



Facultad de Ciencias Jurídicas, Política y Relaciones Internacionales

Tema:

**Contrato De Joint Venture Y Consorcio Mercantil: Estudio Sobre Su Naturaleza Y
Situación Jurídica En El Ecuador**

Trabajo de Titulación para la obtención del Título de Abogado

Presentada por:

David Emilio Fernández Nicolalde

Tutor:

José Luis Vásconez Donoso

Quito, noviembre de 2025

Resumen

El contrato de Joint Venture y Consorcio Mercantil nacieron como contratos típicos en el Ecuador tras la aprobación del legislativo del Código de Comercio en el año 2019. Con su tipificación se dio claridad en muchos aspectos, pero trajo consigo nuevos vacíos legales y falta de adaptación de la legislación ecuatoriana para entender la esencia y objetivo de los contratos de asociación mercantil. El presente estudio busca realizar un análisis concreto de la situación legal del contrato de Joint Venture y Consorcio Mercantil en el Ecuador, entendiendo su naturaleza para poder interpretar y seguir en orden las lagunas y errores legislativos que existen en cuanto a sus obligaciones y como se regulan en la materia comercial y tributaria en el Ecuador.

Palabra Clave: *Joint Venture, Consorcio Mercantil, contratos, asociación mercantil, naturaleza, objetivo.*

Declaración De Aceptación De Norma Ética Y Derechos

El presente documento se ciñe a las normas éticas y reglamentarias de la Universidad Hemisferios. Así, declaro que lo contenido en este ha sido redactado con entera sujeción al respeto de los derechos de autor, citando adecuadamente las fuentes. Por tal motivo, autorizo a la Biblioteca a que haga pública su disponibilidad para lectura dentro de la institución, a la vez que autorizo el uso comercial de mi obra a la Universidad Hemisferios, siempre y cuando se me reconozca el cuarenta por ciento (40%) de los beneficios económicos resultantes de esta explotación.

Además, me comprometo a hacer constar, por todos los medios de publicación, difusión y distribución, que mi obra fue producida en el ámbito académico de la Universidad Hemisferios.

De comprobarse que no cumplí con las estipulaciones éticas, incurriendo en caso de plagio, me someto a las determinaciones que la propia Universidad plantee.



David Emilio Fernández Nicolalde

C.I. 1753861176

Dedicatoria

A mis padres, y al futuro.

Índice

Resumen.....	2
Declaración De Aceptación De Norma Ética Y Derechos	3
Dedicatoria	4
Índice.....	5
Contrato De Joint Venture Y Consorcio Mercantil: Estudio Sobre Su Naturaleza Y	
Situación Jurídica En El Ecuador	7
Resumen.....	7
Abstract	7
Introducción	9
Marco referencial	10
Naturaleza de los contratos de colaboración empresarial	10
¿Qué son los contratos de colaboración empresarial?	10
Evolución histórica del contrato de Joint Venture y de Consorcio Mercantil.....	12
Tipificación de los contratos de Joint Venture y Consorcio Mercantil en el Ecuador ..	16
Tipificación del contrato de Joint Venture en el Ecuador	16
Tipificación del contrato de Consorcio Mercantil en el Ecuador	17
Diferencias en la tipificación de los contratos.	18

Errores legislativos de la tipificación de los contratos de asociación mercantil en	
Ecuador	22
Obligaciones de los Joint Venture y el Consorcio Mercantil	22
Representación legal y administración	24
Obligaciones tributarias	27
Conclusiones	31
Referencias.....	33

Contrato De Joint Venture Y Consorcio Mercantil: Estudio Sobre Su Naturaleza Y Situación Jurídica En El Ecuador

David Emilio Fernández Nicolalde

davidefernandezn01@gmail.com

Resumen

Los contratos de Joint Venture y Consorcio Mercantil nacieron como contratos típicos en el Ecuador tras la aprobación del legislativo del Código de Comercio en el año 2019. Con su tipificación se dio claridad en muchos aspectos, pero trajo consigo contradicciones en su funcionamiento y una clara falta de adaptación de la legislación ecuatoriana para entender la esencia y objetivo de los contratos de asociación mercantil. El presente estudio busca realizar un análisis concreto de la situación legal del contrato de Joint Venture y Consorcio Mercantil en el Ecuador, entendiendo su naturaleza para poder interpretar y seguir en orden las lagunas y errores legislativos que existen en cuanto a sus obligaciones y como se regulan en la materia comercial y tributaria en el Ecuador.

Palabra Clave: *Joint Venture, Consorcio Mercantil, contratos, asociación mercantil, naturaleza, responsabilidad.*

Abstract

The Joint Venture and Commercial Consortium emerged as typified contracts in Ecuador following the approval of the Código de Comercio (Commercial Code) by the Ecuadorian legislature in 2019. This typification brought clarity to several aspects but also introduced numerous contradictions in their practical application, revealing a clear lack of adaptation of

Ecuadorian law to the essence and objectives of commercial association contracts. This study analyzes the legal framework of Joint Ventures and Commercial Consortium, examining their nature in order to interpret and identify legislative errors and legal loopholes regarding their obligations and their regulation within Ecuadorian commercial and tax law.

Key words: *Joint Venture, Commercial Consortium, contracts, mercantile association, nature, responsibility.*

Introducción

Los contratos de Joint Venture y Consorcio Mercantil son dos contratos típicos en el Ecuador, mismos que comparten varios elementos en común, siendo que la naturaleza ambos contratos es la asociación mercantil. Esta naturaleza contractual fue definida en el Código de Comercio como “la colaboración empresarial” y, como su nombre lo indica, busca delimitar y enmarcar diversas formas de colaboración entre entes de comercio para la ejecución de una actividad específica. Este hecho ha generado que ambos contratos lleguen a ser bastante confundidos, sin embargo, el legislador incluyó una diferenciación mínima entre los mencionados contratos. El contrato de Joint Venture no limita su objeto a alguna actividad específica, mientras que el de Consorcio Mercantil limita su objeto para la participación en concursos o procesos de contratación específicos.

El Joint Venture es un contrato originario del *common law*, mientras que el Consorcio Mercantil es proveniente del *civil law*. En cada sistema se desarrolló la figura de un contrato de asociación mercantil, por tal motivo, ambos contratos son muy similares, sin embargo, tienen sus precisiones que derivan de su desarrollo histórico. En el *common law* la configuración del contrato de Joint Venture ha sido generado a través de la costumbre y las disposiciones jurisprudenciales, siendo que el mismo no ha sido completamente definido dentro del sistema jurídico estadounidense pudiendo ser considerado como un *partnership*, o limitarse a su naturaleza contractual de acuerdo con las condiciones del acto jurídico, mientras que, por parte del sistema de Reino Unido, es considerado como un ente societario. De la misma manera, en el sistema del *civil law*, las diferentes legislaciones aplican de varias maneras estas obligaciones y responsabilidades generadas al contrato de Consorcio Mercantil, llegando al caso ecuatoriano

donde se evidencia una falta de entendimiento de la figura para la regularización completa de esta figura contractual.

Si bien ya existió una confusión del legislador al haber generado dos contratos bastante similares dentro del mismo ordenamiento, los contratos de asociación mercantil conllevan un análisis profundo desde su origen, mismo que no fue tomado en cuenta al momento de su inclusión en el marco legal ecuatoriano y, como podemos ver, inclusive del de Joint Venture conlleva varias interpretaciones que aún no se han terminado de definir en su sistema de origen y que el legislador adaptó sin terminar de comprender. Lo más grave es que en el ordenamiento ecuatoriano se evidencia la existencia de responsabilidades derivadas de las obligaciones y composiciones confusas tanto a nivel mercantil contractual como tributario, mismas que no corresponden a la naturaleza de ambos contratos, generando errores que conllevan a una mala estructuración de estos.

Marco referencial

Naturaleza de los contratos de colaboración empresarial

¿Qué son los contratos de colaboración empresarial?

Previo a entender las características de los contratos de Joint Venture y Consorcio Mercantil por separado es necesario realizar un primer análisis a su naturaleza y, por tanto, es necesario entender que son los contratos de asociación mercantil. Entonces nace la pregunta, ¿cuál es la naturaleza de los contratos de colaboración empresarial identificado en el Código de Comercio?

Estos se encuentran previstos dentro del Título VIII del Código de Comercio ecuatoriano, denominada “La Colaboración Empresarial”. El legislador ecuatoriano agrupo en este un conjunto de diversos contratos, el de “empresa conjunto o joint-venture”, “consorcio mercantil”, “asociación o cuentas en participación”.

Estos tienen una suerte de similitud desde su origen, diferenciándose en características de acuerdo con su objetivo central. Antes de entrar en estas diferencias, es necesario iniciar por identificar los contratos de colaboración empresarial como aquellos contratos que la doctrina a denominado “asociativos”. Autores como Jonathan Golab (2013) definen a estos contratos como el vínculo de colaboración en la que las partes, sin abandonar su individualidad, se obligan para con las otras a colaborar para la obtención de un objetivo final que se tiene en común, que no son sociedades y que, por ende, no van a separar sus patrimonios dejándolo a manos de un tercero.

Otros autores definen que la “asociación mercantil” es el género o institución de “asociación” en virtud de la cual dos o más personas convienen en reunirse de manera transitorio o permanente en el objetivo de la realización de una finalidad económica (obviamente de carácter mercantil) y que generalmente carece de personalidad jurídica. (Arce, J. 1995)

Para entender la última parte de estos dos conceptos, es necesario analizar, así sea superficialmente, la concepción de la personalidad jurídica en sociedades. Autores como Gabino Pinzón (1977) indican que, en el desarrollo de la empresa social, se vio la exigencia de producir un comportamiento que se pueda abstraer de la pluralidad de los socios y que a su vez sea de apariencia tan sólida que se pueda identificar como otro ente. (como fue citado en Gonzalez, H. 2016).

Con esta definición, fácilmente podemos identificar la diferencia entre las sociedades mercantiles y las asociaciones. Siendo que en las primeras se identifica un ánimo de crear un ente separado y autónomo de sus socios para la administración del negocio, mientras que en la segunda las partes no pierden su individualidad y su aporte no se separa de su personalidad, siendo inequívoca la acción de cada parte en la búsqueda del objetivo común.

Evolución histórica del contrato de Joint Venture y de Consorcio Mercantil.

Joint Venture. Para entender de mejor manera la naturaleza del contrato género, es pertinente indagar en el contrato de Joint Venture. Definido como uno de los contratos mercantiles de colaboración empresarial de acuerdo con el Código de Comercio ecuatoriano, el Joint Venture es un tipo de contrato en el cual las partes son tanto personas jurídicas como naturales, mismas que buscan rédito mediante la explotación de una actividad o negocio durante un tipo determinado.

Desde sus orígenes, el contrato de Joint Venture se identificó como una figura asociativa propia del derecho anglosajón, figura que ha respondido a una suerte de costumbre aplicada desde los siglos XV y XVI en Gran Bretaña, donde las grandes embarcaciones y misiones de aventuras se generaban bajo esta unión de aventureros. (Conde, J. 2014)

Con la emisión de la Ley de *Partnerships* en Estados Unidos, a finales del siglo XIX, comenzaron a existir diversas complejidades en la identificación del contrato de Joint Venture en cortes norteamericanas. Si bien el Joint Venture tenía similitudes con las *Corporations* (la figura del *Common Law* más parecida a las sociedades de responsabilidad limitada), siendo que ambas responden a una asociación de personas para la ejecución de una actividad mercantil, el Joint Venture al ser un tipo de asociación no regulada, sin mucha formalidad y, que sobre todo tenía

responsabilidad ilimitada para sus socios, se asemejaba en gran medida a la definición generada de *Partnership*. El punto álgido de la discusión en tribunales se daba al no poder identificar a cuál se parece más y, en caso de controversia, que normativa era la aplicable a estas asociaciones. (Conde, J. 2014)

Tras esto, se generaron varias sentencias donde se identificaba al Joint Venture como esta figura contractual que debía de regirse por el consenso de las partes, es decir, tenía un carácter meramente contractual que limitaba la asociación sin regirse a las normas de las sociedades. Dependiendo del acuerdo llegado por las partes, se puede identificar si se configuran las obligaciones de una *corporation* o de una *partnership* en caso de controversias. Por otro lado, países como Reino Unido o India, los determinaron como una figura similar a las *corporations*, haciendo del Joint Venture una figura con obligaciones de una sociedad de responsabilidad limitada.

En legislaciones como la mexicana, este es identificado como un contrato atípico, mismo que ingresa en la especie de asociación mercantil tal cual ha sido definida previamente. En la legislación ecuatoriana, a raíz de la expedición del Código de Comercio en el año 2019, el contrato de Joint Venture se tipificó y regularizó independientemente del contrato de Consorcio Mercantil, siendo que la misma no era ni siquiera una figura completamente definida en Estados Unidos y en varios países.

El Joint Venture nació, entonces, como una figura que roza entre el *partnership* y el *corporation*, siendo que la primera hace alusión a sociedades que no crean una persona jurídica nueva, mientras que el *corporation* se asemeja más a una sociedad como lo es definida en nuestra Ley de Compañías. En este caso, el Joint Venture es una mezcla que busca la no

generación de un nuevo ente, pero que si comparte y participa de las pérdidas y ganancias de este como si este fuese un ente separado y que es usada para de desarrollo de un objetivo en específico, es por este motivo que el Joint Venture es catalogado como un ente “adoptado” y variable. (Conde, J. 2014). Y, sin embargo, el legislador ecuatoriano lo definió como un contrato con obligaciones y responsabilidad específicas.

Consorcio Mercantil. En 1928 en Buenos Aires (Argentina) un grupo de taxistas, ante la falta de trabajo, vieron la necesidad de generar un nuevo negocio ofreciendo viajes grupales o colectivo, y ante esta oportunidad de mercado, vieron la necesidad de asociarse y trabajar en conjunto. Con esta idea, se materializó una asociación donde cada uno tenía su taxi, por ende, lo que se generaba era da cada uno, pero se programaban rutas, se establecían tarifas, se implementaron identificaciones, así como contribuciones para gastos comunes que facilitaban la oferta del servicio. Nace entonces un consorcio, sin contratos, sin regulaciones, solo un respeto ante las leyes, la buena fe y la identificación de una necesidad de mercado. (Aguerreondo, 1980 como fue citado en Quiñonez, E. 2008)

Pero esta figura, tiene precedentes anteriores, e incluso más evidentes, en el *common law* con el Joint Venture, mismo que, como vimos, tiene precedentes en la Gran Bretaña del siglo XV y XVI. Por otra parte, legislaciones cercanas como la colombiana han emitido, en sentencias de Corte Constitucional, el reconocimiento de la figura de consorcio mercantil de la siguiente manera:

“El consorcio es una figura propia del derecho privado, utilizado ordinariamente como un instrumento de cooperación entre empresas, cuando requieren asumir una tarea económica particularmente importante, que les permita distribuirse de algún modo los

riesgos que pueda implicar la actividad que se acomete, aunar recursos financieros y tecnológicos, y mejorar la disponibilidad de equipos, según el caso, pero conservando los consorciados su independencia jurídica.” (Corte Constitucional de Colombia, Sentencia C - 414 de septiembre 22 de 1994,)

El autor Jaime Arrubla (1992) lo define como:

“(…) un contrato de colaboración entre dos o más empresarios con la finalidad de unir esfuerzos para lograr un determinado objetivo, generalmente la construcción de una obra, la prestación de un servicio o en general la ejecución de una empresa determinada sin que se establezca una sociedad entre ellas.”

Antes de la expedición del Código de Comercio ecuatoriano en el año 2019, el contrato de consorcio era uno atípico para el Ecuador, mismo que era mencionado en diversos cuerpos normativos como el Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización (COOTAD) del año 2010, donde se identifica al consorcio como “(…) entidades de derecho público con personalidad jurídica para el cumplimiento de los fines específicos determinados de manera expresa en el convenio de creación.” (Art. 2816); la Ley del Sistema Nacional de Contratación Pública donde se lo mencionaba como una figura de ofertante para su registro en el Registro Único de Proveedores con diversas formalidades y reglas para su presentación. (Dávila, 2016).

Como se puede apreciar, dentro del COTAD se lo reconoce como un ente con personalidad jurídica. Si bien hace referencia a una figura del sector público, este reconocimiento de personalidad jurídica no es un caso aislado. La jurisprudencia ecuatoriana incluso había identificado en sentencias de la ex Corte Suprema de Justicia que la figura del contrato atípico de

consorcio encajaba en su totalidad con las reglas de sociedad establecidas en el Código Civil. (Corte Suprema de Justicia. Primera Sala de lo Civil y Mercantil. Causa No. 7-2003, 4 de marzo de 1004. Registro Oficial 414 de 6 de septiembre de 2004.)

Esto es importante de entender, porque entonces el contrato de Consorcio que en gran mayoría era aplicado para la contratación pública, aparentemente tenía personalidad jurídica y se enmarcaba una persona jurídica capaz de contraer obligaciones y tener responsabilidades. Esta postura era fuertemente desechada por los juristas, quienes indicaban que el contrato de Consorcio mercantil no tenía intención de sociedad o *Affectio Societatis*, sino más bien una cooperación momentánea, lo que no generaba un nuevo ente separado de sus miembros.

Es entonces que, en el 2019, se emite el nuevo Código de Comercio donde el legislador adopta la figura del Consorcio Mercantil dentro de la clasificación de los contratos de asociación mercantil y, sobre todo, hace la aclaración de que el mismo no tiene personalidad jurídica. Esta normativa acogió la tendencia doctrinal de la definición del Consorcio Mercantil, pero no supo plasmarla en la práctica.

Tipificación de los contratos de Joint Venture y Consorcio Mercantil en el Ecuador

Tipificación del contrato de Joint Venture en el Ecuador

El artículo 585 del Código de Comercio Ecuatoriano (2019) define al Joint Venture como “un contrato de carácter asociativo, mediante el cual dos o más personas ya sean naturales o jurídicas **convienen en explotar un negocio en común por un tiempo determinado**, acordando participar en las utilidades resultantes del mismo, así como responder por las obligaciones contraídas y por las pérdidas”.

Lo que resalta de la tipificación ecuatoriana, es que el contrato de Joint Venture aparentemente busca participar de la utilidad que genere un negocio, condición que es muy similar a las sociedades comerciales y mercantiles que generan entes separados de sus miembros. Entonces se plantea la siguiente duda: ¿Cuál es la diferencia real que presenta este contrato con uno de sociedad?

Para identificar de manera correcta a un contrato de asociación mercantil Joint Venture, es necesario diferenciar de manera correcta el objeto que, como ya se revisó, puede ser fácilmente confundido con un contrato de sociedad civil o mercantil.

Se puede inferir, de manera no errónea, que el legislador ecuatoriano cometió un error en la determinación del objeto que regirá la fundación del Joint Venture. Si bien es cierto las intenciones detrás de cada miembro es la de participar en una utilidad, esta es una consecuencia lógica del objeto real del mismo. De la lectura del artículo 585 se identifica que el objeto es la voluntad de organizarse para poder explotar un negocio que, desde la individualidad de las partes, se puede aportar en su ejecución. El artículo mencionado incluye el repartir la utilidad generada del mismo, pero en realidad esto es una consecuencia de este objetivo asociativo, situación que ha sido incluido como elemento fundamental en la normativa que limita objeto del contrato, haciendo que el contrato de Joint Venture cumpla con los parámetros fundamentales de una sociedad civil o mercantil.

Tipificación del contrato de Consorcio Mercantil en el Ecuador

El consorcio mercantil se encuentra regulado en el Código de Comercio ecuatoriano identificando, al igual que el Joint Venture, la figura asociativa para lograr un objetivo común.

Para lograr diferenciar este tipo contractual, es necesario remitirnos a la propia tipificación del cuerpo legal.

“Art. 601.- El consorcio o acuerdo consorcial, consiste en un contrato mediante el cual dos o más personas, sean estas naturales o jurídicas, o empresas, se unen entre sí con el objeto de participar de manera unívoca (consorcial) **en un determinado concurso, proyecto o contrato o en varios a la vez.**” (Código de Comercio, 2019)

Como se puede apreciar de la definición ofrecida por el marco legal, lo que destaca es que el objeto en común es específico según ley, siendo este la participación en un determinado concurso, proyecto, o contrato o varios a la vez. Si bien es cierto, esta especificación del objeto ha llevado al legislador ecuatoriano a diferenciarlo del contrato de Joint Venture, en otras legislaciones el trato del consorcio mercantil es tal cual el de Joint Venture sin limitación a dicha condición de participar en un contrato, concurso o proyecto.

Diferencias en la tipificación de los contratos.

Primero, vale la pena analizar que dice el Código de Comercio ecuatoriano sobre los contratos mencionados. El contrato de Joint Venture, a diferencia del contrato de Consorcio Mercantil, no tiene disposición expresa en cuanto a la no conformación de una nueva persona jurídica.

El Código de Comercio, en su artículo 605, en el título correspondiente al Consorcio Mercantil, indica “el consorcio no constituye una persona jurídica, pero tiene el trato de sociedad de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno.” (2019). Esta precisión no se identifica del contrato de Joint Venture, y no resulta sorprendente que el legislador haya omitido esta, considerando que su adaptación ya se confunde al incluir también la tipificación del

contrato de Consorcio Mercantil, es posible que el legislado haya dado por sentado que la misma no genera una persona jurídica separada por el mero hecho de incluirla dentro de la misma categoría que el Consorcio Mercantil.

Lamentablemente, al querer conceptualizar el Joint Venture para definir si este tiene o no personalidad jurídica, nos encontramos con un marco jurisprudencial y doctrinario que en ocasiones lo define como una sociedad, y en otras ocasiones una figura de asociación contractual. Las diferentes legislaciones han optado, algunas, por conferirles personas jurídicas y, otras, por no conferirles esta característica. Regresando al derecho anglosajón, en específico al derecho norteamericano de donde nace el Joint Venture con el “*Uniform Partnership Act*” de 1997, mismo que recopila las sentencias en cuanto a la regulación del “*Partnership*”, indicaba al mismo como una asociación de personas o sociedad con un objetivo de empresa común, que generalmente no configura una persona jurídica, y con pocos requisitos formales. (Conde, 2014)

Como podemos ver, la propia normativa anglosajona norteamericana, al adoptar esta figura de asociación, ha dejado situaciones abiertas a la voluntad de las partes. Los autores han convenido en determinar que su naturaleza no proviene de la sociedad, si no de la contractual, fijando en este sentido un objeto, que como ya ha sido analizado, este es la administración en la explotación de un negocio específico y limitado sin ahondar en las complejidades de las sociedades ni en sus formalidades y controles.

Aún sin tener clara la situación sobre la personalidad jurídica del Joint Venture en el Ecuador, tras su inclusión en el Código de Comercio, se determinó la responsabilidad solidaria para sus miembros, siendo esta situación aún más apegada al contrato de consorcio y, por tal,

dejando claro que la voluntad al momento de celebrar este contrato no es más que la mera asociación sin ánimo de crear un nuevo ente ajeno a la individualidad de sus asociados:

Joint Venture:

“Art. 587.- Los intervinientes en una empresa conjunta o joint-venture responderán, de manera solidaria, en las pérdidas que arroja la actividad.” (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

Consortio Mercantil:

“Art. 603.- Por las obligaciones que se contraigan a nombre del consorcio, así como por los daños atribuibles a las actividades desarrolladas por los consorcios, responderán, de manera solidaria los integrantes del mismo.” (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

En este sentido, y si bien es cierto no se han presentado consultas al respecto, se ha asumido que el Joint Venture en Ecuador tampoco conforma persona jurídica nueva, pese a esto, es necesario indicar que tampoco existe prohibición en la ley de la materia para este efecto. Si se buscara algún tipo de argumento favorable a esta presunción que se ha hecho, no sería factible acudir a su fuente, puesto que el derecho anglosajón ha indicado que puede como no puede constituir persona jurídica.

Será entonces necesario verificar que dice el Código Civil con respecto a la constitución de una sociedad y el *animo societas* que caracteriza a las sociedades civiles y mercantiles para entender en qué sentido los Joint Venture no podrían formar personalidad jurídica.

La doctrina indica que la asociación de empresarios en forma de un contrato de consorcio no busca, como objeto de este, la repartición de utilidades entre sus miembros, sino que busca

una administración, organización y ejecución de un objetivo específico o tarea económica particular. En este sentido, el Joint Venture no es una sociedad tal cual definida en el Código Civil:

“Artículo 1957: Sociedad o compañía es un contrato en que dos o más personas estipulan poner algo en común, con el fin de dividir entre sí los beneficios que de ello provengan.

La sociedad forma una persona jurídica, distinta de los socios individualmente considerados.” (Código Civil, 2005)

“Artículo 1959: No hay sociedad, si cada uno de los socios no pone alguna cosa en común, ya consista en dinero o efectos, ya en una industria, servicio o trabajo apreciable en dinero.

Tampoco hay sociedad sin participación de beneficios.

No se entiende por beneficio el puramente moral, no apreciable en dinero.” (Código Civil, 2005)

El propio Código Civil Ecuatoriano indica a la sociedad como la búsqueda de dividir entre si los beneficios, y que, sin esto no se configura una sociedad, mientras que como se ve de la descripción descrita dentro del Código de Comercio, el fin de los contratos de colaboración empresarial es la participación dentro de un objeto común, más la repartición de utilidad que, si bien será consecuencia de la asociación la generación de utilidad, este no es el objeto principal del contrato como tal.

Entonces, al legislador no definir esta característica fundamental del contrato de Joint Venture, solo podemos remitirnos a la conjetura de que el mismo no formará una persona

jurídica distinta dado que su naturaleza responde a una figura de asociación empresarial que como objeto tiene administrar la explotación o participación de un negocio en específico, en este sentido, las partes no forman una nueva sociedad, si no una simple administración temporal que constituye en derechos y obligaciones para las partes, sin perder su independencia jurídica. Tampoco se puede enmarcar su objeto en la definición de la sociedad proporcionada por el Código Civil del Ecuador, y tampoco está regulada a través de la Ley de Compañías.

Errores legislativos de la tipificación de los contratos de asociación mercantil en Ecuador

Obligaciones de los Joint Venture y el Consorcio Mercantil

En el ánimo de centrar este estudio en la naturaleza y situación jurídica de los contratos de asociación mercantil, el estudio de las obligaciones generadas de estos se verá encaminado en identificar las obligaciones que derivan de la naturaleza propia de estos contratos y, aquellas que el legislador ecuatoriano ha creado con ánimo de regularlas pero que, en su intento, ha modificado su tratamiento y ha creado distorsiones con respecto a la concepción de los contratos asociativos.

Como ya pudimos apreciar brevemente en párrafos anteriores, el Joint Venture y el Consorcio mercantil comparten una característica en cuanto a la responsabilidad solidaria sobre las obligaciones del contrato. En este sentido, es necesario explicar que es la responsabilidad solidaria y porque se aplica la misma para estos contratos.

La responsabilidad solidaria proviene de la configuración de la obligación solidaria. Esto quiere decir que, una obligación contenida dentro de un negocio jurídico que cuenta con pluralidad de sujetos será íntegramente exigida a cualquiera de los deudores, siendo entonces que

la obligación se extingue cuando cualquiera de estos proceda con el cumplimiento de la prestación correspondiente. (Castillo, 2014)

En este sentido, se evidencia parte del objeto del contrato asociativo, que no es la de conformar un nuevo ente jurídico, sino que el mismo busca la explotación de un negocio específico sin abandonar su independencia jurídica y su participación individual y que, por tal motivo, todas las obligaciones generadas y exigibles a la asociación empresarial, será reclamable por igual a sus asociados y exigible a estos por la totalidad de la obligación.

Esta disposición se encuentra plasmada de manera expresa, para el caso del Joint Venture, en los artículos 587 y 588 del Código de Comercio ecuatoriano, llegando incluso a determinar que, pese a existir un mandatario para la representación del negocio, las obligaciones serán para sus asociados, salvo los casos en los que el mandate actúe en extralimitación de sus facultades.

El consorcio no difiere en gran medida de las disposiciones del Joint Venture, obligando de manera solidaria a sus asociados de acuerdo con los artículos 602 y 603 del Código de Comercio:

“Art. 602.- (...) sin perjuicio que por ello, los integrantes del consorcio dejen de estar individual y solidariamente obligados al cumplimiento de sus obligaciones.” (Código de Comercio, 2019)

“Art. 603.- Por las obligaciones que se contraigan a nombre del consorcio, así como por los daños atribuibles a las actividades desarrolladas por los consorcios, responderán, de manera solidaria los integrantes del mismo.” (Código de Comercio, 2019)

Es así evidente que el propio legislador identifica al contrato asociativo como un contrato medio de explotación de un negocio específico y, por tal, el responsable de toda obligación sea como acreedor o como deudor de un nuevo negocio celebrado en función del ya existente, son los propios asociados y no una limitación al responder tan solo con los activos que genere esta asociación.

Representación legal y administración

Ahora que entendemos que la responsabilidad es solidaria en los contratos de asociación mercantil, esto proveniente de una falta de configuración de nueva persona jurídica, comienza a ser necesario analizar entonces la figura del representante del Joint Venture y del Consorcio Mercantil y su responsabilidad.

Como podemos ver en el Código de Comercio, el legislador dispuso que, a la par de la generación del negocio jurídico, se otorgue un poder para que un tercero lo pueda representar. Este actuará en representación de las partes en la ejecución del contrato asociativo inicial, recalcando que es representación de las partes, más no del Consorcio Mercantil o del Joint Venture. Es tal el punto de identificar esta diferencia que el Código de Comercio indica que las acciones tomadas por el apoderado en cualquiera de los dos contratos serán de obligatorio cumplimiento para las partes del negocio jurídico en mención. En este momento, se evidencia la nula existencia de personalidad jurídica, pero si la existencia de personería jurídica otorgada por parte de los sujetos de derecho (partes del contrato de colaboración empresarial) hacia un tercero (apoderado).

Primero entenderemos que es la personalidad jurídica. Esta es una cualidad de deriva de la aptitud de ser titular de derechos y obligaciones, por ende, está directamente vinculada a las

personas físicas, pero que, en desarrollo de la sociedad, dio origen a la persona jurídica como concepto. Autores como Ascarelli (1959), indican que la personalidad es evidente cuando, por convicción de la sociedad, esta tiene su propio interés trascendente respecto de aquel de sus socios. (como fue citado en Galgano. F, 2004). Es entonces obvio que la personalidad se le otorga a un nuevo ente que tiene objetivos que se pueden diferenciar del de sus socios y, por tal motivo, pese a no existir de manera física, el derecho le concede esta capacidad de obligarse y obligar.

Ahora, es importante entender que es la personería jurídica. Si la personalidad es la cualidad inherente a la existencia del ente que le da la aptitud de ser titular de derechos y obligaciones, sea este ente físico o ficticio, en derecho es necesario que el mismo pueda ejercer aquellos derechos de los cuales se es titular. Si bien una persona física puede por su propia cuenta hacerlo (con las diversas restricciones que la misma ley disponga), las ficticias no pueden hacerlo. El concepto de personería se origina de la necesidad de que exista un tercero que pueda ejercer los derechos y obligaciones de la persona sea esta física o ficticia. En el Fuero Real de España de Alfonso X se menciona “la carta de personería” misma que estipulaba condiciones de que las mujeres ni los menores de edad podían responder por otros. Por otra parte, las siete partidas acogían el concepto de personero como aquel que cobra o asume pleitos ajenos por mandato del dueño. (Marquez, J. 2004).

Entonces, concluimos que la personería deriva de la existencia de la personalidad jurídica, misma que tanto el Consorcio Mercantil como el Joint Venture no tienen. Es más, la propia normativa enmarca que cada una será responsable por las actuaciones que se realicen en ejecución del negocio. Es fundamental entender que estas figuras no encajan en el concepto de personalidad jurídica y, por ende, si el Código de Comercio establece la existencia de un

apoderado, este será el encargado de ejercer la voluntad de las partes en la ejecución del negocio jurídico, más no de ejercer la personería de un supuesto nuevo ente que no tiene personalidad jurídica.

Esto es importante remarcarlo porque, el legislador, en su afán de regularizar la figura del Consorcio Mercantil, comete un error fundamental dentro de la codificación de la figura del apoderado. El artículo 606 del Código de Comercio indica que podrán otorgar la administración del negocio jurídico a un tercero a través de un poder general.

Es necesario entender entonces que es un poder o mandato general. El Código Civil en su artículo 2034 determina que, si el poder “comprende uno o más negocios especialmente determinados, se llama especial; si se da para todos los negocios del mandante, es general; (...)” (2005). Entonces, al legislador establecer que se otorgará un poder general, este está obligando a que las partes otorguen personería un tercero para la administración de todos los negocios jurídicos de las partes del contrato de colaboración empresarial, siendo un claro error que proviene de una idea falsa del legislador de que el Consorcio Mercantil es un ente separado de sus partes. Si bien la intención del legislador es dar la orientación para que se genere una administración del negocio jurídico a través de un tercero, esto debería ejecutarse a través de un poder especial, otorgado por las partes que si tienen personalidad jurídica y que conforman el contrato de colaboración empresarial, para la administración específica del negocio jurídico generado.

Si bien parece un error no tan grave, esta situación de desnaturalización no se queda en el mero otorgamiento de un poder general de un ente que no es reconocido como tal, sino que también implica que el mismo puede contraer obligaciones y ser titular de derechos cuando esto

es claramente opuesto a su naturaleza y la ley misma prevé que no tiene tal capacidad. Esta situación se traslada al resto de obligaciones reconocidas por la ley, como veremos a continuación.

Obligaciones tributarias

Como ya vimos, es necesario tener claro que todas las obligaciones que deriven de la celebración del contrato de asociación mercantil serán solidariamente atribuibles a sus asociados, esto como consecuencia lógica de la naturaleza contractual de la asociación, siendo que la misma no tiene la intención de separar la voluntad contractual de sus partícipes. Sin embargo, la legislación tributaria ecuatoriana indica que, exclusivamente para el tema impositivo, el Joint Venture y el Consorcio Mercantil tendrán un trato como el de sociedad.

El artículo 98 de la Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI de aquí en adelante, (2004) y el artículo 605 del Código de Comercio estipulan que, a efectos tributarios, se considera como una sociedad al consorcio de empresas pese a no tener personería jurídica (hecho que no considera que los mencionados negocios jurídicos ni siquiera gozan de personalidad jurídica y, por ende, no se pueden obligar). Si bien no determina específicamente al Joint Venture como una sociedad, el artículo 98 de la LRTI determina que será tratado como tal todo ente que constituya una unidad económica o patrimonio independiente del de sus miembros y, al tratar de igual manera al consorcio de empresas como una, se llega a entender que el Joint Venture tendrá, de igual manera, un trato de sociedad.

Esto implica varias complicaciones a nivel local, ya que como vimos desde un inicio, el objetivo de poder crear asociaciones temporales no involucra el separar el patrimonio ni los giros de negocio de los participantes de la actividad conjunta, sino todo lo contrario. El objetivo de los

contratos de asociación es establecer las formas de participación de cada parte, buscando un objetivo común y que por consecuencia esta actividad genere una renta a cada una. Al momento del legislador establecer esta norma tributaria, desnaturaliza los contratos de asociación mercantil por el simple motivo de considerar que estas deban regirse a un régimen tributario como un ente jurídico separado.

En lo que respecta al consorcio mercantil, el Reglamento de Aplicación de la LRTI indica en su artículo 3:

“Art. 3.- De los consorcios. - (...)

Los beneficios que distribuya el consorcio, luego del pago del respectivo impuesto, se constituirán en ingresos exentos para los miembros del consorcio, siempre y cuando se cumplan con las condiciones establecidas en la normativa vigente respecto a la exención en la distribución de dividendos a sociedades residentes o a establecimientos permanentes en el país de sociedades no residentes.”

En este sentido, estamos viendo como la normativa tributaria exige un sistema administrativo completo e independiente de sus asociados sobre las acciones contables, incluso exigiendo que, para evitar la doble imposición, se asuman obligaciones de sociedades para la distribución de dividendos.

Este hecho es sumamente grave al momento de entender la generación de obligaciones de los Consorcios Mercantiles y Joint Ventures, ya que implica que ambos negocios jurídicos generen actividad económica separada de la de sus asociados. Si la norma establece que se debe dar el trato de sociedad al Joint Venture y al Consorcio Mercantil, quiere decir que el mismo deberá generar tanto utilidad como gastos deducibles. Este hecho se traduce en que el Consorcio

Mercantil y Joint Venture generen, por su cuenta, negocios jurídicos civiles, mercantiles, laborales, todo con el ánimo de poder generar el sustento tributario como si se tratase de un ente separado de sus asociados, aun cuando ya hemos revisado que Joint Venture y el Consorcio Mercantil no generan entes con personalidad jurídica, es decir, no tiene facultad de ser titulares de derechos y mucho menos de obligaciones.

El uso de un Registro Único de Contribuyente separado para este negocio jurídico implica que el mismo emitirá facturas, generará usuarios en distintos sistemas informáticos de instituciones públicas como los son el IESS, Sistema Único de Trabajo, SENADI, Aduanas, etc., generando una nueva y compleja administración tal cual se tratase de una compañía, y más preocupante aún, está actuando con total independencia de sus partes, generando entonces un ente ficticio nuevo que ha trascendido a las necesidades de las partes que lo formaron.

Entendido el grave error del legislador ecuatoriano en materia tributaria, es necesario tratar el tema de la legislación comparada para ver las soluciones que se da en el tema impositivo. En legislaciones como la norteamericana, el Joint Venture al ser considerado una situación contractual que no tiene sentada un marco legal que lo regule, puede presentar casos donde se trata como una *partnership* y otras como una *corporation*. En este sentido, se puede acoger al concepto de *passes through* para el *income tax* como una *partnership*, (IRS. 2025) o acogerse al régimen de *corporation* bajo una tributación se hace como un ente separado del de sus miembros. Es incluso impresionante ver como las cortes, en virtud de las características del contrato de asociación, permite su exclusión del régimen fiscal de *partnership*. (Wright Ford Young & Co. s. f.)

Comparada a la versión tipificada por el legislador ecuatoriano, la estructuración del Joint Venture es precisa, decidiendo incluirla dentro de los contratos de colaboración empresarial, naturaleza que involucra la no separación del negocio de sus partes y, por ende, la adaptación tributaria debería ser recíproca a la naturaleza contractual del mismo y no de sociedad como se la da en la normativa tributaria.

Por otra parte, normativas como la colombiana han determinado que estos contratos de asociación no deben declarar impuestos como un ente separado. La Ley 49 de 1990, excluyó los Consorcios y Uniones Temporales como sujetos pasivos del impuesto de renta. A través del Decreto 836 de 1991, mismo que es reglamento de la ley en mención, se implementaron unas normas relacionadas con el manejo de la renta de los Consorciados y el alcance de la contabilidad del Consorcio y las Uniones Temporales, como soporte de los ingresos de sus miembros. De igual manera lo han hecho normativas como la argentina.

Esta solución de legislaciones cercanas al Ecuador parece ser la más correcta y acertada. Si bien se puede generar un número de registro para la contabilidad del negocio jurídico, el mismo no puede ser un sujeto obligado, ya que ni siquiera es un sujeto. El generar un número de identificación a un contrato permite a las partes poder llevar una administración correcta de las obligaciones determinadas dentro del negocio jurídico para su posterior asignación de acuerdo a lo pactado, sin que esto signifique la creación de un ente separado.

La normativa tributaria ecuatoriana terminó de destruir la naturaleza contractual del Consorcio Mercantil y Joint Venture. El que un consorcio sea considerado una sociedad implica incluso que este podría ser sujeto de acciones de control como determinaciones y, por ende, ser

responsable no solo sobre actos administrativos, sino también sobre delitos como la defraudación fiscal, aún cuando estos ni siquiera tienen personalidad jurídica.

Conclusiones

Como conclusión, hallamos que la legislación ecuatoriana ha buscado tipificar dos contratos idénticos, de aplicación general a nivel mercantil y que, si bien su regularización trae beneficios sobre la seguridad jurídica de las partes, su distinción en la normativa ecuatoriana es carente de sentido en cuanto a su naturaleza contractual.

El contrato de Joint Venture, es un contrato de tradición *common law*, siendo que este se ha formado de la aplicación mercantil propiamente dicha y, que incluso para los países anglosajones, su aplicación sigue sin ser unificada. Por otra parte, el Consorcio Mercantil proviene del sistema del *civil law*, y pese a que la doctrina lo identifica con las mismas características que el contrato de Joint Venture como lo quiso adoptar el legislador ecuatoriano, en Ecuador su tipificación trajo una diferencia en cuanto a la limitación del objeto común de las partes contratantes. Esta distinción provino de una respuesta que dio el legislador a una figura mercantil que ya estaba en uso en el país y que, por tal motivo, no quiso modificarse y más bien se tipificó dicho contrato para dar seguridad jurídica a lo que la costumbre ecuatoriana ya estaba aplicando.

Estas tipificaciones realizadas sin una observación correcta de los orígenes de ambos contratos, generó que la estructura legal conexas necesaria para la aplicación de estos contratos, en especial en lo que refiere a las responsabilidades de las partes, desnaturalizó ambos contratos. El legislador ecuatoriano generó la normativa tributaria de la peor manera posible, yéndose incluso en contra de lo que la propia norma que creaba los contratos limitaba. Al darles la calidad

de sociedad a los contratos de asociación mercantil, generó la necesidad de una administración independiente de la asociación, hecho que lo asimilaba cada vez más a una sociedad civil o mercantil, solo que sin el velo societario como un atractivo para su uso.

El enfoque tomado por el legislador en cuanto a las figuras de colaboración empresarial ha sido muy pobre en lo que respecta a su esencia y sus beneficios, hecho que se ve reflejada desde la tipificación del objeto de los contratos, pasando por su representación, y que su falta de conocimiento se vio reflejada en su máxima expresión con la normativa tributaria. Si bien la legislación comparada nos abre los caminos lógicos a resolver este problema, es necesario una reestructuración a todo el marco legal creado ya en el Ecuador que identifique de manera correcta a los contratos de colaboración empresarial.

Acciones necesarias, como el eliminar del marco jurídico la figura del Joint Venture que, sin bien buscó ser innovadora, la misma debe hacerse de manera correcta y no duplicando un contrato ya tipificado. El Consorcio Mercantil debe entenderse como lo que es, una figura asociativa que no solo funciona para concursos, sino para cualquier necesidad de asociación en la búsqueda de explotar un negocio. El entender de manera correcta las atribuciones de los apoderados de las partes en la ejecución del contrato, es fundamental para determinar la figura de administración que el contrato debería mantener. Por último, una reforma tributaria completa en lo referente a los Consorcios Mercantiles, apegándonos a la naturaleza asociativa y no de sociedad de los contratos, adoptando ideas como la legislación colombiana. Son todas necesarias para hacer a estas figuras atractivas al comerciante, ya que estos contratos no buscan complejidad en cuanto a su administración sino el marcar las reglas y sencillas para la ejecución de un negocio entre dos o varias partes.

Referencias

- Arce, J. (1995). “Contratos mercantiles asociativos”, Revista de Investigaciones Jurídicas, núm. 19, Escuela Libre de Derecho, México, 1995, p. 17. Recuperado de:
<https://www.eld.edu.mx/Revista-de-Investigaciones-Juridicas/RIJ-19/Capitulos/1-Contratos-mercantiles-asociativos.pdf>
- Arrubla, J. (1992). Contratos Mercantiles: Tomo II. Colombia, Bogotá: Editorial Biblioteca Jurídica Diké. ISBN. 9789588235837
- Castillo, M. (2014). SOBRE LAS OBLIGACIONES Y SU CLASIFICACIÓN. Themis Revista de Derecho. Tomo 66. Pp. 209-220. ISSN:1810-9934
- Conde, J. (2014). Análisis del contrato de joint venture y sus mecanismos de financiamiento. VOX JURIS, Lima, Peru. Pags. 47-78. ISSN: 1812-6864
- Dávila, P. (2016). Banco de Preguntas en el Sistema Nacional de Contratación Pública. Ecuador- Quito, Cevallos Editorial Jurídica.
- Egas, J (2005). “El Consorcio”. Academia Ecuatoriana de Derecho Societario. Revista de Derecho Societario No 8. Ecuador. 2005, p. 105.
- Galgano, F. (2004). El concepto de persona jurídica. *Revista derecho del Estado*, (16), Páginas 13–28. Recuperado de
<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derest/article/view/783>
- Golab, J. (2013). Contratos asociativos y excepción de incumplimiento. Revista Argentina de Derecho Comercial y de los Negocios, (8), 15-11-2013. Recuperado de: Contratos asociativos y excepción de incumplimiento (ijeditores.com)

Gonzalez, H. (2016). Personalidad jurídica de las sociedades mercantiles. Ratio Juris. 11. Pp. 97-124. DOI:10.24142/raju.v11n23a4. Recuperado desde:

<https://www.redalyc.org/journal/5857/585761562005/html/>

IRS. (2025). Tax information for partnerships. Recuperado desde:

<https://www.irs.gov/businesses/partnerships>

Márquez, J. (2004). *La persona jurídica*. Revista de Derecho Privado, Nueva Época, 3(7), 93-114. Recuperado de

https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24081w/La_persona_juridica.pdf

Quiñones, C. (2008). Consorcio Y UNIÓN Temporal: Rasgos Distintivos. IUSTITIA. Tomo

Nº6. ISSN: 1692-9403. Páginas 183-198. Recuperado desde: [Vista de Consorcio y unión temporal: rasgos distintivos](#)

Wright Ford Young & Co.. (s. f.). Must joint activities be treated as partnerships? Recuperado desde: <https://www.cpa-wfy.com/must-joint-activities-treated-partnerships/>

Código Mercantil. Registro Oficial 497. 29 de mayo de 2019 (Ecuador).

Código Civil. Registro Oficial Suplemento 46. 24 de junio de 2005 (Ecuador).

Ley de Régimen Tributario Interno. Registro Oficial Suplemento 463. 17 de noviembre de 2004 (Ecuador).

Corte Suprema de Justicia. Primera Sala de lo Civil y Mercantil. Causa No. 7-2003, 4 de marzo de 1004. Registro Oficial 414 de 6 de septiembre de 2004.