica, autonomía privada.

Abstract

This article systematically examines the criteria used by Colombian arbitration courts for the legal qualification of Joint Venture contracts, through the analysis of five significant awards issued by the Bogotá Chamber of Commerce between 2005 and 2023. The subjective, objective and formal elements considered in these awards are identified and categorized, as well as the weight attributed to the contractual behavior of the parties. It is shown that, despite the legal atypical nature of Joint Venture, the courts have contributed to a progressive social typification of Joint Venture through the consolidation of distinctive criteria in relation to related concepts such as the de facto partnership or the strategic alliance. The study identifies as a persistent challenge the tension between private autonomy and the principles of good faith and authentic interpretation, particularly in relation to the determining value of executive conduct. It concludes that the legal uncertainty arising from the atypical nature of Joint Venture can be mitigated by systematizing consistent interpretative criteria that balance respect for the will of the partnership with the necessary protection of legitimate expectations and contractual fairness. All this is also analyzed in accordance with the jurisprudential progress of the Joint Venture in Colombia.

Key words: Joint Venture, commercial arbitration, contractual qualification, atypical contracts, legal uncertainty, private autonomy.

1. INTRODUCCIÓN
2. EL *JOINT VENTURE* EN LA TEORÍA JURÍDICA Y LA PRÁCTICA COLOMBIANA
 - 2.1 Origen y evolución del *Joint Venture* en el derecho comparado
 - 2.2 Recepción en Colombia: contrato atípico y problemática de su calificación
 - 2.3 Atipicidad y remisión normativa: el problema de la aplicación analógica
3. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN EN LAUDOS ARBITRALES
 - 3.1 Metodología del análisis de laudos
 - 3.2 Elementos comunes utilizados por los tribunales arbitrales
4. LA DIFERENCIACIÓN CON FIGURAS CONTRACTUALES AFINES
 - 4.1 *Joint Venture* vs. sociedad de hecho
 - 4.2 *Joint Venture* vs. contrato de asociación
 - 4.3 *Joint Venture* vs. alianza estratégica
5. LA CONDUCTA DE LAS PARTES COMO ELEMENTO DE CALIFICACIÓN
 - 5.1 Relevancia de la denominación dada por las partes y comportamiento ejecutivo
 - 5.2 Tensión entre autonomía de la voluntad y buena fe contractual
 - 5.3 Limitaciones al principio de autonomía privada: cláusulas abusivas en *Joint Venture*
6. EFECTOS JURÍDICOS DE LA CALIFICACIÓN
 - 6.1 Consecuencias de la calificación como *Joint Venture*
 - 6.2 Efectos sobre la terminación del contrato
 - 6.3 El avance jurisprudencial del *Joint Venture* en Colombia a la luz de la Sentencia SC593-2025
 - 6.3.1 Naturaleza jurídica y elementos estructurales según la Corte Suprema
 - 6.3.2 Principios rectores y régimen normativo aplicable
 - 6.3.3 Interpretación y ejecución del contrato: aportes de la SC593-2025
 - 6.3.4 Riesgos derivados de la atipicidad contractual
7. CONCLUSIONES

I. INTRODUCCIÓN

El *Joint Venture* se ha consolidado en el tráfico mercantil colombiano como un instrumento de cooperación empresarial que permite aunar recursos y capacidades para ejecutar proyectos específicos. Esta figura, de origen anglosajón, ha sido incorporada a la práctica jurídica nacional sin contar con una regulación sistemática, generando un escenario de atipicidad legal. Su naturaleza atípica representa importantes desafíos interpretativos, lo cual conlleva a que algunas de estas controversias sean resueltas en tribunales de arbitramento.

La calificación jurídica de los contratos de *Joint Venture* determina aspectos fundamentales como el régimen normativo aplicable, la naturaleza y alcance de las obligaciones, y las consecuencias del incumplimiento. Como señala el laudo NCT vs. Alange (2012), "*dada su atipicidad legal, el de riesgos compartidos es un contrato cuyos moldes, contornos o cauces no han sido estructuralmente definidos por la Ley colombiana*" (p. 88), lo que exige a los tribunales desarrollar criterios coherentes para su interpretación. Este vacío normativo contrasta con la relevancia práctica de la figura, ampliamente utilizada en sectores como telecomunicaciones, hidrocarburos, construcción y servicios, donde la cooperación empresarial resulta fundamental para la ejecución de proyectos complejos.

El presente estudio aborda la problemática de la calificación del *Joint Venture* mediante el análisis de cinco laudos significativos: Teleupar vs. Angelcom (2005), PAR vs. Plescom (2008), NCT Energy Group vs. Alange Corp. (2012), ADU vs. Transportadora y Comercializadora Tequendama (2021) e Inversiones Cacumen vs. Valet 99 (2023). Estos laudos, que abarcan casi dos décadas y diversos sectores económicos, permiten identificar criterios recurrentes, su evolución y las tendencias interpretativas en la materia.

El objetivo principal de esta investigación es identificar, sistematizar y analizar críticamente los criterios utilizados por los tribunales arbitrales colombianos para la calificación jurídica de los contratos de *Joint Venture*, contribuyendo así a la previsibilidad de las decisiones arbitrales y a la consolidación de una

El objetivo principal de esta investigación es identificar, sistematizar y analizar críticamente los criterios utilizados por los tribunales arbitrales colombianos para la calificación jurídica de los contratos de *Joint Venture*, contribuyendo así a la previsibilidad de las decisiones arbitrales y a la consolidación de una doctrina coherente en la materia. Específicamente, se propone: (i) examinar la evolución conceptual del *Joint Venture* en la doctrina arbitral colombiana; (ii) establecer criterios diferenciales entre el *Joint Venture* y figuras contractuales afines; (iii) analizar el impacto de la conducta de las partes durante la ejecución contractual como factor determinante de calificación (iv) profundizar en los riesgos de la atipicidad jurídica del *Joint Venture*; y (v) comprender la evolución del *Joint Venture* en la jurisprudencia colombiana.

La relevancia práctica de este estudio radica en su contribución a la seguridad jurídica en un ámbito caracterizado por la atipicidad y la consiguiente incertidumbre interpretativa. La sistematización de los criterios aplicados por los tribunales arbitrales constituye una herramienta valiosa para operadores jurídicos, árbitros y empresarios involucrados en la estructuración y ejecución de *Joint Venture*.

II. EL *JOINT VENTURE* EN LA TEORÍA JURÍDICA Y LA PRÁCTICA COLOMBIANA

2. 1 Origen y evolución del *Joint Venture* en el derecho comparado

De manera general, en los distintos laudos estudiados se reconoce el *Joint Venture* como proveniente del derecho anglosajón. Así, el laudo *Teleupar vs. Angelcom* (2005) señala que "los contratos de *Joint Venture* aparecen como originarios del derecho anglosajón" y que constituyen:

una asociación de dos o más personas encaminadas a ejecutar un negocio o empresa común que, por supuesto, lleva implícito el deseo de lograr utilidades para lo cual encaminan sus esfuerzos pero sin dejar de lado la existencia de un riesgo que puede traducirse en pérdidas que, claro está, también serán asumidas por los asociados y bajo la premisa de que, por regla general, en virtud de la unión de esfuerzos no se configura un ente nuevo e independiente de sus integrantes. (laudo *Teleupar vs. Angelcom*, 2005, p. 31).

Esta caracterización histórica recoge los elementos consustanciales de la figura desde su configuración originaria: la asociación para un proyecto específico, el componente aleatorio y la compartición de beneficios y riesgos.

Aunado a ello, el laudo *NCT vs. Alange* (2012) profundiza en estos orígenes, citando Osvaldo Marzorati, al explicar que "el término '*Joint Venture*' proviene de '*joint adventure*' y su origen se remonta a las relaciones de derecho que surgieron de la ley de '*partnerships*' hacia finales del siglo XIX", añadiendo que "*el gran salto y la utilización masiva de los Joint Venture proviene de los Estados Unidos*" (p. 84, nota 49).

Así mismo, en el laudo ADU vs. Tequendama (2021) se ahonda más en cuanto a sus distintas denominaciones y las implicaciones mismas de este tipo de asociaciones citando a Narváez, quien explica que

En Estados Unidos desde hace más de un siglo se practica una institución consolidada por la costumbre a veces llamada Joint Enterprise, otras Syndicate, y otras *Joint Venture*, que se configura cuando dos o más empresarios se asocian para llevar a cabo una empresa aislada que implica un determinado riesgo (venture), sin que se origine sociedad o corporación alguna (Narváez, 1990, P. 287).

2.2 Recepción en Colombia: contrato atípico y problemática de su calificación

Los laudos coinciden en la atipicidad del *Joint Venture* en el ordenamiento colombiano, con importantes matices sectoriales. De esta manera, según lo mencionado en el laudo Teleupar vs. Angelcom (2005), la principal problemática en torno a la calificación del *Joint Venture* como contrato atípico radica en la ausencia de un régimen normativo específico en la legislación colombiana, lo que genera incertidumbre jurídica respecto a su interpretación y efectos. En este caso, además es problemático saber el régimen aplicable, pues se trata de un contrato estatal y

Salvo las previsiones que la Ley 37 de 1993 establece en el artículo 10 acerca de los llamados contratos de riesgo compartido, que como ha dejado sentado el tribunal no aplica para los servicios públicos domiciliarios y en particular para el de telefonía pública básica conmutada, no existe en nuestra normatividad un régimen jurídico concreto y especial para esta forma negocial (Laudo Teleupar vs. Angelcom, 2005, P. 28).

Como señala el tribunal, *"los contratos de colaboración empresarial y Joint Venture son contratos atípicos en la legislación colombiana por lo que carecen de una regulación propia"* (p. 20), lo que obliga a recurrir a un complejo proceso de integración normativa. Según el cual, siguiendo el artículo 822 del Código de Comercio, debe aplicarse primero el contenido del contrato mismo, luego los principios generales que gobiernan la formación de los actos y contratos, y finalmente las disposiciones del Código Civil sobre obligaciones y contratos; creando así desafíos interpretativos para determinar las responsabilidades de las partes, la distribución de riesgos y los efectos de su terminación.

Por otro lado, el laudo NCT vs. Alange (2012) aborda la atipicidad de este tipo de contratos de manera diferente. En este se caracteriza el *Joint Venture* como *"un contrato atípico en segundo orden, como quiera que no cuenta con una regulación integral en las leyes patrias, aunque en la praxis, por la reiteración de esta estructura en el tráfico mercantil, se suele señalar que es 'socialmente típico'"*(p. 99-100), introduciendo así la distinción entre atipicidad legal y tipicidad social.

Sin embargo, la atipicidad legal genera desafíos interpretativos. Como señala el laudo ADU vs. Tequendama (2021), citando a la Corte Suprema de Justicia, los contratos atípicos son *"aquellas convenciones cuyo contenido es tan particular que no puedan asimilarse a ninguno de los contratos tipos"* (Sentencia SC18476 de 2017). Esta caracterización implica que:

Si no existe un tipo o modelo en el ordenamiento vigente al que pueda asimilarse [...] la fuente exclusiva de derechos y obligaciones entre ellas será el contrato mismo, convertido, como dice el Artículo 1602 del Código Civil, en ley para las partes (laudo ADU vs. Tequendama, 2021, p.11).

Lo que evidencia la tensión dialéctica entre autonomía privada y seguridad jurídica que subyace a la calificación de estos contratos.

Así, la problemática radica en la determinación precisa de las obligaciones de las partes, particularmente cuando estas no han sido explícitamente detalladas en el contrato. Los inconvenientes en cuanto a la atipicidad radican en la incertidumbre jurídica respecto a los criterios interpretativos aplicables y el régimen normativo supletorio; además que se genera tensiones interpretativas entre la literalidad contractual y principios como la buena fe.

La ausencia de un marco legal específico obliga a los tribunales a recurrir a realizar un análisis que trasciende el texto para examinar la finalidad económica del contrato, los antecedentes negociales y la conducta de las partes. Debiéndose incluir también análisis de construcciones doctrinales, derecho comparado y analogías con figuras afines, generando riesgos de inconsistencia interpretativa y afectando la previsibilidad de las decisiones arbitrales; lo que evidencia la inseguridad jurídica inherente a figuras contractuales carentes de regulación específica en el ordenamiento colombiano.

Esta situación resulta particularmente problemática en un contrato caracterizado por su complejidad y especificidad sectorial, donde la seguridad jurídica constituye un factor determinante para la adecuada planificación de proyectos económicos de envergadura.

2.3 Atipicidad y remisión normativa: el problema de la aplicación analógica

La atipicidad del *Joint Venture* plantea desafíos significativos en cuanto a la determinación del régimen normativo aplicable. Los laudos analizados abordan esta problemática desde distintas perspectivas, pero coinciden en reconocer la primacía del acuerdo entre las partes, complementado

por principios generales y, en algunos casos, la aplicación analógica de normas relativas a contratos típicos afines.

Ante la atipicidad del *Joint Venture*, los laudos establecen un orden de prelación normativa. El laudo *Teleupar vs. Angelcom* (2005), citando a Ospina Fernández, identifica:

1. Las leyes imperativas;
2. las cláusulas libremente redactadas o estipuladas por los agentes;
3. las reglas generales de los actos jurídicos y de los contratos, según el caso;
4. las reglas propias del contrato típico más próximo o semejante, y
5. la doctrina constitucional y los principios generales del derecho (Laudo *Teleupar vs. Angelcom*, 2005, p. 30).

Esta jerarquía refleja un equilibrio entre el respeto a la autonomía privada y la necesidad de integración normativa.

El laudo *PAR vs. Plescom* aborda la particular situación de los *Joint Venture* celebrados por entidades públicas, señalando que si bien sustancialmente se rigen por el derecho privado (conforme al art. 10 de la Ley 37 de 1993), procesalmente se consideran contratos estatales. Esta dualidad genera importantes consecuencias, por ejemplo, en materia de caducidad de acciones.

El laudo *ADU vs. Tequendama* (2021) aborda con particular agudeza la problemática de la remisión normativa, reconociendo la primacía de la autonomía privada:

En consecuencia, para este tipo de convenciones el postulado de la autonomía de la voluntad delimita la tarea del fallador en torno a una correcta interpretación de dicha voluntad tal como fue expresada en el documento consentido ya que no podrá acudir a fuentes de interpretación en la legislación vigente y deberá concentrarse en determinar lo

que las partes quisieron convertir en su propia ley a través de su acuerdo de voluntades (laudo ADU vs. Tequendama, 2021, p. 11).

Sin embargo, este mismo laudo matiza esta afirmación reconociendo la aplicabilidad de principios generales:

Naturalmente, tratándose de un contrato (aunque sea innominado) al *Joint Venture* se le aplican los principios generales de interpretación aplicables a todos, en particular el de la buena fe en su celebración y ejecución que, conforme a lo dispuesto en el Artículo 1603 del Código Civil y al 871 del Código de Comercio, se extiende no 'solo a lo pactado expresamente en ellos, sino a todo lo que corresponda a la naturaleza de los mismos, según la ley, la costumbre o la equidad natural” (laudo ADU vs. Tequendama, 2021, p. 12).

El problema fundamental de este escenario atípico es la determinación del régimen supletorio aplicable cuando el acuerdo presenta vacíos o ambigüedades. La aplicación analógica de normas relativas a figuras afines (como el contrato de sociedad o el contrato de mandato) plantea riesgos de desnaturalización del *Joint Venture*, imponiendo obligaciones o efectos no necesariamente coherentes con su lógica específica. Simultáneamente, una interpretación excesivamente centrada en la autonomía privada puede generar lagunas normativas difícilmente subsanables, particularmente en situaciones no previstas por las partes.

Esta tensión interpretativa constituye una de las principales fuentes de inseguridad jurídica en la materia, y exige a los tribunales arbitrales un equilibrio delicado entre el respeto a la especificidad del acuerdo y la necesidad de integrarlo coherentemente en el ordenamiento jurídico. La consolidación de criterios consistentes de remisión normativa representa, por tanto, uno de los desafíos centrales para el arbitraje comercial en esta materia.

III. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN EN LAUDOS ARBITRALES

3.1 Metodología del análisis de laudos

Los tribunales arbitrales analizados han desarrollado metodologías progresivamente más sofisticadas para la calificación jurídica de los contratos de *Joint Venture*, evidenciando una evolución desde aproximaciones primordialmente conceptuales hacia enfoques multidimensionales que integran elementos contextuales, funcionales y comportamentales.

El laudo *Telepar vs. Angelcom* (2005) adopta una metodología que podríamos denominar "conceptual- deductiva": parte de una caracterización teórica del *Joint Venture* (basada en la doctrina) para luego contrastar el caso concreto con estos parámetros conceptuales.

El laudo *PAR vs. Plescom* (2008) sigue una metodología similar, pero incorpora un análisis más detallado de los elementos normativos sectoriales, particularmente lo dispuesto en la Ley 37 de 1993. Este tribunal señala que el contrato analizado "*es de los llamados por la doctrina Joint Venture o de riesgo compartido*" (p.46), verificando luego si cumple con los requisitos establecidos en la legislación sectorial.

El laudo *NCT vs. Alange* (2012) evidencia una metodología más elaborada, que podríamos denominar "analítico-estructural". Primero, analiza el contenido del acuerdo escrito, identificando su objeto. Posteriormente, examina los elementos característicos del *Joint Venture* desde la doctrina y la jurisprudencia, para finalmente contrastarlos con el caso concreto, concluyendo que "*El Acuerdo, en los términos descritos, hace parte entonces de los denominados Contratos de Colaboración Empresarial y específicamente reviste las características del Joint Venture*" (p. 81).

El laudo *ADU vs. Tequendama* (2021) presenta la metodología más compleja, que podríamos caracterizar como "multidimensional", pues integra:

i. Análisis histórico: El tribunal examina minuciosamente los antecedentes del contrato, señalando que *"durante aproximadamente cuatro años antes de la celebración del Contrato ocurrieron una serie de hechos relacionados con dicho Proyecto, cuyo examen es indispensable para interpretar la voluntad de las partes en el momento de suscribirlo"* (p. 13-14).

ii. Análisis teleológico-funcional: El tribunal indaga la finalidad económica perseguida por las partes, considerando que el *Joint Venture* procuraba *"solucionar los problemas encontrados en las etapas anteriores del Proyecto"* (p. 21).

iii. Análisis comportamental: Como complemento hermenéutico, el tribunal observa la conducta de las partes, considerando que *"mientras ADU S.A.S. comenzó la ejecución de sus obligaciones conforme al contrato de Joint Venture [...], TYC mantuvo una actitud reticente"* (p. 24).

Finalmente, en el laudo de *Inversiones Cacumen S.A.S. contra Valet 99 S.A.S. (2023)*, el tribunal adopta una metodología que podría denominarse "estructural-funcional", caracterizada por un análisis sistemático de los elementos constitutivos del contrato, que se complementa con un análisis teleológico al considerar la finalidad perseguida por las partes y un componente comportamental cuando analiza la conducta ejecutiva para confirmar la verdadera naturaleza del acuerdo, todo ello enmarcado en una aproximación pragmática que busca determinar los efectos jurídicos concretos de la calificación.

Esta evolución metodológica refleja una creciente sofisticación en el abordaje de la calificación contractual, que trasciende aproximaciones formalistas o literalistas para incorporar elementos contextuales, funcionales y comportamentales. Sin embargo, también evidencia una potencial

fuente de inseguridad jurídica: la diversidad de aproximaciones metodológicas puede conducir a resultados divergentes ante contratos sustancialmente similares, dependiendo de la metodología adoptada por el tribunal. Esta situación subraya la necesidad de consolidar criterios metodológicos consistentes que, sin sacrificar la necesaria flexibilidad interpretativa, proporcionen un marco coherente para la calificación del *Joint Venture*.

3.2 Elementos teóricos característicos según la doctrina

Los laudos analizados presentan un notable esfuerzo de sistematización doctrinal sobre los elementos característicos del *Joint Venture*. El siguiente cuadro sintetiza las principales referencias doctrinales utilizadas por los tribunales para la caracterización teórica de la figura:

Laudos arbitrales	Teleupar vs. Angelcom (2005)	PAR vs. Plescom (2008)	NCT vs. Alange (2012)	ADU vs. Tequendama (2021)	Inversiones Cacumen vs. Valet 99 (2023)
Autores citados	Andrea Astofoli, Kirkpatrick V. Smith, Enrique Guardiola Sacarreta, Ospina Fernández	Gaspar Caballero Sierra	Oswaldo Marzorati, Juan Caro Nieto, Andrea Astolfi	Narváez (1990), Ramírez (2019), Cubides (1991)	Jaime Alberto Arrubla Paucar, Jaramillo Díaz
Finalidad común	"Una asociación de dos o más personas encaminadas a ejecutar un negocio o empresa común" (p. 27)	"Una asociación de dos o más personas para realizar una empresa aislada que implica un determinado riesgo (venture)" (Caballero Sierra, p. 67)	"Colaboración -o cooperación- recíproca en la realización de una empresa o de un proyecto" (p. 85-86). "La consabida colaboración no siempre debe ser absoluta, o puntualmente calificada" (p. 92)	"Se asocian para llevar a cabo una empresa aislada" (Narváez, p. 287)	"Dos o más personas o grupos de personas unen sus esfuerzos en torno a un proyecto determinado" (Arrubla Paucar, p. 18)
Aportes	"Puede consistir en bienes, derechos o	No se especifica doctrinalmente, pero se reconoce	"Ponen a disposición un conjunto de	"Empresarios independientes combinan bienes,	No se especifica doctrinalmente, aunque se

	dinero, pero también en industria, o simplemente en el tiempo aplicado a la ejecución del proyecto" (p. 30)	en el caso concreto	activos" (p. 85-86)	tecnología, trabajo, etc." (Narváez, p. 287)	verifica en el caso concreto
Riesgo compartido	"Lleva implícito el deseo de lograr utilidades para lo cual encaminan sus esfuerzos pero sin dejar de lado la existencia de un riesgo que puede traducirse en pérdidas" (p. 27)	"Implica un determinado riesgo (venture)" (Caballero Sierra, p. 67)	"Para que un <i>Joint Venture</i> sea tal, debe existir un cierto grado de incertidumbre respecto de los beneficios y costos que derivarán para las partes" (p. 94-95)	"Implica un determinado riesgo (venture)" (Narváez, p. 287)	"Asumen los riesgos que involucra el mismo" (Arrubla Paucar, p. 18)
Participación en resultados	"La obligación de los partícipes de soportar una parte proporcional de las pérdidas o de los gastos puede modificarse contractualmente" (p. 28)	"Todos los miembros asumen las pérdidas en la proporción convenidas" (Caballero Sierra, p. 67)	"Comparten, en principio, las utilidades, los riesgos y, eventualmente, los gastos derivados de dicha empresa, actividad o proyecto" (p. 85-86)	"En caso de sobrevenir pérdidas, todos las soportan en la proporción convenida" (Narváez, p. 287)	"Comparten los beneficios que se obtengan" (Arrubla Paucar, p. 18)
Ausencia de personería jurídica	"No crea una nueva entidad autónoma" (p. 47)	No se desarrolla explícitamente en la doctrina citada	"El acuerdo de riesgos compartidos no tiene siquiera la vocación de dar lugar a una persona jurídica diferente de los asociados" (p. 96)	"Sin que se origine sociedad o corporación alguna" (Narváez, p. 287)	"No es de su voluntad formar una persona jurídica independiente, ni constituir una sociedad de hecho" (p. 23)
Duración temporal	"Precisa una determinada duración temporal" (p. 47)	"Sus obligaciones se encuentran limitadas a la duración del propio <i>Joint Venture</i> " (Caballero Sierra, p. 67)	No se especifica doctrinalmente, aunque se reconoce su vinculación a proyectos específicos	"Las obligaciones de cada uno quedan circunscritas al lapso de duración del <i>Joint Venture</i> " (Narváez, p. 287)	"Es consensual, sin formalidades específicas" y "tiene duración limitada a un proyecto específico" (Arrubla Paucar, p. 19-20)

Carácter intuitu personae	"Existe una verdadera confraternidad, equiparando los socios a los hermanos" (p. 27)	No se desarrolla explícitamente en la doctrina citada	"El móvil o motivo que conduce a las partes a contratar en el <i>Joint Venture</i> no está especialmente atado a un ánimo de asociarse y de repartir utilidades" (p. 87)	"Una serie de intangibles mucho más valiosos que requieren la máxima confidencialidad y confianza entre las partes" (Ramírez, p. 289)	No se desarrolla explícitamente en la doctrina citada
----------------------------------	--	---	--	---	---

Tabla 1: Principales referencias doctrinales utilizadas por los tribunales para la caracterización teórica del *Joint Venture*

El cuadro evidencia un núcleo conceptual consistente a través de los diferentes laudos, centrado en elementos como la finalidad común, el riesgo compartido, la participación en resultados y la ausencia de personería jurídica. Sin embargo, se observan matices importantes en cuanto a la caracterización de elementos como los aportes (desde una concepción amplia que incluye bienes, servicios y tiempo, hasta enfoques más restrictivos) y el carácter intuitu personae (desde visiones que lo equiparan a una "confraternidad" hasta aproximaciones más pragmáticas centradas en la confidencialidad). Estas variaciones reflejan no solo la evolución doctrinal del concepto, sino también, de acuerdo a las problemáticas específicas abordadas en los laudos, su adaptación a distintos sectores económicos y contextos negociales.

IV. LA DIFERENCIACIÓN CON FIGURAS CONTRACTUALES AFINES

4.1 *Joint Venture* vs. sociedad de hecho

En los laudos arbitrales se aclaran criterios precisos para diferenciar un *Joint Venture* de una sociedad de hecho. Por ejemplo, en el caso NCT vs. Alange (2012), se explica que la diferencia principal radica en la intención de las partes. Mientras que en una sociedad tradicional las personas se asocian principalmente para repartirse las ganancias y actuar como socios, en un *Joint Venture*

esto no es lo esencial. Más bien, lo que motiva a las partes es colaborar en el desarrollo de una actividad o negocio en común, sin necesariamente tener el deseo de formar una sociedad como tal. Esto significa que en el *Joint Venture* no existe ese espíritu asociativo o *affectio societatis* que sí caracteriza a las sociedades. El mismo laudo enfatiza la ausencia de personificación jurídica: "*el acuerdo de riesgos compartidos no tiene siquiera la vocación de dar lugar a una persona jurídica diferente de los asociados*" (p. 96), lo que constituye un elemento diferencial definitorio frente a la sociedad.

Asimismo, el laudo *Inversiones Cacumen vs. Valet 99* (2023) recoge explícitamente esta distinción al analizar la cláusula 1.1.8 del contrato, donde las partes manifestaron que "*no es de su voluntad formar una persona jurídica independiente, ni constituir una sociedad de hecho*" (p. 23).

Por otro lado, el laudo *Teleupar vs. Angelcom* (2005) aporta un criterio adicional para distinguir al *Joint Venture* de las sociedades. Señala que, a diferencia de estas últimas —donde se reparten las utilidades o ganancias netas—, en el caso analizado del *Joint Venture* las partes acordaron dividir los ingresos brutos según una proporción previamente establecida, sin que importara si había o no utilidades. Esto muestra que en un *Joint Venture* puede haber una lógica distinta en la forma de repartir los beneficios, priorizando la distribución directa de ingresos y no necesariamente basada en el resultado final del negocio, como sí ocurre en una sociedad tradicional.

Estos criterios diferenciales resultan fundamentales para determinar el régimen aplicable y las consecuencias del incumplimiento. Como señala el laudo *ADU vs. Tequendama* (2021), al no constituirse una sociedad de hecho, no resultan aplicables las normas sobre disolución y liquidación societaria, sino las reglas generales sobre incumplimiento contractual.

4.2 *Joint Venture* vs. contrato de asociación

En alguno de los laudos objeto de análisis se establece una frontera entre el *Joint Venture* y el contrato genérico de asociación, aunque de manera menos sistemática, debido a las semejanzas existentes entre los mismos. Por una parte, El laudo Teleupar vs. Angelcom (2005) establece que, si bien el *Joint Venture* es una forma asociativa, tiene características distintivas que lo diferencian de contratos genéricos de asociación, particularmente su especificidad, estructuración detallada y distribución precisa de responsabilidades y resultados.

De manera similar, el laudo ADU vs. Tequendama (2021) establece varios elementos que permiten distinguir el *Joint Venture* frente a un contrato de asociación genérico. Según este laudo, el *Joint Venture* se caracteriza por: (i) enfocarse en un proyecto claramente definido, (ii) valorar con precisión los aportes de cada parte, (iii) distribuir los resultados de manera equitativa y (iv) compartir la gestión del proyecto. Estos factores reflejan que el *Joint Venture* es una forma de colaboración más organizada y concreta, que va más allá de una simple alianza entre partes.

Por otro lado, de manera más profunda y doctrinal, el laudo Inversiones Cacumen vs. Valet 99 (2023) cita la definición de Jaramillo Díaz (2020) sobre el objeto de los contratos de colaboración empresarial:

Conformar una asociación y en virtud de ella, regular las relaciones entre las partes, quienes a su vez, han decidido actuar conjuntamente orientadas por una causa lícita entendida como la motivación jurídica de índole mercantil, consistente en el desarrollo o ejecución de una iniciativa o emprendimiento" (Jaramillo, 2020, p. 135-161).

Esta caracterización sugiere que el *Joint Venture* constituye una modalidad específica dentro del género más amplio de los contratos de asociación.

Esta diferenciación resulta relevante para determinar la especificidad de las obligaciones derivadas del *Joint Venture* frente a aquellas propias de formas asociativas más genéricas. Mientras que en contratos de asociación genéricos pueden existir obligaciones menos determinadas y estructuras de gestión más flexibles, el *Joint Venture* se caracteriza por una delimitación precisa de aportes, responsabilidades y mecanismos de participación, proporcionando así un marco más estructurado para la colaboración empresarial.

4.3 *Joint Venture* vs. alianza estratégica

En los laudos arbitrales no se ha desarrollado con mucha profundidad la diferencia entre un *Joint Venture* y una alianza estratégica, probablemente porque esta última es una figura más vaga y menos definida dentro del derecho colombiano. Sin embargo, en el laudo NCT vs. Alange (2012) se introduce una modalidad de *Joint Venture* en la que se designa una empresa líder, encargada de gestionar y representar el negocio principal. Aunque esta compañía tiene un rol protagónico, sigue existiendo un esquema de riesgos compartidos, lo que permite distinguir esta figura de otros tipos de cooperación empresarial menos estructurados.

Por otro lado, el laudo ADU vs. Tequendama (2021) ofrece varios criterios para trazar esa distinción: el *Joint Venture* suele tener un propósito más concreto, un plazo más definido, estructuras de gobierno más claras y mecanismos detallados para distribuir resultados. En contraste, las alianzas estratégicas suelen estar orientadas a formas de cooperación más amplias y generales, sin una estructura tan precisa.

Finalmente, el laudo *Inversiones Cacumen vs. Valet 99* (2023) reconoce que en la práctica existe una gran variedad de términos para referirse a este tipo de acuerdos —como “acuerdo de participación empresarial” o “convenio de asociación”— y que todos pueden enmarcarse dentro del concepto genérico de colaboración empresarial. Esta variedad sugiere que las alianzas estratégicas son una categoría más amplia y flexible, mientras que el *Joint Venture* sería una forma más específica y estructurada dentro de ese conjunto.

La diferenciación entre *Joint Venture* y alianza estratégica resulta particularmente relevante en contextos de colaboración empresarial donde se plantea la disyuntiva entre estructuras más formales y vinculantes (*Joint Venture*) o acuerdos más flexibles y adaptables (alianza estratégica). Los criterios desarrollados por los tribunales arbitrales contribuyen a clarificar esta distinción, proporcionando pautas para la adecuada calificación de estos acuerdos.

Esta evolución evidencia un desplazamiento desde aproximaciones más formalistas — centradas en el texto contractual y la denominación dada por las partes— hacia enfoques más sustancialistas que priorizan la conducta ejecutiva como expresión auténtica de la voluntad contractual. Si bien esta tendencia contribuye a una interpretación más ajustada a la realidad económica del acuerdo, también plantea desafíos en términos de seguridad jurídica, al introducir un elemento valorativo susceptible de apreciaciones divergentes.

V. LA CONDUCTA DE LAS PARTES COMO ELEMENTO DE CALIFICACIÓN

5.1 Relevancia de la denominación dada por las partes y comportamiento ejecutivo

Los tribunales arbitrales han otorgado un peso creciente a la conducta de las partes durante la ejecución contractual como criterio determinante para la calificación jurídica del *Joint Venture*.

Este enfoque refleja la aplicación del principio de interpretación auténtica consagrado en el artículo 1622 del Código Civil, según el cual los contratos pueden interpretarse *"por la aplicación práctica que hayan hecho de ellas ambas partes, o una de las partes con aprobación de la otra"*.

Así lo señala el laudo Teleupar vs. Angelcom (2005), al indicar que *"a pesar que las partes del contrato siempre aludieron a contrato de riesgo compartido, en estricto sentido lo suscrito tiene elementos que hacen que se le parezca más a uno de los conocidos como de contraprestación recíproca"* (p. 33). Es decir, los tribunales no se limitan a una lectura formalista del nombre dado al contrato, sino que realizan un análisis integral del contenido y la funcionalidad del acuerdo.

En la misma línea, el laudo NCT vs. Alange (2012) advierte que esta autonomía denominativa no puede conducir a interpretaciones exegéticas o excesivamente literalistas que desvirtúen el sentido práctico del acuerdo o comprometan los principios de equidad: *"no puede llevar a lecturas exegéticas o extremadamente formalistas que terminen erosionando la razón y la justicia"* (p. 200). Esta visión sustancialista prioriza la intención de las partes, su comportamiento y los efectos concretos del contrato por encima de su forma externa.

Adicionalmente, los tribunales otorgan un valor determinante a la conducta de las partes durante la ejecución del contrato, especialmente cuando existen ambigüedades o discrepancias interpretativas. El laudo PAR vs. Plescom es ilustrativo en este sentido, ya que analiza detalladamente el actuar de Plescom respecto al límite del 22% para gastos operativos. El tribunal concluye que, en la práctica, la empresa entendía que dicho porcentaje debía calcularse sobre los ingresos reales, no sobre otros parámetros. En consecuencia, aplica el artículo 1622 del Código Civil, según el cual los contratos deben interpretarse teniendo en cuenta *"la aplicación práctica"*

que hayan hecho de ella ambas partes, o una de las partes con la aprobación de la otra", dando así prioridad a la práctica sobre la redacción formal.

Del mismo modo, el tribunal en NCT vs. Alange (2012) reafirma esta lógica al determinar que, pese a que contractualmente se había pactado una participación del 15%, la conducta posterior de las partes mostró una aceptación tácita de reducirla al 10%. En este contexto, el laudo recurre a la idea de "interpretación auténtica", citando al profesor Arturo Alessandri (1976): "*Una fuente preciosa para la explicación de los contratos, la aplicación práctica que las partes hayan hecho de él*" (p. 430).

En suma, los tribunales arbitrales adoptan un enfoque material y dinámico, en el que tanto la denominación del contrato como la conducta de las partes son consideradas relevantes, pero no determinantes por sí solas. El eje interpretativo se centra en la realidad del acuerdo, su ejecución práctica y la voluntad efectiva de las partes, privilegiando la justicia contractual sobre la forma.

5.2 Tensión entre autonomía de la voluntad y buena fe contractual

La calificación del *Joint Venture* evidencia una tensión recurrente entre el principio de autonomía privada –materializado en la libertad de las partes para configurar y denominar sus relaciones contractuales– y el principio de buena fe –que exige coherencia entre la caracterización formal y la ejecución material del acuerdo–. Esta tensión dialéctica ha sido abordada de manera creciente por los tribunales arbitrales.

El laudo NCT vs. Alange (2012) aborda explícitamente esta tensión al señalar que, si bien el *Joint Venture* "*goza de un amplio margen de libertad en su configuración*", la autonomía privada encuentra límites en "*un adecuado espíritu de colaboración*" (p. 92). Esta afirmación refleja que

la libertad contractual no puede desconocer elementos esenciales derivados de la naturaleza asociativa y cooperativa del vínculo.

El laudo ADU vs. Tequendama (2021) profundiza en esta tensión al analizar la obligación de ADU de "aportar" un inmueble. El tribunal interpreta que esta obligación implica transferir el dominio, más allá de la mera disponibilidad material, basándose en el principio de buena fe consagrado en los artículos 1603 del Código Civil y 871 del Código de Comercio, que "*se extiende no "solo a lo pactado expresamente en ellos, sino a todo lo que corresponda a la naturaleza de los mismos, según la ley, la costumbre o la equidad natural"*" (p. 12).

Este caso evidencia cómo el principio de buena fe puede ampliar el alcance de las obligaciones expresamente pactadas, particularmente en contratos atípicos como el *Joint Venture*, donde la ausencia de un régimen legal específico exige una interpretación que integre elementos derivados de la naturaleza del acuerdo y su finalidad económica.

El laudo PAR vs. Plescom (2008) ilustra otra dimensión de esta tensión: la posibilidad de que la conducta ejecutiva modifique tácitamente disposiciones contractuales expresas. Al interpretar que el porcentaje para gastos operativos debía calcularse sobre ingresos reales –conforme a la aplicación práctica realizada por las partes– y no según la literalidad contractual, el tribunal privilegia la ejecución material sobre la autonomía inicialmente manifestada en el texto.

Esta tensión adquiere particular relevancia en el contexto de cláusulas potencialmente abusivas o desequilibradas. El laudo NCT vs. Alange (2012) advierte que la autonomía contractual "*no puede llevar a lecturas exegéticas o extremadamente formalistas que terminen erosionando la razón y la justicia*" (p.200). Esta afirmación refleja el rol moderador que ejercen principios como la buena fe

y la equidad frente a interpretaciones literalistas que podrían conducir a resultados materialmente injustos.

5.3 Limitaciones al principio de autonomía privada: cláusulas abusivas en *Joint Venture*

La atipicidad del *Joint Venture* plantea un escenario propicio para la inclusión de cláusulas potencialmente abusivas, particularmente cuando existe asimetría de poder negocial entre las partes. Los tribunales arbitrales han desarrollado criterios para identificar y moderar el impacto de tales estipulaciones.

El laudo ADU vs. Tequendama (2021) cita a Narváez para establecer límites explícitos a la autonomía privada:

El ejercicio de esta libertad en ese amplio espacio tiene limitaciones impuestas por la moral, el orden público y la ley. Y en razón de una justicia objetiva, la autonomía de la voluntad aparece restringida en primer término por la buena fe que ha de presidir la contratación (Narváez, Ob.cit. Pág.11).

Esta afirmación proporciona un marco normativo para el control de cláusulas que, aun formalmente consentidas, puedan resultar materialmente abusivas por contradecir la naturaleza cooperativa del *Joint Venture*.

Particularmente relevantes son las estipulaciones que distorsionan la distribución equitativa de riesgos y beneficios, característica esencial del *Joint Venture*. El laudo NCT vs. Alange (2012) analiza una cláusula que desplazaba desproporcionadamente los riesgos hacia una de las partes, señalando que tal estipulación contradice la naturaleza asociativa y cooperativa del acuerdo.

El laudo PAR vs. Plescom (2008) aborda otra modalidad de cláusula potencialmente abusiva: aquella que establece limitaciones excesivas a la participación en la gestión del proyecto común. El tribunal señala que tales restricciones desnaturalizan el carácter asociativo del *Joint Venture*, convirtiéndolo en la práctica en un contrato de prestación de servicios encubierto. Esta afirmación refleja que la estructura de gobernanza del *Joint Venture* debe ser coherente con su naturaleza colaborativa, sin que la autonomía privada pueda desvirtuar completamente este elemento esencial.

VI. EFECTOS JURÍDICOS DE LA CALIFICACIÓN

6.1 Consecuencias de la calificación como *Joint Venture*

La calificación jurídica de un contrato como *Joint Venture* no es meramente declarativa, sino que conlleva efectos sustanciales en cuanto a derechos, obligaciones y responsabilidades de las partes. Los tribunales arbitrales han reconocido que esta calificación incide de manera directa en la interpretación y ejecución del contrato, así como en las consecuencias derivadas de su incumplimiento o terminación.

En el laudo Teleupar vs. Angelcom (2005), por ejemplo, la determinación de que el acuerdo correspondía a un *Joint Venture* llevó al tribunal a imponer la obligación de transferir la propiedad de la infraestructura y las redes a favor de Teleupar al finalizar el contrato. Tal obligación no se habría derivado necesariamente de un contrato de otra naturaleza, lo que evidencia que la calificación material del acuerdo impacta directamente los efectos patrimoniales del mismo.

Asimismo, en el laudo PAR vs. Plescom, el tribunal atribuyó responsabilidades proporcionales al nivel de participación pactado, aplicando una lógica de riesgo compartido característica del *Joint Venture*. En este caso, la condena se limitó al 30% de los intereses reclamados, en correspondencia

con la participación de Plescom en los gastos del contrato: “*la condena prosperará tan solo en el 30% de tales intereses*” (Punto 2.3.8.). Esta decisión reafirma la naturaleza asociativa y cooperativa del *Joint Venture*, en la que las obligaciones no necesariamente son solidarias, sino ajustadas al grado de participación.

Por su parte, el laudo ADU vs. Tequendama (2021) refuerza este enfoque al concluir que la obligación de “aportar” un inmueble en el marco de un *Joint Venture* implica transferir su dominio, más allá de una simple disponibilidad material. El tribunal fundamenta esta interpretación en el principio de buena fe, señalando que: “*la obligación asumida (...) se extendía a la expedición de un título traslativo de dominio conforme a la ley*” (p. 25). Este razonamiento, sustentado en el artículo 871 del Código de Comercio y el 1603 del Código Civil, fue determinante para establecer el incumplimiento contractual. En consecuencia, la calificación como *Joint Venture* no solo delimita el marco normativo aplicable, sino que también profundiza el nivel de exigibilidad de las obligaciones pactadas, sobre todo aquellas relacionadas con aportes esenciales para la ejecución del proyecto conjunto.

El laudo Inversiones Cacumen vs. Valet 99 (2023) ilustra cómo la calificación como *Joint Venture* condiciona el régimen de responsabilidad aplicable. El tribunal consideró que las partes asumían una responsabilidad compartida por los riesgos del negocio, coherente con la naturaleza asociativa del acuerdo, distinguiéndola claramente de la responsabilidad propia de los contratos de intercambio.

Estos casos demuestran que la calificación como *Joint Venture* no constituye un mero ejercicio taxonómico, sino que genera consecuencias jurídicas sustanciales. Esta calificación determina el alcance de las obligaciones (particularmente aquellas no expresamente detalladas), el régimen de

responsabilidad aplicable, los efectos de la terminación del contrato y las consecuencias del incumplimiento.

6.2 Efectos sobre la terminación del contrato

La calificación como *Joint Venture* genera efectos particulares en relación con la terminación del contrato, distinguiendo entre figuras como la resolución y la terminación propiamente dicha. Los tribunales arbitrales han desarrollado criterios específicos para determinar las consecuencias de la terminación según las circunstancias concretas del caso.

En el laudo NCT vs. Alange (2012) se distingue entre resolución y terminación contractual, estableciendo que esta última —propia de los contratos de tracto sucesivo como el *Joint Venture*— produce efectos *ex nunc*, es decir, hacia el futuro. El tribunal, citando a la Corte Suprema de Justicia (Pag. 199, nota 144), aclara que: “*por la terminación (o cesación) judicial pierde el contrato su fuerza para el futuro, más quedan en pie los efectos hasta entonces surtidos*” (Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Sentencia del 26 de noviembre de 1935). Esto significa que las obligaciones y derechos nacidos durante la vigencia del contrato siguen siendo válidos y exigibles, incluso si este ha cesado en el tiempo.

No obstante, esta regla no es absoluta. El mismo laudo ADU vs. Tequendama (2021) ofrece una excepción relevante al aplicar la resolución con efectos retroactivos (*ex tunc*). En este caso, el tribunal consideró que el incumplimiento se produjo en una etapa temprana del contrato, lo que justificaba restablecer la situación al estado anterior a la firma del acuerdo. Esta divergencia aparente entre los laudos no revela una contradicción doctrinal, sino una flexibilidad interpretativa que permite adaptar la respuesta jurídica a las circunstancias concretas, en particular al grado de ejecución del contrato y a la naturaleza del incumplimiento.

Por otro lado, el laudo *Teleupar vs. Angelcom* (2005) aborda una dimensión adicional: las obligaciones específicas derivadas de la terminación del *Joint Venture*. El tribunal estableció que, al finalizar el contrato, Angelcom debía transferir a Teleupar la infraestructura y redes, reflejando así una consecuencia patrimonial específica vinculada a la naturaleza asociativa y temporal del acuerdo.

De esta forma, resulta evidente que la calificación como *Joint Venture* no solo tiene implicaciones teóricas, sino que define el alcance de las obligaciones contractuales, incide en la asignación de responsabilidades y condiciona los efectos de la terminación del contrato. Los tribunales privilegian una interpretación sustancial y contextual, guiada por principios como la buena fe, la proporcionalidad y la finalidad práctica del contrato, reafirmando así el carácter dinámico y funcional de esta figura en el ámbito del derecho privado.

6.3 El avance jurisprudencial del *Joint Venture* en Colombia a la luz de la Sentencia SC593-2025

6.3.1 Naturaleza jurídica y elementos estructurales según la Corte Suprema

La Corte Suprema, en la SC593-2025, parte del reconocimiento del *Joint Venture* como un contrato atípico de colaboración empresarial, caracterizado por la unión de esfuerzos, recursos y conocimientos de dos o más partes para la consecución de un proyecto común. La providencia resalta que esta figura no implica la creación de una nueva persona jurídica, sino que se apoya en la cooperación y en la confianza recíproca de los partícipes, quienes conservan su individualidad jurídica.

En su análisis, la Corte identifica que el *Joint Venture* se estructura sobre la base de la autonomía privada, permitiendo a las partes diseñar el acuerdo conforme a sus intereses y necesidades específicas. Sin embargo, la sentencia enfatiza que esta autonomía encuentra límites claros en la buena fe contractual, la equidad y la prohibición del abuso del derecho, principios que deben guiar tanto la celebración como la ejecución del contrato.

Asimismo, la Corte destaca que los *Joint Venture* suelen organizarse en fases o etapas diferenciadas, cada una con obligaciones y plazos específicos. Este enfoque por etapas permite adaptar el cumplimiento de los compromisos a la realidad progresiva de los proyectos empresariales, facilitando la gestión de riesgos y la coordinación de esfuerzos.

6.3.2 Principios rectores y régimen normativo aplicable

La SC593-2025 subraya que, ante la ausencia de regulación legal específica para el *Joint Venture* en Colombia, el régimen aplicable se construye a partir de los principios generales del derecho contractual y de la interpretación sistemática de las cláusulas pactadas. Así, la Corte reafirma la primacía de la autonomía de la voluntad, pero insiste en que esta debe ejercerse dentro de los límites impuestos por la buena fe y la equidad.

Un aporte central de la sentencia es la definición de criterios para determinar la exigibilidad de las obligaciones en los contratos de *Joint Venture*. La Corte sostiene que las prestaciones deben analizarse en función de la etapa del proyecto en la que se encuentren, evitando exigir el cumplimiento anticipado de obligaciones sujetas a plazo o condición. Esto implica que la acción resolutoria o indemnizatoria solo procede cuando se acredita el incumplimiento de una obligación exigible en el momento oportuno, lo que refuerza la seguridad jurídica y la equidad en la relación contractual.

Por otra parte, la Corte delimita con claridad la separación entre la persona jurídica y sus socios, reafirmando que los actos y manifestaciones de estos últimos no comprometen a la sociedad salvo que actúen en calidad de representantes legales. Este criterio resulta esencial para proteger la autonomía y la responsabilidad de los partícipes en el *Joint Venture*.

6.3.3 Interpretación y ejecución del contrato: aportes de la SC593-2025

La sentencia SC593-2025 introduce un enfoque contextual y funcional para la interpretación y ejecución de los contratos de *Joint Venture*. La Corte enfatiza que el éxito de estos acuerdos depende no solo del cumplimiento literal de las cláusulas, sino de la cooperación efectiva, la transparencia y la diligencia de las partes en cada fase del proyecto. De este modo, el análisis de los deberes contractuales debe considerar el estado de avance del proyecto y la naturaleza colaborativa del vínculo.

La Corte también resalta la importancia de la comunicación clara y la colaboración activa entre los partícipes, elementos que permiten prevenir y resolver conflictos de manera eficiente. Además, la sentencia advierte que la exigibilidad de las obligaciones y la procedencia de acciones judiciales deben supeditarse al cumplimiento de los presupuestos contractuales en el momento adecuado, evitando decisiones prematuras que puedan afectar la estabilidad y viabilidad del negocio conjunto.

6.3.4 Riesgos derivados de la atipicidad contractual

El fallo es consciente de los riesgos que genera la atipicidad del *Joint Venture*, especialmente en términos de incertidumbre interpretativa y potenciales conflictos por vacíos normativos. La Corte reconoce que la falta de regulación expresa puede dar lugar a ambigüedades o disputas sobre la

exigibilidad de las obligaciones y la distribución de riesgos y beneficios. Para mitigar estos riesgos, la sentencia insiste en la necesidad de una redacción clara y detallada de los acuerdos, así como en la aplicación rigurosa de los principios generales del derecho contractual. Además, subraya que la buena fe y la colaboración activa son mecanismos esenciales para suplir los vacíos normativos y garantizar el equilibrio y la equidad en la ejecución del contrato.

En suma, la Sentencia SC593-2025 de la Corte Suprema de Justicia constituye un hito en la evolución jurisprudencial del *Joint Venture* en Colombia. A través de sus razonamientos, la Corte ha fortalecido la comprensión de esta figura como un contrato flexible, colaborativo y orientado a proyectos específicos, guiado por los principios de buena fe, autonomía funcional y contextualización de las obligaciones. Aunque aún existen desafíos doctrinales y prácticos, los avances alcanzados en esta providencia representan un paso decisivo hacia la consolidación de una doctrina judicial coherente y adaptada a la realidad de los negocios en el país.

VII. CONCLUSIONES

El análisis de los laudos arbitrales seleccionados permite sistematizar con claridad los criterios que los tribunales han desarrollado para calificar jurídicamente los contratos de *Joint Venture*, contribuyendo de manera directa al objetivo de esta investigación: aportar herramientas interpretativas que favorezcan la previsibilidad de las decisiones arbitrales y la consolidación de una doctrina coherente y funcional en torno a esta figura. Se evidencia que si bien la recepción de la figura en Colombia carece de un régimen normativo integral, su utilización reiterada ha generado una cierta tipicidad social que los tribunales reconocen como criterio interpretativo.

En términos subjetivos, se ha evidenciado una evolución doctrinal que va más allá de la simple voluntad asociativa, avanzando hacia un análisis detallado del carácter *intuitu personae* del vínculo

contractual y de las expectativas de cooperación específica entre las partes del *Joint Venture*, en especial en los pronunciamientos más recientes.

Desde la perspectiva objetiva, los tribunales han delimitado con mayor precisión elementos estructurales como los aportes diferenciados, la finalidad común, la participación en resultados y el reparto de riesgos, aspectos que se abordan a través de valoraciones técnicas y mecanismos de ejecución claramente definidos. A ello se suma una línea de diferenciación con figuras contractuales afines —como la sociedad de hecho o la alianza estratégica—, fundamentada en criterios como la ausencia de *affectio societatis*, la falta de vocación de personificación jurídica y la distribución de ingresos brutos, más que utilidades netas.

Uno de los desarrollos más relevantes ha sido la consolidación del comportamiento contractual como criterio de interpretación, en el marco del principio de interpretación auténtica (art. 1622 Código Civil). Esto ha permitido a los tribunales interpretar y redefinir el contrato a partir de la ejecución efectiva y de los actos posteriores de las partes, otorgando a la práctica una jerarquía superior frente a la forma o la denominación.

El estudio sistemático de estos criterios revela un proceso de consolidación interpretativa que ha contribuido significativamente a mitigar la inseguridad jurídica derivada de la atipicidad legal del *Joint Venture*. La evolución metodológica evidencia un desplazamiento desde aproximaciones puramente conceptuales hacia enfoques multidimensionales que integran elementos históricos, teleológicos y comportamentales. Esta sofisticación interpretativa ha permitido a los tribunales superar las limitaciones de la literalidad contractual para atender a la realidad económica y funcional del acuerdo, privilegiando la finalidad práctica sobre la forma externa.

En este proceso, emerge como desafío recurrente la tensión entre el principio de autonomía privada —manifestado en la libertad configurativa de las partes— y los principios de buena fe e interpretación auténtica —que atribuyen un valor determinante a la conducta ejecutiva—. Los tribunales han abordado esta tensión mediante un equilibrio dinámico que respeta la voluntad asociativa original sin desconocer la relevancia hermenéutica del comportamiento contractual, especialmente cuando este revela una intención distinta a la expresada formalmente.

El análisis de los efectos jurídicos de la calificación como *Joint Venture* demuestra que esta no constituye un mero ejercicio taxonómico, sino que genera consecuencias sustanciales en la interpretación del contrato, la exigibilidad de las obligaciones y el régimen de responsabilidad aplicable. Particularmente relevante resulta la distinción entre terminación y resolución contractual, con sus respectivos efectos *ex nunc* y *ex tunc*, adaptados a las circunstancias específicas del incumplimiento y al grado de ejecución del acuerdo.

El reciente aporte jurisprudencial de la Corte Suprema en la Sentencia SC593-2025 complementa y enriquece la doctrina arbitral, consolidando un enfoque contextual y funcional para la interpretación de estos contratos. La Corte ha reforzado la comprensión del *Joint Venture* como un instrumento flexible guiado por los principios de buena fe, autonomía funcional y adaptabilidad a las distintas fases del proyecto empresarial, contribuyendo así a la seguridad jurídica en este ámbito.

A partir de estos hallazgos, puede proponerse una metodología integral para la calificación de los contratos de *Joint Venture* que combine enfoques histórico-genéticos, funcionales y comportamentales; que verifique la concurrencia sistemática de los elementos esenciales (aportes, riesgo, finalidad, participación, cooperación); que distinga con precisión frente a figuras similares;

y que reconozca el comportamiento ejecutivo como un eje interpretativo central. En este análisis, se debe adoptar también una visión flexible frente a la terminación del contrato, considerando el grado de ejecución y las circunstancias del incumplimiento para definir efectos retroactivos (ex tunc) o hacia el futuro (ex nunc).

A pesar de los avances observados, persisten desafíos derivados de la atipicidad legal del *Joint Venture*, particularmente en relación con la determinación precisa de obligaciones no expresamente detalladas en el contrato y la aplicación analógica de normas relativas a contratos típicos afines. La experiencia arbitral demuestra que estos desafíos pueden abordarse satisfactoriamente mediante una interpretación sistemática que equilibre el respeto a la especificidad del acuerdo con la necesidad de integrarlo coherentemente en el ordenamiento jurídico colombiano.

En definitiva, aunque los contratos de *Joint Venture* siguen siendo atípicos en el sistema jurídico colombiano, el desarrollo arbitral ha favorecido su tipificación social mediante criterios consistentes y acumulativos. Esta evolución contribuye a la seguridad jurídica, permitiendo anticipar con mayor certeza las consecuencias de estos acuerdos de colaboración empresarial. El arbitraje comercial ha desempeñado un papel determinante en este proceso, generando previsibilidad interpretativa en un contexto caracterizado por la ausencia de regulación sistemática, lo que permite proyectar una progresiva consolidación doctrinal que, sin comprometer la flexibilidad inherente a esta figura, proporcione un marco de referencia estable para su utilización en los diversos sectores de la economía nacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arrubla Paucar, J. A. (2012). *Contratos mercantiles: Contratos contemporáneos*. Legis.
- Astolfi, A. (1986). *El contrato internacional de Joint Venture*. Depalma.
- Caballero Sierra, G. (1985). *Los consorcios públicos y privados*. Temis.
- Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil. (2025, 8 de abril). *Sentencia n.º 11001-31-03-020-2021-00127-01* (M. P. Octavio Augusto Tejeiro Duque).
- Cubides Camacho, J. (1991). *Obligaciones*. Pontificia Universidad Javeriana.
- Guardiola Sacarrera, E. (1995). *Contratos de colaboración en el comercio internacional*. Bosch.
- Jaramillo Díaz, C. (2018). *Contratos atípicos en Colombia*. Pontificia Universidad Javeriana.
- Narváez, J. I. (1990). *Teoría general de las sociedades*. Legis.
- Ospina Fernández, G. (2008). *Teoría general del contrato y del negocio jurídico*. Temis.
- Ramírez, E. (2019). *La interpretación de los contratos atípicos*. Universidad de los Andes.
- Tribunal de Arbitramento de ADU S.A.S. vs. Transportadora y Comercializadora Tequendama S.A.S. (2021). *Laudo arbitral*. Bogotá: Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.
- Tribunal de Arbitramento de Empresa de Telecomunicaciones de Valledupar Teleupar S.A. ESP en liquidación vs. Angelcom S.A. (2005, 18 de mayo). *Laudo arbitral*. Bogotá: Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.
- Tribunal de Arbitramento de Inversiones Cacumen S.A.S. vs. Valet 99 S.A.S. (2023). *Laudo arbitral*. Bogotá: Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.
- Tribunal de Arbitramento de NCT Energy Group C.A. contra Alange Corp. (2012). *Laudo arbitral*. Bogotá: Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.
- Tribunal de Arbitramento de PAR vs. Plescom Ltda. (2008). *Laudo arbitral*. Bogotá: Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.