

COLECCIÓN
DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

LA *JOINT VENTURE* INTERNACIONAL

**ESPECIAL REFERENCIA A LA
MODALIDAD CONTRACTUAL**

Ana Michavila Núñez





Disfrute gratuitamente **DURANTE UN AÑO** de los eBook y audiolibros de las obras de Editorial Colex*

- Acceda a la página web de la editorial **www.colex.es**
- Identifíquese con su usuario y contraseña. En caso de no disponer de una cuenta regístrese.
- Acceda en el menú de usuario a la pestaña «Mis códigos» e introduzca el que aparece a continuación:

RASCAR PARA VISUALIZAR EL CÓDIGO

- Una vez se valide el código, aparecerá una ventana de confirmación y su eBook y/o audiolibro estará disponible **durante 1 año desde su activación** en la pestaña «Mis libros» en el menú de usuario.

* Los audiolibros están disponibles en las ediciones más recientes de nuestras obras. Se excluyen expresamente las colecciones «Códigos comentados», «Biblioteca digital» y los productos de www.vademecumlegal.es.

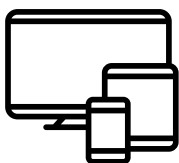
No se admitirá la devolución si el código promocional ha sido manipulado y/o utilizado.



¡Gracias por confiar en nosotros!

La obra que acaba de adquirir incluye de forma gratuita la versión electrónica. Acceda a nuestra página web para aprovechar todas las funcionalidades de las que dispone en nuestro lector.

Funcionalidades eBook



**Acceso desde
cualquier dispositivo con
conexión a internet**



**Idéntica visualización
a la edición de papel**



Navegación intuitiva



Tamaño del texto adaptable

Síguenos en:



COLECCIÓN
DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

3

LA *JOINT VENTURE* INTERNACIONAL ESPECIAL REFERENCIA A LA MODALIDAD CONTRACTUAL

COLECCIÓN

DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

Director:

ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ

*Profesor Titular de Derecho internacional privado de la
Universidad Miguel Hernández de Elche (UMH)*

Consejo editorial:

AURELIA ÁLVAREZ RODRÍGUEZ

*Catedrática de Derecho
internacional privado en la
Universidad de León (UNILEON)*

JOSÉ LUIS IRIARTE ÁNGEL

*Catedrático de Derecho internacional
privado en la Universidad
Pública de Navarra (UPNA)*

JUANJO ÁLVAREZ RUBIO

*Catedrático de Derecho internacional
privado de la Universidad del
País Vasco (UPV/EHU)*

PAULA ALL

*Catedrática de Derecho internacional
privado de la Universidad
Nacional del Litoral (UNL);*

ROSARIO ESPINOSA CALABUIG

*Catedrática de Derecho
internacional privado de la
Universidad de València (UV)*

ANA FERNÁNDEZ PÉREZ

*Profesora Titular de Derecho
internacional privado de la Universidad
de Alcalá de Henares (UAH)*

CARMEN AZCÁRRAGA MONZONÍS

*Profesora Titular de Derecho
internacional privado de la
Universidad de València (UV)*

DULCE MARGARIDA DE JESUS LOPES

*Profesora Auxiliar, Universidade
de Coimbra*

ENRIQUE FERNÁNDEZ MASÍÁ

*Profesor Titular de Derecho
internacional privado de la Universidad
de Castilla-la Mancha (UCLM)*

LORENA SALES PALLARÉS

*Profesora Titular de Derecho
internacional privado de la Universidad
de Castilla la Mancha (UCLM)*

LUCAS ANDRÉS PÉREZ MARTÍN

*Profesor Contratado Doctor de Derecho
internacional privado de la Universidad
de Las Palmas de Gran Canaria (ULPGC)*

NIEVE RUBAJA

*Profesora de grado y posgrado de
Derecho internacional privado y de la
familia, Universidad de Buenos Aires*

LUIS ERNESTO RODRÍGUEZ CARRERA

*Profesor en la Universidad Católica
Andrés Bello (UCV) de Derecho
Internacional Privado (pregrado),
Arbitraje Comercial Internacional,
Mediación Comercial, ADR y
Nuevas Tecnologías (postgrado)*

RENATA ALVARES GASPAR

*Profesora Adjunta de Doctorado I de la
Escuela de Relaciones Internacionales de
la ESPM / São Paulo, en las disciplinas
Derecho Internacional del Comercio
Internacional y Derecho Internacional
Público y Derechos Humanos*

PILAR DIAGO DIAGO

*Catedrática de Derecho internacional
privado de la Universidad
de Zaragoza-España*

MARÍA MERCEDES ALBORNOZ

*Profesora Investigadora Titular
en Centro de Investigación y
Docencia Económicas (CIDE)*

JAIME GALLEGOS ZÚÑIGA

*Profesor Asociado de Derecho
internacional privado de la
Universidad de Chile*

COLECCIÓN
DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

3

LA *JOINT VENTURE* INTERNACIONAL ESPECIAL REFERENCIA A LA MODALIDAD CONTRACTUAL

Ana Michavila Núñez

COLEX 2025

Copyright © 2025

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) garantiza el respeto de los citados derechos.

Editorial Colex S.L. vela por la exactitud de los textos legales publicados. No obstante, advierte que la única normativa oficial se encuentra publicada en el BOE o Boletín Oficial correspondiente, siendo esta la única legalmente válida, y declinando cualquier responsabilidad por daños que puedan causarse debido a inexactitudes e incorrecciones en los mismos.

Editorial Colex S.L. habilitará a través de la web www.colex.es un servicio online para acceder a las eventuales correcciones de erratas de cualquier libro perteneciente a nuestra editorial.

© Ana Michavila Núñez

© Editorial Colex, S.L.
Calle Costa Rica, número 5, 3.º B (local comercial)
A Coruña, 15004, A Coruña (Galicia)
info@colex.es
www.colex.es

I.S.B.N.: 979-13-7011-028-4
Depósito legal: C 505-2025

«El Derecho no es una simple entelequia abstracta, sino algo hecho precisamente para la vida, en cuyas exigencias puede únicamente justificarse y explicarse»

D. Eduardo García de Enterría (1923-2013)

SUMARIO

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN	13
--------------------	----

CAPÍTULO I QUÉ ES LA *JOINT VENTURE* INTERNACIONAL

1. EL CONCEPTO DE <i>JOINT VENTURE</i>	25
2. EL ORIGEN HISTÓRICO DE LA <i>JOINT VENTURE</i>	38
3. LAS DIFERENTES TIPOLOGÍAS DE <i>JOINT VENTURE</i> . EN ESPECIAL, LA <i>JOINT VENTURE</i> SOCIETARIA Y LA <i>JOINT VENTURE</i> CONTRACTUAL	46

CAPÍTULO II LOS ELEMENTOS CONFORMADORES DE LA *JOINT VENTURE* INTERNACIONAL

1. PRIMER ELEMENTO DE LA <i>JOINT VENTURE</i> : EL ACUERDO DE COOPERA- CIÓN EN EL QUE LAS PARTES MANTIENEN SU AUTONOMÍA	58
2. SEGUNDO ELEMENTO DE LA <i>JOINT VENTURE</i> : LA REALIZACIÓN DE UN NEGOCIO EN COMÚN	67
3. TERCER ELEMENTO DE LA <i>JOINT VENTURE</i> : LA AGRUPACIÓN DE RE- CURSOS POR LAS PARTES	74
4. CUARTO Y ÚLTIMO ELEMENTO DE LA <i>JOINT VENTURE</i> : EL CONTROL CONJUNTO	77

CAPÍTULO III LA ARTICULACIÓN JURÍDICA DE LA *JOINT VENTURE* (I): EL COMPLEJO CONTRACTUAL FORMADO POR EL ACUERDO DE BASE Y LOS CONTRATOS SATÉLITE

1. REFLEXIONES EN TORNO A LA NATURALEZA JURÍDICA DE LA <i>JOINT</i> <i>VENTURE</i>	91
2. EL CONTENIDO DEL CONTRATO DE <i>JOINT VENTURE</i> O ACUERDO DE BASE ..	97
2.1. Las partes y el objeto del contrato de <i>joint venture</i>	99
2.2. Los deberes y obligaciones de los copartícipes	99

2.3. Los derechos de las partes de una <i>joint venture</i>	102
2.4. La evolución del contrato de <i>joint venture</i>	103
2.4.1. Aspectos subjetivos que impactan en la evolución del acuerdo de base	104
2.4.2. Aspectos objetivos que impactan en la evolución del acuerdo de base	106
2.5. La terminación de la <i>joint venture</i>	111
3. LOS CONTRATOS DE APLICACIÓN O CONTRATOS SATÉLITE	114
4. LA RELACIÓN ENTRE EL ACUERDO DE BASE Y LOS CONTRATOS SATÉLITE	117

CAPÍTULO IV

LA ARTICULACIÓN JURÍDICA DE LA *JOINT VENTURE* (II): ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA PARA LA INSTRUMENTACIÓN DE UNA *JOINT VENTURE* CONTRACTUAL

1. FORMAS TÍPICAS PARA LA INSTRUMENTACIÓN JURÍDICA DE UNA <i>JOINT VENTURE</i> CONTRACTUAL	131
1.1. Formas estructuradas de <i>joint venture</i> sin personalidad jurídica	132
1.2. Formas no estructuradas de <i>joint venture</i> sin personalidad jurídica	135
2. FORMAS PURAMENTE CONTRACTUALES DE <i>JOINT VENTURE</i>	146

CAPÍTULO V

CUESTIONES DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO: COMPETENCIAL JUDICIAL INTERNACIONAL Y DERECHO APLICABLE EN LA *JOINT VENTURE* CONTRACTUAL

1. <i>JOINT VENTURE</i> CONTRACTUAL Y COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL	156
1.1. La autonomía de la voluntad de las partes como criterio de determinación de la competencia judicial internacional en una <i>joint venture</i> contractual	157
1.1.1. Elección de los tribunales de un Estado miembro de la Unión Europea	158
1.1.2. Elección de los tribunales de un tercer Estado	161
1.2. Determinación objetiva del foro en una <i>joint venture</i> contractual en defecto de pacto entre las partes	163
1.2.1. Determinación objetiva del foro cuando el <i>venturer</i> demandado tiene su domicilio en un Estado miembro de la Unión Europea	163
1.2.2. Determinación objetiva del foro cuando el <i>venturer</i> demandado tiene su domicilio en un tercer Estado	166
2. LA LEY APLICABLE A LA <i>JOINT VENTURE</i> CONTRACTUAL	168
2.1. La autonomía de la voluntad conflictual como punto de conexión para la determinación de la ley aplicable en la <i>joint venture</i> contractual	170

SUMARIO

2.2. Determinación objetiva del Derecho aplicable a la <i>joint venture</i> en defecto de pacto válido de las partes	174
--	-----

CAPÍTULO VI

LOS MODELOS DE CONTRATO DE *JOINT VENTURE* CONTRACTUAL

1. LOS MODELOS DE CONTRATO DE <i>UNINCORPORATED JOINT VENTURE</i>	179
1.1. <i>Model Joint Venture (Consortium) Agreement Between Consultants</i> de la <i>Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils</i> (FIDIC).	181
1.2. Acuerdos Modelo del Centro de Comercio Internacional de <i>Joint Venture</i> Contractual	188
1.3. Alianza Contractual Internacional del Centro de Comercio Internacional. . .	197
1.4. <i>ICC Model Contract Joint Venture</i> de la Cámara de Comercio Internacional	203
2. SIMILITUDES ENTRE LOS MODELOS DE CONTRATO DE <i>JOINT VENTURE</i>	211
3. DIFERENCIAS ENTRE LOS MODELOS DE <i>JOINT VENTURE</i> CONTRACTUAL	213

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES.	217
-----------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA

MONOGRAFÍAS	235
REVISTAS	241
INFORMES	250
NORMATIVA	251
JURISPRUDENCIA	252
MODELOS DE CONTRATOS	258
Cámara de Comercio Internacional (ICC)	258
Centro de Comercio Internacional (ITC)	259
<i>Engineering Advancement Association of Japan (ENAA)</i>	259
<i>Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils (FIDIC)</i>	259
<i>International Underwriting Association of London (IUA)</i>	260

INTRODUCCIÓN

La creciente complejidad de la economía mundial a lo largo de los últimos dos siglos ha propiciado la búsqueda por parte de los operadores internacionales de vías de interacción inéditas que respondan mejor a las necesidades existentes, a la vez que generen nuevas oportunidades que permitan explotar en todo su potencial las posibilidades que la progresiva globalización económica propicia. Así, las estrategias de internacionalización de las empresas se han ampliado desde la simple exportación a fórmulas más o menos complejas de colaboración empresarial, las cuales se han desarrollado de manera exponencial en los últimos cincuenta años conforme el comercio internacional se ha ido expandiendo y consolidando.

Recientemente, el contexto mundial se ha visto impactado por múltiples factores concurrentes que han provocado un cambio en el desarrollo imparable de la globalización hacia una cierta regionalización del comercio internacional, si bien no se puede hablar de momento de una reversión del proceso globalizador¹. Este aparente cambio de tendencia se debe a la confluencia de múltiples factores como la pandemia mundial de COVID-19, que provocó entre otras cuestiones la ruptura de las cadenas de suministro globales. Como las tensiones geopolíticas derivadas de la pérdida de la hegemonía por Estados Unidos y el surgimiento de otros centros de poder con escalas de valores diferentes, como China y Rusia. Y la aparición de otros nodos de poder que suponen una redefinición del término, que ahora incluye asimismo el poder de movimientos transnacionales, así como de grandes compañías tecnológicas que han superado con creces en capacidad económica y de influencia real en el devenir futuro de la humanidad a un buen número de Estados. Como el resurgimiento de la guerra en escenarios occidentales y de Oriente Próximo, con el correspondiente impacto en cuestiones básicas para la supervivencia de las economías como la energía y el bloqueo del comercio internacional. Como la inestabilidad social que deriva en el aflora-

1 La Organización Mundial del Comercio afirma en octubre de 2023 que «*WTO economists do see some signs in the data of trade fragmentation linked to geopolitical tensions, but so far there is no evidence of a broader deglobalization trend that could weigh more heavily on trade*», *Global Trade Outlook and Statistics*, WTO, October 2023, pág. 2.

miento de populismos y políticas populistas incluso en países considerados democracias consolidadas. Factores todos ellos que conviven con elementos preexistentes como la disrupción tecnológica, el cambio climático, los cambios demográficos o el terrorismo yihadista².

No obstante, este nuevo contexto no significa hoy por hoy el freno del comercio internacional. En efecto, en 2023 el comercio total entre los miembros de la Organización Mundial del Comercio, que cubren el 98 % del comercio mundial, fue de cerca de 24 billones³ de dólares en mercancías y siete billones y medio en servicios, lo que supone cuatro billones y medio y un billón y medio más que antes de la pandemia respectivamente⁴. Y las previsiones son de crecimiento tanto en 2024 (+2'6 %) como en 2025 (+3'3 %).

Este crecimiento ha sido y es debido, en parte, al aumento de la cooperación empresarial que se ha producido no solo en número de operaciones, sino también en su variedad y complejidad. En efecto, la realidad de los negocios,

2 Naciones Unidas identificó en septiembre de 2020 cinco megatendencias mundiales que engloban las demás: *climate change, natural capital and pollution; demographic trends in an ageing world; urbanization; emerging and frontier technologies; inequalities; Report of the UN Economist Network for the UN 75th Anniversary. Shaping the Trends of Our Time*, Naciones Unidas, 2020. El *European Strategy and Policy Analysis System (ESPAS)*, que es un proyecto interinstitucional de la Unión Europea, estableció siete megatendencias: cambio climático, crecimiento demográfico, urbanización, crecimiento económico, aumento de la demanda energética, hiperconectividad y multipolaridad; *Global Trends to 2030. Challenges and Choices for Europe*, ESPAS, abril 2019. PwC identificó en 2014 cinco megatendencias globales: *demographic shifts, shift in global economic power, accelerating urbanisation, resource scarcity and climate change, technological breakthroughs; What is driving the future?*, PwC, 2014. En octubre de 2022, las revisó y afirmó: «Almost a decade has passed since the PwC network identified five Megatrends, which we characterised as deep and profound trends, global in scope and long-term in effect, touching everyone on the planet and shaping our world for many years to come. It is now clear that these Megatrends have transformed our world even faster than we predicted. Largely this is due to the interaction between the trends, which has turbocharged both the speed and pervasiveness of change. While the Megatrends have been unfolding, they have also evolved, and the way they are manifesting today has shifted compared to ten years ago». Esta nueva reflexión sobre las cinco macro-tendencias que están reconfigurando el mundo en el siglo XXI llevó a PwC a redefinirlas y junto con la disrupción tecnológica, el cambio climático, los cambios demográficos, ha incorporado la fractura del mundo y la inestabilidad social; *Megatrends. Five global shifts reshaping the world we live in*, PwC, October 2022. Deloitte, por su parte, identifica las siguiente megatendencias: *geopolitical tensions, climate change & nature, persistent inequity, polarised perspectives, an aging and changing population, accelerating technology landscape; Into the wind. Capabilities to navigate uncertainty*, Deloitte New Zealand, State of the State 2023. Sobre cómo han impactado los avances tecnológicos en la sociedad a lo largo de la historia y el papel proactivo que la humanidad debe adoptar para decidir cómo quiere que sea dicho impacto en el futuro, *vid. ACEMOGLU, D. y JOHNSON, S., Poder y progreso. Nuestra lucha milenaria por la tecnología y la prosperidad*, Deusto, Barcelona, 2023.

3 Billones españoles, *trillion* americanos.

4 *Global Trade Outlook and Statistics*, WTO, April 2024.

dinámica y práctica, multiplica las fórmulas de colaboración empresarial, lo que impide que se pueda establecer una clasificación de estas que resulte pacífica⁵. La *United Nations Industrial Development Organization* (UNIDO), tras haber realizado un estudio exhaustivo del tema, lo resume con claridad:

*«In many works, terms like “joint venture”, “collaborative agreements”, “partnerships”, “business alliances”, “strategic alliances”, or simply “alliances”, are used in a generic and interchangeable way. Some authoritative sources give certain of those terms a specific scope and a well-defined meaning, but we also see that other equally authoritative sources use the same terms with different and sometimes rather blurred meanings»*⁶.

En este contexto de interconexión de la economía mundial, las empresas han adoptado con gran entusiasmo una fórmula de cooperación empresarial que les permite ampliar el alcance de sus actividades económicas sin necesidad de elegir entre las fórmulas tradicionales de competencia o fusión: la *joint venture*. Como afirma cierto sector doctrinal,

*«These international joint ventures are part and parcel of the movement toward global expansion. They offer an important alternative to international mergers and acquisitions by allowing for cooperation between firms without a loss of corporate identity»*⁷.

A pesar de la confusión terminológica en relación con las distintas posibilidades de cooperación empresarial, la *joint venture* tiene entidad propia en el mundo de los negocios internacionales, de manera que, como vamos a tener ocasión de ver, los actores del comercio internacional tienen una idea clara de qué están hablando cuando se refieren a ella. Así, se ha convertido en una figura de colaboración empresarial de uso corriente en los negocios internacionales. Inicialmente denominada *international joint business venture* y ahora en su versión abreviada⁸, designa aquellas fórmulas de cooperación empresarial en las que las partes se comprometen mutuamente para la consecución de un objetivo determinado, ya sea un proyecto, ya una actividad empresarial, manteniendo su autonomía y compartiendo el control sobre el negocio común.

5 Como afirma la *United Nations Industrial Development Organization* (UNIDO), *«There are different forms of international business operations and different terms to designate them. Sometimes the terms are intended to convey a specific characterization of companies’ strategies and spatial distribution of their operations; but, in general, the meanings of the terms currently found in the literature are blurred and vary according to the sources»*, *United Nations Industrial Development Organization* (UNIDO), *Patterns of Internationalization for Developing Country Enterprises (Alliances and Joint Ventures)*, Viena, 2008, pág. 7, vid. también págs. 12-26.

6 *United Nations Industrial Development Organization* (UNIDO), *Patterns of Internationalization for Developing Country Enterprises (Alliances and Joint Ventures)*, op. cit., pág. 57.

7 CHILD, J., «Foreword» en AIMIN, Y. y YADONG, L., *International Joint Ventures: Theory and Practice*, Routledge, Nueva York, 2016.

8 GUARDIOLA SACARRERA, E., *Contratos de colaboración en el comercio internacional. Intermediación, agencia, distribución, transferencia de tecnología, franquicia, joint venture, agrupaciones*, Bosch, Barcelona, 2004, pág. 296.

La *joint venture* se caracteriza por su flexibilidad⁹. Tiene la capacidad de adaptarse a las diferentes realidades negociales, tanto nacionales como internacionales, en la medida en la que las partes lo deseen, lo que le confiere un gran valor desde el punto de vista práctico. Esta es, sin duda, una de las claves de su éxito, de la extensión de su uso a nivel internacional, singularmente en aquellos sectores en los que los costes se incrementan como consecuencia del aumento de la competencia o del impacto de la innovación, entre otros. Así, es habitual encontrar operaciones de *joint venture* tanto en sectores tradicionales, como los de materias primas y energéticos, el de obra civil y construcción o el de distribución de alimentación, como en sectores en plena expansión como los relacionados con el desarrollo sostenible, el de la salud y bienestar o el tecnológico, que están movilizando inversiones gigantescas¹⁰.

Vemos, pues, que la *joint venture* es una realidad del mundo de los negocios con un contenido claramente económico, normalmente relacionado con el crecimiento empresarial, el cual tendremos ocasión de desgranar en detalle en esta monografía¹¹. No responde, sin embargo, a una categoría ju-

9 BAPTISTA L.O. y DURAND-BARTHEZ, P., *Les joint ventures dans le commerce international*, Bruylant, Bruselas, 2012, pág. 29; MIGUEL RODRÍGUEZ, J., *La sociedad conjunta (joint venture corporation)*, Civitas, Madrid, 1998, pág. 79; PALAO MORENO, G., «Los sujetos del comercio internacional», en *Derecho del Comercio Internacional*, obra colectiva, director ESPLUGUES MOTA, C., Tirant lo Blanch, Valencia, 2022, pág. 135.

10 En el último año estamos viviendo un revuelo extraordinario por la irrupción en el mercado de diversas herramientas de inteligencia artificial generativa, que ha causado una enorme expectación y debate. No hay medio de comunicación ni jornada o seminario que no trate el tema de la inteligencia artificial. Sin embargo, estas aplicaciones de un tipo de inteligencia artificial son tan solo una muestra más de lo que viene sucediendo y anuncio de lo que está por venir. El crecimiento exponencial de la capacidad de computación está coadyuvando al desarrollo de nuevas tecnologías como la computación cuántica, una nueva generación de redes y conectividad, la robótica, la realidad aumentada y la virtual, la impresión 3D, el blockchain, las ciencias de materiales, la nanotecnología o la biotecnología, por citar algunas. Y, al mismo tiempo, se empieza a producir la convergencia entre dichas tecnologías, lo que va a dar lugar a una nueva ola de transformaciones. A decir de los sociólogos, estas transformaciones no serán tan inmediatas como ahora se predicen por la irrupción de la IAGen, pero serán más profundas en el largo plazo de lo que se anticipan. Para profundizar en estos macrosectores y su impacto, *vid.* DIAMANDIS, P.H. y KOTLER, S., *The future is faster than you think*, Simon & Schuster, Nueva York, 2020; KISSINGER, H., SCHMIDT, E. y HUTTENLOCHER, D., *The Age of AI*, Hodder & Stoughton, Londres, 2022; SULEYMAN, M., *The coming wave*, Crown, Nueva York, 2023; HATAMLEH, O., *Esta vez es diferente. Cuando la inteligencia artificial trasciende a la humanidad*, Deusto, Barcelona, 2024; CHUI, M. y otros, *Technology Trends Outlook 2023*, McKinsey Digital, McKinsey Technology Trends Outlook 2023 | McKinsey; *Greening with jobs. World Employment and Social Outlook 2018*, Organización Internacional del Trabajo (OIT); *The Future of Jobs Report 2020*, World Economic Forum (WEF), 2020; *Jobs of Tomorrow. Mapping Opportunity in the New Economy 2020*, World Economic Forum (WEF), 2020.

11 «El concepto de *joint venture* está ligado al de crecimiento empresarial», OTAL FRANCO, S.H., *Sistemas de información contable para joint venture*, tesis doctoral publicada por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas del Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 2005, pág. 118.

rídica típica ni predeterminada. Como en tantas otras ocasiones, la actividad económica se desarrolla por unos cauces u otros en atención a sus propios objetivos y necesidades y ajena al menos en una primera instancia a las categorías jurídicas existentes, de manera que primero se da la voluntad de cooperación para el logro de un objetivo determinado, después se concreta el contenido de dicha cooperación y, por último, se buscan las fórmulas jurídicas más adecuadas para llevarla a cabo. En este sentido, la *joint venture* tiene importantes similitudes con el concepto de empresa, ya que ambas constituyen conceptos unitarios desde el punto de vista económico si bien desde el punto de vista jurídico pueden adoptar muy diversas soluciones y de muy variado nivel de complejidad¹².

En este sentido, la doctrina mayoritaria señala que la *joint venture* es un fenómeno de la realidad de los negocios internacionales, singular e individualizable desde el punto de vista económico-empresarial, pero que no responde a una determinada figura jurídica, sino que, por el contrario, buscará en cada caso la solución más adecuada para la consecución de sus objetivos a partir de las diferentes opciones que los ordenamientos jurídicos ofrecen. Por tanto, un concepto de carácter económico como el que estamos considerando no tiene una traslación jurídica unívoca, sino que, muy al contrario, se corresponde con una gran diversidad de opciones jurídicas para su concreción. Esto lleva a Valérie Pironon a afirmar que

*«Comme toutes les opérations issues de la pratique des affaires, les joint ventures ne sont pas réductibles d'emblée à un ensemble de critères identifiables et elles ont vocation à englober des accords entre entreprises dont la forme juridique est si diversifiée qu'on a le plus grand mal à apercevoir l'unité de la notion»*¹³.

12 Vid. BONVICINI, D., *Le "Joint Ventures" técnica giuridica e prassi societaria*, A. Giuffrè Ed., Milán, 1977, pág. 14, y CHAMPAUD, C., *Le Droit des Affaires*, Presses Universitaires de France, París, 1994, *apud* PAULEAU, C., *Incidencia del Derecho en la creación y funcionamiento de las joint ventures. Análisis de la organización jurídica de las joint ventures en la Unión Europea, con especial referencia a España*, tesis doctoral publicada bajo el nombre *El régimen jurídico de las "joint ventures"*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2002, pág. 60. Esta misma autora (pág. 75) cita la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea según el cual «la noción de empresa debe ser entendida como refiriéndose a una unidad económica (...) aunque, desde el punto de vista jurídico, esta unidad económica esté constituida por varias personas, físicas o jurídicas», STJCE de 12 de julio de 1984, Hydrotherm, as. 170/83 (ECLI:EU:C:1984:271). Lo mismo cabe decir de los grupos de sociedades, en los que la diversidad de personas jurídicas que conforman el grupo responden a una unidad empresarial, *vid.* AGUILAR GRIEDER, H., «Arbitraje comercial internacional y grupos de sociedades», en *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 1, n.º 2, 2009, págs. 5-29.

13 PIRONON, V., *Les joint ventures. Contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*, Dalloz-Sirey, París, 2004, págs. 8 y 9. En este sentido, TANGANELLI, D. afirma que la cooperación empresarial se caracteriza por tratarse de un campo interdisciplinar del saber humano, TANGANELLI I BERNARDÉS, D., *Joint ventures internacionales entre pymes de la Unión Europea*, Civitas, Madrid, 2004, pág. 46.

En esta línea, Fernando Esteban de la Rosa sostiene que es

«un supuesto de la realidad del comercio internacional, sólo identificable desde una perspectiva económica, cuya instrumentación jurídica puede tener lugar de forma muy dispar y a partir de la utilización de los soportes jurídicos, contractuales y societarios, de que disponga cada Ordenamiento»¹⁴.

Para Luiz Olavo Baptista y Pascal Durand-Barthez, «*le vocable de joint venture, ne correspondant pas à une réalité juridique très précise, recouvre en pratique des formes d'associations fort variées, surtout si on élargit le champ au commerce international*»¹⁵.

No es de extrañar, pues, que la *joint venture* sea considerada por algunos autores como el paradigma de los negocios internacionales, ya que reúne la mayoría de los aspectos que, desde una perspectiva jurídica, son predicables de otros acuerdos de carácter internacional¹⁶.

Así, a pesar de su habitualidad en el mundo de los negocios internacionales, desde el punto de vista del Derecho es de difícil definición. La afirmación de Valérie Pironon en relación con la cooperación, de la que asegura que es difícil encerrarla en una definición jurídica abstracta, es aún más cierta si cabe en relación con la *joint venture*, modalidad de la categoría general¹⁷. En efecto, la esencia económica en que consisten los acuerdos de *joint venture* tiene múltiples formas jurídicas a su alcance para llevarse a la práctica. Según el contenido concreto de la colaboración, los intereses de las empresas que toman parte y los ordenamientos jurídicos implicados en la operación internacional, podrán los *venturers* optar entre una amplia gama de posibilidades jurídicas, desde un simple contrato hasta la creación de una sociedad de capital como vehículo de su cooperación.

Esta dificultad de definición que venimos de describir y la flexibilidad que la caracteriza se deben a que la *joint venture* es una institución atípica en la mayoría de los ordenamientos jurídicos¹⁸. Como advierte Christine Pauleau,

14 ESTEBAN DE LA ROSA, F., *Ley aplicable a la Joint Venture en Derecho Internacional privado español*, tesis doctoral publicada bajo el nombre *La joint venture en el comercio internacional*, Comares, Granada, 1999, pág. 38.

15 BAPTISTA L.O. y DURAND-BARTHEZ, P., *Les joint ventures dans le commerce international*, op. cit., pág. 31.

16 ALTOZANO GARCÍA-FIGUERAS, H. y PORTERO FONTANILLA, J., *Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*, ICEX, Madrid, 2003, pág. 32.

17 PIRONON, V., *Les joint ventures. Contribution à l'étude juridique...*, op. cit., pág. 3.

18 Vid. MIQUEL RODRÍGUEZ, J., *La sociedad conjunta (joint venture corporation)*, op. cit., págs. 73 y ss. Como es sabido, los contratos atípicos son aquellos que carecen de regulación específica pero que se encuentran amparados por la autonomía privada reconocida en la mayoría de los ordenamientos jurídicos (vid. DÍEZ-PICAZO, L., *Fundamentos del derecho civil patrimonial. Volumen primero. Introducción teoría del contrato*, Civitas, Madrid, 2007, págs. 487-494). Respecto de la atipicidad en Derecho español, vid. STS 613/2014, de 24

LA JOINT VENTURE INTERNACIONAL

ESPECIAL REFERENCIA A LA MODALIDAD CONTRACTUAL

Esta monografía es un **estudio sistemático de la *joint venture* internacional** en el que se analiza en profundidad la plasmación jurídica de este tipo de colaboración económica-empresarial. Al mismo tiempo, supone el **primer estudio de la *joint venture* internacional** que aborda el análisis completo de la **modalidad contractual**.

Su enfoque original en el contexto de la *joint venture* conjuga el **análisis teórico-jurídico** con la realidad de la práctica de los negocios internacionales a través del análisis de los **modelos de contrato** elaborados por organizaciones internacionales.

Así, expone **qué es la *joint venture* internacional**, cuáles son los **elementos económico-empresariales** que en su conjunción la configuran y cómo se conforma su compleja **plasmación jurídica** (tanto a través del contrato de *joint venture* o acuerdo de base y los contratos satélite, como de la forma jurídica elegida para su instrumentación). Es a partir de aquí donde la monografía se centra en la modalidad contractual de la *joint venture* internacional. La obra hace un recorrido por las diferentes **posibilidades de instrumentación sin personalidad jurídica** al alcance las partes. A continuación, examina la determinación de la **competencia judicial internacional** y la **ley aplicable** a este tipo de *joint venture*. Para finalizar, analiza los **modelos de contrato de *joint venture* contractual** existentes, lo que permite contrastar el estudio teórico-jurídico con la realidad de la práctica de los negocios internacionales.



ANA MICHAVILA NÚÑEZ

Doctora en Derecho por la Universidad del País Vasco, licenciada en Derecho y letrado asesor de empresas por ICADE (E-1). Desarrolla su carrera profesional como directivo tanto en el sector público como el privado, en los que adquiere una importante experiencia internacional. Actualmente trabaja en el Grupo Planeta.

Compagina su trayectoria profesional con su formación y la investigación, destacando, además del doctorado, el máster en Economía Aplicada (UNED), el máster en Derecho del Comercio Internacional (UNED y UPV/EHU) o el PLGP del IESE, en los que obtiene las máximas calificaciones. Colegiada del ICAM, ejerció la docencia en la Universidad Rey Juan Carlos y en la Universidad Complutense.

PVP: 30,00 €

ISBN: 979-13-7011-028-4



9 791370 110284

O.A.