

**II CONGRESO NACIONAL DE DERECHO
COMERCIAL
IN MEMORIAM
“ULISES MONTOYA MAFREDI”**

Chiclayo, 24, 25 y 26 de Mayo del 2007.

**PONENCIA ESTUDIANTIL
PRE GRADO**

***“La regulación del contrato de joint venture
en el ordenamiento jurídico peruano”.***

Autora: Beatriz Arbañil Chicoma.

Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

Chiclayo.

HOJA DE DATOS

1.- Título de la ponencia:

“Regulación del contrato de joint venture en el ordenamiento jurídico peruano”.

2.- Nombres y apellidos:

Beatriz Arbañil Chicoma.

3.- Calidad del presentante:

Estudiante.

4.- Área temática:

Contratos mercantiles.

5.- País de procedencia:

Perú

6.- Universidad de procedencia:

Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo.

7.- dirección postal:

51074

RESUMEN DE CURRÍCULO VITAE

1. Nombre y apellido:

Beatriz Arbañil Chicoma.

2.- Estudios superiores:

Carrera profesional de Derecho, décimo segundo ciclo de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Integrante del quinto superior.

3. Experiencia pre - profesional:

-Servicio Civil de graduandos durante el año 2006 en el primer Juzgado Especializado Civil de Chiclayo.

-Prácticas pre profesionales en el Consultorio Jurídico gratuito de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo en el año 2005.

4. Trabajos de investigación:

- "Tributación y democracia". Año 2005.
- "Protección de los derechos laborales inespecíficos en las sentencias del Tribunal Constitucional". Año 2005.
- Matrimonio entre homosexuales: ¿"derecho" o agravio a una institución natural? Año 2005.
- "Importancia del TLC con Estados Unidos". Año 2005.
- "Contenido de las cláusulas generales de contratación en los contratos de seguros". Año 2006.
- "Negociación Colectiva como herramienta para mejorar la productividad de las empresas". Año 2006.
- "Carencias en la regulación del pago de las cargas de la herencia en el Código Civil peruano de 1984". Año 2006.
- "Intereses nacionales en materia de propiedad intelectual-derechos de autor-en el TLC Perú- E.E.U.U." Año 2006.
- "Criterios de razonabilidad para la distribución del costo global del arbitrio de limpieza pública entre los vecinos contribuyentes". Año 2006.
- "La regulación del contrato de Joint Venture en el ordenamiento jurídico peruano". Año 2006-2007.

“REGULACIÓN DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO PERUANO”

Sumario

1. Resumen. 2. El contrato de *Joint Venture*. 2.1. Definición, 2.2. Características. 2.3. Clases de *joint venture*. 3. Autonomía Contractual y Economía social de mercado. 3.1. Autonomía contractual. 3.1.1. Límites a la autonomía contractual. 3.2. Economía social de mercado. 4. Análisis de la posibilidad de intervención legislativa para regular el contrato de *joint venture* en el ordenamiento jurídico peruano. 5. Clausulado general: una opción adecuada en el contexto de economía social de mercado. 6. Conclusión. 7. Bibliografía.

1.- Resumen

La presente ponencia está referida a determinar si es conveniente contemplar en el ordenamiento jurídico peruano el contrato de *joint venture*, contrato que ha tenido un desarrollo notable en los últimos años y sirve para que las personas naturales o jurídicas se asocien, conservando cada una su individualidad, para realizar un proyecto o negocio específico para obtener beneficios, asumiendo riesgos y responsabilidades. Como todos sabemos, toda propuesta legislativa ha de tener un fundamento lógico-jurídico y ha de guardar coherencia con las normas que en conjunto conforman el ordenamiento jurídico. En tal sentido, para determinar si debe regularse o no el contrato de *joint venture*, se ha analizado tal posibilidad partiendo de dos premisas fundamentales: la autonomía privada – en su manifestación de libertad de contratación- y la economía social de mercado. En cuanto a la libertad de contratación es importante abordarla para determinar cómo ha sido regulada en el Perú y cuáles son sus alcances y límites ya que el *joint venture* es una figura contractual y, respecto a la economía social de mercado, es importante porque este es el modelo económico recogido en nuestra constitución económica y en virtud del cual deben plantearse las propuestas con implicancias económicas que se adopten en nuestro país. En base a lo expuesto y haciendo un análisis de las normas referidas a la autonomía contractual y a la economía social de mercado se concluye que en el contexto de una economía social de mercado, no es posible recoger en el ordenamiento

jurídico peruano el contrato de *joint venture*, porque se atentaría contra uno de los principios fundamentales como lo es la libertad de contratación en sus dos manifestaciones: libertad de contratar y libertad contractual. Como recomendación final se propone un clausulado tipo del contrato de *joint venture* que, a nuestro entender resulta coherente y acorde con nuestro sistema económico actual.

2.- El contrato de *Joint Venture*

El mundo actual exige a los agentes económicos idear constantemente nuevas formas de colaboración o cooperación empresarial para hacer frente a los retos que impone el acelerado crecimiento económico, el desarrollo tecnológico, las grandes inversiones y también la demanda de nuevos productos. Es así que, el contrato de *joint venture*, un contrato mercantil proveniente del derecho inglés¹ se constituye como el instrumento idóneo para atender a estas exigencias del mercado brindando una amplia cobertura con fórmulas innovadoras para que personas naturales o jurídicas se asocien y emprendan una actividad específica en común en un periodo determinado conservando cada una su individualidad.

2.1.- Definición

Antes de dar una definición es necesario hacer una aproximación del término "*joint venture*". Explica Sierralta Ríos que "*joint* significa unión, empalme, conexión o conjunción; *venture* o *ventura* en inglés o castellano significan riesgo, exponerse a la casualidad o la fortuna"². Juan Farina manifiesta que conforme al origen de la expresión, ésta se refiere a una empresa común y no cabe otro significado a la palabra *adventure*, salvo que se otorgue el de

¹ Los Montoya advierten que al provenir el *joint venture* del derecho inglés presenta dificultades propias de su incorporación a nuestro sistema romano germánico, sobre todo al tratar de definirlo. MONTAYA ALBERTI, Ulises Y Hernando. Derecho Comercial. Tomo. II. Grijley. Lima. p. 152.

² SIERRALTA RÍOS, Aníbal. *Joint venture internacional*. Pontificia Universidad Católica del Perú. 1997. Lima. p. 49. Al respecto Miranda Alcántara precisa las connotaciones del término "*joint venture*" de acuerdo al sistema que se trate. Señala el autor que "*para el sistema del common law la connotación de venture implica un riesgo estimulante al dirigir al negocio a la fortuna o al éxito, mientras que para el sistema latino o hispano el término venture tiene la connotación de exposición a la contingencia de que el negocio tenga resultados negativos*"². En MIRANDA ALCANTARA, Manuel Ivan. "*El Joint Venture en la Ley General de Sociedades*", Revista Jurídica del Perú, Año LIII, N°50, Setiembre del 2003. Lima.

aventura común, en el sentido de asumir un riesgo común a ambas partes, como consecuencia de afrontar un emprendimiento conjunto³.

El tratar de definir una institución o un contrato específicamente que resulta ser novedoso o poco conocido genera siempre confusiones⁴. Por esta razón el *joint venture* con frecuencia ha sido involucrado y asemejado con otras figuras según la experiencia y tradición de cada país. Sin embargo, la posición mayoritaria de la doctrina diferencia al *joint venture* del consorcio, de la asociación en participación, de la sociedad por acciones para considerarlo como un contrato único con características propias.

Bravo Melgar define al *Joint Venture* como un “contrato por el cual se unen, por cierto tiempo determinado o indeterminado, dos o más personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, públicas o privadas, sin formar ni crear una persona jurídica distinta de sus miembros, para participar de los resultados prósperos o adversos de una actividad económica realizada en común, dividiéndose el trabajo, los riesgos y responsabilidades”⁵. Sin embargo, cabe señalar que por la magnitud del negocio que involucra mayormente este contrato mercantil es utilizado por las empresas. Es así que Leyva Saavedra lo define como “una modalidad de cooperación entre empresas, jurídica y económicamente independientes, que tiene por objeto el desarrollo de un determinado proyecto bajo el régimen de control conjunto, a través de una estructura organizativa establecida a ese efecto”⁶. Para los hermanos Montoya Alberti, este contrato que adquiere una especial vigencia en el siglo XX,

³ FARINA, Juan M. *Contratos comerciales modernos. Modalidades de contratación empresarial*. Astrea. 2ºedición. 1999. Buenos Aires. p. 778.

⁴ Sierralta Ríos señala que no se puede “...dar un concepto definitivo y categórico de los que es el joint venture; en primer lugar, porque, como se ha dicho existen diferentes formas de joint venture, y, en segundo lugar, porque inclusive el joint venture contractual puede dar lugar, en algunos casos, según su evolución, a una sociedad para mejor administrar el contrato; por último, porque es un concepto en desarrollo, que sólo se consolidará con la práctica y el aporte doctrinario”⁴. Ver en SIERRALTA RÍOS, Aníbal. 1997. Ob. Cit. p. 66-67.

⁵ BRAVO MELGAR, Sydney Alex. 2003. *Contratos atípicos e innominados*. Ediciones Iberoamericana. Lima. p. 258.

⁶ Refiere el autor que las empresas participantes suelen además, “estar implicadas en actividades similares o cercanas a las que serán objeto del proyecto común. LEYVA SAAVEDRA, José. *Contratos especiales*. Material de Enseñanza de la Academia de la Magistratura. Lima. 2006. p. 30.

*presenta la particularidad que los intervinientes no pueden o no desean constituir un ente distinto al que pertenecen*⁷.

2.2.- Características

-Contrato de colaboración empresarial: las empresas cooperan entre sí para conseguir un fin común sin necesidad de formar una sociedad nueva.

-Objeto específico: las partes contratantes se asocian para llevar a cabo un negocio específico y concreto.

-Conservación de la identidad e individualidad de las partes: cada parte contratante en el *joint venture* conserva su individualidad ya que, mediante este contrato las partes no tienen por objeto conformar una nueva persona jurídica sino mas bien participar cooperando en un negocio determinado conservando cada una su independencia para así continuar realizando los negocios que tenían antes del *joint venture* o también involucrarse en otros.

-Aportes y comunidad de intereses: las partes contratantes unen sus bienes, intereses, habilidades y riesgos para que éstos sirvan a la consecución de los fines propuestos en el negocio común emprendido. Al no constituirse un sujeto nuevo de derecho, el *joint venture* no cuenta con un patrimonio propio debido a la ausencia de personalidad jurídica y por tanto, lo que surge es un estado de comunidad de intereses que es afectado durante el tiempo que dure el negocio.

-Control conjunto: el control conjunto del *joint venture* corresponde a todas las partes cabiendo la posibilidad de que una parte pueda asumir mayor responsabilidad en la dirección, gestión y administración por delegación de otra.

-Contrato atípico y nominado: en nuestra legislación peruana el *joint venture* es un contrato atípico; esto es, no ha sido legislado propiamente pero sí tiene un *nomen iures* que es precisamente el de *joint venture* que lo identifica como tal. También se le conoce como contrato de riesgo compartido.

-Contrato autónomo: El *joint venture* no depende de otros contratos para su existencia.

⁷ MONTOYA ALBERTI, Ulises Y Hernando. *Ob. Cit.* p. 151.

-Ausencia de formalidad: en el Perú el *joint venture* no requiere formalidad alguna para su existencia y validez siendo un contrato *ad probationem*; sin embargo, es recomendable que se plasme por escrito debido a la complejidad y magnitud del negocio.

-Relación fiduciaria: una de las características principales de este contrato es que una parte emprende el negocio común basada en la confianza que le inspira la otra, lo que implica que ambas se deben el mayor deber de lealtad el mismo que debe manifestarse en el transcurso de toda la relación contractual.

-Fin lucrativo: las partes persiguen la obtención mutua de beneficios económicos; sin embargo, la doctrina hoy en día refiere que éstos pueden tener también fines de carácter científico, tecnológico, educacionales, de asistencia, entre otros.

2.3 Clases de *joint venture*

La clasificación que más destaca del *joint venture* es según la forma que presenta la misma que puede ser bajo la modalidad de *joint venture* contractual en el cual las partes se asocian sin constituir una nueva persona jurídica; es decir, no se crea una sociedad. Hay una comunidad de intereses que se plasman a través de las cláusulas estipuladas en el acuerdo contractual y que rigen toda la relación negocial. La otra forma es la de *joint venture corporation* por medio del cual las partes acuerdan crear una sociedad que sirva a los intereses del *joint venture* conservando cada parte su individualidad. La creación de la sociedad no es más que un medio o un instrumento para alcanzar el fin último del *joint venture*; esto es, su objeto específico.

3.- Autonomía Contractual y Economía social de mercado

Para determinar si es conveniente o no regular el contrato de *joint venture* en nuestro ordenamiento jurídico, es necesario precisar los conceptos y los alcances de autonomía contractual y economía social de mercado. Esto, porque toda propuesta o intención de legislar una figura contractual sobre todo mercantil debe hacerse guardando una coherencia sistemática con el resto del ordenamiento jurídico y con el modelo económico plasmado en nuestra

constitución económica. Analizar por tanto la autonomía privada, específicamente la autonomía contractual, como principio fundamental que rige las relaciones jurídico contractuales en el contexto de una economía social de mercado nos dará una respuesta anticipada para determinar si es conveniente o no plasmar en una ley marco o una ley especial el contrato de *joint venture*.

3.1. Autonomía contractual

Para entender mejor la autonomía contractual, es necesario analizar primero la autonomía privada. De la Puente y Lavalley refiere que la autonomía privada no es un poder originario y soberano; que el Estado en principio, es quien debe establecer las reglas para la vida en común en la sociedad, pero ha entendido que en determinados campos de la actividad social, especialmente en el obligacional, funciona mejor la estructura cuando son los propios interesados quienes crean el régimen apropiado al caso, renunciando a una regulación propia y confiriendo este poder a los particulares. Esta delegación del poder que hace el Estado a los particulares encuentra su justificación en que el Estado no quiere entorpecer el tráfico económico por lo que confía a los particulares la autorregulación de sus intereses⁸. La autonomía contractual no es más que un aspecto de la autonomía privada en el ámbito contractual y ésta se traduce de dos formas: la libertad de contratar y la libertad contractual.

-La libertad de contratar.- Denominada también libertad de conclusión. Es la potestad que se concede a cada persona de contratar o no y, en caso de hacerlo, elegir a la persona con quien se va a contratar, con el conocimiento de que se van a crear derechos y obligaciones⁹. La libertad de contratar otorga a los particulares el derecho de decidir cuándo, cómo y con quién contratar.¹⁰

⁸ DE LA PUENTE Y LAVALLEY, Manuel. 2001. *"El contrato en General"*. T. I. 2da. Edic. Palestra Editores. 2001. Lima. p. 201-2002. En el mismo sentido, Soto Coaguila refiere que la sola expresión autonomía privada no crea nada; es el Estado que en ejercicio del *ius imperium* concedido por el pueblo faculta a los particulares para que puedan darse sus propias normas privadas, es decir, contraten y se vinculen jurídicamente⁸. Ver en SOTO COAGUILA, Carlos Alberto. *La autonomía privada y la buena fe: fundamentos de la fuerza obligatoria del contrato*. En MOSSET ITURRASPE, Jorge y SOTO COAGUILA, Carlos Alberto. "El contrato en una economía de mercado". 2004. Normas legales S.A.C. Lima. p. 50.

⁹ DE LA PUENTE Y LAVALLEY, Manuel. Ob. Cit. p. 199-200.

¹⁰ Soto Coaguila manifiesta que ésta libertad comprende a su vez dos libertades: libertad de contratar o no, es decir, celebrar un contrato y libertad de elegir el otro contratante. En SOTO COAGUILA, Carlos. Ob. Cit. p. 56.

La libertad de contratar es un derecho fundamental de la persona consagrado en la Constitución peruana en el artículo 2º inc. 14, como el derecho que tiene (la persona) a *“contratar con fines lícitos, siempre que no se contravenga leyes de orden público”*,

-La libertad contractual.- También llamada libertad de configuración interna. Es la facultad de determinar libremente los términos y condiciones de un contrato y, en cuanto se fundamenta en la libertad de la persona, ésta no es una facultad absoluta sino limitada por el respeto de la libertad, intereses y expectativas de los demás. El sustento de la libertad contractual se encuentra regulado en la constitución peruana en el artículo 2º inc. 24 a), el mismo que señala que: *“toda persona tiene derecho a la libertad, cuya consecuencia es que nadie está obligado a hacer lo que la ley no manda, ni impedido de hacer lo que ella no prohíbe”*, y en el Artículo 1354º del Código Civil que dispone: *“Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo”*.

El artículo 62º de la Constitución prescribe: *“La libertad de contratar garantiza que las partes pueden pactar válidamente según las normas vigentes al tiempo del contrato...”*. La libertad contractual implica el tipo de contrato: típico o atípico y las cláusulas, es decir, el contenido del contrato.¹¹

La Constitución Política de 1993 consagra como derecho fundamental la “libertad” que en el ámbito de la autonomía privada se traduce en la libertad de contratación, principio fundamental recogido en diferentes normas del texto constitucional. Las libertades fundamentales que consagra nuestra Constitución se desprenden del artículo 1º que señala que *“la defensa de la persona humana y el respeto de su dignidad son el fin supremo de la sociedad y del Estado”*. En tal sentido, Castote Cerquín afirma que la naturaleza libre y social del ser humano es el fundamento de la libertad contractual¹². A esto agregamos

¹¹ SOTO COAGUILA, Carlos. *La autonomía privada y la buena fe: fundamentos de la fuerza obligatoria del contrato*. Ob. cit. p. 56.

¹² CASTOPE CERQUÍN, Lorenzo. *Nuevos límites de la libertad contractual*. En Revista Jurídica Cajamarca. URL: <http://www.derechoycambiosocial.com/RJC/REVISTA6/libertad.htm>..

que en virtud a ello los derechos deben asegurar a los individuos una esfera de actuación libre de injerencias estatales.

Hemos dicho que el reconocimiento de la autonomía privada proviene *del ius imperium* del Estado¹³. Al conceder libertad a los particulares para regular sus relaciones contractuales el ordenamiento jurídico establece límites a la libertad de contratación. Así, el artículo 2º, inciso 14º de la Constitución alude al reconocimiento a toda persona del derecho *a contratar con fines lícitos, siempre que no se contravengan leyes de orden público*. Esto evidencia que no se trata de una facultad irrestricta, sino subordinada a lo que establezca el ordenamiento jurídico. Al contemplar la Constitución la autonomía privada como derecho fundamental, las normas que le siguen en orden de jerarquía han de respetar dicha autonomía, claro está dentro de los límites que la misma Constitución señala. En nuestro ordenamiento jurídico, una de las normas que se encarga de precisar los alcances de la autonomía privada en el ámbito de la libertad de contratación es el Código Civil. Por esto, analizaremos brevemente cuáles son los alcances de la autonomía privada en el código civil en la parte referida a los contratos. Esto nos permitirá entender porqué la teoría general del contrato regulada en el código civil se aplica también a los contratos mercantiles, entre ellos el contrato de *joint venture* y así determinar si en virtud a esta aplicación hace aún falta regular en forma paralela este contrato. Las normas principales son:

-Régimen legal de los contratos: El artículo 1353º regula el régimen legal aplicable a todos los contratos en general disponiendo lo siguiente: *“Todos los contratos de derecho privado, inclusive los innominados, quedan sometidos a las reglas generales contenidas en esta sección, salvo en cuanto resulten incompatibles con las reglas particulares de cada contrato”*. Esta norma tiene una connotación significativa para el sistema de contratación privada puesto que sus alcances trascienden la contratación civil. La importancia de esta norma se manifiesta en que a través de ella se hacen extensibles todas las

¹³ Ésta es la plasmación de la tesis normativista que reconoce que la autonomía privada le es concedida a la persona por expresa delegación del ordenamiento jurídico.

disposiciones generales de los contratos contempladas en el Libro VII -Fuentes de las Obligaciones- del Código Civil al resto de los contratos privados. En otras palabras, la negociación, celebración y ejecución de los contratos, ya sean éstos de naturaleza civil o comercial se encuentran sometidos a las disposiciones generales de los contratos civiles. Por tanto, el *joint venture* no escapa de esta aplicación de las disposiciones generales de los contratos reguladas en el Código Civil.

-Contenido de los contratos.- El código civil en concordancia con la Constitución ha establecido en su artículo 1354° que las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo. Esta norma regula la libertad contractual o libertad de configuración interna, es decir, la facultad que tienen las partes de ellas mismas establecer los términos contractuales que mejor les parezca y mejor se ajusten a sus necesidades.

-Regla y límites de la contratación.- El código civil ha previsto en el artículo 1355° que por consideraciones que obedezcan al interés social, público o ético pueden imponerse reglas o establecerse limitaciones al contenido de los contratos¹⁴.

-Primacía de la voluntad de las partes.- En cuanto a la forma cómo actúan las normas, el artículo 1356° reafirma el principio de la autonomía privada al disponer que "las disposiciones de ley sobre contratos son supletorias de la voluntad de las partes, salvo que sean imperativas". Al comentar este artículo De la Puente y Lavalle refiere que tiene un cometido muy importante, pues no sólo se destaca que en materia contractual las normas dispositivas son la regla y las imperativas la excepción, sino que también se orienta a poner de manifiesto dos principios que no fluyen necesariamente del contenido de este 1) que el sistema del código civil no es dejar todo el contenido contractual al exclusivo arbitrio de las partes, sino proveer de un conjunto de reglas ideadas

¹⁴ Esta norma pone de manifiesto el rol tutelar de Estado en la contratación y se interpreta en el sentido que las reglas y limitaciones existentes antes de la celebración del contrato, se incorporan automáticamente a éste, siendo ineficaces las cláusulas que se estipulen en contra de ellas, si las reglas y limitaciones se dictan con posterioridad a la celebración del contrato, las cláusulas existentes que fueran opuestas a ellas quedan automáticamente sustituidas, sin que sea necesaria una indicación expresa de la Ley en ese sentido. Esta es la posición predominante en la doctrina nacional.

por el legislador para diseñar un régimen que él considera justo y que se incorporan al contrato en ausencia de una estipulación de las partes que las excluya o sustituya; y 2) que si esto ocurre, las reglas supletorias, pese a tener carácter dispositivo antes de aplicarse, se convierten en obligatorias una vez incorporadas al contrato.

-Obligatoriedad de los contratos.- Un contrato obligatorio es aquel que genera un efecto obligatorio. Así lo ha dispuesto el artículo 1361° del Código civil al establecer que los contratos son obligatorios en cuanto se haya expresado en ellos. La obligatoriedad del contrato es la fuerza que obliga a tal cumplimiento. Lavallo Cobo señala que la fuerza obligatoria del contrato es idéntica en los contratos típicos y en los atípicos y, dentro del contrato mismo, el hecho de que una cláusula sea atípica o inusual no es óbice para su obligatoriedad¹⁵.

-Buena fe.- Dispone el artículo 1362° que *“Los contratos deben negociarse, celebrarse y ejecutarse según las reglas de la buena fe y común intención de las partes”*. Existe consenso en la doctrina en cuanto al entendimiento de que la buena fe es un elemento de la vida de relación humana que se ha incorporado al Derecho, pero que éste no lo ha recibido tal como es, sino dándole precisiones técnicas, lo cual ha determinado que se convierta en un concepto jurídico. La buena fe se ha plasmado legislativamente en dos sentidos, uno subjetivo y otro objetivo.¹⁶

3.1.1.- Límites a la autonomía contractual

LA autonomía contractual presenta limitaciones que han sido impuestas por el Estado mediante normas de carácter imperativo. Así tenemos que el artículo V del Título Preliminar ha sancionado con nulidad absoluta los actos jurídicos contrarios a las leyes que interesen al orden público y a las buenas

15 LAVALLO COBO, Jorge. 1984. “De los contratos en general” en Código civil y leyes complementarias dirigido por Augusto C. Belluscio. T. II. Vol. I. Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Desalma: Buenos Aires. p. 889. En DE LA PUENTE Y LAVALLO, Manuel. 2001. Ob. Cit. p. 315.

¹⁶ En sentido subjetivo la buena fe se refiere a la intención con que obran las personas o a la creencia con que lo hacen, por lo cual se le llama buena fe-creencia; en sentido objetivo, la buena fe actúa como regla de conducta que orienta la actuación leal del sujeto lo que determina que se le denomina buena fe – lealtad.

costumbres. En materia contractual, el artículo 1354° del código civil establece que no se pueden celebrar contratos que atenten contra normas legales de carácter imperativo. De lo anteriormente expuesto diremos que la autonomía privada se encuentra limitada por:

A) Normas imperativas: son aquellas que se imponen a la voluntad de los particulares de manera que deben ser acatadas necesariamente por ellos, no pudiendo sustituirlas ni alterarlas, pues no se admite pacto en contrario¹⁷.

B) Normas que interesan al orden público.- El orden público ha sido definido por Rubio Correa como *“un conjunto de normas jurídicas que el estado considera de cumplimiento ineludible, y de cuyos márgenes no puede escapar ni la conducta de los órganos del Estado, ni la de los particulares para lo cual el Estado compromete sus atribuciones coercitivas y coactivas de ser necesario recurrir a ellas”*¹⁸. Es el Artículo V del Título Preliminar del Código Civil que declara la nulidad del acto jurídico contrario, no al orden público, sino a las leyes que interesan al orden público, con lo cual se está reconociendo que el orden público, para ser coactivo, debe manifestarse a través de leyes¹⁹.

C) Buenas Costumbres.- Casi la totalidad de autores coincide en señalar que las buenas costumbres se identifican con la moral²⁰. Díez Picasso entiende por buenas costumbres el *“conjunto de convicciones de ética social imperantes en un determinado momento histórico, con carácter general en la comunidad jurídica”*²¹.

¹⁷ Este carácter imperativo (*ius cogen*) pueden manifestarse bien sea ordenando que los particulares tengan una conducta determinada (normas preceptivas), o bien impidiendo que actúen en determinado sentido (normas prohibitivas).

¹⁸ RUBIO CORREA, Marcial. 1996. *Título Preliminar*. Fondo Editorial de la PUCP.: Lima. p. 105.

¹⁹ SOTO COAGUILA y, DE LA PUENTE Y LAVALLE comparten la opinión de Galgano para quien el orden público está constituido por aquellas normas imperativas que salvaguardan los principios jurídicos y éticos fundamentales del ordenamiento, a diferencia de las normas simplemente imperativas puestas para tutelar los intereses generales. En GALGANO, Francesco. 1990. *Diritto Civile e Commerciale*. Vol. II, T. I. Padova Casa Editrice Dott. Antonio Milani. p. 273. Citado por los autores peruanos: SOTO COÁGUILA, Ob. Cit. p. 61 y, por DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. Ob. Cit. p. 214.

²⁰ Para De la Puente y Lavalle lo que el ordenamiento jurídico busca con la referencia a las buenas costumbres es una especie de telón de fondo que justifique la reprobación de determinados actos que, siendo vituperables, no están sancionados por ninguna ley imperativa, incluyendo las que interesan al orden público. De la Puente y Lavalle, Ob. Cit.

²¹ DÍEZ PICAZO, Luis. *Fundamentos del derecho civil patrimonial. Introducción a la Toria general del contrato*. Vol. I. Civitas: Madrid. p. 130.

3.2.- Economía social de mercado

La economía social de mercado es un modelo económico que parte de la premisa que la iniciativa privada constituyendo un sistema que funciona según las reglas del mercado en el cual, el Estado interviene para complementar su funcionamiento y ofrecer seguridades sociales mínimas. Este modelo económico ha sido regulado en el artículo 58° de la Constitución que da inicio a la constitución económica. Para Gutiérrez Camacho “mercado eficiente y sociedad justa” es lo que persigue una economía social de mercado. Sin embargo, este equilibrio no es fácil y exige la participación del Estado pero de manera restringida estableciendo las reglas de juego de acuerdo a las cuales operarán el mercado y los agentes económicos, reglas que no podrán exceder los límites impuestos por la propia constitución ni violar libertades económicas que en ella se consagran²². Agrega el mismo autor que una teoría constitucional del mercado debe tener como premisa la dignidad de la persona, orientándose a la justicia y al interés general y es precisamente por esto que nuestra economía consagra la economía social de mercado porque en su vértice se halla el respeto y protección de la dignidad de la persona, y no es posible hablar de dignidad sin un mínimo de bienestar económico que el Estado debe garantizar²³. Los rasgos que presenta una economía social de mercado son: la riqueza debe estar siempre subordinada al interés social y el ejercicio de cualquier actividad económica no debe ser lesivo a los derechos fundamentales, la intervención del Estado en la economía debe estar delimitada, la iniciativa privada es libre y el Estado interviene para complementar el funcionamiento del mercado ofreciendo seguridades sociales mínimas. Para que este modelo económico funcione como tal, deben estar garantizadas indefectiblemente la libertad de empresa y la libertad de contratación en sus dos manifestaciones: libertad de contratar y libertad contractual, y además el trabajo, el respeto a los consumidores y usuarios, interviniendo el Estado excepcionalmente ante situaciones de carácter coyuntural o temporal ejerciendo funciones de suplencia.

²² GUTIÉRREZ, Walter. *La Constitución Comentada*. 2005. Tomo I. Gaceta Jurídica: Lima. p. 798.

²³ *Ibídem*.

4.- Análisis de la posibilidad de intervención legislativa para regular el contrato de *joint venture* en el ordenamiento jurídico peruano.

Después de haber desarrollado los alcances del contrato de *joint venture*, autonomía privada y economía social de mercado, estamos en condiciones de analizar la conveniencia de regular o no el contrato de *joint venture* en nuestro ordenamiento jurídico teniendo en cuenta que éste es un contrato propio del tráfico mercantil, que se desenvuelve en este complejo mundo actual para procurar satisfacer las necesidades materiales, espirituales, científicas, de esparcimiento, etc., enfrentándose a la agresiva evolución tecnológica, el acelerado desarrollo industrial, informático, el progreso de las telecomunicaciones, entre otros.

Por las características que presenta el contrato de *joint venture*, no podría decirse que la libertad contractual, como se hace en otros tipos de contratos como los contratos en masa, es nula o muy limitada teniendo una de las partes que adherirse o aceptar las condiciones impuestas por la otra y así, verse obligada a celebrar el contrato. Simplemente por la naturaleza propia del *joint venture*, las partes necesariamente tienen que negociar y fijar los términos contractuales porque cada contrato es especial y singular respecto de los otros, y ello, en virtud del negocio específico emprendido que puede estar referido al campo minero, industrial, de telecomunicaciones, de investigación científica, construcción, actividades financieras, agropecuarias, agroindustriales, etc. Además si tomamos en cuenta el hecho que este contrato se caracteriza porque las partes involucradas complementan sus capacidades, recursos y aportes, advertiremos también que cada parte tiene que conocer primero sus potencialidades de la otra parte y la manera como contribuirán a lograr el fin común; por tanto, el contenido de las cláusulas contractuales necesariamente tienen que ser desarrollado por partes contratantes y no sólo por una de ellas.

Para ilustrar lo dicho anteriormente citaremos como ejemplo el de dos empresas: una dedicada sólo al acopio de frutas y la otra, una empresa procesadora de alimentos que alquila su maquinaria a las empresas

agroexportadoras de la región. Ambas tienen como interés común el deseo de exportar productos envasados al mercado europeo. Si el dueño empresa acopiadora de frutas no tiene capital suficiente para implementar una empresa procesadora de alimentos y, de otro lado, si el dueño de la empresa procesadora no cuenta con los recursos necesarios para adquirir la materia prima para procesarla, ambas podrían celebrar un contrato de *joint venture* cuyo negocio específico consistiría en exportar conservas de fruta al mercado europeo. El aporte principal de ambas empresas sería: la empresa acopiadora pondría a disposición del *joint venture* la materia prima, es decir la fruta acopiada y, la empresa procesadora se encargaría de procesar la fruta y elaborar las conservas para exportar. Para celebrar este contrato, las partes tienen previamente que conocerse y manifestarse sus inquietudes e intereses. Si a ambas empresas les conviene lo que aporta la otra decidirán celebrar un contrato de *joint venture*. Como se aprecia, existe un interés común: exportar a Europa fruta conservada, pero por sí solas no pueden hacerlo por falta de recursos, entonces ambas requieren de un socio que junto con él se aventure en el negocio de la exportación. El contrato de *joint venture* les permitirá juntar esfuerzos para lograr el objetivo que ambas empresas persiguen. Una vez que las partes ya decidieron celebrar el *joint venture*, proseguirán a estipular el contenido del mismo, la forma cómo se organizará, la intervención de ambas partes en las diferentes etapas del negocio, las utilidades, las pérdidas y su responsabilidad frente a terceros y al interior del *joint venture*. Todo esto requiere necesariamente que las partes discutan entre ellas el contenido del contrato. Por tanto, la autonomía privada en sus dos manifestaciones se aprecia totalmente en el contrato de *joint venture*, porque son los mismos agentes económicos los que utilizan el *joint venture* para adaptarlo a sus necesidades buscando mayor eficiencia y rentabilidad en el mercado. Aquí es donde se manifiesta el poder que les otorga el ordenamiento jurídico para que sean las partes contratantes quienes entablen las relaciones que mejor les convenga sin intervención del Estado. Nos encontramos ante un contrato de derecho privado mercantil, en el que las partes por mandato constitucional y tal

como hemos visto tienen reconocido el derecho de contratar con fines lícitos²⁴, el derecho de hacer todo lo que no está prohibido por ley²⁵, así como el derecho de decidir los términos contractuales²⁶. Todos estos derechos se encuentran sujetos a los límites que el propio ordenamiento jurídico les impone. Así tenemos que, dos personas naturales o jurídicas no podrán unirse en la modalidad de *joint venture* para producir cocaína puesto que este hecho configura un delito según nuestra norma penal, en este caso se estaría contraviniendo una norma imperativa prohibitiva. El ejercicio pleno de la autonomía privada es imprescindible en el contrato de *joint venture* sin desconocerse los límites legales referidos a las normas imperativas, el orden público y las buenas costumbres. El ordenamiento jurídico ha conferido a las partes libertad para fijar el contenido contractual, así ellas mismas lo crean, celebran y ejecutan; determinando ambas sus derechos y obligaciones.

El modelo de una economía social de mercado como hemos visto postula que la economía la rige el mercado otorgando a los privados, específicamente a la empresa este papel. Así, para nuestro modelo económico el Estado por mandato constitucional sólo se encargará de asumir una función promotora y orientadora de la economía²⁷. De esto se desprende que, cuando las partes pueden por sí mismas regular sus relaciones jurídico - contractuales no es necesario que el Estado intervenga. Es por esto que Mosset Iturraspe, al comentar sobre desregulación, señala que *respecto al “tipo” o la tipicidad contractual, era una apetencia o pretensión del “positivismo” que todos o los más posibles estuvieran regulados expresamente, trasegados de la realidad social del Derecho como manera de posibilitar las normas supletorias de origen legal y de dar seguridad a las partes. Por su parte, la interpretación económica neoliberal prefiere la serie abierta “sin regulaciones ejemplares” o tipos*

²⁴ Artículo 2º Constitución de 1993, inciso 14.

²⁵ Artículo 2º Constitución de 1993, inciso 24. párrafo a).

²⁶ Artículo 62º Constitución de 1993, primer párrafo.

²⁷ La función promotora sólo está encargada a seis áreas: empleo, educación, salud, seguridad, servicios públicos e infraestructura. Y por otro lado tenemos que el Estado sólo ha de intervenir cuando hayan fallas en el mercado, cuando los particulares por sí mismo no logren hacer eficiente la economía, por ejemplo: impidiendo la formación de monopolios, defendiendo a los consumidores, a la parte débil contratante en los contratos de masa entre otros.

predispuestos por el legislado por tanto, para neoliberales la “tipificación es indudablemente un constreñimiento, una limitación a la libertad contractual y, el “saber jurídico” apunta a comprender a la sociedad –y al mercado- como un sistema dinámico y en mutación constante, mostrándose el “sistema jurídico como pauta abierta y en transformación constantes”²⁸.

En el Perú, el contrato de *joint venture* no ha sido regulado propiamente mediante una ley especial o una ley marco, existiendo sólo dispositivos legales aislados que hacen referencia a este contrato como por ejemplo en el sector minero que es el que mejor lo desarrolla, pesquero, de promoción de la inversión privada y el régimen de estabilidad jurídica a la inversión extranjera²⁹.

Ante la carencia de una ley especial o una ley marco que contemple el contrato de *joint venture*, el fenecido proyecto de la Ley Marco del Empresariado acogió entre los contratos de colaboración empresarial al *joint venture* en su modalidad contractual, sin embargo existían muchas discrepancias en torno a

²⁸ MOSSET ITURRASPE, Jorge. *¿Cómo contratar en una economía de libre mercado?* En MOSSET ITURRASPE, Jorge y SOTO COÁGUILA, Carlos Alberto. 2004. *El Contrato en una Economía de Mercado*. Normas legales S.A.C.: Lima. .p. 122.

²⁹ El Decreto Legislativo N° 662 que regula el régimen de estabilidad jurídica de la Inversión extranjera en su artículo 1° inciso h) establece como modalidad de inversión extranjera a los recursos destinados a contratos de asociación en participación o *similares*, entre los cuales se puede comprender igualmente al contrato de *Joint Venture*; el Decreto Supremo N° 162-92-EF en su artículo 1° inciso a.3) equipara al *Joint Venture* como una inversión de riesgo, manifestando su carácter contractual y la no existencia de aportes al capital social, diferenciándolo de la asociación en participación; el Decreto ley N° 26120 en su artículo 2°, incluye al *Joint Venture* como instrumento para promover la inversión privada en el ámbito de las empresas del Estado; el Decreto Legislativo 674, Ley de Crecimiento de la Inversión Privada, en su artículo 2 inciso c) al referirse al ámbito de las empresas que conforman la actividad empresarial del Estado regula como modalidad de inversión a los contratos de asociación en participación, servicios, arrendamiento, gerencia, concesión y *otros similares*; en cuyo último término se puede comprender al *Joint Venture*. En cuanto a las normas tributarias que hacen alusión al *joint venture* tenemos el Reglamento de la Ley del IGV y la Ley el Impuesto selectivo al Consumo que amplían como sujetos del impuesto a contratos similares a la asociación en participación, que en trasgresión al principio de legalidad comprende al *Joint Venture*. Por su parte, las normas del sector minero han regulado en forma más amplia el *Joint Venture* a través de la Ley General de Minería - Decreto Legislativo N° 708-, en sus artículos 204° y 205° y su reglamento se refieren al *Joint Venture* minero bajo la denominación de contrato de riesgo compartido; indicando que tales contratos “*son de carácter asociativo, destinados a realizar un negocio común, por un plazo que podrá ser determinado o indeterminado, en el que las partes aportan bienes, recursos o servicios que se complementan, participando en la utilidad, el ingreso bruto, la producción u otras formas que convengan, pudiendo ejercer cualquiera de ellas la gestión del negocio compartido...*”.

su pretendida regulación. Esta falta de consenso se debe a que el contrato de *joint venture* es un contrato en evolución que abarca muchas modalidades. El riesgo que se corre al regular el *joint venture* es limitar su desarrollo al pretender establecer disposiciones que pueden colisionar con las características o naturaleza jurídica del contrato; dado que el término *joint venture* contiene múltiples variantes y sub-categorías. El éxito y la utilidad alcanzados por este contrato se debe precisamente a que las actividades de negocios a los que están dirigidos requieren formas asociativas flexibles, no rígidas; por lo que, a veces no resulta conveniente diseñar instrumentos o reglas jurídicas que comprendan este amplio espectro de operaciones que no hacen mas que obstaculizarla libertad de las partes para adaptarlo a sus necesidades, libertad que se plasma en las estipulaciones contractuales que ellas mismas crean. Pretender legislar el *joint venture* significa dejar fuera de él muchas de las modalidades que comprende ya que por el sólo hecho de no adecuarse a sus disposiciones contractuales preestablecidas y, en virtud del principio de legalidad, quedarían excluidas como contratos de *joint venture*.

Una de las inquietudes que surge debido a la falta de regulación del *joint venture* es la responsabilidad frente a terceros; sin embargo, es bueno aclarar que en la doctrina mayoritaria esta responsabilidad es solidaria porque los terceros establecen relaciones con el "*joint venture*" entendido como unidad sin importar que sus aportes pertenecen a cada uno de las partes. La costumbre mercantil ha hecho de la solidaridad frente a terceros, una nota distintiva del *joint venture* porque es así como se desenvuelve en el tráfico mercantil. Si bien es cierto que la solidaridad no se presume sino que debe ser reconocida por pacto o por ley, también es cierto que los usos y costumbres mercantiles han determinado que la responsabilidad con terceros es solidaridad, por tanto ésta tiene que contemplarse en el contrato³⁰. Sobre la responsabilidad al interior del *joint venture*, es posible que las partes convengan si esta es solidaria o limitada a los aportes comprometidos, ello porque esta hecho no trasciende a terceros.

³⁰ Esta solidaridad se justifica porque los *ventures* se asocian compartiendo riesgos en el desenvolvimiento del mismo y uno de esos riesgos es precisamente responder solidariamente frente a terceros. Además es lógico que el tercero no tenga por qué verse perjudicado

En el supuesto de regularse el *joint venture*, dicha regulación sería supletoria puesto que en materia contractual prima la voluntad de las partes. Sólo en el supuesto que ellas no se pronuncien sobre un determinado aspecto se aplican recién las normas supletorias y éstas ya las tenemos en el código civil, en virtud del artículo 1353° que dispone que todos los contratos de derecho privado quedan sometidos a las reglas contenidas en las disposiciones generales de los contratos en general, las mismas que se refieren al principio del consensualismo, a la libertad contractual, a la intervención del estado sólo por consideraciones de interés social, público o ético, a la supletoriedad de la ley en materia contractual, a la fuerza vinculante del contrato, a la buena fe y común intención de las partes, también se aplican a todos los contratos de derecho privado las normas generales referidas al proceso de formación del contrato, esto es: a la negociación, celebración y ejecución del mismo. Por tanto, legislar el *joint venture* sabiendo que su aplicación será supletoria de la voluntad de las partes y más aún sabiendo que ya existen normas supletorias que le pueden ser aplicables resulta innecesario y hasta redundante. Si a esto agregamos que los usos y las costumbres mercantiles influenciarán de manera significativa al momento de regular el contenido del contrato, pues con más razón no habría necesidad de regularlo.

Ahora bien, teniendo en cuenta el modelo de una economía social de mercado el Estado no tiene porqué intervenir en las relaciones jurídico contractuales que establezcan los particulares entre sí, porque de hacerlo, se estaría limitando la libertad de configuración interna o también llamada libertad contractual que es expresión de la autonomía privada que la propia Constitución garantiza a los particulares. La regulación normativa por tanto se hace innecesaria y no se condice con el modelo económico actual ya que en virtud de éste, el Estado ha concedido a los particulares la facultad de darse ellos mismos sus normas privadas. En otras palabras, el modelo de una economía social de mercado para que funcione como tal ha de garantizar plena libertad a los particulares para configurar sus relaciones jurídicas dentro de los límites impuestos que

contempla el ordenamiento jurídico y que están referidos a las normas imperativas, normas de orden público y buenas costumbres.

El hecho de no haber sido regulado el *joint venture* en nuestro ordenamiento jurídico peruano le ha permitido alcanzar mayor flexibilidad para adecuarse a los requerimientos de los agentes económicos y expandirse a otros sectores de la economía. Por tanto, al no encontrarse constreñido en una ley seguirá enriqueciéndose día a día en el seno del asombroso e imponente tráfico comercial afecto a constantes cambios que inclusive, los legisladores no pueden prever y anticiparse a regularlos, lo que significaría que de darse una ley que regule el contrato de *joint venture*, ésta podría quedar en desuso al poco tiempo.

5.- Clausulado general: una opción adecuada en el contexto de economía social de mercado.

Hemos señalado anteriormente que no es necesario legislar el contrato de *joint venture* puesto que este puede seguir desenvolviéndose perfectamente en el mercado ya que son las partes las que deciden el contenido del mismo, resultando innecesaria una ley especial o marco puesto que los usos y costumbres nos permiten conocer cuáles son los alcances del mismo. De igual manera, este contrato como todos los contratos del derecho privado encuentra las limitaciones que el propio ordenamiento jurídico les impone.

Una propuesta acorde con el modelo de una economía social de mercado la constituye el de un clausulado tipo del contrato de *joint venture*, el mismo que no significa de ningún modo una intervención estatal legislativa, ni mucho menos una imposición del Estado para que los particulares lo hagan suyo. Simplemente consideramos que la proposición de un clausulado se condice con una economía social de mercado por las siguientes razones: 1) porque sirve de modelo de contrato que las partes pueden tomar si ellas lo consideren necesario, 2) su observancia no es obligatoria sino opcional, 3) brinda mayor flexibilidad, 4) no lo propone el Legislativo, 5) puede ser modificado con mayor

facilidad que una ley, 6) es instrumental, 7) se puede ir perfeccionando constantemente de acuerdo a los cambios en el tráfico mercantil sin necesidad de un procedimiento riguroso como sí lo exige la ley, 8) es de alcance nacional y extranjero; 9) puede incluir una cláusula de solución de controversias donde resulta más conveniente una cláusula arbitral.

El encargado de proponer este clausulado tipo en el Perú podrían ser las Cámaras de Comercio, o también el CONSUCODE cuando se trate de contrataciones y adquisiciones del Estado. Como muestra de un clausulado tipo tenemos el propuesto por el Centro de Comercio Internacional –CCI- con sede en Ginebra en el año 2004 el cual contiene numerosos modelos de contratos de *joint venture* con cláusulas muy bien redactadas y que fácilmente podrían ser utilizados en nuestro país. La ventaja de utilizar estos clausulados tipos es que trascienden el ámbito nacional porque están diseñados para adaptarse a cualquier legislación³¹.

Las cláusulas que debe contener el clausulado tipo han de estar referidas a: a) las partes identificándoseles con su nacionalidad y domicilio, b) las definiciones de algunos conceptos que se van a reiterar a lo largo del contrato así como señalarse que se está celebrando un contrato de *joint venture*, c) al propósito y campo de acción, esto significa regular los términos y las condiciones bajo los cuales las partes conformarán y administrarán el *joint venture*, d) la forma de *joint venture*: se deberá establecer qué clase de *joint venture* es, si se trata de un *joint venture corporation* o de uno contractual, e) a la cuantía de la inversión y del capital del *joint venture*, f) la administración del *joint venture*, g) las contribuciones de cada una de las partes en el *joint venture*, h) los asuntos contables y financieros, las partes deberán verificar como se llevará a cabo la contabilidad del *joint venture*, i) la vigencia y terminación del contrato, se

³¹ Se puede asemejar el clausulado que proponemos a los INCOTERMS diseñados por la Cámara de Comercio Internacional. Estos incoterms no son obligatorios sino por el contrario, las partes tienen libertad para decidir si los incorporan o no a sus contratos de compra venta internacional. De igual manera, el clausulado que propones para el contrato de *joint venture* no es obligatorio, sino mas bien las partes pueden hacerlo suyo o modificarlos de acuerdo a sus necesidades.

deberá fijar el término del *joint venture* y las causales de terminación del mismo, j) los derechos de propiedad intelectual, k) declaraciones y garantías, l) las obligaciones de las partes: Se deberán establecer claramente las obligaciones de las Partes, m) ley aplicable, n) solución de Controversias, se estipulación la forma de solucionar posibles disputas que surjan en el futuro. Es más recomendable la vía arbitral que trasciende las fronteras.

6.- Conclusión.

En el contexto de una economía social de mercado en el que la autonomía privada en su expresión de libertad de contratación se erige como uno de los principios fundamentales en virtud del cual, los particulares tienen reconocido el derecho a la libertad de contratar y a la libertad contractual para regular sus relaciones jurídicas, no es necesario regular en el ordenamiento jurídico peruano el contrato de *joint venture*; puesto que, éste es eminentemente contractual y además, es un contrato en evolución que requiere de gran flexibilidad para adecuarse a las necesidades de los agentes económicos, quienes tienen como límites las normas imperativas, las normas de orden público y las buenas costumbres. Una propuesta acorde con una economía social de mercado es la dación de un clausulado tipo del contrato de *joint venture* que ofrece muchas ventajas frente a la dación de una ley. Este clausulado tipo será tomado por las partes si así lo deseen conveniente y podrá ser propuesto por las cámaras de comercio o el CONSUCODE, como también podría tomarse el clausulado que propone Centro de Comercio Internacional sobre los acuerdos de *joint venture*.

7.- Bibliografía

1. BRAVO MELGAR, Sydney A. *Contratos atípicos e innominados*. Ediciones Iberoamericana: Lima. 2003.
2. DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel. 2001. *“El contrato en General”*. T. I. 2da. Edic. Palestra Editores: Lima. 2001.

3. DÍEZ PICAZO, Luis. *Fundamentos del derecho civil patrimonial. Introducción a la Teoría general del contrato*. Vol. I. Civitas: Madrid. 1996.
4. FARINA, Juan M. *Contratos comerciales modernos. Modalidades de contratación empresarial*. Astrea. 2º edic.: Buenos Aires. 1999.
5. GALGANO, Francesco. *Diritto Ccivile é Commerciale*. Vol. II, T. I. Casa Editrice Dott. Antonio Milani: Padova. 1990.
6. GUTIÉRREZ, Walter. *La Constitución Comentada*. Tomo I. Gaceta Jurídica: Lima. 2005.
7. LEYVA SAAVEDRA, José. *Contratos especiales*. Material de Enseñanza de la Academia de la Magistratura. Lima. 2006.
8. MIRANDA ALCANTARA, Manuel Ivan. "El *Joint Venture* en la Ley General de Sociedades", Revista Jurídica del Perú, Año LIII, N° 50, Setiembre del 2003. Lima.
9. MONTROYA ALBERTI, Ulises Y Hernando. *Derecho Comercial*. Tomo. II. Grijley: Lima. 2006.
10. MOSSET ITURRASPE, Jorge y SOTO COÁGUILA, Carlos Alberto. "*El contrato en una economía de mercado*". Normas legales: Lima. 2004.
11. RUBIO CORREA, Marcial. *Título Preliminar*. Fondo Editorial de la PUCP: Lima. 1996.
12. SIERRALTA RÍOS, Aníbal. *Joint venture internacional*. Fondo Editorial de la PUCP: Lima. 1997.

Web:

1. URL: <http://www.derechoycambiosocial.com/RJC/REVISTA6/libertad.htm>. CASTOPE CERQUÍN, Lorenzo. *Nuevos límites de la libertad contractual*. En Revista Jurídica Cajamarca. Visitada el 15/03/2007.