

EL DERECHO APLICABLE AL CONTRATO INTERNACIONAL DE *JOINT VENTURE*

Mario de la MADRID ANDRADE

SUMARIO: I *Consideraciones preliminares*. II. *El joint venture: un enfoque material*. III. *El derecho aplicable al joint venture internacional*. IV. *Conclusiones*.

I. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

El *joint venture* es, en la mayoría de los sistemas jurídicos, un contrato atípico, cuyos rasgos característicos no han sido debidamente precisados, ni siquiera por la doctrina. Esta clase de contratos “incorporan una atipicidad añadida, dada la imposibilidad de identificar un contenido negocial único”.¹ Incluso, el carácter societario o sinalagmático de la relación no ha sido absolutamente definido y hay quienes le confieren rasgos atinentes a ambos conceptos.

En lo que sí existe coincidencia es en el reconocimiento de la complejidad que esa clase de relaciones contractuales puede presentar, desde dos diversos enfoques: por una parte, la diversidad de su contenido y, por otra, la variada tipología que en la práctica presenta. De hecho, la determinación objetiva del derecho aplicable al *joint venture* se encuentra condicionada por esos dos aspectos.²

Para advertir la dificultad en la determinación del derecho aplicable a este instituto, será preciso efectuar nuestro análisis desde dos distintas aproximaciones: una de orden material, a partir del que podríamos deno-

¹ Rosa, Fernando Esteban de la, *La joint venture en el comercio internacional*, Granada, Comares, 1999, p. 200.

² *Cfr. ibidem*, p. 193.

minar como el *fenómeno del joint venture*; otra, de carácter conflictual, en función del derecho aplicable al contrato, desde la óptica del Convenio sobre Ley Aplicable a las Obligaciones Contractuales o Convenio de Roma³ y la Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales o Convención de México,⁴ en ausencia —desde luego— de acuerdo con las partes respecto del derecho que regirá la relación.

De estos dos enfoques se advertirán los inconvenientes que se acumulan ante una respuesta del derecho conflictual, razón por la que estimamos que el esfuerzo en su eventual regulación debe partir del derecho uniforme, o bien, de *lex mercatoria*, más que de aquél.

II. EL *JOINT VENTURE*: UN ENFOQUE MATERIAL

Son diversas las definiciones que respecto del *joint venture* se han ensayado. Para nosotros:

El *joint venture* es un contrato por el cual dos o más personas naturales o jurídicas acuerdan emprender una actividad determinada, de manera conjunta, a través de los medios que, de igual forma, definen, para lo cual se obligan a efectuar contribuciones de diversa naturaleza, con la pretensión de alcanzar un beneficio y, salvo pacto en contrario, participar en las pérdidas, con la posibilidad, para ambas partes, de ejercer la gestión y el control de la referida actividad o de una parte de ella.⁵

Excede los alcances de esta ponencia el análisis de la definición propuesta, misma que servirá como mera referencia conceptual.

Desde una perspectiva material del *joint venture*, conviene abordar seis aspectos que inciden en el problema de la determinación del Derecho aplicable a la relación.

a) Los rasgos del *joint venture*. El primer aspecto se refiere a los elementos que caracterizan al *joint venture*. La doctrina no es uniforme en

³ Hecho en Roma el 19 de junio de 1980.

⁴ Aprobada en la ciudad de México en 1994, en el seno de la Quinta Conferencia Interamericana Especializada sobre Derecho Internacional Privado (CIDIP-V).

⁵ Madrid Andrade, Mario de la, *El joint venture. Negocios jurídicos relacionados*, trabajo inédito, Colima, 2004, p. 74.

cuanto a los caracteres que tipifican al instituto. Entre los rasgos que se le han atribuido al *joint venture* en el derecho estadounidense están: *a)* la responsabilidad solidaria de las partes, *b)* la *agency* recíproca⁶ y *c)* el patrimonio común. En nuestro sistema jurídico es imposible considerar tales elementos, dado que no existe disposición legal alguna que nos permita asignarle tales peculiaridades a un vínculo de tal naturaleza.

b) Diversidad de modalidades. La variedad en cuanto a su tipología también representa inconveniente. La modalidad más importante que el *joint venture* presenta en la práctica es aquella que lo distingue a partir del instrumento que emplean las partes para ejecutar el acuerdo. Desde ésta perspectiva se distingue *a)* el *joint venture* contractual, *b)* el *joint venture* societario y *c)* el *joint venture* mixto.⁷ Estos se estructuran mediante un *contrato marco*, que gran parte de la doctrina ha identificado como *contrato de base*. A éste se le conoce como *joint venture agreement*, que es, propiamente, el contrato de *joint venture*. Se trata, por lo tanto, de un componente común a aquellas clases de *joint venture*.⁸

El *joint venture* contractual se presenta cuando la relación jurídica que permitirá desarrollar la actividad conjunta se mantiene en un plano exclusivamente contractual, sin trascender a una sociedad dotada de personalidad jurídica.⁹

En el *joint venture* societario las partes acuerdan llevar a cabo la empresa conjunta a través *a)* de una sociedad ya constituida o *b)* de una sociedad que se constituirá específicamente para ese efecto.¹⁰

El *joint venture* mixto es aquél en el que una parte de la actividad conjunta, que han decidido realizar las partes, se ejecuta a través de una so-

⁶ Se entiende que cada parte es, respecto del negocio que han decidido emprender en conjunto, un agente del *joint venture*, al que obligan por sus actos. Este criterio parte de las reglas de la *partnership* (artículo 9o. [1] *Uniform Partnership Act*), que se aplican al *joint venture*. La *agency* es la relación fiduciaria que resulta de la manifestación de voluntad que una persona denominada principal realiza para que otra, llamada agente, actúe en su nombre y bajo su control, con el consentimiento de ésta última para actuar así (Sección 1 de *Restatement [Second] of Agency [1958]*).

⁷ Los términos empresa conjunta y sociedad conjunta se han empleado para identificar, respectivamente, al *joint venture* contractual y al *joint venture* societario.

⁸ Madrid Andrade, Mario de la, *op. cit.*, nota 5, p. 75.

⁹ *Ibidem*, p. 76.

¹⁰ *Ibidem*, p. 78.

ciudad, y otra, quedará en una relación estrictamente contractual, sin que esta última actividad se realice mediante una persona jurídica.¹¹

c) Diversidad en cuanto al carácter de su contenido obligacional. Esa variada tipología ha originado discusión en la doctrina respecto de la naturaleza jurídica de las relaciones que abarca el *joint venture* analizado como fenómeno.

Las posiciones se ubican entre las relaciones de cambio y, por lo tanto, eminentemente sinalagmáticas, y las relaciones de organización o asociativas. Y es que la modalidad societaria del instituto lo vincula con una sociedad con personalidad jurídica como instrumento para ejecutar el acuerdo. El tipo contractual presenta incluso, carácter asociativo de tipo societario, cuya naturaleza no ha sido, en definitiva, definida.

d) La conexidad contractual. Un cuarto aspecto se relaciona con la unión de contratos. La relación contractual derivada del *joint venture* puede abarcar diversas relaciones jurídicas particulares, de carácter negocial, que fungen como instrumentos para ejecutar el contrato, de tal manera que cada uno de esos negocios jurídicos deriva propiamente de éste y conforman, en conjunto, el *joint venture* como operación compleja, a los que hemos denominado como *contratos derivados*.¹²

De esa forma, cualquier negocio jurídico, de la naturaleza que fuere, servirá como medio para la ejecución del contrato de *joint venture*. Incluso, las partes pueden emplear una sociedad para la ejecución de la actividad conjunta que desarrollarán, misma que también quedará sujeta a las disposiciones del *joint venture*. De ahí que se presente en la especie, el fenómeno de los *contratos coligados o conexos*, que tampoco ha sido regulado en todos los sistemas jurídicos ni en el ámbito internacional.

Los Principios sobre los Contratos Internacionales o Principios de Unidroit, regulan relaciones de cambio, desde la perspectiva del contrato considerado en forma singular, desvinculado de un enfoque de coligación negocial. Sólo algunas disposiciones podrían trasladarse al tratamiento de la unión de contratos.¹³ Tales principios tampoco se ocupan de las relaciones de asociación, que son las que caracterizan a un *joint venture*.

¹¹ *Ibidem*, p. 80.

¹² *Ibidem*, pp. 74 y 75.

¹³ Entre éstas se podrían señalar, en forma esquemática las siguientes: 1) artículo 3.16 Anulación parcial: causa de anulación que afecta sólo a alguna de las partes, excepto cuando no sea razonable, de acuerdo con las circunstancias, conservar la validez del res-

e) Diversidad en su naturaleza jurídica. A lo anterior debe agregarse la diversa naturaleza del propio contrato de *joint venture*. Se trata de una figura negocial principal que puede gozar, además, de diversos caracteres dependiendo del papel que ocupe respecto de los contratos que las partes han previsto celebrar entre ellas para ejecutar el acuerdo, de tal manera que su peculiaridad podría ser diversa: a) la de un contrato definitivo, b) de un contrato de promesa, c) de un contrato de opción, d) de un contrato marco, e) de un contrato normativo, o simplemente contener f) contratos enunciados, previstos como una mera posibilidad de celebrarlos en el futuro, conforme las negociaciones que las partes efectúen con posterioridad, para tal efecto, por lo que sólo quedan enunciados o referidos.¹⁴

f) Eficacia de las disposiciones societarias del *joint venture*. Por último, el efecto del contrato sobre las disposiciones societarias que las partes pactan, respecto de la sociedad que emplearán como medio para la ejecución del acuerdo.

En tratándose del *joint venture* societario, algunos de los aspectos que suele contemplar se refieren a elementos que corresponden al contrato de sociedad, entre los que pueden mencionarse: el objeto social, la participación de las partes en el capital (de ser una sociedad capitalista), el quórum de presencia y de deliberación en las asambleas y en el órgano de administración, la forma como éste se conformará, los derechos de las minorías, etcétera. Tales puntos constituyen las *disposiciones societarias del joint venture*.

to del contrato, 2) artículo 4.4. Interpretación contextual del contrato y sus disposiciones: en función del contrato en su conjunto o de la disposición en la cual se encuentre, 3) artículo 4.5. Interpretación dando efecto a todas las disposiciones contractuales: en el sentido de que todas produzcan algún efecto, antes que privar de efecto a alguna de ellas, 4) artículo 5.3. Cooperación entre partes, 5) artículo 5.8. Contratos por tiempo indefinido: terminación mediante comunicación con una anticipación razonable, 6) artículo 7.1.1. Concepto de incumplimiento: falta de ejecución de cualquiera de las obligaciones contractuales, 7) artículo 7.3.1. Derecho de dar por terminado el contrato: por incumplimiento esencial, (8) artículo 7.3.5. Efectos generales de la terminación: releva a las partes de la obligación de efectuar y aceptar prestaciones futuras, 9) artículo 7.3.6 (2). Restitución: sólo a lo dado y recibido con posterioridad a la terminación del contrato (contrato divisible y su cumplimiento se ha extendido durante algún tiempo), 10) artículo 7.4.13 (1). Pago estipulado para el incumplimiento.

¹⁴ Madrid Andrade, Mario de la, *op. cit.*, nota 5, p. 75.

Esta clase de acuerdos tampoco han sido regulados en todos los sistemas jurídicos. En algunos se les reconoce efectos jurídicos diversos, mientras que en otros se les niega.¹⁵

III. EL DERECHO APLICABLE AL *JOINT VENTURE* INTERNACIONAL

La descripción que antecede proporciona una idea de lo complejo del asunto, desde una referencia material del tema.

La situación se presenta parecida, desde un enfoque de derecho conflictual, puesto que tampoco existen puntos de conexión lo suficientemente seguros para determinar el derecho aplicable a partir de las fórmulas que los instrumentos internacionales recomiendan para la tarea localizadora.

La concurrencia de varios negocios jurídicos, la utilización de una sociedad generalmente comercial, la vinculación de tales negocios con carácter recíproco, la existencia de acuerdos parasociales, la diversidad que presenta la figura en cuanto a sus elementos peculiares, su contenido obligacional y sus modalidades, la eventual incidencia del contrato de *joint venture* sobre el derecho de la competencia, entre otros, son aspectos que muestran lo complicado que puede resultar la determinación objetiva del derecho aplicable a la operación, en ausencia de acuerdo de las partes sobre el particular, especialmente, desde el enfoque de un único sistema jurídico que regule la relación en su conjunto. Cada una de las relaciones jurídicas enunciadas podría quedar vinculada con un sistema jurídico distinto, de donde deriva la dificultad de encontrar una única solución.

La existencia de diversas relaciones jurídicas singulares que se funden en un vínculo de mayor complejidad podrían reclamar la aplicación a cada una de aquéllas, de normas pertenecientes a distintos sistemas jurídicos. En particular, el contrato de sociedad ha recibido tratamiento especial, referido al *derecho de su constitución*, que bien podría ser distinto del que regulara al *joint venture*. Y los negocios parasociales, cuya efica-

¹⁵ En México, el artículo 28 del Código Civil Federal dispone que “las personas morales se regirán por las leyes correspondientes, por su escritura constitutiva y por sus estatutos”, lo que parece restringir la regulación de las personas morales a esos instrumentos, al omitir referir otra clase de negocios jurídicos.

cia es plenamente reconocida en unos sistemas jurídicos y desconocida o no reconocida en otros.

Coincidimos con De la Rosa en el sentido de que, tratándose del *joint venture*, es imposible e inconveniente formular soluciones con carácter general, ni acudir a “reglas de conexión de operatividad *a priori* ante la imposibilidad de establecer una tipología satisfactoria para el DIPr”, pues existe una “pluralidad de factores con posible vigor conflictual en las operaciones de *joint venture*”, cuya eficacia respecto a su fuerza localizadora varía de acuerdo con las circunstancias. Por ello, propone un método dialéctico, no deductivo, basado en el caso concreto,¹⁶ del que provendrían las más variadas respuestas que, en principio, nos parece resulta inconveniente por representar una importante dosis de inseguridad jurídica.

Una de las finalidades que persigue el derecho de los contratos es proporcionar normas que permitan completar los negocios jurídicos celebrados por las partes, en aquellos aspectos que omitieron precisar, y que tiendan a facilitar las negociaciones, de tal manera que éstas abarquen, de ser posible, el menor número de aspectos de la relación, descansando la regulación del resto en el ordenamiento jurídico. Ese punto cobra relevancia al representar el marco regulador del contrato, el referente para el cumplimiento de las obligaciones asumidas por las partes.

De ahí la necesidad de abordar la cuestión relativa a la determinación del derecho aplicable, cuya dificultad implica la necesidad de buscar una perspectiva de derecho uniforme, más que de orden conflictual, para regular la materia en el ámbito internacional, dado el inconveniente que podría representar la aplicación de un derecho que regulara de manera deficiente o que omitiera regular aspectos trascendentes de la operación *joint venture*.

1. *El principio de proximidad*

El sistema propuesto por el Convenio de Roma y la Convención de México, descansa en el *principio de los vínculos más estrechos* o *principio de proximidad*.

Se ha cuestionado la aplicación de las normas de esos instrumentos al *joint venture* internacional, por existir disposición expresa respecto de la

¹⁶ Rosa, Fernando Esteban de la, *op. cit.*, nota 1, pp. 193, 194, 195.

inaplicación de sus disposiciones “a las cuestiones pertenecientes al derecho de sociedades, asociaciones y personas jurídicas, tales como la constitución, la capacidad jurídica, el funcionamiento interno y la disolución de las sociedades, asociaciones y personas jurídicas, así como la responsabilidad personal legal de los socios y de los órganos por las deudas de la sociedad, asociación o persona jurídica”. Un sector de la doctrina estima que resultan aplicables a las relaciones internas de los participantes en el *joint venture*, que permanecen en el ámbito contractual del fenómeno societario.

En ambos instrumentos se reconoce la libertad de las partes en un contrato internacional para acordar el derecho aplicable a la relación contractual que los vincula, con lo que se reconoce la plena autonomía de la voluntad en esta materia. Es posible, incluso, efectuar el *depeçage* o desmembramiento del contrato para aplicar a partes separables del mismo, un derecho distinto de aquél que regula el resto de la relación, lo cual puede ocurrir por voluntad de las partes o, en ausencia de voluntad en ese sentido, por el aplicador del derecho cuando las circunstancias así lo exijan; siempre que “una parte del contrato fuera separable del resto del contrato y presentara una vinculación más estrecha con otro país”, con carácter excepcional.¹⁷

Cuando las partes omiten precisar ese derecho, el problema se resuelve a través del principio de proximidad, que consiste en la determinación objetiva del derecho aplicable a partir de *los vínculos más estrechos* que el contrato guarde con determinado sistema jurídico, de conformidad con la Convención de México (CM), para ello habrán de considerarse todos los elementos objetivos y subjetivos que se desprendan del contrato.

No obstante, a diferencia de ésta, el Convenio de Roma (CR) establece pautas para presumir cuándo un determinado contrato presenta vínculos más estrechos con determinado sistema jurídico. Entre éstos está, en primer orden, la referencia a *la prestación característica*, para atribuir aplicabilidad al derecho de quien se encuentra obligado a satisfacerla.¹⁸

¹⁷ Artículo 4.1 del Convenio de Roma, artículo 9o. de la Convención de México.

¹⁸ Se presumirá que el contrato presenta los vínculos más estrechos con el país en que la parte que deba realizar la prestación característica tenga en el momento de la celebración del contrato, su residencia habitual o, si se tratare de una sociedad, asociación o persona jurídica, su administración central (artículo 4.2 del Convenio de Roma).

La tarea del intérprete en la actuación de la regla de los vínculos más estrechos debe consistir en seleccionar la ley aplicable con base en criterios de eficiencia, de previsibilidad y de conveniencia para las partes.¹⁹

2. *La prestación característica en el joint venture*

Se ha estimado que es imposible identificar una prestación característica en el *joint venture*, al que incluso se le refiere como paradigma para controvertir la eficacia de ese tipo de conexión.²⁰ Sin embargo, en aquellos *joint venture* en los que una de las partes se obliga a cumplir las obligaciones más complejas, podría estimarse ésta como la prestación característica en el *joint venture*.

En esa virtud, sería factible aplicar ese criterio de localización para supuestos en los que haya una clara identificación de una obligación compleja a cargo de una de las partes, comparada con la que asume la otra parte.²¹

Según De la Rosa, existen razones de justicia para aplicar el *derecho del prestador característico*. Al tratarse de la prestación más compleja, “es objeto de una disciplina jurídica más amplia y detallada respecto a la contraprestación, lo que determina el mayor interés de la parte que realiza esta prestación en la aplicación de su propio derecho”.²²

Ese método permite identificar al participante en el contrato que soporta los mayores riesgos y, por lo tanto, que habrá de consultar con más frecuencia el ordenamiento jurídico. De la Rosa estima que la estructuración de las normas de DIPr debería considerar “el mayor interés conflictual en la aplicación de su derecho”.²³

Esa afirmación encuentra sustento en un enfoque económico del derecho, según el cual los riesgos deben imputarse a quien tiene la posibilidad de evitarlos o de reducirlos a un menor costo. En definitiva, “la determinación objetiva de la ley aplicable plantea, fundamentalmente, un problema de costos de información del derecho”.²⁴ En el caso que nos

¹⁹ Rosa, Fernando Esteban de la, op. cit., nota 1, p. 240.

²⁰ Cfr. *ibidem*, p. 200.

²¹ *Ibidem*, pp. 209 y 210.

²² *Ibidem*, p. 209.

²³ *Ibidem*, p. 215.

²⁴ *Ibidem*, pp. 210, 214.

ocupa, es evidente que el mayor costo recaería en el participante que tiene a su cargo las obligaciones más complejas, al tener que informarse de manera reiterada de la regulación que gobierna su prestación.

Desde esa perspectiva, la elección de la ley más eficiente, entendida como “aquella que reduce el costo global de la operación mediante la introducción de una mejor relación costo-beneficios, o de menores costos de transacción”, sería el de la parte “que debería incurrir en mayores costos de información jurídica si se aplicase el derecho de la contraparte”.²⁵

El criterio de eficiencia se vincula con el menor costo que le puede representar a las partes conocer el derecho aplicable a su relación, de esta manera, cuando en el *joint venture* una de las partes sea la que asuma obligaciones complejas, a diferencia de otra, podría ser que la ley aplicable al contrato sea el de quien corre con la mayor carga.

3. *Imposibilidad de identificar una prestación característica.* *Diversidad de criterios localizadores*

1. Cuando resulta imposible identificar la prestación más compleja en el *joint venture* (prestación característica en esa clase de contratos) o cuando la hallada de esa manera no responde al principio de proximidad, la mayor conveniencia y previsibilidad de las partes se satisface con la aplicación de su ley común o de la ley de la sede de alguna de ellas, en defecto de aquella; ésta “será, en principio, más conveniente en relación con la alternativa consistente en la aplicación de un tercer derecho”.²⁶

2. Además de ese, otras conexiones pueden presentar eficacia localizadora relativa en el *joint venture*, por ejemplo:

- a) El derecho de la nacionalidad o sede común de los participantes en el *joint venture*, cuando la internacionalidad del contrato viene dada por la situación, en un tercer país, de la sociedad que las partes emplean. Puede ocurrir, sin embargo, que la nacionalidad o sede de una de las partes se deba a cuestiones que representen una desvinculación real con ese país.²⁷

²⁵ *Ibidem*, pp. 212, 215.

²⁶ *Ibidem*, pp. 240 y 241.

²⁷ *Cfr. ibidem*, pp. 247 y 248.

- b) La conexión con la sede de la sociedad *joint venture* presenta proximidad relevante “cuando coincide con el país de la sede de alguno de los participantes en la operación”, lo que implica una acumulación de conexiones.²⁸

La potencia localizadora de este punto de conexión se verá afectada, no obstante, cuando la ejecución del contrato de *joint venture* deba efectuarse en diversos lugares, o cuando el número de participantes extranjeros respecto del país de la sede de la sociedad *joint venture* sea mayor.²⁹ En estos casos caben las más variadas soluciones.

3. Cuando se trata de prestaciones equivalentes en complejidad y el contrato no se ejecuta únicamente en el país de la sede de la sociedad, sino en varios países, se podrá aplicar: a) El derecho del socio gestor, cuando uno de los participantes asume las tareas de gestión; b) El derecho del lugar de las reuniones habituales, cuando son varios los socios que realizan la gestión; c) El derecho del lugar de negociación y de conclusión del contrato, cuando las reuniones se desarrollan en un lugar escogido por razones de oportunidad. Estos criterios de conexión derivan del elemento cooperativo del *joint venture*.³⁰

4. El lugar de negociación y celebración del contrato puede ser considerado como referente para la determinación del derecho aplicable, en defecto de otros indicadores, cuando no sean fortuitos.³¹

5. Cuando sea imposible aplicar algunos de los criterios expuestos, se ha propuesto, como *conexión de cierre o de última instancia*, la aplicación de la ley de la sede de la sociedad *joint venture*, a título de ley más previsible para las partes.³²

6. También pueden considerarse como criterios o indicios generales en relación con el derecho aplicable, las cláusulas de jurisdicción o de arbitraje, las referencias a un derecho, el lugar de celebración, la moneda de pago, el idioma empleado, la intervención de un fedatario público

²⁸ *Ibidem*, pp. 239, 240, 249, 251.

²⁹ *Cfr. ibidem*, pp. 253 y 254.

³⁰ *Ibidem*, pp. 257-259.

³¹ *Ibidem*, p. 260.

³² *Ibidem*, p. 265.

(para aplicar el derecho de esta autoridad), la ley del Estado contratante, etcétera.³³

4. *El desmembramiento del contrato*

El desmembramiento o fraccionamiento de la relación jurídica compleja que se establece con motivo del *joint venture* ha sido un asunto materia de debate.

El hecho de que en esta clase de relaciones exista una pluralidad de contratos, no es suficiente para prejuzgar “la homogeneidad o heterogeneidad del régimen jurídico que ha de recibir el conjunto contractual en defecto de elección de ley”.³⁴ Se discute la conveniencia de que la referida relación se gobierne por el derecho de un solo sistema jurídico o por una pluralidad de ordenamientos jurídicos.

Una de las posturas recomienda acudir a una conexión accesoria, de tal manera que “el derecho aplicable al contrato principal debería, también, valer para todos los acuerdos cuyo fundamento sea la misma operación económica”.³⁵ Sin embargo, a esta recomendación se le han planteado objeciones por presentar deficiencias en casos concretos.

Es incuestionable que “las diferentes situaciones contractuales que aparecen dentro de una operación de *joint venture* pueden merecer tratamientos distintos”, dado que algunos *contratos satélites* no representan una unidad funcional respecto de la operación, por lo que, la solución tampoco en esta parcela puede ser única.³⁶

La práctica arbitral ha venido reiterando una solución de ley aplicable consistente en la aplicación cumulativa de los ordenamientos jurídicos en presencia, procediendo en su caso a la eliminación de las contradicciones valorativas, respuesta a la que se ha criticado bajo el argumento de que menoscaban la seguridad jurídica de los participantes, al permitir una amplia discrecionalidad en la aplicación del derecho, y los desajustes entre los derechos en presencia no siempre se resuelven satisfactoriamente.³⁷

³³ *Ibidem*, p. 267.

³⁴ *Ibidem*, p. 268.

³⁵ *Ibidem*, p. 271.

³⁶ *Ibidem*, p. 275.

³⁷ *Ibidem*, pp. 263 y 264.

IV. CONCLUSIONES

La diversidad de enfoques respecto de los puntos de conexión que podrían ser considerados para la determinación del derecho aplicable al *joint venture* internacional, sin que sea posible menospreciar ninguno de ellos, dado que, en determinadas situaciones presentan eficacia localizadora en mayor o menor medida, se suma a la complejidad, de orden material o sustantivo, del fenómeno asociativo que se analiza. Ello representa inconveniente superlativo que motiva la búsqueda de su regulación a partir de trabajos de derecho uniforme, o bien, de *lex mercatoria*, desdénando, en lo posible, las aproximaciones de orden conflictual.

Con la última dirección, cobrará relevancia respecto del tema del *joint venture*, el postulado de la Convención de México que permite, de manera expresa, la consideración de *los principios generales del derecho comercial internacional aceptados por organismos internacionales*, que ha sido estimada como la manifestación normativa del reconocimiento de la *lex mercatoria*, dado que, actualmente es difícil identificar esos principios en la materia.