



**Análisis al tratamiento jurídico del contrato de Joint Venture en Colombia, con base en los laudos arbitrales emitidos por el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá**

**Analysis of the legal treatment of the Joint Venture contract in Colombia, based on the arbitration awards issued by the Arbitration and Conciliation Center of the Bogotá Chamber of Commerce.**

Autores:

Angy Paola Munar Salgado  
Daniel Santiago Orduña Figueroa

Artículo de reflexión para optar por el título de Magíster en Derecho Corporativo

Director, Tutor:

Camilo Andrés Rodríguez Yong

Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario  
Facultad de Jurisprudencia

Bogotá D.C.  
2024

**Análisis al tratamiento jurídico del contrato de Joint Venture en Colombia, con base en los laudos arbitrales emitidos por el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá**

**Analysis of the legal treatment of the Joint Venture contract in Colombia, based on the arbitration awards issued by the Arbitration and Conciliation Center of the Bogotá Chamber of Commerce.**

Angy Paola Munar Salgado  
Daniel Santiago Orduña Figueroa

Maestría en Derecho Corporativo  
Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario  
Facultad de Jurisprudencia  
Bogotá D.C.  
2024

## CONTENIDO

<b>RESUMEN.....</b>	<b>4</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>5</b>
<b>ANTECEDENTES.....</b>	<b>7</b>
<b>EL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN COLOMBIA.....</b>	<b>9</b>
<b>VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE.....</b>	<b>12</b>
<b>TRATAMIENTO DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN LOS TRIBUNALES ARBITRALES DEL CENTRO DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ.....</b>	<b>13</b>
<b>1. LAUDO ARBITRAL EMPRESA DE INVERSIONES CACUMEN VS VALET     99 S.A.S. - 28 DE ABRIL DE 2023.....</b>	<b>13</b>
<b>2. LAUDO ARBITRAL DAVID ESCOBAR ARISTIZABAL, DIEGO     MAURICIO REY REYES, JUAN CARLOS FRANCO DUQUE Y LENKA     BUCKOVA VS INDUSTRIAS MARTINICAS EL VAQUERO S.A.S. - 19 DE     AGOSTO DE 2022.....</b>	<b>15</b>
<b>3. LAUDO ARBITRAL DE ADU S.A.S VS TRANSPORTADORA Y     COMERCIALIZADORA TEQUENDAMA - 15 DE FEBRERO DEL     2021.....</b>	<b>18</b>
<b>4. LAUDO ARBITRAL DE ALBERTO AROCH MUGRABI CONTRA     SALAZAR SALAMANCA S.A.S - DEL 31 DE MARZO DE     2022.....</b>	<b>20</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>23</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>28</b>

## Resumen

En el presente artículo nos proponemos exponer el resultado del análisis a los diferentes laudos arbitrales emitidos por el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá en los últimos 10 años.

El análisis tiene como fin reflexionar sobre el tratamiento de los tribunales arbitrales frente al contrato de Joint Venture, advirtiendo las características y condiciones propias de este contrato; figura contractual que ha logrado ser beneficiosa en el marco de las relaciones jurídicas, al brindar una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación, resultando ser una herramienta valiosa para las empresas colombianas, la cual, presenta en el marco de su ejecución diferencias y controversias. Por ello, una investigación de los laudos arbitrales ofrece al lector una visión de la interpretación, efectividad y el tratamiento jurídico de este.

**Palabras Clave:** Contratos de Colaboración, Joint Venture, Contratos Atípicos, Relaciones comerciales, Contratos de Joint Venture.

## Abstract

In this article, we propose to present the results of the analysis of the different arbitration awards issued by the Arbitration and Conciliation Center of the Bogotá Chamber of Commerce over the last 10 years.

The analysis aims to reflect on the treatment of arbitral tribunals about the Joint Venture contract, highlighting the specific characteristics and conditions of this contractual figure. The Joint Venture has proven beneficial within legal relationships, providing greater flexibility and adaptability, making it a valuable tool for Colombian companies. However, its execution may lead to differences and controversies. Therefore, an investigation of arbitral awards offers readers insight into the interpretation, effectiveness, and legal treatment of this contract.

**Keywords:** Collaboration Agreements, Joint Ventures, Atypical Contracts, Commercial agreement, Joint Venture Agreements.

## INTRODUCCIÓN

El contrato de Joint Venture es una novedosa figura contractual que ha permitido generar dinamismo en las relaciones comerciales en el ámbito empresarial, pues su capacidad de adaptación a las necesidades de las compañías le permite tener una mayor maleabilidad dentro de las relaciones empresariales.

Dicho esto, el contrato tiene su origen en el derecho anglosajón pues su concepción inicial parte de la asociación de dos o más personas, caracterizado como un contrato de colaboración, fundamentado en una actividad en común sin la necesidad de crear una nueva persona jurídica manteniendo cierta independencia respecto de su colaborador, por ello, resulta ser una figura contractual muy atractiva para el desarrollo de un proyecto en el cual las partes tienen objetivos en común.

En este sentido, el "Joint Venture" traducido como "unión" en derecho anglosajón, ha resultado ser un instrumento de amplio uso dentro del ámbito empresarial; su adaptación en el régimen legal colombiano ha facilitado la colaboración entre las empresas puesto que permite a sus integrantes el aporte de recursos y conocimientos específicos para alcanzar objetivos comunes sin la necesidad de constituir una nueva sociedad, con los requisitos y trámites que ello conlleva.

Por lo anterior, y bajo el entendido que el marco de toda relación contractual, incluido los contratos de asociación o riesgo compartido (Joint Venture), presentan diferencias suscitadas en la ejecución contractual, así como en su interpretación, atendiendo la naturaleza propia de la atipicidad con la que se encuentra investido este contrato, da origen a que dichas controversias hayan sido objeto de análisis por la justicia ordinaria y por los Tribunales Arbitrales.

Así pues, para los fines del presente artículo nos serviremos efectuar un análisis de los diferentes laudos arbitrales emitidos por el Tribunal Arbitral del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá en los últimos 10 años, atendiendo, que esta es una de las principales cámaras de comercio del país, la cual, despliega sus funciones desde la capital colombiana y a la que por su puesto llegan controversias de alta trascendencia. Esto nos permitirá entender y reflexionar sobre el tratamiento otorgado a este contrato atípico en la jurisdicción colombiana, las principales características, ventajas, desventajas y las problemáticas más comunes, todo ello, desde la perspectiva de este alto Tribunal Arbitral, lo que, además, nos permitirá advertir el manejo y la realidad de las relaciones empresariales que han optado por hacer uso de esta figura contractual.

Por lo tanto, el presente trabajo abordará las siguientes temáticas: Inicialmente, presentaremos los antecedentes, así como una definición del contrato de Joint Venture; acto seguido, hablaremos de la regulación de este contrato en Colombia; después, se abordarán algunas ventajas, desventajas y problemáticas del contrato de Joint Venture, lo cual derivará en la reflexión sobre el tratamiento de este instrumento de colaboración empresarial colombiano frente al Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de

Bogotá. Adicionalmente, se analizará el tratamiento de este contrato en los Tribunales Arbitrales de la Cámara de Comercio de Bogotá, mediante el estudio específico de cuatro casos. Para finalizar, serán presentadas las conclusiones del trabajo buscando resolver la siguiente pregunta problema: ¿Cuál es el tratamiento jurídico del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá al contrato de Joint Venture en Colombia en el marco de las controversias contractuales en los últimos 10 años?

Para ello, y en aras de acceder a los laudos arbitrales expedidos por el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá en los últimos 10 años, se utilizó la plataforma digital denominada “*biblioteca digital CCB*”, perteneciente a la Cámara de comercio de Bogotá, en la cual se llevó a cabo la búsqueda de los Laudos Arbitrales abordados dentro del presente texto. Aunado a ello se elevó Derecho de Petición ante el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá con el propósito de requerir todos los laudos arbitrales relacionados al contrato de Joint Venture. Sin embargo, en su respuesta indicaron que únicamente se encontraban los publicados en el repositorio “*biblioteca digital CCB*”.

Dicho esto, se aclara que a la fecha del presente artículo únicamente se encuentran disponibles en esta página mencionada una cantidad de 7 Laudos Arbitrales afines con el contrato de Joint Venture.

## ANTECEDENTES

Sea lo primero, referirnos al origen de los contratos de Joint Venture o también llamados contratos de riesgo compartido, para lo cual, conviene examinar de manera breve la historia advirtiendo que hoy día aún no existe absoluta claridad frente a su origen, escritores tales como César Carranza Álvarez o Lisandro Peña advierten que el mismo tiene su génesis en el derecho británico.

*En Inglaterra la vinculación societaria entre varias personas con intención de llevar adelante en forma habitual actos de comercio, no era considerada como sujeto de derechos. Entonces como la asociación entre personas físicas no era sujeto de derecho, el derecho anglosajón presumía que quien contrataba con uno de los restantes partners, tenía en miras el negocio que éste tenía con los restantes partners, por lo cual los hacía a todos responsables. Los partners mantenían una responsabilidad ilimitada por el negocio en común, sin importar su origen contractual o extracontractual. Por lo cual, los acreedores de los partnership mantuvieron su acción contra los bienes personales de los partners. Pero se aclara que la responsabilidad contractual era Joint (conjunta), mientras que la extracontractual era no solo Joint sino además severa/ en el sentido individual. En los Estados Unidos, luego de la independencia, se inicia una etapa de unificación legislativa que culmina con la publicación de la Uniform Partnership Act y la Uniform limited Partnerships Act. Estas legislaciones son lineamientos generales de la ley Inglesa y se encuentran vigentes.(Peña Nossa 2017)*

Asimismo, se puede evidenciar como el Laudo Arbitral Empresa de Telecomunicaciones de Valledupar, Teleupar S.A. ESP Vs Angelcom S.A. Bogotá, D.C.,18 de mayo de 2005 se refiere a la figura contractual del Joint Venture como:

*(...) 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. (Subraya fuera de texto)(Cámara de Comercio de Bogotá 2005)*

Dicho lo anterior, se advierte que este contrato tiene la característica de ser plurilateral, entendido esto como, que dos o más contratantes se unen como “*una verdadera confraternidad, equiparando los socios a los hermanos*”(Cámara de Comercio de Bogotá 2005), bajo el presupuesto que “*cada persona se sitúa jurídicamente no frente a la otra sino de manera paralela en la búsqueda de los fines que animaron la unión.*”(Cámara de Comercio de Bogotá 2005)

Se advierte en los laudos arbitrales estudiados que en el marco de los litigios conocidos por el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá, se abordan

conflictos en razón a la asunción de los riesgos, en el reparto de utilidades o pérdidas, destacando que dichos asuntos son propios de la actividad negocial de las partes, todo ello, amparado en el principio de la autonomía de la voluntad, entendida como el medio para establecer relaciones justas y útiles entre quienes deciden vincularse.

Para lo cual, conviene traer a colación la definición de autonomía de la voluntad argüida por la Corte Constitucional en sentencia C-341 del 2006:

*“facultad reconocida por el ordenamiento positivo a las personas para disponer de sus intereses con efecto vinculante y, por tanto, para crear derechos y obligaciones, con los límites generales del orden público y las buenas costumbres, para el intercambio de bienes y servicios o el desarrollo de actividades de cooperación”.*(Corte Constitucional 2006)

Es por ello, que las partes en el pleno ejercicio de la autonomía de la voluntad son libres para pactar las obligaciones y derechos que mejor les convenga, para así obtener convenios que propicien la consecución de metas comunes a su asociación.

Corolario de lo anterior, los laudos arbitrales estudiados coinciden en que el contrato Joint Venture es un contrato originario del derecho anglosajón, atípico en la legislación Colombiana, ya que si bien en Colombia contamos con un sistema de derecho positivo, la constante evolución de la economía, la tecnología, los productos financieros y la globalización de intercambios, ha llevado a que los particulares creen nuevas formas contractuales que no están previstas en el ordenamiento jurídico en aras de satisfacer sus intereses, como lo es el caso particular del contrato de Joint Venture.

Por lo cual, estas formas de obligarse y/o vincularse han recibido el nombre de contratos atípicos e innominados entendidos como, *“aquellos que carecen de regulación normativa, por lo tanto, se originan en la autonomía privada de la voluntad y la libertad contractual de las partes, por fuera de los modelos tradicionales, dotándolos de contenido obligacional que es la ley para las partes en los términos del artículo 1602 del Código Civil”.*(Corte Suprema de Justicia 2021)

Dicho lo anterior, en este tipo de contratos prima el principio de autonomía privada de la voluntad, pues al no encontrarse directamente regulados por el ordenamiento jurídico, permiten otorgar mayor libertad a la hora de configurar un contrato que posibilite a las partes alcanzar las finalidades anheladas (Camacho López 2005), facultándolos a establecer libremente el contenido de las disposiciones contractuales y el alcance de las obligaciones que regirán a cada extremo.

Por ello, en los contratos atípicos se deben ajustar plenamente a las consideraciones y cláusulas pactadas por las partes, las cuales regirán la vida jurídica del contrato, todo ello, siempre y cuando, no sean contrarias a las normas imperativas del orden nacional, por lo tanto, y atendiendo a la característica de atipicidad del contrato de Joint Venture, en caso de

existir alguna controversia, se deberá recurrir a la analogía, acudiendo al contrato típico que contenga la mayor semejanza.(Oviedo Albán 2021)

Ahora bien, teniendo en cuenta que el contrato de Joint Venture es un contrato creado en el ejercicio pleno de la autonomía de la voluntad, este contrato comprende una serie de características fundamentales, las cuales muy acertadamente trae a colación el Tribunal de Arbitramento de Bogotá en el Laudo Arbitral Empresa de Telecomunicaciones de Valledupar, Teleupar S.A. ESP Vs Angelcom S.A. Bogotá, D.C.,18 de mayo de 2005, extraídas del texto del escritor Enrique Guardiola Sacarreta; dejando claridad que la asociación mencionada por el autor corresponde a un “*animus cooperandi*”:

*“a) Debe tratarse de un proyecto de tipo societario, de carácter duradero, entre dos o más empresas.*

*b) El objetivo debe ser realizar en común una determinada actividad en el país de implantación, participando activamente las empresas asociadas, sin confiar por tanto la explotación del negocio a terceros.*

*c) Dicha actividad debe tener fines lucrativos, asumiendo las empresas participantes el compromiso de compartir los riesgos de la misma.*

*d) Salvo en países que no reconocen el principio de propiedad privada de capital social, comporta la creación de un nuevo ente con personalidad jurídica y distinta de la de los participantes, aunque también puede considerarse “joint venture” la adquisición por dos o más empresas de participaciones sociales de una compañía preexistente.*

*e) Las empresas participantes deben controlar efectivamente la sociedad o ente creado o adquirido no solo mediante su participación en el capital social, sino a través de sus aportaciones tecnológicas y de conocimiento y de su presencia en el órgano de administración.*

*f) Las aportaciones de los socios y su presencia en los órganos de administración no deben suponer el dominio absoluto de uno de ellos sobre los demás...” (Cámara de Comercio de Bogotá 2005)*

## **EL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN COLOMBIA**

Al respecto, la jurisprudencia arbitral de la Cámara de Comercio de Bogotá hace referencia a que “*la denominación general de Contrato de Colaboración corresponde a un contrato atípico, que no ha sido regulado expresamente en Colombia, ni por el código civil, ni por el código de comercio. Aunque hay que anotar que varias de sus modalidades, como los consorcios, las uniones temporales, las cuentas en participación, los contratos de administración delegada, entre otros, han merecido una consagración legal.*”(Cámara de comercio de Bogotá 2022)

Ahondando en la legislación colombiana, se logra advertir que no existe una regulación específica para el denominado contrato de Joint Venture, ubicándolo dentro de la categoría de contratos atípicos, el que, como ya lo hemos visto atiende “*de manera idónea a los cambios sociales, porque les permite a los particulares definir mutuo propio y en tiempo real, el contenido de un acuerdo a través del que intentarán satisfacer sus necesidades sin desconocer las reglas y principios que, de manera general, rigen y gobiernan la cuestión contractual.*”(Camacho, s. f., 6)

Dicho lo anterior, conviene traer a colación lo argumentado por el doctrinante Peña Lisandro, quien refiere que “*En Colombia no ha existido un desarrollo integral de esta figura contractual del Joint Venture*”(Peña Nossa 2017) sin embargo, de un análisis efectuado a las normas civiles, comerciales y administrativas, advertimos que su naturaleza se acerca a los escenarios planteados en materia de contratación pública, esto es, a los consorcios y las uniones temporales, reguladas por la Ley 80 de 1993 en sus artículos 6 y 7:

*“6. Consorcio: Cuando dos o más personas en forma conjunta presentan una misma propuesta para la adjudicación, celebración y ejecución de un contrato, respondiendo solidariamente de todas y cada una de las obligaciones derivadas de la propuesta y del contrato. En consecuencia, las actuaciones, hechos y omisiones que se presenten en desarrollo de la propuesta y del contrato, afectarán a todos los miembros que lo conforman. (Subraya fuera de texto)*

*7. Unión Temporal: Cuando dos o más personas en forma conjunta presentan una misma propuesta para la adjudicación, celebración y ejecución de un contrato, respondiendo solidariamente por el cumplimiento total de la propuesta y del objeto contratado, pero las sanciones por el incumplimiento de las obligaciones derivadas de la propuesta y del contrato se impondrán de acuerdo con la participación en la ejecución de cada uno de los miembros de la unión temporal.” (Subraya fuera de texto)(República de Colombia, s. f.-b)*

Tenemos entonces que, dentro de la legislación nacional, los contratos que más se asemejan a los de Joint Venture son los descritos en la Ley 80 de 1993, referidos a los consorcios y uniones temporales. En ese sentido, el artículo 6 de la mencionada Ley nos advierte que se permiten diferentes empresas se agrupen para realizar contrataciones con el estado directamente, de tal suerte que los consorcios y uniones temporales en esencia se llevan bajo los mismos parámetros y/o características propias del contrato de Joint Venture.

Ahora bien, en la Ley 37 de 1993, artículos 9 y 10, se reguló lo relativo a las formas asociativas en el sector de las telecomunicaciones, por lo cual, las entidades que presten servicios de telecomunicaciones quedaron autorizadas para constituir con otras personas contratos de asociación sin que por ello deban surgir nuevas personas jurídicas.

*“ARTÍCULO 9º.- Otras formas asociativas en el sector de las telecomunicaciones. Las entidades adscritas y vinculadas al Ministerio de Comunicaciones y las entidades indirectas o de segundo grado pertenecientes al mismo, que presten servicios de*

*telecomunicaciones, con excepción de INRAVISIÓN, quedan autorizadas para constituir entre sí o con otras personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, sociedades o asociaciones destinadas a cumplir las actividades comprendidas dentro de sus objetivos, conforme a la Ley de su creación o autorización y a sus respectivos estatutos.*

*(...)*

*Así mismo, las entidades descentralizadas de cualquier orden, encargadas de la prestación de servicios de telecomunicaciones, con el fin de asegurar los objetivos señalados en la Constitución Nacional, la Ley y los estatutos, podrán celebrar contratos de asociación con personas jurídicas, nacionales o extranjeras, sin que en virtud de los mismos surjan nuevas personas jurídicas.*”(Subraya fuera de texto)(República de Colombia, s. f.-a)

Estas asociaciones, al igual que los contratos de Joint Venture, son una forma de colaboración entre diferentes compañías que buscan un mismo fin, como en el caso particular de la adjudicación de un contrato estatal, y a partir de allí, hacer un reparto de pérdidas como las utilidades generadas. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, no existe una regulación en específico sobre la materia en la legislación colombiana. (Cámara de Comercio de Bogotá 2005)

En relación con lo hasta aquí dicho, cabe aclarar que los contratos atípicos como el de Joint Venture, se deben ajustar plenamente a las consideraciones y cláusulas pactadas por las partes, las cuales regirán bajo la vida jurídica del contrato, siempre y cuando, no sean contrarias a normas imperativas del orden nacional, prácticas sociales habituales, y a los principios generales que rigen los contratos.

Sin embargo, el hecho de que los contratos de Joint Venture sean atípicos no significa que no puedan estar sujetos a una jerarquía normativa; empero, como se ha indicado por la doctrina, estos contratos pueden regirse por normas de carácter imperativo, las reglas generales de los contratos y el uso de la analogía con contratos típicos que guarden una relevancia semejante.

Así también lo ha mencionado la superintendencia de sociedades en su oficio 220-013671 Del 04 de marzo de 2012:

*“En Colombia, el tema de los contratos de riesgo compartido o joint venture no tiene una regulación distinta de la prevista para la contratación estatal ya que el numeral 2 del artículo 40 de Ley 80 de 1993 consagra que las entidades administrativas pueden “... celebrar los contratos y acuerdos que permitan la autonomía de la voluntad y requieran para el cumplimiento de los fines estatales”*(Superintendencia de Sociedades 2012)

Igualmente, se puede apreciar este planteamiento con la sentencia de constitucionalidad de la Corte Constitucional, C-414 de 1994, en la cual indica:

*“El párrafo acusado hace parte del art. 7o. de la ley 80 de 1993, nuevo estatuto de contratación de la Administración Pública, y según su preceptiva, se eleva a la categoría de sujetos pasivos de impuestos a los consorcios y las uniones temporales, figuras a las cuales se les reconoce capacidad para contratar con las entidades estatales.*

*Se ha discutido en la doctrina sobre la identidad jurídica de las uniones temporales y los consorcios, y a éstos últimos se los suele asimilar a la figura del "joint venture" del derecho americano o al "peternish" de los ingleses, y no pocos al de una sociedad de hecho por las informalidades que rodean su organización jurídica”*(Corte Constitucional 1994)

Por lo tanto, pareciera que, en nuestra legislación, los contratos de Joint Venture son entendidos y asimilados con los consorcios y uniones temporales.

En cuanto a la jurisprudencia, existe una escasez de tramitación y análisis amplio respecto a esta figura. Por lo tanto, la mayoría de los estudios que se presentan en esta materia son realizados por los Tribunales Arbitrales, quienes llevan a cabo distintas investigaciones de las controversias surgidas en este tipo de contratos.

## **VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE**

El contrato de Joint Venture resulta ser beneficioso en principio para las partes, porque les permite aliarse sin constituir una nueva sociedad, uniendo esfuerzos y conocimientos para atender de manera eficiente las necesidades del mercado, situación que queda advertida en cada uno de los laudos objeto de estudio, ahora bien, el doctor Arrubla Paucar en el libro Contratos Mercantiles, tomo II, efectúa un acertado listado de las ventajas que trae consigo el contrato de Joint Venture:

- *“Permite a los participantes cambiar su aptitud y capacidad técnica, para llevar a buen término el proyecto para el cual se han unido.*
- *Resultan más llevaderos los riesgos y las cargas financieras del proyecto.*
- *Se pueden realizar obras, que, por su costo y complejidad, no podrían realizarse por una sola empresa.*
- *Tratándose del International Joint venture resultan muy atractivos los beneficios para el participante extranjero, pues se facilita el acceso al mercado y puede contar con mayores conocimientos del ambiente cultural, político y de negocios del país en donde piensan llevarse a cabo el proyecto.*
- *La empresa local se beneficia de la capacidad tecnológica y financiera de la empresa extranjera.*
- *Agiliza la realización de proyectos, debido a la simplificación de formalidades para su celebración.*
- *Rompe el tradicional esquema que para toda actividad seria y organizada de colaboración en un proyecto determinado, se precisa de un modelo societario.*

- *Permite la colaboración del capital nacional y del capital extranjero.*
- *En general, el Joint venture es un medio indispensable para el logro de una gran concentración de recursos financieros, económicos de conocimientos y habilidades para la realización de proyectos de construcción a gran escala y en general de todo proyecto y obra que implique grandes esfuerzos”.* (Arrubla Paucar 2019)

Y es que, con la globalización y las necesidades de los diferentes sectores de la economía, hacen que el contrato de Joint Venture sea el contrato idóneo, a través del cual, las empresas colombianas puedan responder al mercado cambiante, puesto que les permite a las partes incorporarse en nuevos mercados, compartir costos y riesgos, y contar con un mayor músculo financiero para operar y así convertirse un mejor competidor.

Ahora bien, así como el citado contrato tiene aspectos beneficiosos para las partes y para el mercado, también se observan algunos aspectos que podrían clasificarse como desventajas, dentro de los cuales se encuentran principalmente los referidos de manera muy acertada por Ricardo Donoso en la revista digital nuevo derecho, *creare scientia in ius*:

*“los posibles riesgos de conflictos de intereses entre los contratantes, la complementariedad de tareas, la dependencia del socio para decisiones importantes, La adaptación a una cultura distinta o a mercados desconocidos por uno de los contratantes, en el caso de colaboración empresarial entre dos contratantes de diferentes países, existe una gran posibilidad de generarse una deficiente integración y comunicación entre los socios si no se toman las medidas correctivas y decisiones estratégicas correctas, propiciando eventualmente pérdidas y divergencias en cuanto a los objetivos estratégicos”* (Donoso M 2014)

## **TRATAMIENTO DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN LOS TRIBUNALES ARBITRALES DEL CENTRO DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ**

En este aparte del artículo, traemos a colación de manera sucinta el tratamiento jurídico de algunos casos conocidos por los Tribunales Arbitrales de la Cámara de Comercio de Bogotá, en aras de ilustrar y conocer cuál es la línea de interpretación frente a los mismos.

### **1) Laudo Arbitral Empresa de Inversiones Cacumen contra Valet 99 S.A.S. - 28 de abril de 2023.**

Conoce el Tribunal Arbitral de Bogotá de la Cámara de Comercio de Bogotá las controversias derivadas del contrato de colaboración empresarial suscrito entre Inversiones Cacumen (parte convocante) vs Valet 99 S.A.S. (parte convocada)

Dentro de este laudo arbitral se discuten y resuelven las obligaciones que alega la parte convocante que fueron incumplidas por la parte convocada, frente al cual el Tribunal:

1. Efectúa un recuento de los antecedentes del contrato en consideración, los cuales de manera sucinta se resumen en la identificación de las partes y del contrato, cuyo objeto es la *“unión de fuerzas con el propósito de explotar y potencializar los rendimientos económicos del establecimiento de comercio Hotel Plaza Mayor reorientando sus aptitudes y capacidades técnicas para llevar a buen término el proyecto para el cual se han unido.”*(Cámara de Comercio de Bogotá 2023), además, se analiza la existencia del pacto arbitral contenida en la cláusula 1.13. del contrato de colaboración y el trámite del proceso arbitral.
2. Advierte las cuestiones litigiosas sometidas a arbitraje, las cuales se resumen en: 1) Que se declare la existencia del contrato de colaboración empresarial vigente del 15 de enero de 2021 y por un periodo de 5 años; 2) Que se declare resuelto el contrato de colaboración empresarial por incumplimiento de la parte convocada; y 3) Que se condene el pago de la cláusula penal y el pago en costas a la parte convocada.
3. Prosigue el Tribunal emitiendo consideraciones frente al contrato de Joint Venture, su existencia y resolución.

Al respecto, el Tribunal Arbitral realiza una breve recopilación y definición del contrato de Joint Venture, citando al profesor Jaime Arrubla Paucar, quien se refiere a este contrato como, *“Una asociación de personas físicas o jurídicas que acuerdan participar en un proyecto común, generalmente específico (ad hoc), para una utilidad común, combinando sus respectivos recursos, sin formar o crear una corporación o el status de una partnership en sentido legal”*(Arrubla Paucar 2019, 244)

Aunado a ello, refiere el Tribunal que los contratos de Joint Venture en Colombia, de acuerdo con nuestra doctrina, son contratos con un número plural de personas las cuales se comprometen para ejecutar un proyecto conjunto, sin embargo, añade que para estos contratos se requieren de cuatro elementos indispensables *“Un acuerdo expreso o implícito, un propósito común para ser llevado a cabo por el grupo, la distribución de utilidades y pérdidas y, la igualdad de “voz” en el control del proyecto”*.(Jaramillo Díaz Alexandra 2020)

Con base en lo anterior, advierte el tribunal las principales características del contrato de Joint Venture, dentro de las cuales se encuentran su carácter de colaboración, consensualidad, su carácter de onerosidad y la duración del contrato, teniendo en cuenta que, aquel presenta un único proyecto en la mayoría de las ocasiones, por lo tanto, su ejecución debe comprender un periodo determinado de tiempo.

Por último, el Tribunal expone un análisis normativo bastante amplio de los contratos atípicos, enmarcando aquí los contratos de Joint Venture y atendiendo las características propias de este contrato, siendo una de ellas, que estos contratos se encuentran gobernados bajo su propia formación, por ende, las partes resultan responsables de su adecuada construcción, pues éstas deberán resolver sus controversias bajo lo pactado en el contenido del contrato. Dicho esto, las partes

cuentan con plena autonomía para determinar el acuerdo que los vendrá rigiendo, siempre y cuando aquellas cláusulas no sean contrarias a las leyes imperativas, prácticas sociales habituales y las normas generales de todo acto jurídico; ahora bien, en caso de vacíos dentro de los mismos contratos, serán interpretados bajo las normas que lleguen a gobernar los contratos típicos afines.

4. Emisión de la parte resolutive.

En conclusión, el Tribunal Arbitral respecto al caso sometido a consideración advierte que el contrato de colaboración identificado con No. CACUMEN-VALET- 001-2020 titulado “*contrato de mandato y colaboración empresarial*” celebrado por Inversiones Cacumen S.A.S. y Valet 99 S.A.S. es un “*contrato atípico de naturaleza jurídica propia que, al no tener una regulación legal propia, se rige por el acuerdo negocial o por las cláusulas contractuales acordadas por las partes y con los principios que gobiernan la formación de los actos y contratos y las obligaciones de derecho civil, sus efectos, interpretación, modo de extinguirse, anularse o rescindirse, serán aplicables a las obligaciones y negocios jurídicos mercantiles según el artículo 822 del Código de Comercio.*”(Cámara de Comercio de Bogotá 2023)

Lo anterior, atendiendo que se cumplen las siguientes características y condiciones propias del contrato de Joint Venture:

1. Los contratantes conservan su individualidad jurídica, las partes no crearon una persona jurídica diferente a quienes son partes del contrato, de ello da cuenta la cláusula 1.1.8. del contrato.
2. Existe unidad de propósito, lo que representa que los contratantes trabajen conjuntamente para lograr un objetivo común, lo cual se puede advertir en la cláusula 1.3. Objeto del contrato.
3. Aporte de activos, bienes en especie o industria para el desarrollo del proyecto común, reflejado en la cláusula 1.5. bienes y aportes del contrato.
4. Se delimita la forma en que se asumirán los riesgos y distribuirán los resultados (ganancias o pérdidas de la colaboración) de lo que da cuenta la cláusula 1.6. porcentajes de ingresos y egresos en desarrollo de la operación.
5. Duración de tiempo, contenido en la cláusula 1.8.

Por todo lo expuesto, el Tribunal considera que el contrato de colaboración identificado con No. CACUMEN-VALET- 001-2020 titulado “*contrato de mandato y colaboración empresarial*” cumple con las características y condiciones propias de los contratos de Joint Venture establecidas en la jurisprudencia de colaboración empresarial y en la doctrina, accediendo a las pretensiones de la convocante.

**2) Laudo Arbitral David Escobar Aristizábal, Diego Mauricio Rey Reyes, Juan Carlos Franco Duque y Lenka Buckova vs Industrias Martinicas El Vaquero S.A.S. - 19 de agosto de 2022.**

Conoce el Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio de Bogotá las controversias derivadas del contrato de colaboración empresarial suscrito entre David Escobar Aristizábal, Diego Mauricio Rey Reyes, Juan Carlos Franco Duque y Lenka Buckova (parte convocante) vs Industrias Martinicas El Vaquero S.A.S. (parte convocada)

Dentro de este laudo arbitral, se discuten y resuelven que las obligaciones que alega la parte convocante fueron incumplidas por la parte convocada, así como diferencias de carácter económico o patrimonial, susceptibles de transacción frente al cual el Tribunal:

1. Efectúa la identificación de las partes, analiza la existencia del pacto arbitral contenida en la cláusula novena “*cláusula compromisoria*” del contrato de colaboración y el trámite del proceso arbitral.
2. Advierte las cuestiones litigiosas sometidas a arbitraje, las cuales se resumen en a) Se declare el incumplimiento de la sociedad convocada frente al contrato de colaboración suscrito el 3 de junio de 2020 entre las partes y cuyo objeto es: “*LA EMPRESA se asocia con LOS COLABORADORES para la estructuración del futuro contrato celebrado con la UNGRD para la Adquisición de elementos para la protección de trabajadores y/o agentes del área de la salud (3.500.000 Respiradores de Alta Eficiencia - KN95) para la atención de la emergencia ocasionada por la pandemia del COVID-19*”(Cámara de comercio de Bogotá 2022); b) Se declare el cumplimiento del contrato por la parte convocada; y c) Se declare que la parte convocada *adeuda el cincuenta por ciento (50%) de las utilidades netas, sobre 1.500.000 unidades de respiradores de alta eficiencia* (Cámara de comercio de Bogotá 2022).
3. Emite consideraciones entre otros y para los intereses de este artículo frente al contrato de colaboración empresarial, su noción:

Al respecto, el tribunal arbitral sin ánimo de ser muy extenso al referirse doctrinalmente al tratamiento del contrato de colaboración se sirve de traer a colación lo dicho por el Consejo de Estado Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección cuarta, sentencia 201500815 de octubre 15 de 2020: *Los contratos de colaboración empresarial, son negocios jurídicos atípicos en el derecho colombiano, por cuanto carecen de un régimen legal que de manera particular preceptúe su funcionamiento y sus elementos esenciales y naturales. Pese a estar desprovistos de un régimen específico, los contratos de colaboración gozan de tipicidad social para instrumentalizar los acuerdos en los que varios agentes, careciendo de ánimo societario, unen sus esfuerzos, conocimiento y capacidad técnica para la gestión de intereses recíprocos en la ejecución de uno o varios proyectos. En la categoría se enmarcan negocios jurídicos con distintas denominaciones que tienen en común: (i) la pluralidad de partícipes; (ii) la identidad de fines; (iii) el beneficio económico común; (iv) la contribución; (v) la ejecución continuada; y (vi) la temporalidad del negocio jurídico*”(Subraya fuera de texto) (Consejo de Estado 2020)

Advierte el tribunal las características “tradicionales” de los contratos de colaboración empresarial, tales como:

- a) Atípico, es decir, aquellos contratos que no se encuentran reglamentados y que nacen de la libre iniciativa de las partes.
- b) Consensual, por ser de aquellos que se perfeccionan con el mero consentimiento de las partes.
- c) Oneroso, atendiendo la existencia del ánimo de lucro perseguido por las partes.
- d) De tracto sucesivo, ya que se requiere de un plazo de tiempo para ejecutar las obligaciones y para la obtención de los resultados.
- e) Plurilateral, toda vez que puede ser celebrado por dos o más personas.
- f) Aleatorio, puesto que las prestaciones están supeditadas a un acontecimiento futuro.
- g) Conmutativo, puesto que genera cargas equivalentes para las partes.

Coincidiendo así, con la definición de características referidas por los demás tribunales arbitrales estudiados en el presente artículo.

Acto seguido, advierte el Tribunal después de efectuar un análisis del contrato, su ejecución y motivación que confluyen todas las características antes referidas, así las cosas, le atañe al Tribunal efectuar la revisión del numeral 1 de la cláusula tercera - obligaciones y la cláusula cuarta - valor del proyecto, utilidades y pérdidas, en el sentido de determinar si las obligaciones contenidas en el contrato son de medio o de resultado, lo anterior, teniendo en cuenta que la parte convocante pretende cobrar judicialmente en su criterio una obligación de resultado, la cual no se dio, y que corresponde a *“realizar el respectivo desembolso de dos millones ciento setenta y cinco mil USD (2.175.000)”*

Por lo tanto, entra el Tribunal a efectuar un análisis de interpretación, haciendo uso de la regla de interpretación contenida en el artículo 1622 del Código Civil la cual dispone que *“las cláusulas de un contrato se interpretarán unas por otras, dándosele a cada una el sentido que mejor convenga al contrato en su totalidad”*. Acogiéndose así a la denominada interpretación auténtica tácita, y atendiendo la aplicación práctica hecha por las partes, así como su redacción clara y precisa de las cláusulas.

En consecuencia, *“el análisis realizado por el Tribunal incluyó una labor más allá de la necesaria ante la existencia de un contrato atípico en el cual las partes redactaron en forma clara sus cláusulas y las obligaciones de las partes. En efecto, se analizaron las cláusulas pertinentes para determinar su claridad y coherencia; también se estudiaron las tratativas que constan en cinco borradores del contrato, advirtiendo que en ellas los colaboradores trataron sin éxito de cambiar los términos de su obligación para limitarla a una labor de gestión, lo cual no fue aceptado por IMV y, por el contrario, la redacción es precisa en determinar que se requería un*

*desembolso de la financiación para tener derecho a participar en las utilidades del negocio*

*Igualmente, se estudió la conducta de las partes quienes se abstuvieron de hacer reclamos sobre el texto acordado; también se analizó la motivación de ambas partes que constituye una justa causa para la celebración del contrato. Asimismo, se destaca que los integrantes de ambas partes son profesionales perfectamente preparados para tomar decisiones como lo hicieron en forma libre y con conocimiento del alcance de sus obligaciones.*

*Por último, se analizó el sentido de las obligaciones de medio y de resultado, para determinar que en los contratos bilaterales se consagran básicamente obligaciones de resultado que implican para cada parte la carga de cumplimiento". (Cámara de comercio de Bogotá 2022)*

#### 4. Emisión de la parte resolutive.

En conclusión, el Tribunal Arbitral respecto al caso sometido a consideración, advierte la existencia del contrato de colaboración suscrito el 3 de junio de 2020, es decir, que no se acreditó el incumplimiento de la parte convocada de pagar el 50% de las utilidades netas, atendiendo que: 1. No se evidencia incumplimiento de las obligaciones a cargo de la convocada 2. No se acreditó el pago.

### **3) Laudo Arbitral de ADU S.A.S contra Transportadora y Comercializadora Tequendama - 15 de febrero del 2021.**

El Tribunal Arbitral conoció de las controversias surgidas entre la compañía ADU S.A.S (como parte convocante), en contra de Transportadora y Comercializadora Tequendama S.A.S. (como parte convocada).

Para este caso, analizó las pretensiones encaminadas a declarar el incumplimiento de las obligaciones emanadas del "*Acuerdo de Intención para la Estructuración y Desarrollo del Proyecto Villas de Tocaima*", así como, las obligaciones a cargo de la convocada y surgidas de un Contrato de Joint Venture.

1. Una vez identificadas las partes dentro del proceso arbitral, y analizada la validez del pacto arbitral, se realizó un recuento de los trámites del proceso para luego hacer un compendio de la demanda y las excepciones propuestas por las partes. Con esto en mente, las pretensiones de la demanda buscan declarar el cumplimiento de la parte convocada en el contrato suscrito por las partes, así como el reconocimiento de indemnizaciones en relación con las obligaciones a su cargo y surgidas del "Contrato de Joint Venture para la Estructuración & Desarrollo del Proyecto Inmobiliario "Villas de Tocaima.

2. Frente a las consideraciones del contrato, el Tribunal hace referencia a la existencia y validez de este, indicando que no fue objetado por ninguna de las partes y aclara que la controversia debe ceñirse únicamente a las obligaciones dispuestas en el contrato.
3. Continuando con este análisis, el Tribunal se centró en identificar cada uno de los derechos y obligaciones dispuestos por cada una de las partes, de este modo, analizó la aplicación de los principios generales de la interpretación de los contratos en cada una de las fases del contrato.
4. Así entonces, empieza el Tribunal estudiando las particularidades del contrato de Joint Venture, advirtiendo en efecto que es un contrato atípico pues sus elementos esenciales no se encuentran descritos en la ley. Prosiguiendo con el tema, una vez mencionado el origen del contrato destaca que el Joint Venture:

*“procura del beneficio que persiguen, empresarios independientes combinan bienes, tecnología, trabajo, etc. Cada miembro actúa como personero de los demás, y de ahí que el compromiso contraído por uno de ellos es como si se pactara con todos. Precisadas las actividades propias del joint venture, la propuesta o actuación de uno de sus miembros se entiende hecha por todos, ya que se presume esa autorización recíproca. En caso de sobrevenir pérdidas, todos las soportan en la proporción convenida, pero las obligaciones de cada uno quedan circunscritas al lapso de duración del joint venture. Esta institución se basa en la confianza y la buena fe.”*  
(Cámara de Comercio de Bogotá 2021)

He aquí en pocas palabras, y bajo la interpretación realizada por la Corte Suprema de Justicia, que estos convenios no se asimilan a ningún contrato típico, por lo tanto, la fuente que deberá ser utilizada en su interpretación corresponde al contrato mismo, sus derechos y obligaciones con base en el artículo 1602 del código civil, mediante el cual el contrato es ley para las partes.

Es por ello que, para este tipo de contratos la autonomía de la voluntad llega a delimitar la tarea de los falladores pues la interpretación de la voluntad de los contratantes deberá concentrarse en determinar lo que las partes han pactado en el convenio contractual.

Como se ve, el tribunal deja en claro que, aun tratándose de un contrato de carácter innominado, a este contrato se le deben aplicar los principios generales de interpretación aplicables a todos los contratos, esto es, la buena fe tanto en su celebración como ejecución (Art 1603 Código Civil y Art 871 Código de Comercio), así que lo anterior se entiende pactado en el contrato, pero además lo que corresponde a su naturaleza de acuerdo con la ley, la costumbre o equidad natural.

Sin duda, recalca que en las estipulaciones contractuales deben interpretarse todas y cada una de las cláusulas del contrato para luego así determinar el cumplimiento efectivo o no de las partes. Para ello, el Tribunal determinó que la mejor forma de comprender correctamente los derechos y obligaciones de las partes en el contrato de Joint Venture, es examinar los eventos y circunstancias anteriores a la celebración del contrato.

En ese sentido, destaca el Tribunal, con base en la doctrina recopilada, que los contratos de Joint Venture requieren negociaciones previas que permitan identificar todos los elementos que lo componen. Por tal razón, un solo un acto no constituye la envergadura total del contrato, sino diferentes actos que infunden la confianza necesaria para que este contrato, *intuitu personae*, sea exitoso.

5. Asimismo, el Tribunal entró a evaluar los hechos jurídicos anteriores a la celebración del contrato, con el único propósito de interpretar las cláusulas contractuales teniendo en cuenta el principio de buena fe que debe extenderse de igual forma a la etapa precontractual, para así determinar todas las consecuencias legales de las acciones u omisiones de las partes.

6. Parte resolutive:

Una vez analizados los hechos y las pruebas dentro de la etapa precontractual al contrato de Joint Venture, resaltó que se plasmaron para ambas partes roles y responsabilidades en particular, determinando derechos y obligaciones específicas a cada una de las partes.

Por todo lo anterior, el Tribunal indicó que efectivamente existió un incumplimiento dentro de las obligaciones establecidas por la parte convocada, bajo el principio de buena fe y las obligaciones de Transportadora y Comercializadora Tequendama, por lo que el tribunal accedió a la pretensión tendientes a declarar el incumplimiento de esta última.

#### **4. Laudo arbitral de Alberto Aroch Mugarbi contra Salazar Salamanca S.A.S - del 31 de marzo de 2022**

Conoció el Tribunal de la Cámara de Comercio de Bogotá las controversias generadas de un acuerdo privado que derivó en un contrato de Joint Venture con el fin de desarrollar un proyecto inmobiliario y participar en los resultados económicos de su venta.

Con base en lo anterior, el Tribunal analizó las pretensiones de la convocante solicitando declarar el incumplimiento por la parte convocada al momento de restituir las utilidades devengadas por el negocio jurídico.

1. Así pues, identificados los hechos de la demanda, así como las partes del proceso, se presentó una cesión de derechos litigiosos por parte de la sociedad convocada, se

indicaron las pretensiones de la demanda junto con las declaraciones y condenas, donde se pretendía declarar el incumplimiento del contrato, junto con la restitución de los valores aportados para la ejecución del contrato, y, además, buscaba se rindieran cuentas que la convocante habría solicitado a la convocada.

2. Una vez analizado el trámite del proceso y la práctica de pruebas, entró el Tribunal a referirse a la obligación de rendir cuentas para finalmente analizar el contrato que gobernaba a las partes. Así entonces, estudió la existencia y validez del contrato que, como se mencionó, consistía en asociarse para el desarrollo de un proyecto inmobiliario, o para participar en los resultados económicos de su venta.
3. Al llegar a este punto, prosigue el Tribunal a estudiar la naturaleza del contrato que fue estipulado por las partes como un contrato de asociación, donde estas nunca tuvieron el objetivo de crear una persona jurídica independiente de ellas, ni tampoco la aplicación de la agencia comercial o sociedad de hecho para ejecutar el negocio. De manera que, el Tribunal al analizar e identificar las diferentes expresiones de asociación y colaboración dentro del tráfico comercial, concluye que la unión conformada por las partes en el caso resulta en un contrato de Joint Venture, pues expresamente excluyeron la creación de una persona jurídica diferente a las partes:

*“Se presenta la concurrencia de dos o más voluntades para buscar la ejecución de un negocio o proyecto sin que se cree una nueva persona jurídica. Esta modalidad contractual proviene del derecho anglosajón conocida como joint venture, que ha sido traducida como contrato de asociación a riesgo compartido, encontrando su génesis en el llamado partnership”*(Cámara de Comercio de Bogotá 2022)

Continúa el Tribunal dentro del análisis del contrato, esta vez analizando algunas posturas de doctrinantes para llegar a indicar que la figura de Joint Venture se caracteriza por ser una forma de colaboración empresarial, mediante la cual, las partes mantienen su independencia, en donde estas de forma común unen esfuerzos para aportar know how y participación en el capital social.

Complementa, indicando que, Venture es una asociación de personas tanto naturales como jurídicas que, de forma temporal, colaboran con el propósito de alcanzar un objetivo concreto y común, donde cada parte se encuentra de forma limitada a las obligaciones estipuladas en el contrato, y además, se requiere el “*animus coperandi*” el cual es la expresión de la voluntad de dos o más personas que no se limita a un espectro únicamente financiero, sino también a los aportes necesarios para finalizar el proyecto en conjunto.

4. Una vez aclarado este aspecto, llega a indicar los siguientes puntos considerados como esenciales para constituir un contrato de Joint Venture:

- “La asociación de personas naturales o jurídicas, que se unen temporalmente para desarrollar un objetivo común;
- Las partes no quieren, ni contemplan, la creación de nueva persona jurídica y por lo tanto cada una conserva su total independencia, limitada únicamente en lo que el mismo acuerdo de joint venture contempla como sus obligaciones;
- La presencia del llamado “*animus cooperandi*” que es la voluntad de dos o más personas naturales o jurídicas de colaborar entre sí para el logro de un proyecto u objetivo común y sólo para ese preciso fin, y que implica no solo una colaboración pecuniaria en lo que respecta a los costos que ocasione el proyecto, sino en los aportes de cualquier naturaleza que cada parte entrega para llevar a cabo el proyecto común;
- Una ulterior distribución de utilidades del proyecto entre las partes, tal y como ellas lo hayan convenido en el instrumento de creación de la asociación.” (Cámara de Comercio de Bogotá 2022)

Por otro lado, mencionó la doctrina arbitral del caso de NCT Energy Group C.A. contra Alange Corp del 12 de octubre de 2012, donde presentaba al contrato de Joint Venture como un esquema de colaboración donde las partes contractuales comparten riesgos, activos y, eventualmente, pasivos relacionados en una determinada industria, o con base en el objeto contractual, sin que lleguen a acentuar un esquema asociativo. Por lo que las empresas y profesionales ven con interés esta alternativa para llevar a cabo de forma común un proyecto que, aunque conlleve riesgos, se pueden aprovechar las especialidades y ventajas comparativas de cada uno de los involucrados.

5. Con todo lo descrito, el Tribunal determinó que el acuerdo privado de colaboración constituye un contrato de Joint Venture, pues reunía las siguientes condiciones:
  - Se encontraba una asociación temporal, pues existía una unión entre personas naturales y jurídicas que tienen un objeto en común, el cual consiste en desarrollar un proyecto en conjunto.
  - Mantenían una independencia, ya que no buscaban crear una nueva entidad jurídica.
  - Existe un *animus cooperandi*, pues ambas partes, aunque no existía un *animus societatis*, si aportaron dinero y activos para un proyecto en común.
  - Existe una distribución de riesgos y utilidades, toda vez que el acuerdo contemplaba un propósito común donde se distribuían de forma equitativa costos y beneficios.
  - Por último, se determinó que el *animus cooperandi* fue materializado pues la parte convocada adquirió el compromiso de llevar a cabo por su cuenta y riesgo la dirección técnica, administrativa y financiera del proyecto.

6. Luego de analizar la rendición de cuentas solicitada dentro de las pretensiones de la demanda, el Tribunal consideró que Salazar Salamanca debía rendir cuentas de la gestión del acuerdo privado.
7. Parte Resolutiva:

El Tribunal determinó que las pretensiones económicas solicitadas por la parte convocante prosperan de forma parcial, con base en el análisis del contrato de asociación, así como el estudio de las sumas y de los aspectos en discusión.

## CONCLUSIONES

Una vez estudiados los cuatro laudos arbitrales seleccionados para el objeto del presente artículo, concluimos del estudio que los árbitros coinciden en los siguientes aspectos:

1. Que el contrato de Joint Venture es un contrato atípico, que no se encuentra regulado dentro del régimen jurídico colombiano, sin embargo, se presentan figuras jurídicas en el régimen de contratación pública que se equiparan con esta modalidad de asociación como lo son denominados consorcios o uniones temporales, regulados en el artículo 6 y 7 de la ley 80 de 1993, entendidos estos, como asociaciones temporales entre personas jurídicas o naturales, que se ponen de acuerdo respecto a las condiciones para desarrollar un proyecto con un objeto o causa en común, con el ánimo de repartir los beneficios generados, sin que por la asociación, se constituya una nueva persona jurídica, lo que se visualiza con el llamado “*animus cooperandi*”.
2. Que al ser el contrato de Joint Venture un contrato atípico, tiene como génesis la autonomía privada de la voluntad de las partes y la libertad contractual, entendida como la facultad que el ordenamiento jurídico positivo les da a las personas para vincularse, para celebrar contratos en virtud únicamente del consentimiento sin formalismos, esto es, para crear derechos y obligaciones en el marco de los límites del orden público.

Derivado de las anteriores conclusiones y de los casos objeto de estudio en el presente artículo, surge entonces la inquietud de si ¿el contrato de Joint Venture debería regularse en Colombia?, inquietud que nos ha llevado a advertir una serie de ventajas y desventajas de cara a su eventual regulación:

Ventajas:

- Se limitan y establecen de manera clara las características del contrato.
- Se eliminan las confusiones contractuales con otros tipos societarios.
- Brida mayor seguridad jurídica: La no regulación genera dudas respecto al contenido del contrato, su formalización y ejecución, por lo que contar con

una regulación minimizaría las eventuales dudas y errores que puedan presentarse en su estructuración y/o negociación.

- Reducción de litigios: Se presume que con la regulación se generaría la reducción de los litigios puesto que las partes tendrían mayor claridad para su celebración y ejecución.
- Reduce costos de transacción: Atendiendo que celebrar un contrato conlleva una serie de costos, y la no regulación puede incrementar los costos del contrato dentro del mercado, puesto que, al no estar regulado, requerirá eventualmente mayores costos en su estructuración y negociación para tratar de resolver las inquietudes provenientes de la no regulación.

Desventajas:

- Eventualmente podría entorpecer el acceso al mercado internacional.
  - Puede entorpecer la realización de proyectos, porque eventualmente se perdería la simplificación de las formalidades para su celebración.
3. Con todo esto, podemos decir que el contrato de Joint Venture goza de unas características generales y condiciones propias a saber:

Características generales las cuales se ampliaron a lo largo del texto:

- Son atípicos.
- Son consensuales.
- Son de colaboración
- Onerosos
- Ejecución sucesiva.

Condiciones propias de los contratos de Joint Venture:

- Los contratantes conservan su individualidad jurídica, pues las partes no crean una persona jurídica diferente o nueva a quienes son partes del contrato.

No obstante, no se descarta la posibilidad que mediante un acto adicional distinto y como parte de las obligaciones y premisas del mismo contrato de Joint Venture, las partes acuerden la creación de una nueva persona jurídica una vez se hubiere ejecutado el contrato inicial. Esto, sin dejar de lado la individualidad jurídica presente a lo largo de la ejecución del negocio jurídico, asegurando su autonomía y responsabilidad legal en relación con sus respectivas contribuciones y obligaciones descritas en el Joint Venture.

- El negocio jurídico tiene una duración definida.

- Existe unidad de propósito, lo que representa que los contratantes trabajen conjuntamente para lograr un objetivo común, es decir, las partes aúnan esfuerzos empresariales observando las diferentes ventajas comparativas que individualmente no cuentan, pero, en aplicación del cumplimiento de la función conjunta, mediante el JOINT, unen propósitos para la obtención de un beneficio comercial mediante “*el desarrollo de la actividad conjunta que resulte eficiente en términos de costo-beneficio, de tiempo, de inversión tecnológica y, por supuesto, de rentabilidad*”(Cámara de Comercio de Bogotá 2008)
  - Aporte de activos, bienes en especie o industria para el desarrollo del proyecto común pueden consistir en materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, pro tempore de personal calificado, financiamiento o productos, o, lo que es lo mismo: capital, recursos o el simple know-how
  - Se delimita la forma en que se asumirán los riesgos y distribuirán los resultados (ganancias o pérdidas de la colaboración).
4. De la misma manera, la autonomía de voluntad resulta siendo un elemento preponderante y lo podemos apreciar en la jurisprudencia de los Tribunales Arbitrales donde, para determinar la escala normativa aplicable a estos contratos y cómo se encuentran regulados, y siguiendo con la doctrina del Dr. Ospina Fernández, mencionando que el sistema de prelación de los contratos atípicos es el siguiente:
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*
  5. *La doctrina constitucional y los principios generales del derecho”* (Cámara de Comercio de Bogotá 2005)
5. Estos puntos resultan de gran relevancia, ya que permiten establecer una línea interpretativa continua sobre los contratos que nos ocupan. De manera precisa, es observable que, en cada uno de los laudos analizados, los Tribunales se acogen a la interpretación de las cláusulas del contrato, bajo el amparo del artículo 1602 del Código Civil.
6. Aunado a ello, este principio se encuentra plenamente ligado a la consensualidad, pues ambas partes dentro de su ejercicio de voluntad deciden plasmar sus términos bajo un acuerdo que se ve configurado como un contrato que tendrá la particularidad de compartir riesgos, ganancias, utilidades o pérdidas; sin embargo, cabe resaltar que

aquellos se encuentran limitados al orden público, las buenas costumbres, así como principios de orden constitucional que lleguen a enfrentarse con la autonomía privada.

No debe perderse de vista que el contrato a pesar de su consensualidad podría llegar a transmutar en un contrato solemne, esto, derivado de los casos en los que los aportes de las partes sean bienes inmuebles y que en consecuencia requieran la tradición del bien inmueble, la cual requerirá la inscripción del título en la oficina de registro de instrumentos públicos, tal como lo dispone el artículo 756 del código civil.

7. Por otra parte, el aspecto que se repite con frecuencia en los análisis realizados por los Tribunales es el examen de las actuaciones precontractuales e intenciones que dieron lugar a identificar con precisión la voluntad de los contratantes. En su gran mayoría, este aspecto resulta extenso y termina siendo un análisis minucioso por parte de los Árbitros con la finalidad de resolver las controversias en materia de incumplimiento contractual.

Ahora bien, resulta de suma importancia el análisis realizado por los Tribunales pues permite identificar las características de asociación por el que las partes unieron sus esfuerzos para llegar a un objetivo, resaltemos además que existen diferentes tipos de contratos de asociación, por lo tanto, el Tribunal, para llegar a identificar adecuadamente las reglas de la valoración del contrato correspondiente, pues el Tribunal debe analizar aquellas actuaciones de las partes que le permitan identificar el tipo de contrato que terminan siendo esenciales para constituir un contrato de Joint Venture lo que no solo permite hacer una valoración adecuada del contrato y sus alcances, esto cuando no es claro el tipo de contrato que regula una relación jurídica, de allí la importancia de del análisis previo.

8. Con todo y lo anterior, para los Tribunales tenemos entonces una misma línea de interpretación con base en los laudos examinados y que podemos definir de la siguiente manera:
  - Identificación del contrato, mediante el análisis de la definición del Joint Venture proporcionada por la Doctrina y la Jurisprudencia, así como el estudio de las características propias de este contrato para determinar su aplicación en el caso.
  - Interpretación e identificación del “*animus cooperandi*” dentro de la relación contractual, observando la autonomía de las partes en la relación jurídica, así como la asunción de riesgos y beneficios por cada parte, aspecto característico del Joint Venture.
  - Análisis de las cláusulas del contrato y las etapas previas con el propósito de identificar la verdadera voluntad de los contratantes.
9. Adicionalmente, la colaboración también es un aspecto indispensable, pues las partes, manteniendo su autonomía jurídica, alcanzan un objetivo común aportando lo que se traduce en la unión de dos o más individuos con el propósito de combinar esfuerzos

y alcanzar los objetivos propuestos dentro de la esfera negocial con el propósito de efectuar una actividad económica, siendo a su vez competitivos.

10. De manera que, la colaboración entre las partes nace de la necesidad de los empresarios en realizar diversas integraciones económicas que permitan ejecutar de forma satisfactoria un objetivo propuesto, uniendo recursos, experiencias y prácticas, con el fin de desarrollar un proyecto a largo plazo; es más, vale recalcar que dentro de este tipo de acuerdos, no se busca algún tipo de absorción, adquisición o, incluso una fusión dentro de las compañías, por el contrario, buscan generar alianzas que, en un periodo determinado, puedan llegar a finalizar. De esta manera, las compañías además de mantener su independencia sin poner en riesgo su existencia, distribuyen el riesgo cumpliendo su objetivo en común.(Jaramillo Díaz Alexandra 2020)
11. En este orden de ideas, el contrato de Joint Venture resulta ser un contrato beneficioso tanto para para las partes, como para el mercado, porque en general permite a las empresas cooperar entre ellas aunando conocimientos, habilidades y recursos económicos que les permite enfrentar las necesidades de los diferentes sectores.
12. Y en contraposición, el contrato de Joint Venture presenta algunas dificultades como lo pueden ser riesgos por conflicto de interés, la dependencia del socio para decisiones importantes, difícil adaptación para uno de los socios a una cultura distinta o a mercados desconocidos, y la pérdida de autonomía.

## REFERENCIAS

- Arrubla Paucar, Jaime Alberto. 2019. *Contratos Mercantiles, Contratos Atípicos*. 2.<sup>a</sup> ed. Bogotá D.C., Colombia: Legis.
- Camacho, Hilda Katherine Porras. s. f. «Las Condiciones de Validez y Eficacia del Contrato Atípico de “Joint Venture” en el Ordenamiento Jurídico Colombiano».
- Camacho López, María Elisa. 2005. «Régimen Jurídico Aplicable a los Contratos Atípicos en la Jurisprudencia Colombiana». *REVISTA@ e-Mercatoria* 4 (1): 53-85.
- Cámara de Comercio de Bogotá. 2005. «Laudo Arbitral Empresa de Telecomunicaciones de Valledupar, Teleupar S.A. ESP en liquidación vs Angelcom S.A.»
- . 2008. «Laudo Arbitral Química Vulcano S.A., Alberto Quijano Duque, José Gabriel Saaibi Serrano contra Con Rotadyne Latin América LLC y Esperanza Medina».
- . 2021. «Laudo Arbitral de ADU S.A.S contra Transportadora y Comercializadora Tequendama».
- Cámara de comercio de Bogotá. 2022. «Laudo Arbitral David Escobar Aristizábal, Diego Mauricio Rey Reyes, Juan Carlos Franco Duque y Lenka Buckova contra Industrias Martinicas El Vaquero S.A.S.»
- Cámara de Comercio de Bogotá. 2022. «Laudo arbitral de Alberto Aroch Mugarabi contra Salazar Salamanca S.A.S.»
- . 2023. «Laudo Arbitral Empresa de Inversiones Cacumen contra Valet 99 S.A.S.»
- Consejo de Estado, Sección Cuarta. 2020. «Sentencia Consejo de Estado».
- Corte Constitucional. 1994. «Sentencia de Constitucionalidad C-414 de 1994».
- . 2006. «Sentencia de Constitucionalidad C-341 de 2006».
- Corte Suprema de Justicia, Sala de casación civil. 2021. «Sentencia de Casación».  
[https://cortesuprema.gov.co/corte/wp-content/uploads/2021/07/SC2218-2021-2017-00213-01\\_1.pdf](https://cortesuprema.gov.co/corte/wp-content/uploads/2021/07/SC2218-2021-2017-00213-01_1.pdf).
- Donoso M, Ricardo. 2014. «“Joint Venture” o Contrato de Colaboración Empresarial Explicación, Ventajas y Desventajas de la Colaboración Estratégica». *Revista digital nuevo derecho: Creare Scientia In Ius*, abril.
- Jaramillo Díaz Alexandra. 2020. «Los acuerdos de colaboración empresarial en Colombia. Reflexiones prácticas para su implementación» 18 (1): 135-61.
- Oviedo Albán, Jorge. 2021. «Sobre la disciplina normativa aplicable a los contratos atípicos. A propósito de la sentencia SC2218 – 2021 de la Corte Suprema de Justicia Colombiana», n.º 8 (septiembre).
- Peña Nossa, Lisandro. 2017. *Contratos empresariales nacionales e internacionales: conozca los contratos que le darán estabilidad y rentabilidad a su negocio*. Sexta edición. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- República de Colombia. s. f.-a. «Ley 37 de 1993».
- . s. f.-b. «Ley 80 de 1993».
- Superintendencia de Sociedades. 2012. «Oficio 220-013671 Superintendencia de Sociedades».