



































































































































































esta región existe el riesgo de que cada cierto tiempo, tras épocas de elecciones, el panorama de cierto número de países cambie, decide utilizar el joint venture como mecanismo de ingreso al mercado. De esta manera, mitiga riesgos, en tanto que no introduce todo su patrimonio de golpe para crear la cadena de negocio correspondiente o, al contar con un socio nacional, se reducen las posibilidades de que el negocio sea expropiado. En fin, tras ciertos años de relación, al ver que la situación del país es estable, el extranjero quiere aprovechar la oportunidad comercial de llevar solo el negocio. ¿Puede darlo por terminado?

Consideramos que aún cuando las partes hayan pactado la terminación anticipada y unilateral del contrato, el ejercicio de dicho derecho debe ser razonable, más aun cuando nos encontraríamos ante una relación que se sostiene en altos valores o estándares de comportamiento; por consiguiente, será menester atender al factor “tiempo”, esto es, en el ejemplo propuesto, el extranjero deberá otorgar un plazo razonable a su socio para dar una oferta que lo permita acompañarlo en la aventura, o uno que le permita soportar el cambio; o el extranjero deberá pagar una compensación, tomando en cuenta las expectativas reales de su socio por los meses venideros.

#### § VI. Bibliografía

- Agulló, F. (2000). *Las alianzas estratégicas, una respuesta a la demanda global*. Economía Industrial (331), 11-15.
- Ariño, Á. (2008). *Las imprescindibles alianzas estratégicas*. Revista de Antiguos Alumnos del IEEM, 54-60.
- Benítez Caorsi, Juan J. (2013). *Solidaridad contractual. Noción posmoderna del contrato*. México D.F.: Ed. Ubijus; Madrid: Ed. Reus.
- Chuliá Vicént, E., & Beltrán Alandete, T. (1996). *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos*. Barcelona: Bosch, 73-74.
- Comité Jurídico Interamericano. Resolución, Empresas conjuntas, a efectos de elaborar normas para las asociaciones de capital y de personas jurídicas. Reflexiones sobre las empresas conjuntas o “joint ventures” en el contexto interamericano, (CJI/RES.I-7/92) Washington, D.C., 12 mar. 1992

- Conde Granados, Jorge Luis (2014). *Análisis del contrato de joint venture y sus mecanismos de financiamiento*. Vox Juris, 27(1), 47-78.
- Elías Laroza, Enrique. (2015). *Derecho Societario Peruano. La Ley General de Sociedades del Perú. Edición puesta al día por el Estudio Rodrigo, Elías & Medrano*. II Tomos. Lima: Gaceta Jurídica.
- Fernández, A. (2005). Derecho y evolución: La naturaleza humana y la función adaptativa del comportamiento normativo. *Nómadas: revista crítica de ciencias sociales y jurídicas*, (11), 21.
- Flint, Pinkas. (2013). *Negocios y Transacciones Internacionales* (Vol. II). Lima: Grijley.
- Gómez Cáceres, D., & Cristóbal Cárle, G. (2004). *Los Contratos en el Marketing Internacional*. Madrid: ESIC Editorial.
- Gulati, R. (1998). *Alliances and Networks*. SMJ, 19: 293-217.
- Head, J. W. (2012). *Global Business Law* (3rd ed.). Dorham: Carolina Academic Press.
- Hintikka, J., Mackie, J. L., & Sánchez, A. (1976). Razón práctica versus razón teórica: un legado ambiguo. *Teorema: Revista Internacional de Filosofía*.
- Le Pera, Sergio (1998) *Joint Venture y Sociedad*. Argentina: Editorial Astrea
- Lipsey, R. (2006). *Measuring Foreign Direct Investment*. CUNY/NBER, disponible online en <http://www.iariw.org/papers/2006/lipsey.pdf>.
- Montoya Alberti, Ulises. (2004). *El contrato de joint venture*. Revista jurídica Docentia et Investigatio, Vol. 6, Nº 2, 29-51.
- Tallman, S. B., & Shenkar, O. (1994). *A Managerial Decision Model of International Cooperative Venture Formation*. Journal of International Business Studies, 25 (1), 91-113.
- OCDE (2011), *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa: Cuarta edición*, Éditions OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264094475-es>.
- Renart, Lluís G. (1999, Setiembre 13-19). *Consortios de exportación y otros tipos de alianzas estratégicas entre empresas*. Boletín Económico de ICE , pp. I-XV.
- Renart, Lluís G. (2008). *Cinco ópticas para analizar alianzas estratégicas*. IESE Business School – Universidad de Navarra, disponible online en <http://www.iese.edu/research/pdfs/OP-0157.pdf>.
- Pan, Y., & Tse, D. K. (2000). *The Hierarchical Model of Market Entry Modes*. Journal of International Business Studies, 31 (4), 535-554.
- Peng, W. Mike. (2009). *Global Business 2009 Update*. Canada: Cengage Learning.

UNIDO (2008), *Patterns of Internationalization for Developing Country Enterprises (Alliances and Joint Ventures)*, [https://www.unido.org/fileadmin/user\\_media/Publications/documents/Patterns\\_of\\_internationalization\\_for\\_developing\\_country\\_enterprises\\_contents.pdf](https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/documents/Patterns_of_internationalization_for_developing_country_enterprises_contents.pdf).

