

ALGUNAS IDEAS EN TORNO A LA INTERPRETACIÓN DE UN CONTRATO DE JOINT VENTURE

FRANCISCO JAVIER VELÁSQUEZ

Notas Previas

La primera idea que puedo esbozar, al comenzar a escribir estas breves líneas, parece centrarse en el hecho de que la interpretación o hermenéutica¹ se encuentra asociada al nacimiento mismo del hombre, con su aparición surgen también las primeras formas de comunicación que, aunque elementales, quizás basadas en señales y monosílabos, requieren desde sus primeras manifestaciones, el determinar el alcance y sentido de las mismas.

El hombre comienza su desarrollo interpretativo, su lenguaje, interpretamos el pensamiento de un pintor en su obra, la intención del poeta en su poema, pero sin duda que el esfuerzo que motivará estas líneas se orientará a la interpretación de los contratos, y en especial de aquella figura denominada contrato de Joint Venture².

Planteamiento del Problema

Interpretar es parte de un complejo proceso en donde los sujetos intentan determinar el contenido y el valor de una declaración de voluntad en particular.

Desde un punto de vista de la mecánica del razonamiento frente a la inteligencia de un contrato dado, pareciera que la labor mental del intérprete debiese comenzar por la calificación del contrato para luego, teniendo en consideración su naturaleza jurídica, y en algunos casos las normas que lo gobiernan, determinar a partir de allí el sentido y alcance que las partes le quisieron dar a las obligaciones en él pactadas.

Tomando estas consideraciones previas, pareciera que la labor del intérprete, sean las partes de un contrato o un tercero, el juez, es una tarea de relativa sencillez, verbigracia, frente a un documento en donde una de las partes se compromete a facilitar el uso y goce de un objeto "X", y la otra parte se obliga a pagar un precio por este uso y luego de un plazo se obliga a restituirlo, el interprete calificará primero la figura, en este caso un contrato de arrendamiento, para luego esclarecer el alcance de sus cláusulas, tarea en la que tendrá en consideración las normas legales que rigen este tipo de contrato. Pero, *¿Qué ocurre frente a contratos que tienen un carácter plurilateral y en donde el contenido del mismo no se vierte en un solo instrumento, me refiero por ejemplo a los contratos de colaboración empresarial o en forma especial a un contrato de joint venture? ¿Qué ocurrirá si el intérprete no tiene en consideración de forma integral el conjunto de convenciones celebradas por las partes? ¿Podrá, el intérprete, por el contrario interpretar cada convención en forma aislada y aplicarle éstas las normas especiales para cada tipo de convención? ¿Cómo se aplican,*

¹ Sobre la expresión "hermenéutica", su significado se acerca a la noción de esclarecer, interpretar, traducir un texto dado su empleo se remonta principalmente al ámbito teológico desde principios del siglo XVIII. En el griego, la hermenéutica dice relación con la intelección e interpretación de una sentencia divina, un oráculo delfico.

² Desde el punto de vista terminológico, la expresión "Joint Venture", tiene los siguientes sinónimos: joint adventure; joint enterprise; método de cooperación entre empresas independientes; empresa conjunta, emprendimiento conjunto; aventura conjunta y coordinación temporaria de empresas.

frente a este tipo de negocios jurídicos complejos, las normas de interpretación de los contratos contenidas en nuestro Código Civil? ¿Qué papel le asignará el interprete al elemento gramatical en relación con los demás elementos de interpretación de los contratos? Son estas algunas de las interrogantes que deseo plantearme y tratar de abordar en el desarrollo de este trabajo.

Marco Teórico

Hasta este momento, la literatura jurídica en materia de interpretación de contratos se ha orientado a tratar el problema desde una perspectiva general, analizando en detalle los sistemas utilizados por las diversas legislaciones y los elementos empleados por éstas, sin embargo, no se ha abordado lo que sucede al interpretar negocios jurídicos que involucran operaciones económicas de gran envergadura, las cuales se materializan por medio de una serie de instrumentos y en donde la fase precontractual puede ser un elemento de gran importancia en esta carrera por encontrar la verdadera voluntad de las partes.

El contrato de Joint Venture, como un contrato de colaboración empresarial, de gran empleo en el mundo de los negocios, presenta ciertas particularidades en su interpretación, con el fin de abordar algunos tópicos en esta materia se utilizará un interesante fallo arbitral dictado recientemente que versa sobre una fuerte disputa judicial sostenida entre los grupos económicos Angelini y Carter Holt Harvey.

Algunas Palabras sobre el Joint Venture

Antes de abordar el tema de la interpretación de este tipo de contratos, me parece necesario precisar, aunque sea en forma sucinta, el significado y contenido de la figura cuya interpretación nos preocupa, me refiero al contrato de joint venture³.

Esta institución encuentra su origen en el derecho norteamericano, siendo recogida en un comienzo por la jurisprudencia de los tribunales del país del norte.

Desde el punto de vista etimológico el término "joint venture" nace de la unión de dos palabras, "joint", que significa unir, juntar, y "adventure" o "venture", referido a una empresa o negocio con un elemento de riesgo, una *aventura*.

En una constante búsqueda por precisar su contenido se le ha asimilado con diversas figuras, entre ellas destacan las sociedades de hecho, cooperativas y sociedades por acciones, sin embargo, dichas analogías no son sino el producto de un grave error de interpretación, en parte ocasionado por la necesidad de fundamentar la creciente utilización de esta figura.

La estructura de esta institución, no obstante presentar caracteres sustantivos que la diferencian dentro de la familia de los contratos, se caracteriza principalmente por su notable funcionalidad, en donde resulta poco relevante la forma jurídica a través de la cual se exprese.

Llama la atención, el hecho de que a pesar de la falta de consagración legislativa y de claridad conceptual del Joint Venture, como ocurre en Chile y en otras naciones, su empleo en la práctica mercantil es prolífero.

Para explicar su naturaleza jurídica, existe la tendencia de recurrir a las figuras societarias tradicionales o a contratos innominados, esto se traduce, por una parte en

³ Sobre su concepto, existen distintas acepciones, según el Corpus Iuris Secundum "la joint venture es una relación jurídica de reciente origen creada por los jueces norteamericanos y que suele ser descrita como una asociación de personas que buscan llevar a cabo, con fines de lucro, una empresa comercial individual". Binstein, G. *Revista Jurídica Argentina La Ley*. P. 1055.

la extensión del campo de aplicación de los institutos societarios, con el serio peligro que representa sobrepasar sus límites y dar, de esta forma, nacimiento a figuras contractuales irregulares.

Por otra parte, para un sector de la doctrina, opinión que no comparto, la celebración de contratos innominados agrega una dosis de inestabilidad e inseguridad jurídica para las partes, quienes ante la falta de legislación que regule el instituto, desconocen cómo interpretarán los tribunales de justicia los conflictos suscitados entre sus miembros o entre éstos y terceros.

"En general, el joint venture" es un medio indispensable para el logro de una gran concentración de recursos financieros, económicos, de conocimientos y habilidades esenciales para la realización de proyectos de construcción a gran escala, y en general de todo proyecto u obra que implique grandes esfuerzos"⁴.

"El joint venture es un contrato organizativo que reviste múltiples formas de expresión, a mi juicio, éste es un método de cooperación, que permite a dos o más personas, naturales o morales, sin sacrificar su identidad, unir sus esfuerzos en beneficio propio para el fomento, desarrollo y concreción de un proyecto empresarial determinado, todo ello realizado bajo los más estrictos cánones de lealtad entre sus miembros"⁵.

Desde el punto de vista económico la característica que diferencia a un joint venture de otro tipo de estructuras asociativas, es su limitación a un proyecto, operación o aventura específica.

En todo contrato de joint venture se puede visualizar a lo menos los siguientes elementos comunes:

a) Un contrato: este acuerdo de voluntades puede estructurarse bajo formas societarias, o mediante el empleo de una estructura contractual informal. *El contrato de joint venture es un contrato con una común finalidad, una comunidad de intereses*, que no se manifiesta en relación al medio pre-elegido para realizar el objetivo que satisface las motivaciones particulares de los contratantes, sino en el cumplimiento del objetivo mismo.

b) Riesgo o aventura específica: la realización de un negocio específico o "aventura empresarial", es la nota que permite caracterizar al contrato de joint venture de otros contratos del derecho mercantil. Su objeto está circunscrito a la realización de un proyecto determinado en beneficio de los partners o venturers.

La aventura emprendida por las partes, supone la existencia de una necesidad *mutua de cooperación*, que actúa como un incentivo para el éxito de la empresa conjunta.

c) Administración compartida⁶: el manejo de la gestión del negocio, depende de la forma jurídica escogida por las partes. Si éstas eligen a la sociedad anónima como el vehículo de expresión del proyecto conjunto, será el directorio, el órgano que tendrá

⁴ Arrubla P., Jaime. *Modernos Conceptos de Derecho Comercial*. p. 232.

⁵ Velásquez Cabello, Francisco. *El contrato de Joint Venture*. p. 22.

⁶ Según Lewis existen tres maneras de estructurar un joint venture, ellas son, por medio de un lanzamiento, una participación o una fusión.

a) Lanzamiento: Comprende la creación de un ente nuevo. Su éxito dependerá en gran medida del personal y de los talentos que pueda atraer.

b) Participación: Se puede definir como la adquisición por parte de una empresa de una cuota o porción de la propiedad de otra, unidad que permanece bajo el control de ambos socios.

La elección de este sistema se presenta en aquellos casos en cuales el inversor considera de gran valor la unidad cuya propiedad se adquiere, ya sea por su tecnología, sus productos, estrategias de marketing, o simplemente por la posición que ocupa dentro de un mercado determinado.

c) Fusión: Es la unión de dos o más empresas cuya consecuencia principal es la pérdida de la individualidad de sus integrantes, para dar paso a una estructura nueva.



a cargo la administración de la empresa conjunta; si por el contrario, las partes celebran un "contractual joint venture", será el comité ejecutivo el encargado de la gestión del negocio.

d) Beneficios compartidos: un joint venture supone la distribución de los beneficios y la responsabilidad por las eventuales pérdidas entre los partícipes según la proporción que éstos acuerden.

Ligado al tema de los beneficios, se encuentra aquel relacionado con la limitación de la responsabilidad, en sus orígenes, esta institución nace como una forma de consagrar la limitación de responsabilidad de las partes involucradas en *la ejecución de un proyecto específico de gran envergadura*.

e) Contribución a un fondo operativo: la expresión "contribución" se refiere al conjunto de bienes, dinero, derechos de propiedad intelectual e industrial, y *know how*, que las partes destinan a la realización del proyecto. La expresión "aporte", presenta un carácter restringido al ámbito societario, nota, que como señalé precedentemente no siempre se encuentra presente en un joint venture.

Efectuadas estas precisiones entremos en materia.

¿Calificar o Interpretar un Contrato?

Un primer punto que nos ocupa, consiste en determinar si es lo mismo interpretar que calificar un contrato, para el suscrito, no se debe confundir la interpretación⁷ de un contrato con la calificación del mismo, pues una vez determinada la voluntad e intención de los contratantes, se debe resolver el tema de la naturaleza jurídica de la operación en cuestión.

Calificar e interpretar un contrato son cosas distintas, así se interpreta cuando se quiere determinar su sentido y alcance, y se califica el mismo cuando se intenta, por parte del intérprete, descubrir cual es la naturaleza jurídica del acto, de esta forma podremos encasillar al contrato dentro de una clase nominada o innominada, según sea el caso.

"Se señala que con mucha frecuencia las partes denominan ellas mismas el contrato. El documento que sirve de prueba es el titulado: venta, locación, etc. Pero no puede confiarse en esa calificación hecha por las partes, que pueden por error dar una falsa denominación al contrato y que a veces tienen interés en denominar mal el contrato para disimular su naturaleza. Los contratos deben ser calificados según su finalidad económica, que es revelada por la naturaleza de las obligaciones asumidas por las partes"⁸.

Pensemos en otro ejemplo, las partes puedan haber calificado un contrato como promesa de compraventa, pero luego, estipulan en él, que la una vende y la otra compra tal cosa; ¿Este contrato es verdaderamente una promesa de venta, que no tiene el carácter de ser un título traslativo de dominio, o por el contrario, se trata de una venta definitiva, apta para solicitar la tradición de la cosa vendida? *Sin duda, que este caso plantea un problema de calificación e interpretación del instrumento que según sea la posición*

Por lo general un joint venture por fusión, une a competidores con estilos distintos. Su planeamiento es muy complejo comparado con operaciones de similar envergadura. Lewis, Jordan. *Alianzas Estratégicas*, Ed. Vergara, 1993, Buenos Aires, p. 184.

⁷ Interpretamos un contrato no solo cuando nos adentramos en sus pasajes dudosos, contradictorios, oscuros, sino cuando determinamos de un modo valorativo el alcance de sus cláusulas y el cómo de estas surgen los verdaderos derechos y obligaciones para las partes.

⁸ Ripert y Boulanger, citado por Garrido; Roque Fortunato y Zago, Jorge Alberto. Ob. cit., p. 419.

adoptada tendrá un gran impacto para las partes. Lo que primero debe realizar el interprete, desde mi punto de vista, frente a un problema dado, es la calificación del acto jurídico para luego interpretar el contenido de sus obligaciones⁹.

Cobra mayor importancia el problema de la calificación de un contrato cuando éste no puede ser subsumido dentro de un tipo legal específico, o bien porque carece de los elementos distintivos de una categoría determinada de contratos, o porque posee elementos propios de diversos tipos de contratos. Es en este caso en donde la actividad del interprete puede conducir a resultados diametralmente opuestos, con las consecuencias que para las partes puede involucrar tal decisión.

¿Cómo podemos descubrir más allá de las palabras utilizadas en un contrato, o en un conjunto de convenciones, la verdadera voluntad de las partes? ¿Qué elementos deberá tener en cuenta el intérprete para realizar su interpretación?

Por otra parte, interpretamos un contrato cuando buscamos el verdadero sentido y alcance de las disposiciones establecidas por las partes, interpretamos siempre, *¿Y si el sentido y el tenor literal de un contrato son claros debemos interpretar tal contrato?* Desde mi particular opinión, debemos siempre interpretar, pues para arribar a esa conclusión es porque ya lo hemos interpretado, es decir, hemos determinado su sentido y significado¹⁰.

En materia de interpretación de contratos la regla general, la suprema regla, es buscar o averiguar ante todo cuál ha sido la intención de las partes; por eso el artículo 1560 dice: "Conocida claramente la intención de los contratantes, debe estarse a ella más que a lo literal de las palabras"¹¹.

Es meridianamente claro, que el proceso de interpretación supone una labor intelectual destinada descubrir al menos la voluntad virtual que han tenido los contratantes.

**Análisis del Fallo Arbitral "Inversiones y Desarrollo Los Andes S.A."
¿Fue Verdaderamente un Contrato de Joint Venture?
¿Qué Elementos Consideró el Sentenciador para Arribar a su Fallo?**

Uno de los casos que mayor difusión e importancia ha tenido en los últimos tiempos en el ámbito de los negocios, dice relación con la "batalla judicial" sostenida entre el grupo económico nacional encabezado por don Anacleto Angelini Fabbri y el grupo neozelandez "Carter Holt Harvey"¹², asunto que fue dirimido en una última fase por el árbitro don Juan Colombo Campbell.

El problema se suscitó entre Inversiones Socoroma S.A., como demandante, y Carter Holt Harvey Internacional Limited, Carter Holt Harvey Limited y Carter Holt International Limited Chile, como demandados, teniendo en consideración que la

⁹ En este sentido, el sentenciador en el fallo que se analizará más adelante señala "Que luego de lo extensamente considerado, (todo el problema de la calificación de los convenios suscritos entre Socoroma S.A. y Carter Holt Harvey), corresponde a hora examinar en joint venture suscrito entre los grupos Angelini y Carter Holt, señalar sus características y principios que lo informan, todo ello para tener claridad en lo que se refiere a la interpretación del contenido de sus cláusulas, para derivar su exigibilidad". Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral. p. 172.

¹⁰ Discrepo profundamente de aquellos que sostienen "que no se debe interpretar lo que no se tiene necesidad de interpretación". ¿Cómo saben éstos lo que no es necesario interpretar? Si resulta claro, ¿No lo han interpretado?

¹¹ Alessandri Rodríguez, Arturo. *Derecho Civil De los Contratos*. p. 69.

¹² Durante el curso de este trabajo me referiré a las empresas Carter Holt Harvey Internacional Limited, Carter Holt Harvey Limited y Carter Holt International Limited Chile, bajo la sigla C.H.H.

disputa, en último término, tenía por objetivo el control de la Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A. (41% de las acciones), y de sus empresas subsidiarias, entre las que se encontraba Celulosa Constitución y Arauco S.A., sobre cuyo capital accionario Inversiones y Desarrollo Los Andes S.A. tenía el control.

La controversia se suscitó a fines del año 1993, cuando C.H.H. inicia un proceso de toma hostil de las acciones de Copec-Arauco, con la presentación de sendas demandas en contra de Socoroma destinadas a obtener la nulidad de los contratos principales del Joint Venture. Con posterioridad, las partes decidieron, recurrir a la designación de un árbitro arbitrador contemplado en uno de los instrumentos suscritos, un Pacto de Accionistas.

De los Antecedentes

1.- Inversiones y Desarrollo Los Andes S.A.¹³ se constituyó con fecha 12 de Enero de 1987, con una duración de 20 años.

2.- En sesión del directorio de Los Andes de fecha 26 de Enero de 1987 se acuerda aumentar el capital en un millón de acciones, las cuales son suscritas por Carter Holt Harvey Limited Chile, quedando cada accionista con un millón de acciones, y con una participación del 50% en el capital de la sociedad.

3.- Pacto de Accionistas suscrito por las partes con fecha 27 de Enero de 1987, en el cual éstas señalan que éste constituye la expresión máxima de su voluntad, y que debe ser cumplido íntegramente por las partes, de acuerdo a su texto y espíritu.

En el referido pacto se estipula, entre otras cosas, que la administración del giro ordinario de Los Andes y de sus sociedades filiales y coligadas, estará en manos de representantes de Inversiones Socoroma S.A.¹⁴, sin perjuicio de la administración superior por parte del directorio de la sociedad, además se pacta una opción preferente para la compra de acciones de la sociedad a favor de los accionistas.

4.- Pacto de Accionistas suscrito por las partes con fecha 27 de Febrero de 1990, que modifica el anterior, y en virtud del cual se otorga mayor autonomía a los representantes de Socoroma para administrar las sociedades filiales y coligadas, se reitera que este pacto constituye la máxima expresión de voluntad, y en él se somete a decisión de un árbitro arbitrador toda dificultad que se produjere entre las partes.

De los Motivos de la Operación

¿Por qué decide Carter Holt Harvey entrar en el negocio de don Anacleto Angelini?

- Don Anacleto Angelini a través de sus sociedades poseía el 41% de las acciones de Copec, y ésta a su vez controlaba a la sociedad Arauco S.A..

- La situación financiera del grupo Angelini en 1986, era complicada, con un alto nivel de endeudamiento en el corto plazo, unido al hecho de que sus ambiciosos planes de expansión requerían de capital fresco para ser desarrollados.

- Las negociaciones preliminares entre el grupo Angelini y el grupo Carter Holt Harvey constan en instrumentos de fechas 27 de Abril, 8 de Julio y 7 de Diciembre de 1986 y autorización de la operación de Capítulo XIX autorizada con fecha 30 de Enero de 1987 por el Banco Central de Chile, entre otros.

¹³ Durante el desarrollo de este trabajo me referiré a la sociedad Inversiones y Desarrollo Los Andes S.A. como Los Andes.

¹⁴ La expresión Inversiones Socoroma S.A. será reemplazada por Socoroma o Socoroma S.A.

- Los Andes destinaria los recursos provenientes del aumento de capital, para suscribir y pagar un aumento de capital de \$39.600.000.000.- en Copec.

Queda claro, de los documentos referidos, que la intención del grupo Angelini, era crear una sociedad de inversiones a la cual se incorporara el grupo C.H.H. la cual sería la encargada de administrar la propiedad de las acciones de Copec.

En el año 1993, C.H.H. decide acceder a la administración anticipada del 30,05%, de acciones de Copec y a la administración de sus filiales. Inicia demandas judiciales en contra de Socoroma destinadas a obtener la nulidad de la sociedad, de los Pactos de Accionistas, y de los poderes conferidos a personas de confianza de Socoroma.

La Postura de Socoroma en su Demanda ante el Tribunal Arbitral

Los puntos en los cuales basa su demanda la sociedad Socoroma se pueden resumir en los siguientes:

- 1.- Negativa por parte de C.H.H. de otorgar a Socoroma derecho preferente de compra de acciones.
- 2.- Crecimiento de C.H.H. en el rubro forestal en Nueva Zelandia, de 40.000 hás. a 325.000 hás.
- 3.- C.H.H. permitió el control de las acciones de Los Andes a manos de Internacional Paper, la forestal más grande del mundo.
- 4.- Incumplimiento de C.H.H. de asistir a las reuniones de Directorio de Los Andes y con ello fomentar su ingobernabilidad.
- 5.- Violación al deber de lealtad y colaboración entre los consocios.
- 6.- Intento de introducir a los máximos directivos de C.H.H. en los directorios de Copec, Arauco y ABC, empresas subsidiarias de Los Andes.
- 7.- Compra directa por parte de C.H.H. de acciones en Copec y Celulosa Arauco.

La Postura de C.H.H. en su Contestación ante el Tribunal Arbitral

El grupo C.H.H. en su contestación a la demanda sostiene ante el Arbitro los siguientes argumentos:

1.- Los actos jurídicos suscritos por C.H.H. con Socoroma, dos Pactos de Accionistas, desnaturalizan en forma grave y en su esencia la sociedad anónima.

Plantean que la *autonomía de la voluntad*¹⁵ y la *libertad contractual* tienen como uno de los límites a la ley, y que si ésta es de orden público, se encuentran por sobre las estipulaciones contractuales. Por su parte, agregan que el 1545 señala que es una ley para las partes contratantes "todo contrato *legalmente* celebrado".

2.- Se sostiene por parte de C.H.H., que los Pactos de Accionistas reglan el funcionamiento real de la sociedad.

¹⁵ El principio de la autonomía de la voluntad descansa en dos pilares, uno filosófico y el otro económico, y presenta a lo menos dos fases, por un lado es soberano, determina qué, cuando y cómo contratar, pero también tiene una fase vinculante, obliga al sujeto a cumplir lo pactado. Este principio surge en plenitud en la época del liberalismo económico, durante el siglo XIX.

El principio de la autonomía de la voluntad tiene consagración constitucional en los artículos 19 N° 15 y 21 de la Constitución Política de 1980, la primera de las normas referidas al derecho de asociación, y la segunda el derecho a desarrollar cualquier actividad económica que no sea contraria a la moral, al orden público, a la seguridad nacional, siempre que se respeten en su ejercicio las normas legales.

Continúan su argumentación señalando que es contrario al orden público delegar funciones del directorio y del gerente general de Los Andes, en mandatarios impuestos por uno de los accionistas. (Socoroma).

Todos los pactos suscritos constituyen un *fraude* a la ley al vulnerar normas las normas que rigen a las sociedades anónimas.

3.- Si Socoroma eligió una Sociedad Anónima no puede desvincularse de la normativa legal aplicable a ella, a pretexto de un par de acuerdos que ni siquiera tienen regulación clara y orgánica en la ley.

4.- C.H.H. sostiene que su derecho de dominio sobre el 50% de las acciones de Los Andes es puro y simple, y no queda condicionado por otros pactos.

La suscripción de acciones de una sociedad liga al accionista con la sociedad y no con los otros accionistas.

5.- C.H.H. señala que no es ni ha sido competidor de Arauco S.A. pues a los mercados que acceden una y otra empresa son diferentes. Las ventas del grupo C.H.H. se orientan principalmente a Nueva Zelanda, y solo coinciden con Arauco S.A. en Corea.

6.- C.H.H. sostiene que las cláusulas de los pactos de accionistas¹⁶ reglamentan materias propias de los estatutos sociales y por tanto son nulas al contravenir lo dispuesto en la Ley 18.046.

7.- C.H.H. sostiene que el señor Angelini excluyó a los directores de Los Andes de toda influencia en la administración del negocio común.

8.- C.H.H. señala que en relación a la opción preferente de acciones no se violó el Pacto de Accionistas al enajenar la subsidiaria Carter Holt Harvey International Limited, constituida en las Islas Cook.

9.- En cuanto al crecimiento forestal C.H.H. señala que jamás fue limitado al establecer el negocio con Angelini.

10.- En cuanto al control de C.H.H. International pasara a International Papel ello no le empece a Socoroma.

11.- En cuanto a la intención de C.H.H. de introducir un director en Copec, Arauco y ABC. Ver artículo 96. De la ley de Sociedades Anónimas.

C.H.H. afirma que la negociación de Los Andes no existe como un todo jurídico indivisible, estando formado por diversos actos con efectos propios.

12.- C.H.H. rechaza la petición de exclusión de Los Andes por ser inconstitucional.

13.- C.H.H. estima que el Pacto de Accionistas de 27 de Febrero de 1990, es nulo pues delega todas las facultades del directorio de Los Andes, tanto ordinarias como extraordinarias, lo cual vuelve a contravenir la normativa sobre sociedades anónimas.

14.- C.H.H. sostiene que el contrato de Joint Venture no existe en Chile.

Acerca del Quid del Problema

¿De qué manera juegan las normas de interpretación¹⁷ de los contratos contenidas en nuestro Código Civil en el caso en cuestión? ¿Qué reglas y principios utilizó el Juez Arbitro para resolver el conflicto?

La interpretación de un contrato, como he señalado, busca determinar su verdadero sentido y alcance, allí tenemos al interprete en pos de averiguar cuál ha sido

¹⁶ Los Pactos de Accionistas se encuentran reconocidos en el artículo 14 de la Ley de Sociedades Anónimas, y en los artículos 98 y siguientes de la Ley 18045 sobre Mercado de Valores.

¹⁷ Con respecto a la interpretación de los contratos, nuestro Código Civil establece reglas en sus artículos

la voluntad de los contratantes. En su tarea el interprete buscará determinar la voluntad real o al menos la voluntad virtual de las partes, recurriendo a los móviles y fines económicos que éstas tuvieron en consideración para celebrar el contrato, "...los contratos se generan mediante la voluntad de las partes, y son, no lo que en el contrato se diga, sino lo que las partes han querido estipular"¹⁸.

El fallo señala "Por lo tanto, lo que debe buscar el juzgador en este proceso para lograr la justa composición, es la intención que tuvieron las partes al suscribir los convenios libremente y -presumiblemente- de buena fe"¹⁹.

Surge al leer los antecedentes expuestos en el fallo, la siguiente interrogante *¿Las partes convinieron un solo negocio principal, subordinando a este todos los demás contratos, o por el contrario, éstos son independientes entre sí y deben producir los efectos que le son propios?*

Así lo ha entendido el sentenciador, el cual en su considerando N° 44 señala: "Que para continuar con el desarrollo de la parte considerativa de esta sentencia, este juez considera importante reflexionar acerca de cuál fue la real voluntad de las partes al asociarse²⁰. Por qué los contratantes entraron al negocio común y su propósito al hacerlo"²¹.

En otra parte expresa: "A este Tribunal le corresponde considerar su tenor literal y ponderar su espíritu, para formar su convicción en torno a la intención que motivó las decisiones de las partes"²².

Del Actuar de las Partes

En el caso en análisis, es interesante como el juez utilizando una regla de interpretación auténtica, (art. 1564 Inciso final), busca precisar la real voluntad de las partes, tomando en consideración su comportamiento y cómo éstas han calificado y aplicado su relación contractual, así, el grupo C.H.H. expone en su presentación de 11 de Abril de 1995 ante la Securities and Exchange Commission, U.S.A., que tiene un acuerdo de "Joint Venture" en Los Andes, igual cosa lo hace su sucesora, la compañía International Paper.

Estamos en presencia de un pacto de colaboración empresarial. Este Joint Venture, se encuentra formado por los dos Pactos de Accionistas y por la sociedad Los Andes S.A. En virtud de tal contrato, las partes se encuentran inhabilitadas para realizar actos contrarios a los fines de la empresa común y observar actos de competencia desleal al Joint Venture.

"Cabe puntualizar a este respecto, que las partes que suscribieron el Pacto de Accionistas, cumplieron sus obligaciones. Sólo con posterioridad, cuando surge el conflicto, estos pactos pasan a ser cuestionados, al igual que sus consecuencias"²³. A mayor abundamiento, el fallo señala en su considerando n° 77 "Que los acuerdos funcionaron perfectamente y con éxito durante algunos años, hecho no discutido por las partes.

1560 a 1566 bajo el título XIII del Libro IV, a ello debemos agregar los artículos 1545 y 1546.

¹⁸ Alessandri Rodríguez, Arturo. *Derecho Civil De los Contratos*. p. 70.

¹⁹ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 181.

²⁰ Este hecho queda claro al analizar el primer punto de prueba que señala: 1.- Estipulaciones, naturaleza y características de las convenciones celebradas entre las partes.

²¹ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 131.

²² Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 141.

²³ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 166.

En efecto, a las reuniones de socios, juntas de accionistas y sesiones de directores, asistían representantes de ambos grupos, quienes implementaron los acuerdos del Pacto²⁴.

La sociedad Los Andes fue utilizada por las partes como un instrumento de carácter accesorio del contrato principal, el Joint Venture, por tanto la sociedad anónima debe ser interpretada en función del negocio principal. En este orden de cosas, la demandante, Socoroma, intenta agrupar los acuerdos preliminares y convenios celebrados con relación a la sociedad en un todo jurídicamente indivisible.

Por su parte, el fallo señala que en "los Joint Venture es frecuente que el contrato de sociedad sea parte de una operación de mayor envergadura de la cual aquel depende"²⁵. De esta forma, el juez desea expresar en forma clara que la naturaleza jurídica del joint venture es distinta de los medios o instrumentos formales de que se valen las partes para materializarlo, su sustancia trasciende a su forma.

El fallo, al tratar la controversia señala, "Es un hecho no discutido y que a mayor abundamiento ha quedado plenamente demostrado que las partes de este proceso para regular su futura relación jurídica-económica, suscribieron un Joint Venture, que consta en el instrumento que denominaron Pacto de Accionistas, en la sociedad Los Andes creada para implementarlo que se encuentra vigente y operando desde su constitución, y en los convenios complementarios"²⁶.

En apoyo de esta interpretación se agrega la doctrina de los actos propios, principio general del derecho, que plantea que los sujetos que han creado una situación jurídica con anterioridad, deben actuar en consecuencia con ella. Las personas deben soportar el riesgo de sus actos, no pueden desconocerlos con posterioridad, alegando su propia torpeza.

Este principio cobra importancia especial, en el caso de los joint venture, en donde la ley no regula de manera expresa cuales son las obligaciones que emanan de él para las partes.

En efecto, aquí estamos en presencia de dos grandes grupos económicos que mantienen absolutamente su independencia pero *que entran en un negocio común bajo el paraguas de lo que ellos mismos llaman o caratulan "Pacto de Accionistas"*²⁷.

Durante el curso del proceso quedó demostrado que las partes al celebrar los Pactos de Accionistas no vulneraron ni la moral, ni el orden público, ni la ley y que tales pactos no adolecen ni de objeto ni de causa ilícita.

La constitución de la sociedad anónima Los Andes y la celebración de los Pactos de Accionistas se establecieron al amparo de lo dispuesto en el art. 19 n° 21 de la Constitución Política, no quedando comprendidos dentro de alguno de los límites que plantea dicho texto constitucional.

El joint venture celebrado entre el grupo Angelini y el grupo Carter Holt contiene todos los elementos de existencia y de validez que permiten su pleno vigor en nuestro ordenamiento jurídico.

Del Elemento Buena Fe

Otro elemento importante para interpretar el contrato de joint venture viene dado por el principio de la buena fe, presente en todo el actuar de los contratantes, así

²⁴ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 177.

²⁵ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 44.

²⁶ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 113.

²⁷ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 158.

el grupo C.H.H. viola las normas básicas de lealtad, buena fe y ayuda mutua entre los consocios del Joint Venture, al desconocer la existencia de tal acuerdo, el grupo C.H.H. intenta lisa y llanamente borrar con su codo lo que escribió con su mano.

En un sistema de interpretación objetiva, la buena fe, supone atribuir a un contrato *el significado y alcance que le darian los contratantes corrientes y leales*, aunque en el caso particular una o ambas partes no resulten conformes con tal solución.

La buena fe, en el proceso interpretativo, es una herramienta útil para derrotar la posición capciosa de una parte, que invoca a su favor, el tenor literal del contrato.

Recordemos que la buena fe la podemos subclasificar, en una buena fe objetiva, que no es otra cosa que la lealtad y probidad en el actuar, y por otra parte, tenemos a la buena fe subjetiva, que es aquella creencia y confianza que tiene cada parte, en su fuero interno, de estar actuando en forma correcta.

La buena fe²⁸, como principio general, se la puede definir como la confianza que deposita una parte en el correcto comportamiento de la otra. Los contratos obligan no solo a lo que en ellos se expresa de un modo formal sino que *a todas las consecuencias que hubiesen sido virtual y normalmente comprendidas en ellos*.

El Joint Venture en cuestión, se negoció desde un principio y se pactó²⁹, en el entendido, presupuesto esencial, de que la administración continuaría en manos de representantes elegidos por Socoroma, así lo entendieron ambas partes³⁰

Los poderes otorgados por el directorio de Los Andes en personeros de Socoroma se dieron en cumplimiento del pacto y resultan esenciales para la marcha del Joint Venture. Socoroma, basado en estas consideraciones, sostiene que tales poderes, son intangibles mientras este vigente el Joint Venture.

El fallo al referirse al primero de los pactos señala "Que el pacto constituye su máxima expresión de voluntad, por lo que debe ser cumplido íntegramente por las partes, de acuerdo a su texto y espíritu; y"³¹

Por su parte, el sentenciador al referirse al segundo pacto de accionistas señala "Debemos entender entonces que aquí hay un texto refundido del Pacto de Accionistas que es sustitutivo de los acuerdos del primero, muchos de los cuales se repiten o reiteran en el segundo"³².

Este nuevo pacto refuerza la idea de que la administración de Los Andes permanezca en manos de personeros de Socoroma, y de la necesidad de aumentar las

²⁸ Hoy todos los contratos deben ser interpretados de buena fe; y por eso se comprenden en todo contrato las cosas que son de su naturaleza, que se entienden pertenecerle sin necesidad de una cláusula especial porque emanan de la naturaleza misma del contrato o porque la ley se las atribuye o la costumbre del lugar las considera comprendidas en él.

...Hay que buscar la ejecución que se ajuste a la buena cuando los contratantes no han manifestado su voluntad expresamente, o cuando las cláusulas del contrato se prestan a interpretaciones contrarias". Claro Solar, Luis. *Derecho Civil*. Tomo II, Imprenta Nascimento, p. 494.

²⁹ C.H.H. sostiene que se ha pretendido desnaturalizar la Sociedad Anónima, constituyendo la actitud observada por las partes un verdadero fraude a la ley.

³⁰ Considerando número 1 letra "b.- Que dichas intenciones preliminares se concretaron en acuerdos formales, como lo fueron el primer y segundo pacto de accionistas, suscrito entre ellos, con menciones que, junto a los estatutos de la sociedad "Inversiones y desarrollo Los Andes S.A.", fijarian el marco y condiciones de sus futuras relaciones comerciales; c.- En los referidos instrumentos y sus acuerdos complementarios consta que se acordó participar en el negocio común en forma paritaria y entregar la plena administración financiera y operativa de las empresas a los representantes de Socoroma, o sea, al grupo Angelini".

³¹ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 142.

³² Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 144.

facultades delegadas en sus personeros, para la plena y libre administración de la sociedad. No debemos olvidar de que el joint venture funcionó casi sin mayores problemas desde el año 1987 hasta el año 1993.

La importancia que el sentenciador atribuye al elemento buena fe queda palmariamente reflejada en parte del considerando 79º que expresa "Analizados, en considerandos precedentes, los principios básicos que regulan la existencia de los Joint Ventures, esta sentencia se referirá a continuación al principio de la buena fe contractual, indispensable para la interpretación de los contratos en general y del joint venture celebrado, en especial"³³.

La buena fe como he sostenido en mi texto sobre los joint venture, cosa que es corroborada por la doctrina extranjera, cumple en el contrato de Joint Venture un *papel de protagonista*, en ellos la lealtad y el honor son llevados a su expresión máxima, desde el inicio de la *aventura*, pasando por su desarrollo, interpretación, e incluso esta lealtad se mantiene una vez agotado el proyecto, al obligar a las partes a guardar la más severa reserva acerca de los detalles de la *negocio común*.

Como señalaba el destacado, y lamentablemente desaparecido Profesor Fueyo, citado por el sentenciador en su fallo "Si cayeran, eventualmente, en una conducta desleal, generalmente perturbadora y dañosa, tendrían oportunidad de perder algo que tiene valor superlativo en la empresa: *el buen nombre y prestigio comerciales*"³⁴.

De los Principios Generales del Derecho y de los Elementos Extrínsecos

El sentenciador concluye "Fundado en la documentación acompañada al proceso, en las opiniones vertidas en los informes agregados a los autos y en los principios generales del derecho contemplados en nuestra legislación, este Tribunal calificará el convenio vigente, suscrito por Socoroma y Carter Holt, como un Joint Venture"³⁵. En este momento, el sentenciador recurre, entre otros elementos para fundar su solución y calificar el contrato, a los principios generales del derecho, entre los que se cuentan los ya analizados, autonomía de la voluntad, buena fe y también a la equidad, este último se funda en la cláusula compromisoria que otorga al arbitro la facultad de ponderar la prueba en conciencia y fallar conforme a la equidad.

La equidad permite al sentenciador resolver el conflicto más bien en atención al valor máximo *justicia*, que sometido al solo texto de la ley, busca de alguna forma dar a cada uno lo que se merece.

Sobre el principio de la autonomía de voluntad³⁶ el fallo se refiere a él señalando que es una facultad que permite a los particulares celebrar toda clase de convenios o convenciones aunque la ley no los reglamente directamente, así fundamento del joint venture se funda en la libertad contractual, que en los negocios permite a los agentes crear toda suerte de figuras que les permitan satisfacer sus necesidades. La autonomía no tiene otros límites, a parte de los expuestos, que el respecto de los derechos de terceros.

El considerando 64º señala "Que fuera de los aspectos doctrinarios y jurídicos, apoya esta conclusión el hecho de que ambas partes, en múltiples declaraciones, incluso en escritos de este proceso, califican los Pactos suscritos entre ellas como un Joint

³³ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 178.

³⁴ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 180.

³⁵ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 162.

³⁶ La consagración del principio de la autonomía de la voluntad se encuentra en los artículos 19 nº 15 y 21 de la Constitución Política, y en los artículos 12, 1545 y 1546 del Código Civil.

Venture³⁷. En esta parte del fallo, el juez, en la búsqueda de la voluntad real o a lo menos virtual de las partes en el negocio jurídico, no circunscribe su examen interpretativo solo al contenido del o los contratos controvertidos, sino que recurre a elementos extrínsecos para interpretarlo, cobrando un rol trascendental toda la correspondencia que sostuvieron las partes en litigio, tanto durante la etapa precontractual como en el desarrollo del negocio común, incluyéndose en ella, cartas, fax, declaraciones de intención, memorandums, solicitudes ante organismos gubernamentales, memorias sobre el estado de los negocios, publicaciones propias y declaraciones en medios de prensa, inclusive la actuación de las partes durante el proceso.

"La conducta observada por las partes durante la substanciación del proceso podrá constituir un elemento de convicción corroborante de las pruebas, para juzgar la procedencia de las respectivas pretensiones..."³⁸.

El negocio en el caso de un joint venture se encuentra concebido como una "aventura" o "proyecto" considerado como un todo unitario, para interpretarlo adecuadamente es necesario considerar todos los actos jurídicos sean éstos, preliminares, conclusivos, o de ejecución del proyecto. Así en el caso en análisis, el fallo expresa "Que como culminación de sus deliberaciones, las partes celebraron un pacto ajustado a los principios del orden económico moderno, que consagra nuestra Constitución Política, y que asigna al Estado un rol en el orden económico, en el que actúa subsidiariamente para proteger a los débiles sin que le sea lícito interferir en los acuerdos de los empresarios privados"³⁹.

De las Conclusiones

Siempre he pensado que las conclusiones son innecesarias, que es el propio lector o intérprete quien luego de la lectura de un trabajo debe extraer sus propias conclusiones, que tal vez lo que para el autor es el fruto de su trabajo, para el lector no es sino solo una premisa más. No obstante, lo anterior, y en aras de una metodología de investigación más correcta, me permito esbozar algunas ideas conclusivas.

1.- Interpretar es parte de un complejo proceso en donde los sujetos, las partes, el juez o un tercero, intentan determinar el contenido y el valor de una declaración de voluntad en particular. La labor interpretativa es parte fundamental de todo proceso de comprensión y análisis de un negocio jurídico.

2.- Los modernos contratos empresariales, entre los cuales destaca el contrato de Joint Venture, requieren de un esfuerzo considerable en su interpretación. La estructura de esta institución, no obstante presentar caracteres sustantivos que la diferencian dentro de la familia de los contratos, se caracteriza principalmente por su notable funcionalidad, en donde resulta poco relevante la forma jurídica a través de la cual se exprese.

3.- El Joint Venture es un contrato organizativo que reviste múltiples formas de expresión, a mi juicio, éste es un método de cooperación, que permite a dos o más personas, naturales o morales, sin sacrificar su identidad, unir sus esfuerzos en beneficio propio para el fomento, desarrollo y concreción de un proyecto empresarial determinado, todo ello realizado bajo los más estrictos cánones de lealtad entre sus miembros.

³⁷ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral, p. 162.

³⁸ Garrido, Roque Fortunato y Zago, Jorge Alberto. *Contratos Civiles y Comerciales*. Parte Especial. p. 411.

³⁹ Sentencia pronunciada ante el Tribunal Arbitral. Pag. 176.

4.- El manejo de la gestión de un joint venture, depende de la forma jurídica escogida por las partes. Si éstas eligen a una sociedad anónima como el vehículo de expresión del proyecto conjunto, será el directorio, el órgano que tendrá a cargo la administración de la empresa conjunta; si por el contrario, las partes celebran un "contractual Joint Venture", será el comité ejecutivo el encargado de la gestión del negocio, junto con las normas que determinen las partes al amparo del principio de la libertad contractual.

5.- Calificar e interpretar un contrato son cosas distintas, así se interpreta cuando se quiere determinar su sentido y alcance, y se califica el mismo cuando se intenta, por parte del intérprete, descubrir cual es la naturaleza jurídica del acto, de esta forma podremos encasillar al contrato dentro de una clase nominada o innominada, según sea el caso.

6.- Cobra mayor importancia el problema de la calificación de un contrato cuando éste no puede ser subsumido dentro de un tipo legal específico, sea porque carece de los elementos distintivos de una categoría determinada de contratos, o bien porque posee elementos propios de diversos tipos de contratos. Esta situación se presenta habitualmente cuando estamos en presencia de un joint venture, en donde su naturaleza jurídica es bastante discutida.

7.- La buena fe, en el proceso interpretativo, es una herramienta útil para derrotar la posición capciosa de una parte, que invoca a su favor, el tenor literal del contrato. En un sistema de interpretación objetiva, la buena fe, supone atribuir a un contrato el significado y alcance que le darían los contratantes corrientes y leales.

8.- Los principios generales del derecho contemplados en nuestra legislación, son también parte de los elementos que se deben tener en cuenta al momento de interpretar un contrato, así en el fallo en análisis el Tribunal calificó el convenio, como un contrato de joint venture.

9.- El intérprete, en la búsqueda de la voluntad real o a lo menos virtual de las partes en el negocio jurídico, no circunscribe su examen interpretativo solo al contenido del o los contratos controvertidos, sino que recurre a elementos extrínsecos para interpretarlo, cobrando un rol trascendental toda la correspondencia que han sostenido las partes en litigio, tanto durante la etapa precontractual como en el desarrollo del negocio común, incluyéndose en ella, cartas, fax, memorandums, memorias, publicaciones de prensa, e inclusive la actuación de las partes durante el proceso.

10.- El principio de la autonomía de la voluntad es soberano para determinar qué contrato, cómo contrato, cuándo contrato, cómo cumplimiento y también cómo interpretar el contrato, sin otros límites que los dados por la ley, el orden público, la moral y las buenas costumbres, entre otros, permitiendo a los sujetos económicos crear toda suerte de instrumentos destinados a satisfacer sus crecientes y constantes necesidades. Al jurista y juez, solo le cabe *interpretar* los nuevos diseños, procurando con su labor alcanzar la justicia, máximo valor ayer, hoy y espero que también en el futuro.