


**JOINT VENTURE: CONFLICTOS DE INTERÉS, EXTRACTIVISMO Y
DESAFÍOS PARA LA JUSTICIA SOCIAL EN EL PERÚ**Joint Venture: Conflicts of Interest, Extractivism, and Challenges for
Social Justice in Peru**Erik Francesc Obiol Anaya**Universidad San Martín de Porres,
Chiclayo, Perú.
eobiola@usmp.pe <https://orcid.org/0000-0002-3513-5592>**Jorge Abel Cabrejos Mejía**Universidad San Martín de Porres,
Chiclayo, Perú.
jcabrejosm@usmp.pe <https://orcid.org/0000-0002-7777-8342>**Diego Jaret Muro Vigo**Universidad San Martín de Porres, Chiclayo, Perú.
diego_muro@usmp.pe <https://orcid.org/0009-0006-2467-4810>

Este trabajo está depositado en Zenodo:

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.19267960>**ABSTRACT**

En América Latina y el Caribe, el Joint Venture se ha presentado como una forma de asociación específica que conduce a beneficios mancomunados entre empresas locales y extranjeras. En el Perú, aunque no se encuentra específicamente regulado en su jurisdicción, ha tenido claros antecedentes que se conectan con las reformas neoliberales de los años noventa, que dieron prioridad a la inversión extranjera en sectores económicos como la minería la pesca y los hidrocarburos. Pese a ello, se mantuvo una lógica polarizada, centrada en la competitividad, con beneficios contundentes en favor del Norte Global, ampliando las asimetrías sociales, con costos materiales e inmateriales sobre las poblaciones aborígenes, el medioambiente y la cultura. Desde el pensamiento crítico, el Joint Venture no puede ser abordado sólo en sus dimensiones jurídicas, sino como un dispositivo histórico, comercial y político determinado por las relaciones de poder y el modelo económico neoliberal implementado en el Perú y el resto de América Latina. En este contexto, la investigación analiza el Joint Venture, destacando sus ventajas y cuestionando sus debilidades esenciales. Metodológicamente, se trata de una investigación cualitativa y de exploración documental. Se concluye que esta figura refleja las imposiciones globales, pero que, implementada de forma adecuada, puede utilizarse para la protección de los intereses del Perú.

Keywords: Joint Venture, justicia social, deber de lealtad, extractivismo, contratos.

RESUMEN

In Latin America and the Caribbean, the joint venture has emerged as a distinctive form of business association, fostering shared benefits between local and foreign enterprises. In Peru, although this contractual figure is not explicitly regulated, its development is closely tied to the neoliberal reforms of the 1990s, which prioritized foreign investment in strategic sectors such as mining, fisheries, and hydrocarbons. Yet, this model perpetuated a polarized logic focused on competitiveness, producing disproportionate advantages for the Global North while deepening social asymmetries. The material and immaterial costs have fallen heavily on Indigenous populations, the environment, and cultural heritage. From a critical perspective, the joint venture cannot be analyzed solely as a legal instrument; it must also be understood as a historical, commercial, and political device shaped by power relations and the neoliberal economic model established in Peru and across Latin America. This study examines the joint venture by emphasizing its benefits while interrogating its fundamental weaknesses. Methodologically, the research adopts a qualitative approach based on documentary exploration. The findings suggest that, while the joint venture often reflects global impositions, if designed and implemented appropriately, it can also serve as a tool for protecting Peru's national interests.

Palabras claves: Joint Venture, Social Justice, Duty of Loyalty, Extractivism, Contracts.

RECIBIDO: 12/09/2025

ACEPTADO: 15/11/2025

INTRODUCCIÓN

El *Joint Venture*, nace como una relación estratégica que se forja entre las empresas. En el caso de América Latina y el Caribe se asocia como una propuesta de internacionalización, desarrollo económico y oportunidades de ampliación del comercio y de las privatizaciones neoliberales en la región. Como puede apreciarse, se trata de un contrato entre dos o más partes, con miras a compartir intereses, beneficios y riesgos comunes. Esta herramienta fomenta la competitividad, pero manteniendo consigo relaciones asimétricas de poder, lo que suscita daños en diversas en distintas dimensiones: humanas, económicas, culturales y medioambientales.

En el escenario peruano, su aplicación se ha acentuado a partir de la década de los años noventa, cuando era prioritario la integración del capital extranjero como una forma de minimizar los riesgos del mercado (Maguiña, 2004). A pesar de sus elementos innovadores, el *Joint Venture* implica acentuar las diferencias regulatorias en la región, generando contextos de volatilidad macroeconómica, pues se priorizan las ganancias a corto plazo sobre el desarrollo sostenible y el cuidado del medioambiente. Esto genera una tensión entre las necesidades de desarrollo económico y tecnológico con el deterioro de la vida en el planeta.

Sierralta (1977) destaca que en el Perú esta figura ha tenido repercusión importante sobre la minería, las actividades petroleras y distintas actividades comerciales durante la época de auge del neoliberalismo. No obstante, las reformas legales han tratado de conciliar el progreso con las obligaciones hacia la nación.

En este contexto, resulta relevante cuestionarse cómo esta figura contractual puede ser modificada y reconfigurada en beneficio de la justicia

social en América Latina y el Perú. Autores como Galeano (2004) y Svampa (2016) consideran que la intervención de emisarios extranjeros y la inversión de capital proveniente del Norte Global ha impulsado el despojo territorial, el extractivismo, la degradación de la naturaleza, el tratamiento a las poblaciones nativas, entre otros aspectos. Por esta razón, el *Joint Venture* es un tema de interés no sólo comercial o jurídico, sino también parte de una discusión ético-política, que se vincula con la posibilidad de construcción de un modelo de desarrollo social pensado desde la equidad y la justicia.

En virtud de lo anterior, este ensayo tuvo como propósito analizar la figura del *Joint Venture* desde una perspectiva crítica latinoamericana y peruana, resaltado sus ventajas y cuestionando sus debilidades jurídicas, económicas y comerciales. Metodológicamente, se adoptó un enfoque cualitativo de carácter interpretativo-doctrinal, cuya finalidad radicó en comprender una figura contractual atípica y poco regulada en el ordenamiento peruano, a la vez que se proponen soluciones para su aplicación adecuada.

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

De acuerdo con lo planteado por Bravo (1977), el *Joint Venture*, Bravo (1997) tiene su origen en las labores de comercio desarrollado entre fenicios, egipcios, asirios y babilonios durante los primeros viajes por el Mediterráneo. También puede observarse en los Institutos de la Colleganza y la Commenda, establecidos en Génova y Venecia, respectivamente. Estos contratos se dedicaban a actividades mercantiles con el objetivo de unir esfuerzos para emprender viajes a través de las nuevas rutas comerciales marítimas (Colaiácovo et al., 1992).

Al respecto, Colón reunió bienes, colaboradores, dinero, configurando una unión de esfuerzos y patrimonios tanto de inversores privados como

de la corona española, estableciendo un *Joint Venture* mixto para realizar la expedición en América. Desde la perspectiva de Dussel (1994), la llegada del conquistador a tierras americanas marcó el inicio de la modernidad europea y de su expansión comercial, así como de la lógica extractivista, orientada al despojo de los pueblos originarios. Empero, estos eventos también marcaron la imposición de la lógica colonial, caracterizada por la explotación y saqueo de los pueblos originarios. De esta manera, el *Joint Venture*, al comprenderse como parte de una racionalidad colonial, se deja ver como una imposición de relaciones de subordinación en sus inicios históricos.

Como puede apreciarse, los antecedentes de estos acuerdos se encuentran íntimamente ligados a proyectos de expansión comercial, marítima y territorial, que consolidaron la supremacía del hombre blanco occidental y de un nuevo orden colonial. En la perspectiva de Quijano (2014), esto significó la imposición de la colonialidad del poder, de formas de dominación no conocidas, vinculadas a la extracción y explotación de los recursos naturales y de las comunidades aborígenes, de modo que esta figura no puede entenderse sólo como un concepto jurídico o histórico neutral, sino como un proyecto que coincide con eventos que acompañaron el desarrollo del capitalismo y la globalización.

Esto, en términos de Dussel (1994), se interrelaciona con el nacimiento del mito de la modernidad, con sus ideales de progreso determinados por la violencia sistemática, el sometimiento y la explotación. De manera que el *Joint Venture* en América Latina deja al descubierto la matriz colonial del poder que se ha extendido hasta la actualidad, siendo determinada por los intereses económicos globales, que se imponen sobre la búsqueda de la justicia social.

Otro sector identifica a los *gentleman adventures* del imperio británico para colonización de nuevos territorios, o la exploración de los lugares más inhóspitos del mundo conocido de la época como antecedente remoto del *Joint Venture*, debido a que el mismo término *Joint Venture* proviene de los vocablos ingleses *joint* y *adventure*. Su origen se remonta a las relaciones comerciales realizadas entre los marinos mercantes ingleses y algunas empresas dedicadas al comercio de sus manufacturas. En el caso de América Latina y el Caribe, estas prácticas tuvieron lugar por medio de concesiones, compañías mineras, sociedades mercantiles, lo que evidencia la asociación con las grandes metrópolis de la época y con la consolidación de las economías extractivistas que drenaron la riqueza de la región (Galeano, 2004).

En este orden de ideas, el *Joint Venture* ha tenido un surgimiento marcado por distintos atenuantes, como su aplicación como instrumento marginal para las importaciones, pasando a ser una estrategia interregional para para fortalecer sus alianzas. Para Maguiña (2004), el *Joint Venture* facilitó los tratados de libre comercio, en la integración económica y en las exportaciones a nivel internacional. Forma parte de un contrato de cooperación, cuyo fin es el equilibrio entre el control y la flexibilidad, sin perder de vista que la toma de decisiones y los rasgos preponderantes en las negociaciones son tomadas por el socio extranjero, perpetuando relaciones de poder y asimetrías coloniales.

Astolfi (1986), por su parte, sugiere que el *Joint Venture* tuvo su origen en los Estados Unidos, donde la *partnership* es prevista para todas las posibles actividades comunes a distintas personas que tuviesen la intención de asociarse para realizar un negocio conjunto. Sin embargo, a finales del siglo XIX, la jurisprudencia norteamericana hace referencia a un *limited partnership* o *unic partners-*

hip, para luego evolucionar hacia la *Joint Stock Company* y después masificar los términos *Joint Adventures* y más modernamente *Joint Venture*.

Binstein & Gene (1989) señalan que en los últimos tiempos se ha dado un desarrollo significativo en esta área, convirtiéndose en una de las opciones disponibles para las empresas al momento de tomar decisiones de inversión tanto a nivel local como internacional. En América Latina, se encuentran diversos casos de *Joint Venture*, teniendo sus antecedentes más inmediatos en Argentina que ha positivado esta figura bajo el nombre de Unión Transitoria de Empresas; así como en Brasil, donde los *Joint Venture* se regulan por las normas del consorcio y de las sociedades en cuentas de participación. Para Svampa (2016), la institucionalización del *Joint Venture* responde al contexto de dependencia y dominación y a la presión económica existente, que demanda la inversión extranjera y la aplicación de reformas neoliberales a la economía, que parte de finales del siglo XX y se mantiene hasta la actualidad.

En el Perú, a partir de la década de los noventa se considera el contrato de riesgo compartido como el instrumento idóneo para llevar a cabo negocios de grandes magnitudes y que sean poco probables de realizar por la mayoría de las empresas del mercado, no sólo por la necesidad de contar con grandes aportes de capital, sino también por la necesidad continua de contar con tecnología de punta para la realización de algunos negocios (Boza, 1992). En este escenario, resulta importante destacar que estas reformas fueron introducidas durante el mandato de Fujimori, en acuerdo con la liberalización de la economía y la intensificación de presencia de empresas transnacionales en la nación. En otras palabras, se consolidó un modelo de extractivista, donde el *Joint Venture* facilitó la explotación de los recursos naturales, generando

tensiones sociales y medioambientales, principalmente en comunidades vulnerables, como las poblaciones indígenas.

Este contrato, se concibe como una herramienta para afrontar las necesidades de las empresas, puesto que el fenómeno de la globalización ha generado altos estándares de competitividad empresarial, al punto de que cada vez los requisitos para la ejecución de proyectos de nivel macro requieren de capitales y tecnologías de punta, con el fin de alcanzar los estándares requeridos. Por esta razón, el *Joint Venture*, o en español, empresas conjuntas, permite a dos o más empresas compartir recursos y riesgos en proyectos comunes. Sin embargo, exige alta confianza entre los socios, pudiendo generar tensiones específicas en el derecho comercial (Ferrero, 1999). Al respecto, Creci (2021) reconoce que el control y la gestión en estos contratos suelen ser conjuntos y compartidos, lo que a la vez exige un régimen de lealtad y buena fe reforzada entre las partes.

A su vez, Díez (2023) afirma que el incumplimiento del deber de lealtad constituye la primera causa de bloqueo societario en estas. En la realidad comercial, implica que la falta de mecanismos adecuados de coordinación puede paralizar la toma de decisiones y afectar la viabilidad del proyecto. Por ello, es fundamental abordar cómo el derecho civil y comercial que regula las figuras contractuales asociativas, como el consorcio o la unión temporal, enfrentan problemas de conflictos de interés, bloqueo en la gestión y deber de lealtad, sin perder de vista sus implicaciones sociales y sus alcances sobre las poblaciones vulnerables.

En efecto, el análisis del *Joint Venture* no puede desligarse de la perspectiva crítica latinoamericana ni de sus vínculos con los modelos económicos neoliberales que, si bien tratan de impulsar la eficiencia económica,

reproducen asimetrías, vulnerabilidades y nuevos sujetos excluidos (Alvarado, 2025). Para De Sousa Santos (2009), se debe procurar adaptarse a un modelo no vinculado a una tradición eurocéntrica, sino a las demandas de justicia social requeridos para América Latina y el Caribe.

CONCEPTUALIZACIÓN TEÓRICA

Para Bravo (2014), el *Joint Venture* es un contrato *sui generis*, con características y elementos distintivos. En este tipo de contrato, dos o más empresas, ya sean personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, acuerdan asociarse para combinar sus recursos y actividades con el fin de llevar a cabo un negocio específico, compartiendo los riesgos y responsabilidades involucrados. Por su parte, Sierralta (1997) señala que el *Joint Venture* es una relación contractual entre dos o más personas, ya sean naturales o jurídicas, que, sin renunciar a su identidad y autonomía, se unen para realizar una actividad económica particular.

Sin embargo, más allá de estas condiciones conceptuales, resulta necesario resaltar que esta definición no es neutra. Según lo planteado por De Sousa Santos (2009) la aceptación de un contrato deja al descubierto una serie de posibilidades epistemológicas, éticas y jurídicas que dan lugar a contextos de poder. En el caso de América Latina y el Caribe, el *Joint Venture* se establece como mecanismo de reproducción de asimetrías y vulnerabilidades, debido a las condiciones desiguales sobre las que se fundamentan las asociaciones, pues mientras una parte aporta recursos y fuerza de trabajo, el extranjero aporta el capital y el poderío tecnológico y junto a ello, sus condiciones de dominación.

Estas partes pueden contribuir con activos tangibles o intangibles, los cuales deben ser utilizados exclusivamente para el propósito específico del contrato y dentro de un plazo

previamente establecido o limitado al cumplimiento de dicho objetivo (Pastor, 1985). Cabe señalar que Sierralta (1997) afirma que la unión se da sin pérdida de la identidad o autonomía propia de cada una de ellas. Sin embargo, desde una perspectiva crítica, dicha autonomía ha de tratarse con suma precaución. Para Gudynas (2012), estos elementos se encuentran restringidos por la desigualdad que evidente entre los actores en la negociación, lo que enmascara relaciones de subordinación que prevalecen en el tiempo y en el espacio en el que se llevan a cabo los acuerdos.

Este contrato tiene una característica que lo diferencia de manera sustancial con los demás contratos asociativos y esta es su carácter *ad hoc*, lo que no implica necesariamente una duración breve, pero si una duración temporal y específica teniendo en cuenta que el proyecto a realizarse debe ser de ejecución inmediata, es decir que el *Joint Venture* se limita a un negocio particular y específico (Maguiña, 2004). Empero, se ha constatado que el *Joint Venture* funciona como catalizador para que las grandes transnacionales funcionen libremente en la extracción de recursos estratégicos, sin tomar en consideración sus responsabilidades con el medioambiente ni ofrecer una perspectiva crítica intergeneracional sobre su cuidado (Alvarado, 2019).

Otra de sus características es el hecho de tener intereses compartidos entre las empresas contratantes. Para que pueda existir un *Joint Venture*, quienes participan del negocio realizan un esfuerzo común, el cual puede consistir en el aporte de bienes, derechos o efectivo, pero también en industria, o simplemente en el tiempo aplicado a la ejecución del proyecto. Estos aportes, al combinarse, crea una comunidad de intereses. En este contexto, el concepto de comunidad de intereses ha sido cuestionado en el pensamiento latinoamericano, pues las condiciones peculiares de la re-

gión, condicionadas por la lógica del extractivismo, de vulneración de los derechos de los pueblos originarios, deja al descubierto una falencia ética y jurídica en la conceptualización tradicional del *Joint Venture* (Svampa, 2016).

En este orden de ideas, el extractivismo perdura en el tiempo, ahora con nuevas formas y realidades que dejan al descubierto cómo las asociaciones empresariales legitiman estas prácticas. Aunque bajo figuras legales o acuerdos de ingresos fiscales, en sectores clave como la minería, los hidrocarburos o el comercio marítimo, se reproducen lógicas desiguales, que profundizan la dependencia económica, resultando en el quiebre de la justicia social y de los elementos que la conforman.

En lo referente a las pérdidas, no hay acuerdo por parte de la doctrina jurídica, puesto que no es esencial para la existencia de un *Joint Venture* que las partes acuerden dividirse las pérdidas, esto quiere decir que las partes pueden pactar que exista una participación en las utilidades del negocio y a su vez que solo algunos o uno de ellos afronte la responsabilidad de las pérdidas, esto se entiende en caso de que una de las empresas cumpla con facilitar tecnología o maquinaria sin tener la obligación de su manejo o mantenimiento por medio del contrato.

En un *Joint Venture*, al igual que en las asociaciones (*partnerships*), cada uno de los participantes tiene la capacidad de comprometer a los demás y hacerlos responsables ante terceros en asuntos que estén directamente relacionados con el ámbito de la empresa conjunta. Para Muñoz et al. (2020), un miembro de *Joint Venture* puede obligar a sus asociados, aunque contractualmente se haya establecido el anonimato de los mismos por mutuo acuerdo entre los firmantes, por los contratos que sean razonablemente necesarios para rea-

lizar de manera óptima el negocio común.

En este sentido el *Joint Venture* plantea un control conjunto del proyecto, tenga o no la facultad de administrar la operación y obligar a los copartícipes a cumplir con sus responsabilidades contractuales. Sin embargo, se debe tomar en consideración que para que una participación sea equitativa, es indispensable el control compartido de la empresa; por tanto, es posible que uno de los socios delegue el control efectivo de la operación al otro, dando lugar a la representación conmutativa entre los *venturers*.

Sobre las prestaciones autónomas o aportes que se realizan en el presente contrato para la adecuada realización del proyecto, caben dos posibilidades: la primera, que estos aportes se realicen de manera equitativa y eso determine con posterioridad el porcentaje de beneficios que correspondan en las utilidades; segundo, la posibilidad de que, independientemente de sus aportes cuantificables en dinero, se decida de manera contractual un reparto de las utilidades de manera equitativa, aunque esto no exprese la equivalencia en los aportes al negocio conjunto.

Las antes mencionadas obligaciones se presentarán de manera consecutiva y serán de ejecución continuada, periódica, con la posibilidad de que estas se vayan renovando durante el transcurso del tiempo de explotación del negocio específico. En otras palabras, es posible que los aportes de los *venturers* vayan variando en cantidades y proporciones según la ejecución del proyecto.

Para fortalecer estas afirmaciones, García (2015) lista las siguientes características esenciales que debe cumplir el contrato de *Joint Venture*:

- **Contrato Oneroso.** Es un acuerdo en el que las partes llevan a cabo las obligaciones que les co-

responden, perfectamente medibles y valorizables en dinero, y en relación con esos aportes se obtienen beneficios que emergen directamente de las prestaciones. No obstante, en América Latina y el Caribe, las empresas transnacionales aportan el capital y las tecnologías a cambio de la extracción de recursos naturales y despojo territorial, lo que invisibiliza los costos sociales, medioambientales y los procesos de resistencias emprendidas por las comunidades locales para reivindicar el derecho a la posesión y permanencia en sus tierras (Alvarado, 2023).

- **Contrato consensual.** Existe en este tipo de contratos la consensualidad entre los *Joint Ventures*, en relación con el objeto y fines del proyecto que se va a ejecutar siempre con el consentimiento de las partes. Ahora bien, este consentimiento se encuentra determinado por estructuras de poder, por intereses políticos y económicos que limitan la libertad contractual. Se trata, en términos de Quijano (2014), de una imposición colonial que se expresa en marcos jurídicos dependientes a la lógica hegemónica occidental.
- **Contrato Atípico e innominado.** Es un contrato no estándar ni específicamente regulado, que opera bajo el principio de autonomía de la voluntad de las partes, siempre que se ajuste a la legalidad, el orden público, las buenas costumbres y el uso apropiado de los derechos. Este carácter atípico permite la flexibilidad, pero también incurrir en vacíos legales, que se expresan en la falta de regulación de impactos negativos sobre las poblaciones originarias y el medioambiente, condicionando las formas de vida de los territorios ancestrales y el acceso equitativo a los recursos naturales.
- **Contrato fiduciario.** Los asociados se deben lealtad y confianza entre sí, por ello afirmamos que la fiducia es entonces fundamental en un *Joint Venture*, pues sin la confianza entre las partes sería complicado realizar las labores de cada uno de los socios sin que los demás generen los medios de control necesarios, lo cual generaría grandes dificultades para la realización del proyecto. Ahora bien, esta lealtad y confianza queda deshecha en escenarios donde los intereses son radicalmente opuestos entre las partes. En medio de ello, la empresa transnacional, las comunidades originarias, el Estado y el medioambiente se encuentran en una encrucijada de poder, generando tensión y subordinaciones a los intereses de las partes dominantes.
- **Contrato plurilateral.** Existen varias manifestaciones de voluntad dirigidas hacia un solo objetivo, el cual es explotar un objeto común y *a posteriori* efectuar la distribución de las utilidades producidas. Para De Sousa Santos (2009), esta pluralidad es esencial, pero la realidad latinoamericana refleja un déficit a la hora de configurar contratos equitativos, soportados en el bien común.
- **Contrato de colaboración.** Existe entre las partes una contribución destinada al logro de un resultado específico y adecuadamente delimitado; en otras palabras, se trata de contribuciones destinadas a crear una comunidad de intereses, más no de crear una comunidad de bienes. Ahora bien, ello no implica que, necesariamente, los beneficios sean recíprocos. En escenarios asimétricos, las empresas transnacionales generan efectos negativos sobre los territorios, resultando en la desigualdad de poder y en la consolidación de

escenarios adversos que posicionan a unos en el centro y a otros en las periferias.

- **Contrato ad hoc.** Su naturaleza lo destina a ser un proyecto único y específico, perfectamente delimitable. Pese a ello, esa misma temporalidad y su carácter ad hoc facilita la ausencia de compromisos a largo plazo, dejando daños irreversibles en la sociedad y el medioambiente una vez que el contrato expire.

Estos elementos del *Joint Venture* reposan en la confianza y lealtad, pero en contextos asimétricos, como los vividos en América Latina y el Caribe representan un reto mayor, debido a la desconfianza institucionalizada en la globalización, las élites económicas, el capitalismo y las formas de conducción de las empresas transnacionales, lo cual resta legitimidad a esta figura. En efecto, el *Joint Venture* no puede apreciarse solo a través de una mirada normativa, sino que debe considerarse desde sus conexiones con lo social, lo político y lo ambiental, con la finalidad de no reproducir un discurso de legitimación de prácticas depredadoras, extractivistas y empresariales fundamentadas en la exclusión y la legitimación de las desigualdades sociales.

ELEMENTOS LEGISLATIVOS Y JURÍDICOS

En el Perú existen normas que, de manera fragmentaria, reconocen la posibilidad de colaboración semejantes al *Joint Venture*; sin embargo, su tratamiento legislativo ha sido disperso y centrado, principalmente, en aspectos como la minería, la pesca y en ciertos sectores estratégicos. Por esta razón, la ausencia de un marco jurídico integral responde a características que el Perú comparte con otras regiones de América Latina y el Caribe, como lo es el adoptar normativas pensadas para captar la inversión extranjera, sin una reflexión

profunda sobre la protección de los intereses nacionales y de las comunidades vulnerables, de modo que sea posible mantener un contrato equilibrado (Sánchez, 2020).

De esta forma, aunque no reglamentado en su ordenamiento jurídico, el *Joint Venture* se presenta en el Perú como una figura económica de corte neoliberal, con amplio atractivo para la inversión, pero con profundas repercusiones sobre la sociedad. Estas tensiones se hacen evidentes en las regulaciones jurídicas que se mantienen en una constante pugna entre la necesidad de inversión extranjera y en el resguardo de los intereses nacionales, tal y como se presenta en la Ley N.º 23350, la cual establece que solo los contratistas registrados como personas jurídicas tienen la posibilidad de asociarse para participar en licitaciones. Por su parte, el D.S. N.º 010-88-PE, junto con el D. Ley 25977 sobre pesquería, facilita la celebración de contratos para operaciones pesqueras en las aguas jurisdiccionales del Perú realizadas por embarcaciones de bandera extranjera, siempre y cuando estas sean contratadas por empresas peruanas para la extracción de recursos hidrobiológicos.

Por su parte, el Decreto Legislativo 750 permite la celebración de contratos de operación conjunta de pesca entre armadores pesqueros, ya sean nacionales o extranjeros. Asimismo, el Decreto Legislativo 662 considera el *Joint Venture* como una modalidad de inversión extranjera con el objetivo de promover beneficios en todos los sectores económicos. A tal efecto, el Decreto Legislativo 708, autoriza a los titulares de actividades mineras a realizar contratos de riesgo compartido para el desarrollo y ejecución de cualquier actividad minera. De manera similar, el D.S. N.º 014-92-EM, establece que los titulares de actividades mineras pueden celebrar contratos de riesgo compartido para el desarrollo y ejecución de sus prácticas.

El D.S. N.º 41-95-EM autoriza a la empresa Minera Bencasi S.A. a firmar un contrato de riesgo compartido con la empresa Luckfrost Limited para realizar trabajos de explotación y estudios. Por último, el D. Ley. N.º 26120 en el cual se establece la celebración de Contratos de riesgo compartido o asociación en participación como modalidades por las cuales se promueve el crecimiento de la inversión privada en el país.

Este marco legislativo y jurídico ha funcionado como base para institucionalizar de forma soslayada el extractivismo en el Perú, facilitando la penetración extranjera y la explotación de recursos naturales no renovables, profundizando la dependencia hacia otras economías y la informalidad en el trabajo. Por tanto, los principales riesgos que se presentan en esta relación contractual y que se tienen que regular en el contrato de manera explícita son: el riesgo financiero en las balanzas de pago, las variaciones en las tasas de cambio, la inflación, las tasas de intereses, la subida o caída de la bolsa de valores, entre otros aspectos.

Por otra parte, también resulta factible la existencia de riesgos políticos como expropiaciones o estatizaciones, o las habituales crisis de gobierno muy típicas de las democracias latinoamericanas; y los riesgos normativos que surgen de los diferentes sistemas jurídicos, jurisdiccionales superpuestas, en el caso de que los contratantes realicen o deban realizar una parte de la ejecución del proyecto en países diferentes. (López & Rodríguez, 2013)

Aunque hay múltiples estudios para identificar y evaluar los riesgos, las empresas extranjeras no siempre están dispuestas a asumirlos por sí solas. Por ello, buscan socios locales para compartir los riesgos en el país donde operan, diversificando así la responsabilidad sobre los riesgos establecidos. (Sánchez, 2020). Esto

refleja que, más allá de los riesgos financieros o técnicos, los contratos pueden afectar vidas humanas. En términos de De Sousa Santos (2009), se requiere de una justicia social que sea la voz de los pueblos en medio de los juegos de poder, además de servir como garante en medio de los acuerdos internacionales, evitando así que estos se dobleguen a la lógica del capital.

Ahora bien, los riesgos pueden conducir al cese de los contratos, pero también la culminación del proyecto por cuyo objeto se realizó el contrato, o la culminación de la parte a ser ejecutada por el *coventure* correspondiente si es que el contrato establece cumplimientos parciales de las obligaciones; la resolución del contrato ante el incumplimiento de alguna de las partes contractuales de lo establecido en las cláusulas; y, finalmente, por vencimiento si fue celebrado a plazo determinado y no se ha presentado la prórroga correspondiente.

Cabe señalar que, aunque este contrato no discrimine entre el tipo de empresas que pueden asociarse como *coventures*, siempre será necesaria para la ejecución de proyectos modernos el uso de tecnología acorde con el tipo de proyecto que puede ir desde complejos programas de diseño hasta sencillas bases de datos, pero que serán siempre necesarias para el correcto monitoreo y gestión de cualquier tipo de proyectos (Michavila, 2014). Empero, para Vial (2019) debe tenerse presente que la dependencia tecnológica hacia empresas extranjeras refuerza las relaciones de subordinación contractual, lo que puede equipararse a una posición de menor poder en las negociaciones.

Cuando se está ante un caso de *Joint Venture* internacional, es recomendable que uno de los *coventures* parte de esta sociedad sea una empresa propia del país donde se ejecutará el proyecto o donde se realizará la actividad comercial, o mejor aún si

además de ser una empresa local es una empresa con capitales públicos. Esto, en teoría, facilitaría poder contar con diversas facilidades en materia de licencias, permisos y trámites burocráticos más amigables. Pese a ello, señala Pastrana (2019), en el caso latinoamericano y peruano, contar con la participación de empresas públicas, no garantiza la transparencia, eficiencia y eficacia, debido a que la burocracia introduce riesgos adicionales, como la corrupción, en las relaciones contractuales.

Asimismo, existen algunas desventajas en el uso de esta figura y entre estas, las más resaltantes es la dificultad de convivencia entre dos socios, lo que se traduce en una diferencia ideológica o de idiosincrasia. Otra diferencia contundente sería la referida a la gestión y control común, que por lo general es más sencillo cuando las direcciones empresariales van en una misma dirección, pues se tienen los mismos intereses y una unidad ideológica común. En el caso de América Latina y el Perú, esto suscita tensiones que se profundizan debido a diferenciaciones culturales y sociales, como las formas distintas de asumir la gestión empresarial o la falta de confianza entre las partes, lo que puede restringir la capacidad de cooperación, pese a que los intereses entre las partes converjan (Torres, 2021).

La formalización de un *Joint Venture* como estrategia para introducirse en mercados externos y desconocidos, o ya sea que se utilice como una estrategia para captar socios extranjeros para la ejecución de un proyecto de inversión próximo a desarrollarse en un país distinto al Perú plantea situaciones que requerirán un alto grado de adecuación en base a las necesidades de los otros *coventures*

En esta relación, las ventajas mutuas que se pueden apreciar en esta relación contractual, son las siguientes: en el caso del socio local: acceso al capital extranjero y en caso de

nuestros países en América Latina, acceso a tecnologías extranjeras que podrían permitir una gestión mucho más eficiente del proyecto; y acceso a nuevos mercados y a la experiencia que nuestros *coventures* tengan en cada uno de ellos. En el caso del socio extranjero, acceso a mano de obra de menor coste que en el país de origen de la empresa extranjera, reduciendo los costos de producción así como a los costos de mantenimiento de la infraestructura de planta que, por lo general, suele estar construida por ser el local de uno de los *coventures*; y, finalmente, acceso a contactos e influencias del socio local, así como a las facilidades en materia de gestión que tienen las empresas locales en relación con las extranjeras.

En los casos de conflicto de intereses y bloqueos societarios por parte de los *coventures*, el contrato debe de adoptar un enfoque preventivo y resolutorio. Para evitar estos, Ruiz & Arteaga (2004), recomiendan las siguientes cláusulas complementarias que responden a necesidades específicas:

- Declaración expresa del deber de lealtad y prohibición de aprovechamiento, en el cual el socio reconoce y declara que el propósito de esta alianza es la promoción del interés común entre las partes contratantes. En virtud de ello, se obliga a actuar con absoluto respeto a los principios de buena fe contractual, transparencia y lealtad, absteniéndose de aprovechar oportunidades o recursos vinculados al objeto de la empresa conjunta, directa o indirectamente, sin el consentimiento previo por escrito de la otra parte. Cualquier oportunidad descubierta deberá ser comunicada en un plazo máximo de 30 días, e incorporada en un proyecto conjunto de ejecución, siendo así que consagra el deber de lealtad como obligación autónoma e implica un deber activo

de notificación de oportunidades.

- Protocolo escalonado de gestión de situaciones críticas, es decir, al detectarse un conflicto relevante, ambas partes deberán de activar el siguiente procedimiento: primero, la escalada interna, en la que las gerencias generales deberán reunirse y emitir una vía de resolución en un plazo de 10 días mediante el uso de la buena fe; segundo, mediación obligatoria no vinculante, en caso de estancamiento, se designará a un mediador especializado en la materia en conflicto con un plazo de 15 días para que formule una recomendación respecto al problema generado por el conflicto de intereses; finalmente, el arbitraje, en el caso en que la mediación fracasara, las controversias se remitirán a un tribunal arbitral que emitirá un laudo el cual será vinculante exclusivamente respecto al mecanismo de desbloqueo, sin paralizar el funcionamiento ordinario del *Joint Venture*.

Sin embargo, en el Perú, aunque estos procesos sean idóneos, existen cuestionamientos sobre su transparencia y accesibilidad, lo que restringiría los alcances de estas cláusulas y de las resoluciones previamente establecidas (Delgado, 2022). Finalmente, se destaca que, desde una perspectiva crítica latinoamericana, el vacío regulatorio del *Joint Venture* en el Perú plantea un desafío múltiple: por un lado, cómo evitar que esta figura contractual siga operando exclusivamente como instrumento de atracción del capital extranjero en perjuicio de la seguridad social y ambiental y, por otro lado, cómo avanzar hacia una regulación efectiva, que priorice el bien común, el resguardo de las poblaciones originarias, la soberanía nacional y los derechos de los sectores vulnerables.

CONCLUSIONES

En América Latina y el Perú, *Joint Venture* ha sido un mecanismo implementado para incentivar la inversión extranjera directa, priorizando las mejoras productivas, el crecimiento económico y la liberación de las actividades comerciales. Específicamente, se ha utilizado como estrategia de competitividad que ha conducido a constantes privatizaciones y a la absorción del capital nacional por el extranjero, perjudicando las condiciones de vida de las comunidades originarias, el medioambiente y de la ciudadanía en general.

Desde el análisis crítico latinoamericano, su implementación se encuentra sujeto a grandes desafíos, como garantizar la transparencia, ofrecer estadísticas oficiales sobre los acuerdos, evidenciar el desarrollo tecnológico a nivel regional y local, minimizar la evasión de impuestos, entre otros aspectos. Se trata de desmontar de forma efectiva la carga burocrática, la corrupción y las estructuras de poder corrompidas, que priorizan la inversión privada sobre el bien común.

Ante esta realidad, se insta a establecer mecanismos para garantizar el gobierno efectivo, mediado por la contraloría ciudadana, las regulaciones aduaneras, el orden tributario y principios éticos regidos por la responsabilidad hacia los derechos humanos y ambientales. Con ello se insta a minimizar la inestabilidad a la hora de forjar asociaciones, evitando que el socio extranjero limite la soberanía y capacidad de respuesta ante los acuerdos.

Como parte de una propuesta crítica que se articula a las exigencias de la justicia social latinoamericana, se afirma que el *Joint Venture* en la región no tendrá legitimidad si primero no se encarga de elementos éticos como la transparencia, la equidad, los derechos humanos, culturales y medioambientales. Esto supone escuchar las voces de las poblaciones

históricamente invisibilizadas, asegurando sus condiciones de prevalencia en el tiempo.

En consecuencia, el *Joint Venture* representa una forma más en la que se refleja la competitividad y las imposiciones del Norte Global, pero también un elemento que puede ser aprovechado para incorporar incentivos fiscales en el Perú, siempre que se protejan los intereses locales, a la colectividad y el desarrollo sostenible. De este modo, el *Joint Venture* deja de ser una alianza transnacional pensada para el progreso de pocos y se convierte en un catalizador para mejorar la actividad económica de la región.

REFERENCIAS

Alvarado, J. (2019). Horizontes de la ética medioambiental: consideraciones intergeneracionales. *Revista de Filosofía*, 36(91), 7–24. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/filosofia/article/view/31468>

Alvarado, J. (2023). Las resistencias interculturales como cuestionamiento a los supuestos coloniales de la modernidad. *El Banquete de los Dioses. Revista de Filosofía y Teoría Política Contemporánea*, (13), 213–236. <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/ebdld/article/view/9165>

Alvarado, J. (2025). Neoliberalismo y sus Efectos sobre la Actividad Económica y Empresarial. *Dinamismo Gerencial*, 1(1), 93–117. <https://doi.org/10.5281/zenodo.15465703>

Astolfi, A. (1986). *El Contrato Internacional de Joint Venture*. (G. Moglia Claps, Trad.). Editorial Depalma.

Binstein, G., & Gene, G. (1989). Algunas notas sobre los Joint Ventures. *La Ley*, 1989-A (Sección doctrina), 1056.

Boza, B. (1992). Joint Venture con Empresas Peruanas. *Semana Económica*, 30, 19.

Bravo, S. (1997). *El Contrato de Joint Venture*. Ediciones Grijley.

Bravo, S. (2014). *Contratos Modernos Empresariales*. Ediciones Lecturas.

Colaiácovo, J., Avaro, R., Rosado, M., & Narbona, H. (1992). *Joint Ventures y otras formas de Cooperación Empresarial Internacional*. Ediciones Macchi.

Creci, R. (2021). *Regulación de los contratos Joint Venture en la legislación peruana* [Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/8787>

De Sousa Santos, B. (2009). *Una epistemología del Sur. La reinención del conocimiento y la emancipación social*. CLACSO / Siglo XXI Editores. <https://secat.unicen.edu.ar/wp-content/uploads/2020/03/BONAVENTURA-SOUSA-EPISTEMOLOGIA-DEL-SUR..pdf>

Delgado, M. (2022). *El arbitraje internacional de inversiones y la «defensa» de los estados en nuestros tiempos, ¿necesidad de reforma del sistema?* [Trabajo de Maestría en Derecho Empresarial, Universidad de Lima]. <https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/19149/Delgado%20Mondragon%20Mayra%20Alejandra.pdf?sequence=6>

Díez, M. (2023). *Joint Venture: conflictos de interés y repercusión en el ámbito internacional* [Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/8787>

Dussel, E. (1994). *1492: El encubrimiento del otro. Hacia el origen del mito de la modernidad*. Plural Editores. <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/otros/20111218114130/1942.pdf>

Ferrero, A. (1999). Algunos apuntes sobre los contratos asociativos y

su tratamiento en la Ley General de Sociedades peruana. *IUS ET VERITAS*, 9(18), 56–66.

Galeano, E. (2004). *Las venas abiertas de América Latina*. Siglo XXI.

García, G. (2015). Joint Venture: generalidades y clasificación. *Derecho Económico y Comercio Exterior*, 487–528. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/8/3984/27.pdf>

Gudynas, E. (2012). Estado compensador y nuevos extractivismos. *Nueva Sociedad*, (237), 128–146. https://static.nuso.org/media/articulos/downloads/3824_1.pdf

López, M., & Rodríguez, L. (2013). Ownership and trust in the governance structures of Spanish-Moroccan SMEs constituted as international Joint Ventures. *Central European Journal of Operations Research*, 21, 609–624. <https://doi.org/10.1007/s10100-012-0250-y>

Maguiña, R. (2004). Joint Venture: estrategia para lograr la competitividad empresarial en el Perú. *Industrial Data*, 7(1), 73–78. <https://www.redalyc.org/pdf/816/81670112.pdf>

Michavila, A. (2014). La Joint Venture contractual en el ámbito internacional. *Revista electrónica de estudios internacionales*, (27), 1–62. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4738928>

Muñoz, J., Escriva, M., & Gómez, R. (2020). Joint Ventures and sustainable development. A bibliometric analysis. *Sustainability*, 12(23), 1–24. <https://www.mdpi.com/2071-1050/12/23/10176>

Pastor, R. (1985). Naturaleza jurídica del contrato de Joint Venture. *Derecho PUCP*, (39), 313–322. <https://doi.org/10.18800/derecho-pucp.198501.009>

Pastrana, A. (2019). Estudio sobre la corrupción en América Latina. *Revista Mexicana de Opinión Pública*,

(27), 13–40. <https://doi.org/10.22201/fcpys.24484911e.2019.27.68726>

Quijano, A. (2014). Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina. En E. Lander (Ed.), *Cuestiones y horizontes: de la dependencia histórico-estructural a la colonialidad/descolonialidad del poder*. CLACSO. <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20140507042402/eje3-8.pdf>

Ruiz, M., & Arteaga, I. (2004). Interés social, deber de lealtad de los directores y conflictos de interés en empresas multinacionales: un análisis comparado con la legislación de los Estados Unidos de América. *Revista Chilena De Derecho*, 31(2), 239–268. <https://ojs.uc.cl/index.php/Rchd/article/view/73463>

Sánchez, A. (2020). El contrato Joint Venture internacional y su aplicación en América Latina. *Centro Sur*, 3(2), 24–38. <https://doi.org/10.37955/cs.v4i2.62>

Sierralta, A. (1997). *Joint Venture Internacional* (2ª ed.). Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Svampa, M. (2016). *Neoextractivismo y desarrollo. Tesis críticas desde América Latina*. Edhasa.

Vial, M. (2019). Contratos internacionales en Latinoamérica: historia de un lento avance hacia la aceptación de la autonomía de la voluntad en la elección de la ley. *Revista de Derecho Privado*, (38), 241–276. <https://doi.org/10.18601/01234366.n38.09>