

## **EL CONTRATO DE JOINT VENTURE INTERNACIONAL: UN PROCESO EN 5 ETAPAS**

Por su propia definición, el Contrato de Joint Venture Internacional rige la relación entre dos empresas, situadas en diferentes países, que establecen un tercer negocio (la empresa conjunta), normalmente en el país de una de ellas, con la intención de realizar conjuntamente una actividad con sus propios objetivos: investigación, comercialización y distribución, fabricación, etc. No obstante, es conveniente que la elaboración de un modelo de contrato de Joint Venture se realice utilizando una metodología de cinco pasos para poder negociarlo con éxito:

### **Paso 1. Mentalidad conjunta**

El objetivo principal del Paso 1 es establecer una mentalidad de cooperación. Ambas partes deben hacer un esfuerzo consciente para crear un ambiente de confianza, en el que transmitan con transparencia sus aspiraciones, objetivos específicos y problemas que puedan surgir.

### **Paso 2. Crear de forma conjunta una visión y objetivos compartidos**

Para mantener las expectativas alineadas en un entorno complejo y cambiante, ambas partes, no solo la que tiene mayor poder, deben explicar su visión y objetivos en su relación con la otra parte.

### **Paso 3. Adoptar principios rectores**

Las dificultades que puede disminuir el valor aportado por la Joint Venture se producen porque una o ambas partes se sientan tratadas injustamente. Este riesgo es mayor cuando hay muchas incógnitas sobre lo que ocurrirá después de la firma del Contrato de Joint Venture. En este Paso 3, las partes se comprometen a seis principios rectores que prohíben contractualmente los movimientos oportunistas para obtener ventaja de la otra parte.

Estos seis principios rectores que deben aplicarse en la redacción de un Contrato de Joint Venture son: reciprocidad, autonomía, honestidad, lealtad, equidad e integridad. Forman la base de todos los contratos joint venture y proporcionan un marco para resolver posibles diferencias motivadas por circunstancias imprevistas.

### **Paso 4. Alinear expectativas e intereses**

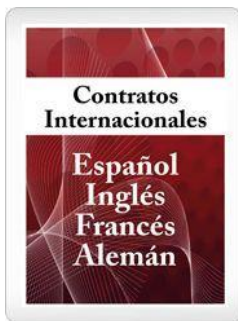
Después de haber establecido las bases para la relación en los primeros tres pasos, las partes elaboran las cláusulas de los Contratos de Joint Venture. Es crucial que todos los términos y condiciones del contrato estén alineados con los principios rectores. Con la mentalidad correcta, el desarrollo del Contrato de Joint Venture se convierte en un ejercicio conjunto de resolución de problemas en lugar de un documento para la confrontación.



## **Paso 5. Mantenerse alineados**

En este último paso, las partes contratantes van más allá de la elaboración de los términos del Contrato de Joint Venture y establecen mecanismos de gobierno que están formalmente integrados en el Contrato.

Es aconsejable utilizar esta metodología en 5 pasos en el proceso de redacción de Contratos de Joint Venture cuyo objetivo es regular las relaciones altamente complejas entre dos empresas que van a crear un nuevo negocio para cuyo éxito se requiere colaboración entre ambas partes.



Para obtener el modelo de Contrato de Joint Venture en español o inglés haga clic en:

[Contrato de Joint Venture Internacional](#)  
[International Joint Venture Contract](#)

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

## Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

**TradeLibrary**  
Información y Suscripciones

