

**COLEGIO UNIVERSITARIO DE ESTUDIOS FINANCIEROS**  
**Máster Universitario de Acceso a la Profesión de Abogado**

**TRABAJO FIN DE MÁSTER**



**LA JOINT VENTURE SOCIOECONÓMICA - UNA PROPUESTA CONTEMPORÁNEA**

**Gutier Rettensteiner Romero**

**Dirigido por:**

**Prof. Dr. D. Guillermo José Velasco Fabra**

**Prof. Dr. Dña. Marta del Rocío Ortiz Márquez**

**2017-2018**



*Mención especial a la Dr. Dña. Christine Pauleau  
por los consejos y las directrices prestadas*



## Índice

1. Introducción (pp.7-8)
2. El nacimiento de la *joint venture* socioeconómica (pp.9-14)
  - 2.1 El *partnership* como antecedente histórico directo de la *joint venture*
  - 2.2 Los tribunales norteamericanos pioneros en acuñar la conceptualización de la *joint venture*
3. Problemáticas en la delimitación y definición jurídica de la *joint venture* (pp.15-20)
  - 3.1 La *joint venture* contemporánea se desvincula de la *joint venture* histórica
  - 3.2 El Derecho Europeo como posible régimen jurídico de la *joint venture* muestra insuficiencias
  - 3.3 La injerencia del Derecho en la *joint venture* contemporánea
4. Contexto económico y social al que debe enfrentarse la *joint venture* contemporánea (pp.21-28)
  - 4.1 Auge del pensamiento empresarial transfronterizo
  - 4.2 La globalización y la internacionalización
  - 4.3 Cambio generacional del paradigma
  - 4.4 La generación Z
5. La *joint venture* económica (pp.29-32)
  - 5.1 La *joint venture* abordada desde el método de la economía
  - 5.2 El método del mercado y el método de la empresa
  - 5.3 El punto de vista estratégico y el punto de vista organizativo de la *joint venture*
6. La funcionalidad del jurista en la *joint venture* contemporánea (pp.33-40)
  - 6.1 El valor añadido del jurista
  - 6.2 La doble función del jurista
  - 6.3 El jurista como hombre de empresa
  - 6.4 El Jurista como intermediario entre el derecho positivo y la práctica económica
  - 6.5 Adopción de una actitud y perspectiva sensible del jurista a la realidad
  - 6.6 La necesaria armonía entre Derecho y Economía
7. Motivos económicos para la creación y el desarrollo de la *joint venture* (pp.41-46)
  - 7.1 La finalidad lucrativa pasa al segundo plano

- 7.2 Aumento de la efectividad productiva, comercial o técnica de las empresas participantes
  - 7.3 Creación de sinergias y uniones de fuerza
  - 7.4 Creación de economías de escala
  - 7.5 Reducción de costes y riesgos
  - 7.6 Fomento de la comercialización de productos
  - 7.7 La *joint venture* como espacio de financiación
  - 7.8 Acercamiento de empresas transnacionales
8. Clasificación de las *joint venture* a partir de la estructura económica de alianza (pp.47-50)
- 8.1 Formas no estructuradas de *joint venture*
  - 8.2 Formas estructuradas de *joint venture*
9. Clasificación a partir de las funciones económicas de la *joint venture* (pp.51-54)
- 9.1 *Joint ventures* horizontales, *joint ventures* verticales y *joint ventures* conglomerales
  - 9.2 *Joint venture* con función unitaria o múltiple
  - 9.3 *Joint venture* con duración determinada y *joint venture* de duración indeterminada
10. Conclusión (p.55-56)
11. Referencias Bibliográficas (pp. 57-62)

## 1. INTRODUCCIÓN

El mundo de los negocios ha transformado desde el origen de sus tiempos las vidas, los valores, las culturas, las acciones, las impresiones y las concepciones de las personas en su entorno político, social, jurídico y económico. Resulta, por tanto, observable como la actitud maximizadora, racional y práctica implementada por las personas en su día a día, obcecadas, en gran medida, por materializar sus objetivos y finalidades personales, ha sido partícipe de la configuración mundial y global de la esfera y dimensión que funciona en la sociedad como infraestructura, la economía.

La economía ejerce, sin lugar a dudas, como infraestructura de todo el sistema social, pues sobre ella nacen, originan y descansan todos los elementos y las variables conceptuadas como superestructura, a saber: el derecho, la política y la sociedad entre otras.

La propia praxis empresarial o hablando en términos generales, el mundo de los negocios, asienta y confirma lo mencionado. Aplicando una visión retrospectiva a los acontecimientos acaecidos antes de nuestro siglo actual, el siglo XXI, podemos llegar a la conclusión de que la economía es la esfera más importante de la vida social de las personas, dado que las vivencias acaecidas durante todos estos años evidencian que la misma ha sido capaz de influenciar de forma directa o indirecta la organización fundamental que posibilita satisfacer las necesidades humanas básicas.

Por tanto, la economía se aprecia, hoy día, como infraestructura de la sociedad, pues establece y direcciona los caudales y los caminos por los cuales se debe mover la propia sociedad.

Las demás esferas, como bien hemos mencionado, conformadas por el derecho, la política y la propia sociedad entre otras, se modelan, se configuran y se adaptan según lo asentado y predicado por la esfera económica, materializada en nuestras vidas, por el volumen y el dinamismo frenético del marco empresarial. En este sentido, las esferas mencionadas se aprecian como superestructura de la economía, a pesar de que establezcan los presupuestos y requisitos necesarios del funcionamiento de la economía.

El sector empresarial ha sido uno de las variables y elementos vitales que superpuso su dominante influencia en la esfera económica. La economía libre de mercado, el capitalismo, la globalización y el proceso de racionalización presentado desde la Revolución Francesa y la Revolución Industrial han asentado el contexto mundial y global de la vida social, ya sea en términos empresariales, legales, culturales y políticos.

A partir de esta premisa, hemos procedido a confeccionar y construir el presente trabajo, con la intención de resaltar de forma expresa e implícita en las argumentaciones y fundamentaciones ofrecidas a lo largo del mismo, la necesaria relación y apreciación que procede en la enmarcación común y homogénea de las esferas del Derecho y de la Economía en el mundo de los negocios, ofreciendo para ello un análisis exhaustivo de un punto de conexión que, mediante su estructura, ha sido capaz de aunar, de forma armoniosa y equilibrada, todo ello en un único vehículo con un fin preestablecido acordado, la *joint venture*.

Así es, la *joint venture* conforma uno de los pocos vehículos que posibilitan la integración de elementos, variables e intereses económicos, jurídicos y sociales en un marco empresarial equilibrado, de común acuerdo y dirigido a satisfacer los intereses de las partes. La *joint venture* se concibe por los ojos del mundo empresarial y de los negocios como estructura organizativa empresarial capaz de integrar, equilibrar y estructurar intereses empresariales provenientes de diferentes partes, y ejecutar un plan de negocios común con componentes estratégicos diversos u homogéneos.

La *joint venture* ha sido elemento de múltiples y variados análisis jurídicos y económicos durante los grandes debates nocionales y jurisprudenciales, por los cuales se aportó visiones, concepciones, impresiones y perspectivas nacidas, así como configuradas desde la esencia propia de cada una de estas dimensiones.

En el presente trabajo, confeccionaremos una construcción y argumentación que sea capaz de apreciar y asentar los elementos característicos inherentes de la *joint venture* como figura socioeconómica, pues, como veremos, es la concepción más fiel a su naturaleza, sin olvidar el Derecho como presupuesto organizador y constructor de la misma.

Así pues, ofreceremos los aspectos más característicos y propios de la *joint venture* resultantes de la dimensión jurídica y económica. Concretamente, el presente trabajo no se obcecará en calificar jurídicamente un fenómeno socioeconómico como es la *joint venture*, sino que abordará el estudio de la misma desde una perspectiva socioeconómica, por la cual quedarán determinados sus elementos jurídicos y empresariales desde la ciencia Económica, así como desde una visión contemporánea y ajustada a nuestro tiempo.

Con ánimo de agradecimiento, la confección del presente trabajo ha gozado de los consejos y las directrices prestadas por la Dr. Dña. Christine Pauleau, experta en esta materia, y de sus conocimientos, que han servido como guía e inspiración, plasmados en su Tesis Doctoral “Incidencia del Derecho en la creación y el funcionamiento de las joint ventures. Análisis de la organización jurídica de la joint ventures en la Unión Europea, con especial referencia a España” por la Universitat Pompeu Fabra.



## **2. EL NACIMIENTO DE LA *JOINT VENTURE* SOCIOECONÓMICA**

El análisis histórico es, sin lugar a dudas, un punto esencial en todos los estudios nocionales y doctrinales. En este sentido, abordaremos, de forma escueta, el origen histórico de la *joint venture*, con la intención de encauzar así su conceptualización desde su nomenclatura contemporánea y socioeconómica.

Antes de comenzar con la retrospectiva histórica de la *joint venture*, es vital apuntar que la terminología histórica de la misma y, por ende, su nomenclatura, han presentado diversidad de acepciones, concepciones e impresiones a lo largo del transcurso doctrinal y jurisprudencial de dicha materia, pues fueron diferentes realidades socioeconómicas y vertientes culturales acaecidas con el paso del tiempo las que influenciaron de forma sustancial la noción de la *joint venture*.

Así pues, encontraremos diversidad de interpretaciones a cerca de la configuración de la noción de la *joint venture* a lo largo de su transcurso histórico, así como sobre el arraigo terminológico clásico más directo de su origen. Esto dificulta, en cierto modo, el análisis histórico de la *joint venture*.

A pesar de ello, la retrospectiva histórica avalada por múltiples doctrinas, asienta que la figura de la *joint venture* ha experimentado una gran modelación conceptual y doctrinal en relación íntima y paralela con las evoluciones culturales, sociales y económicas acaecidas con el paso del tiempo. Dicha evolución ha conllevado que la figura de la *joint venture* sea identificada en el siglo XXI como una figura socioeconómica capaz de abarcar una realidad uniforme y amplia, y ser únicamente individualizable desde el punto de vista económico.

En relación con lo expuesto, el objetivo de este apartado no radica en ofrecer un análisis exhaustivo y profundo del origen histórico de la *joint venture*, y de su consecuente evolución terminológica, sino apuntar la esencia socioeconómica que alberga la *joint venture* histórica y acentuar la extrapolación que ha protagonizado en el marco conceptual de su nomenclatura contemporánea.

### **2.1 EL PARTNERSHIP COMO ANTECEDENTE HISTÓRICO DIRECTO DE LA *JOINT VENTURE***

Las trazas históricas del concepto de la *joint venture* proceden, sin lugar a dudas, de las raíces del *Common Law*. El *Common Law*, como ordenamiento jurídico, se caracteriza por ostentar fuertes dotes pragmáticos y de abstracción conceptual inherentes en su trasfondo y naturaleza jurídica.

Con los motores pragmáticos e inductivos del *Common Law*, ha sido posible identificar y confeccionar varios predecesores de la *joint venture* contemporánea, tanto en sentido etimológico como conceptual (Pauleau 2000:35).

En este sentido, en el seno histórico de la *joint venture*, algunos autores, han acentuado que el ordenamiento jurídico del *Common Law*, entendido éste, sin lugar a dudas, como cuna principal de la misma, debe ser distinguido con minuciosidad, a efectos de poder identificar las raíces directas y clásicas de la misma, pues dicho régimen jurídico engloba el derecho británico y el derecho norteamericano entre otros, ambos predecesores de la *joint venture* (Pauleau 2000:36).

Por consiguiente, debemos distinguir las diferentes figuras clásicas que el derecho británico y el derecho escocés confeccionaron siglos atrás y que han conllevado a construir ciertos elementos configuradores del término *joint venture*.

Así pues, en primer lugar, el derecho británico presenta dos instituciones jurídicas que recuerdan al término de la *joint venture*, pero no constituyen ser precedentes directos de su figura histórica. Estas dos instituciones son el *partnership* y la *joint stock company* (Baptista & Durand-Barthez 1986:3).

En segundo lugar, se identificaron en el derecho escocés alrededor del siglo XVII ciertos indicios en las figuras conocidas como *adventures* o *joint adventures*, por las cuales pudo haberse confeccionado el término *joint venture* (Kalmanoff & Friedmann 1961:258). La noción jurídica de ambas figuras evidencia que no existe aceptación unánime de los componentes de las mismas. Pese a ello, algunos autores entienden que los elementos caracterizadores de las *adventures* son principalmente la limitación de la responsabilidad y su facultad de gozar de personalidad jurídica (Baptista & Durand-Barthez 1986:5).

En definitiva, a pesar de la escasez que el consenso doctrinal ha evidenciado alrededor de las posibles injerencias del derecho británico y del derecho escocés en la terminología de la *joint venture*, puede aceptarse que Gran Bretaña acuñó ciertos antecedentes de la figura, dado que la jurisprudencia norteamericana ha fundamentado la noción de la *joint venture* histórica y clásica en la noción de *partnership*, además de incluir ciertas raíces de origen escocés en la configuración de la misma (Tune 1985:27-37).

En concreto, la terminología *joint venture* fue acuñada por los tribunales estadounidense, en contraste con el concepto de *partnership*, dado que esta última no ofrecía un marco estructural empresarial susceptible de responder a todas las necesidades de las empresas americanas.

## 2.2 LOS TRIBUNALES NORTEAMERICANOS PIONEROS EN ACUÑAR LA CONCEPTUALIZACIÓN DE LA *JOINT VENTURE*

Atendiendo a su procedencia inexacta, debemos obviar la diversidad conceptual y la inseguridad que presenta la *joint venture* en el cauce de su naturaleza jurídica, así como la patente falta de unanimidad dogmática a la hora de fijar sus antecedentes terminológicos o conceptuales.

En este sentido, la praxis judicial afirma, de forma mayoritaria, que el origen histórico de la *joint venture* es, principalmente, norteamericano, pues fue la jurisprudencia y la doctrina de los siglos XIX y XX de Estados Unidos las que definieron y recopilaron sus elementos socioeconómicos como caracterizadores (Pauleau 2000:34).

Según las opiniones de múltiples autores, el término *joint venture* se presencia, por vez primera, en la jurisprudencia de los tribunales norteamericanos del siglo XIX, asentándose el *partnership* como trasfondo nocional y directo, y, en este sentido clásico, de la misma (Jaeger 1960).

Las primeras sentencias de los tribunales norteamericanos no fueron capaces de conceptualizar, de forma precisa y conjunta, el término de *joint venture*, pues trataron de analizar e identificar sus elementos comunes partiendo del *partnership* y señalando por contraste sus diferencias principales.

Por un lado, definían la figura del *partnership* como “una relación existente entre varias personas que mantienen negocios en común con la finalidad de obtener beneficios”<sup>1</sup>. Otra característica principal del *partnership* es que “[n]o tiene personalidad jurídica propia, ni tiene porque tener forma contractual, pudiendo ser un simple acuerdo no escrito, todos los socios tienen facultades de gestión, y son responsables solidaria e ilimitadamente”(Arluciaga 2007).

Por otro lado, la jurisprudencia americana determinaba que “la *joint venture* es un *partnership* limitado, no limitado en el sentido legal de responsabilidad, sino en cuanto a su objeto y duración; y bajo nuestro derecho *partnership* y *joint venture* se rigen por las mismas normas”(Mechem 1930-1931 citado en Pauleau 2000)<sup>2</sup>. Esto creó grandes controversias, debates y confusiones doctrinales, así como jurisprudenciales.

A pesar de la ambigüedad e inseguridad jurídica que revestía el contexto común, pero a la vez pluridimensional a efectos de asentar un criterio doctrinal y

---

<sup>1</sup>Art.1 Parnership Act 1890 “The relation which subsist between persons carrying on a business with a view of profit”.

<sup>2</sup>Sentencia de 1887 Hubblell v. Buhler “A *Joint adventure* is a limited partnership; not limited in a statutory sense as a liability, but as to its scope and duration; and under our law *joint adventure* and *partnerships* are governed by the same rules”. (

jurisprudencial concreto para la figura de la *joint venture*, las empresas norteamericanas emplearon su terminología para “referirse a cualquier forma de alianza establecida entre *corporations*”(Pauleau 2000:45).

Por consiguiente, fue la propia práctica empresarial la que impulsó a inicios del siglo XX en Estados Unidos la utilización del término *joint venture* para denominar en el sector de transporte y comercio marítimo, transportes ferroviarios y en la explotación minera y petrolífera la alianza estratégica entre *corporations* (Lynch:1989).

A la luz de la práctica empresarial y las circunstancias acaecidas, la jurisprudencia estadounidense pudo acotar con éxito el marco unitario de la *joint venture* y proceder así a presentar alusiones reiteradas a la misma, resaltando en el proceso de construcción jurídica, sus rasgos propios y comunes, obviando las disputas doctrinales y jurisprudenciales existentes entre su figura clásica, el *partnership* (Weissburg 1990:487).

En este sentido, mediante la utilización de análisis inductivos y pragmáticos, inminentemente característicos del *Common Law*, los jueces norteamericanos conformaron una noción de *joint venture* sensible al comportamiento de las partes, a los objetivos empresariales de las mismas y al entorno social, así como económico del momento.

Los jueces norteamericanos fueron capaces de apreciar de forma directa las necesidades empresariales, así como las vicisitudes que acaecían en el momento, tanto social como económico, para elaborar así un concepto de *joint venture* socioeconómico. Por consiguiente, la jurisprudencia norteamericana no se obcecó en determinar y crear una sola noción de *joint venture*, “sino [...] varias, remitiendo no obstante todas a un único concepto económico, el de alianza estratégica entre empresas independientes. Desde esta perspectiva, ha surgido la necesidad de clasificar las *joint ventures* en función de las diversas formas jurídicas que podían revestir. Tradicionalmente se distinguen, en los Estados Unidos, las *non equity joint ventures* de las *equity joint ventures*, así como las *unincorporated joint ventures* o *contractual joint ventures* (llamadas, a veces, sencillamente *strategical alliances*) de las *incorporated joint ventures*” (Pauleau 2000:44).

Dicha evolución conceptual experimentada por la *joint venture* procedió de la práctica jurídica y no de los tribunales, concibiéndose el *Common Law* como regulación perfecta para la configuración de la misma, dado que su trasfondo jurídico no permite que las nociones jurídicas encierren únicamente tipologías abstractas (Pauleau 2000:45).

En este sentido, los tribunales norteamericanos han podido adaptarse a las presiones socioeconómicas resultantes del entorno empresarial e individualizar la alianza estratégica como una novedosa modalidad de estructura organizativa de

actividades económicas, y dejar de lado la determinación jurídica de una figura que refleja realidades socioeconómicas complejas y técnicas. Por consiguiente, el sentido amplio que reviste la noción de *joint venture* únicamente podrá identificar elementos económicos de la misma y no elementos jurídicos, pues debe ser concebida como un elemento de hecho adaptable, desprovisto, por tanto, de cualquier delimitación y definición jurídica (Servais 1983:57).

Así pues, entendemos que la construcción conceptual y terminológica de la *joint venture* procede de las interpretaciones y de las construcciones jurisprudenciales de los Estados Unidos, gobernadas por el pragmatismo y por las abstracciones de las definiciones generales, y establecidas, en consecuencia, de conformidad con la realidad y las acciones de la praxis judicial norteamericana (Servais 1983:37).



### 3. PROBLEMÁTICAS EN LA DELIMITACIÓN Y DEFINICIÓN JURÍDICA LA *JOINT VENTURE*

La figura de la *joint venture* presenta múltiples controversias a la hora de proceder a la definición y delimitación jurídica de su contenido, pues su noción alberga una dimensión inminentemente socioeconómica que puede verse afectada de forma negativa y perjudicial por ciertas interpretaciones jurídicas delimitadores e insensibles a la realidad económica acaecida, y perder, en este sentido, su verdadero trasfondo nocial.

Por consiguiente, consideramos vital señalar e identificar las problemáticas que esconde el marco jurídico de la *joint venture*, con la intención de poder ofrecer a dispensas del núcleo controvertido que conforma el seno del mismo, una visión contemporánea de la figura de la *joint venture* desde la aceptación y correspondencia entre su dimensión jurídica y económica (Verdera 1995:3964-3967).

En este sentido, apreciaremos como la doctrina histórica y las concepciones contemporáneas identifican y configuran, de forma distinta e insegura, los elementos etimológicos y conceptuales de la *joint venture*<sup>3</sup>.

También, apuntaremos la falta regulatoria o, al menos, escasez en la armonización, que presenta el marco jurídico de la *joint venture* en Europa, pues a pesar de que las instituciones de europeas identifiquen como positivos los efectos resultantes de la creación y el desarrollo de las *joint ventures* para el motor económico comunitario, la falta de armonización, así como la insuficiencia regulativa de la figura, muestran especial trascendencia en su proceso de desarrollo y creación.

Por último, entraremos a plantear la injerencia perjudicial que puede ostentar la intromisión del Derecho en el proceso de creación y desarrollo de la *joint venture* para el concreto caso de que el marco jurídico esgrimido y confeccionado por la ciencia del Derecho imposibilite y limite la libre configuración, así como creación de la *joint venture* a la luz de las realidades socioeconómicas del momento, siendo, por ende, interesante determinar, de igual modo, el auténtico “valor añadido” del jurista en dicho proceso.

#### 3.1 LA *JOINT VENTURE* CONTEMPORÁNEA SE DESVINCULA DE LA *JOINT VENTURE* HISTÓRICA

En comparación con la identificación del origen conceptual de la *joint venture*, que no evidencia debate crítico, dado que son múltiples los estudios que aceptan su procedencia anglosajona, la conceptualización jurídica de la *joint venture* resulta, en

---

<sup>3</sup>A este respecto, es interesante la precisión que realizan estos dos juristas, Baptista y Durand-Barthez, apuntando que “*las joint ventures se corresponden con una realidad histórica muy imprecisa*” (Pauleau 2000:34).

cambio, de costosa calificación y de dudosa aceptación en la práctica empresarial actual, pues las nociones contemporáneas e históricas ofrecen aspectos, así como perspectivas analíticas diferentes, por las cuales muestran que la esencia de la *joint venture* es socioeconómica y no jurídica.

Además, debemos apreciar las diferencias nocionales que presentan las percepciones históricas y contemporáneas de la *joint venture*, a la hora de acotar su marco conceptual y regulatorio, dado que es el origen histórico de donde trascienden las severas controversias y disputas entre las concepciones tradicionales y las concepciones modernas.

No cabe duda, que la actualidad económica y jurídica, así como las concepciones contemporáneas de la figura, distan de la conceptualización histórica y clásica. En este sentido, debemos distinguir las terminologías, así como conceptualizaciones, de la *joint venture* del pasado y del presente, al haberse producido, con el transcurso del tiempo y, en concreto, con la práctica empresarial, cambios en el concepto de la misma.

En este sentido, las posturas contemporáneas entienden que la configuración de la *joint venture* no corresponde a un único significado, pues el fenómeno económico autónomo de la alianza empresarial no puede remitirse a ninguna figura jurídica en particular (Reymond 1986:70).

Es más, la *joint venture* adquiere su contenido jurídico, en mayor medida, de los usos, en las prácticas y en las intervenciones profesionales plasmadas por el mercado y el seno empresarial, configurando, en este sentido, la realidad de los hechos y el marco socioeconómico la noción de la *joint venture*. Por tanto, la *joint venture* representa un fenómeno socioeconómico autónomo, dado que adquiere consideración unitaria desde la óptica económica (Bonvicini 1977:650).

Así pues, a pesar de que los círculos legalistas aludan a una concreta forma jurídica a la hora de categorizar el marco jurídico de la *joint venture*, la práctica empresarial, y las concepciones más modernas, refieren a una modalidad de cooperación entre empresas e inversión directa a la hora de categorizar y clasificar la misma, no vinculándose, por tanto, a un tipo social concreto (Wächterhäuser 1992: 25; Ehinger 1987:187-188; Langfeld-Wirth 1990:27-34). Por consiguiente, se acepta una noción socioeconómica de la *joint venture* que se halla desvinculada del modelo jurídico histórico anglosajón.

El paralelismo propulsor entre el proceso de introducción del Derecho en la noción inminentemente pragmática de la *joint venture*, y la concepción contemporánea construida en aras del concepto esencial de *corporation*, identifica la unidad económica como objeto fundamental de la figura, en detrimento, por



consiguiente, de la unidad jurídica, puesto que las técnicas jurídicas no evidencian conformidad conceptual entre las distintas combinaciones de la estructura organizativa propuesta por la *joint venture* (Champaud 1994:29).

En vista de que el *Common Law* es un derecho fundamentalmente inductivo, y el sistema civil, en contrario, es un derecho deductivo, en el cual rige la supremacía del Código y no la jurisprudencia predicada por la libre creación e interpretación jurídica del juez en sus sentencias, apreciamos que ambos ordenamientos jurídicos han difuminado a lo largo del siglo XX las diversidades doctrinales y jurisprudenciales en materia del derecho de la empresa, por lo que a efectos de abordar un planteamiento fiel a los orígenes de la *joint venture*, no apreciamos obstáculos para decantarnos por el análisis de la presente figura desde la perspectiva y concepción de sus orígenes anglosajones<sup>4</sup>, con la intención de acercarnos así a un estudio pragmático y ajustado a la naturaleza socioeconómica de la figura.

En este sentido, el presente estudio no se obcecará en calificar jurídicamente un fenómeno socioeconómico como es la *joint venture*, y que no está organizado como tal a nivel jurídico, apartándonos, por tanto, del enfoque que acuña la doctrina tradicional, e inclinarnos por utilizar un método inductivo que obvie las tipologías normativas de los países europeos y las tipologías societarias de las normativas continentales, con la finalidad de ofrecer una visión extrajurídica y económica de la misma<sup>5</sup>.

En definitiva, abordaremos el estudio de la noción de la *joint venture* desde la perspectiva del “método de la economía”. Mediante la utilización analítica del método de la economía quedarán identificados y configurados los elementos de la *joint venture* desde la comprensión y aceptación de los conceptos y presupuestos proclamados por la ciencia de la Economía. Así pues, entenderemos el marco social y económico, así como el empuje empresarial, como motores configuradores de la noción de la *joint venture* socioeconómica.

### **3.2 EL DERECHO EUROPEO COMO POSIBLE RÉGIMEN JURÍDICO DE LA JOINT VENTURE MUESTRA INSUFICIENCIAS**

La *joint venture* presenta ser una de las figuras más utilizadas en la práctica empresarial de nuestro tiempo. No obstante, muestra una escasez perceptiva de

---

<sup>4</sup>Es más, juristas de nuestro ordenamiento confirman que la doctrina española se ha mostrado siempre, y desde una perspectiva cognitiva, sensible a las especialidades del Common Law (Castrillo 1958:347; Champaud 1997:281; Brutau 1996).

<sup>5</sup>Paillusseau defiende dicha postura al explicar que “en derecho mercantil en especial, la elección de una solución no se realiza siempre a partir de soluciones preexistentes, sino a partir de soluciones que hace falta imaginar” (Paillusseau 1989:27 citado en Pauleau 2000:17). El jurista Chuliá se ha pronunciado claramente a favor de la adopción de un método inductivo “el jurista no puede permanecer indefectiblemente en la hipótesis ingenua de que la ley se aplica (ignorando la, a veces, evidente realidad), sino que debe averiguar si, dada la información de que dispone sobre los hechos y los fines de la colectividad, la ley se aplicará (y cómo) o no se aplicará” (Chuliá 1976:16 citado en Pauleau 2000:17).

armonización y gran falta regulatoria en el marco europeo. En la Unión Europea, ningún país estado miembro ofrece en sus respectivos ordenamientos jurídicos una calificación jurídica exhaustiva de la *joint venture*, con el consecuente efecto, de quedar la *joint venture* desamparada de un régimen jurídico preestablecido.

Así pues, puede apreciarse una gran inseguridad jurídica entorno a la figura de la *joint venture* en Europa, impulsada, sin duda alguna, por la pluralidad y la diversidad de dimensiones jurídicas entorno a las que giran las distintas legislaciones nacionales de los estados miembros en materia de *joint venture*.

Es más, no debemos olvidar las controversias que incurre, de forma habitual, la práctica de la abogacía o la misma praxis judicial, a la hora de establecer la norma nacional aplicable al proyecto empresarial en cuestión, ni la preocupante falta de armonización del derecho de sociedades en Europa.

Dado a la fragilidad, la inseguridad y la insuficiencia regulatoria del marco europeo, acontece el efecto negativo de que sus propias normas limiten, o incluso traben, total o parcialmente, los procesos de creación y organización de la *joint venture*, a pesar de las positivas connotaciones económicas que conlleva su creación y su consecuente presencia en los mercados nacionales o internacionales.

Interesante resulta que la Unión Europea entienda que el vehículo jurídico propuesto por la *joint venture* presenta ser una gran fuerza motriz para la economía de Europa, dado que contribuye a la rotación económica y al aumento de la actividad empresarial.

A pesar de la inseguridad jurídica que suscita el contexto europeo en la creación y organización de la *joint venture*, y las limitaciones intelectuales, así como problemas conceptuales, que puede ocasionar la intromisión del Derecho, es de obligado cumplimiento mencionar, que el Derecho de la Competencia de la Unión Europea conforma una de las escasas ramas jurídicas en las que se precisa una delimitación y definición jurídica de la *joint venture*, así como el régimen jurídico específico de la misma<sup>6</sup>.

Así pues, en vista de la patente escasez de calificación y regulación jurídica de la *joint venture* en la legislación de los países europeos (Pauleau 2000:12)<sup>7</sup>, ostentan, por consiguiente, las propias vicisitudes del mercado y de la práctica empresarial una labor

---

<sup>6</sup>Lo mencionado, se puede apreciar en la Comunicación de la Comisión sobre las *joint ventures* con plenas funciones DOCE nº C66 de 02/03/1998, p.1., y el Reglamento nº 4064/89 de 21/12/1998 sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas.

<sup>7</sup>Pauleau identifica que “[e]n ningún país de la Unión Europea existe una categoría ni una calificación jurídica que remita, de forma exclusiva y completa, a la organización de las *joint ventures*, ni por tanto, un régimen jurídico preestablecido que pueda aplicarse a su creación y funcionamiento”.

de construcción y configuración de la figura. Así pues, resulta más acorde a la propia dinámica empresarial y económica, y, por ende, a la misma esencia de la *joint venture*, apartarse de un estudio técnico y jurídico.

### 3.3 LA INJERENCIA DEL DERECHO EN LA *JOINT VENTURE* CONTEMPORÁNEA

De forma paralela a la inseguridad jurídica que propicia el marco regulatorio de la Unión Europea, numerosos estudios entienden que la incidencia del Derecho en los procesos de creación y organización de la *joint venture*, minora la eficacia y la eficiencia buscada por las empresas a la hora de unirse y cooperar en alianza estratégica<sup>8</sup>, siempre y cuando, claro está, la ciencia del Derecho no sea capaz de contemplar los elementos socioeconómicos que giran en torno a la *joint venture* y que, en cierto modo, alberga.

La presente inclinación surge de la fundamentación y de la construcción derivada de las ciencias económicas y de la dirección estratégica de las empresas, dado que dichos estudios entienden que el Derecho presenta posicionarse en los procesos de creación y organización de las *joint venture* como barrera u obstáculo, al revestir un presupuesto o requisito indispensable y, en cierto modo, ineludible antes de poder materializarse el objetivo estratégico industrial y comercial deseado. Así pues, las estructuras empresariales resultantes de las concepciones del jurista y del propio Derecho presentan ser, en ocasiones, inadecuadas y susceptibles de minorar, en gran medida, los efectos y las estrategias buscadas por la empresa

La injerencia perjudicial que puede causar la ciencia del Derecho, visto y concebido desde perspectivas teóricas e iusnaturalistas, debe entenderse desde la idea de que el Derecho como ciencia social, y en aras de la *joint venture*, debe contemplar y valerse de las raíces del campo de la economía y apreciar lo que ocurre en la estructura social.

La creación jurídica apartada de la realidad, tanto social como económica, reduciría las construcciones jurídicas a un producto de gabinete, de laboratorio y, en definitiva, a un producto muerto.

En tanto las apreciaciones doctrinales, así como las grandes construcciones teóricas y jurisprudenciales desarrolladas por los grandes puristas del Derecho, suelen concebirse, en el marco de la *joint venture*, de escaso pragmatismo y rendimiento económico, parece suscitarse, en definitiva, la pregunta sobre cuál sería la específica función del Derecho y el valor añadido que pueda aportar el jurista en los procesos de creación y organización de la *joint venture* (Paillusseau 1989).

---

<sup>8</sup>Esta concepción es defendida por los siguientes autores (Dubisson 1989; Llana & Canal, 1995:43-55.; Navarrete 1995:25-41.; Menguzzato & Renau 1995:7-24.; Ariño 1994; Elola; Menguzzato 1992:55; Schaan 1988: 33-34).

En concordancia con lo apuntado, la *joint venture* es un fenómeno económico, elaborado y configurado, en mayor medida, por las presiones de los mercados y por los usos empresariales. Así pues, la obviedad e incluso ignorancia que el jurista puede presentar hacia las exigencias, las tendencias y las evoluciones del tráfico, económico y empresarial, es, sin duda alguna, perjudicial para la creación y el desarrollo de la *joint venture*<sup>9</sup>.

En definitiva, el contexto empresarial, la economía global y las nuevas tecnologías impulsan que lo jurídico y lo económico procedan a interrelacionarse y a convivir en armonía dentro de un entorno gobernado por diversidad de nociones y apreciaciones, pues de lo contrario, lidiaríamos con un sistema y una estructura social, económica, cultural y jurídica incapaz de absorber el cambio generacional de nuestro tiempo<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup>Garrigues acentuaba lo siguiente: “cuando la ley civil no se adapta a las exigencias del tráfico mercantil, los comerciantes no esperan pasivamente la ordenanza legal adecuada, sino que se separan de la ley mediante usos extra legem que son más adecuados a las exigencias del comercio”. El jurista español concluye diciendo que “el derecho mercantil no nace legislativamente sino por la fuerza del uso” (Garrigues 1978 citado en Pauleau 2000:27).

<sup>10</sup>Como señala Coderch, la interpretación de los textos legales a la luz de la “realidad social del tiempo” es un requisito impuesto por el propio Código Civil Español (Coderch 1993:19)

#### **4. CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIAL AL QUE DEBE ENFRENTARSE LA *JOINT VENTURE* CONTEMPORÁNEA**

El entorno global esgrimido por las sondas de la globalización y las nuevas tecnologías se ve afectado, de forma directa, por las fluctuaciones inherentes a los mercados. En aras de la competencia generalizada, proclamada y promovida por la economía global, se introduce la *joint venture* como instrumento y vehículo socioeconómico esencial para dar cabida a las nuevas necesidades y concepciones empresariales maximizadoras de beneficios y rentabilidades.

En este sentido, la figura de la *joint venture*, que en términos conceptuales proclama la “aventura conjunta”<sup>11</sup>, debe analizarse y abordarse desde el discernimiento del ámbito económico y social presentes en el siglo XXI, pues las nociones contemporáneas, así como los antecedentes clásicos de la alianza estratégica, conceptúan la *joint venture* como un instrumento de estructura organizativa configurado con nomenclatura socioeconómica.

Mediante el acercamiento previo a las dimensiones y al estado de nuestra economía, así como a las estructuras sociales resultantes y, en todo caso, configuradoras de la misma, encauzaremos el estudio de la *joint venture*, con el objetivo de ofrecer un análisis teórico-práctico, sensible al progreso y a la evolución, tanto económica-jurídica como social, que, sin lugar a dudas, impulsa el nuevo paradigma. En este sentido, el análisis de la figura de la *joint venture* revestirá una visión pragmática, contemporánea y desde su esencia socioeconómica.

##### **4.1 AUGUE DEL PENSAMIENTO EMPRESARIAL TRANSFRONTERIZO**

Las vicisitudes del entorno actual esgrimen, en aras de lo empresarial, un contexto global afectado por presiones económicas, sociales y jurídicas, configurándose de este modo, mediante la injerencia de las mismas en la vida de las personas, el hacer profesional de las empresas y, en consecuencia, las estrategias de negocio.

La práctica empresarial evidencia, casi de forma imperativa, la necesidad de ampliar los horizontes de negocio y los márgenes comerciales para coordinar y aunar así el ejercicio empresarial resultante con las sondas de la globalización.

---

<sup>11</sup> Así lo contempla Laneri (Laneri 1991) apuntando que el jurista Le Pera (Le Pera 1984) expone que la expresión anglosajona “*joint venture*” es la antecesora de la *joint venture* que proclama una “aventura conjunta”. En este sentido Domínguez (Domínguez 1990) entiende que “de ello se colige que dicha expresión no busca aludir al tipo de relación existente entre los partícipes, sino al riesgo que implica el proyecto de inversión que asumen las partes”.

En este sentido, el motor interno de las economías evidencia que el impulso de un pensamiento empresarial transfronterizo es cada vez más expreso, pues el espacio doméstico resulta ser insuficiente para garantizar el progreso de la actividad económica de las empresas, tanto grandes, como medianas y pequeñas, precisándose, de forma imprescindible, la internacionalización y la globalización como elementos esenciales y configuradores del plano empresarial.

Así pues, en una economía global impulsora de la transnacionalización productiva y de la mundialización de los hábitos de consumo, surge la globalización como nuevo modelo dinámico del paradigma mundial. A diferencia de la internacionalización, que respeta las soberanías y limita su ejercicio a la interrelación de los instrumentos del comercio y de la inversión, la globalización persigue un mercado mundial autorregulado.

#### **4.2 LA GLOBALIZACIÓN Y LA INTERNACIONALIZACIÓN**

El fenómeno de la globalización, y por ende la aceptación de las variables que la misma predica, han sido partícipe del considerable incremento de la competencia generalizada que, en correspondencia, ha aumentado el control sobre los mercados. Esto ha supuesto una profunda inflexión en las relaciones de poder entre los mercados y los Estados, afectando, por ende, el desarrollo operativo de las empresas (Adda 1999)<sup>12</sup>.

En este punto, conviene precisar la distinción terminológica existente entre los conceptos de la internacionalización y de la globalización. La internacionalización o la economía internacionalizada, anhela un sistema interestatal jerarquizado, sin menoscabar la autonomía de las políticas nacionales. Sin embargo, la globalización o la economía globalizada, persigue debilitar los marcos nacionales de la regulación económica, así como incidir en la endeblez de los órganos regulatorios supranacionales (Adda 1999).

Atendiendo a lo expuesto, implementar una política internacional para afianzar una cadena de valor, no es suficiente, dado que existe un gran número de agentes arraigados en la competencia generalizada y que operan, en el transcurso de sus actividades económicas, con recursos e instrumentos sofisticados, novedosos y

---

<sup>12</sup>A las reflexiones elaboradas por el profesor Adda, consideramos vital ofrecer, también, su descripción del contexto económico. Adda entiende que *“se ha pasado de un sistema económico internacional en equilibrio inestable, basado en los principios de jerarquía, organización y complementariedad, a una economía mundial estructuralmente inestable, caracterizada por la ausencia de liderazgo, la generalización de la competencia, tanto en empresas como entre países, y por una notable carencia de reglamentación. En lugar de los nuevos modos de reglamentación que reclama esta integración cada vez más intensa de la economía mundial, se va imponiendo un proceso de desregulación competitiva que abarca, peligrosamente, desde el ámbito financiero al social, después de haberse trasladado del ámbito internacional al nacional”*.

tecnológicos. Resulta, por tanto, evidente que las estrategias empresariales estén mayormente fundamentadas en el seno de la globalización.

En el presente contexto esgrimido, surge la necesidad de implementar una figura intermedia de estructura organizativa como la *joint venture*. La *joint venture* coadyuva a alcanzar los objetivos estratégicos, económicos y organizacionales en mercados dotados de procesos tecnológicos acelerados y con inclinaciones por la mundialización de dimensiones, dado que la figura representa ser una forma intermedia de organización de las actividades económicas<sup>13</sup>.

Es más, las empresas o los agentes de los diferentes mercados nacionales e internacionales podrá adoptar de la mano de la estructura organizativa asentada por la *joint venture*, una interpretación globalista del proceso de globalización, al ser fundamental concebir el cambio global como un proceso que implica una transformación significativa de los principios organizadores de la vida social y del orden mundial.

En nuestra economía mundial, la *joint venture* es uno de los instrumentos más utilizados en la vida, así como en la práctica empresarial. La *joint venture* posibilita que el negocio empresarial a desarrollar sea más eficiente, hablando en términos económicos y financieros, pues la figura presenta ser un vehículo jurídico socioeconómico, por el cual se asientan y, en consecuencia, se constatan diversas estrategias de alianza empresarial, con el objetivo, de apoderarse, una vez completada y perfeccionada la misma, de variadas cuotas de mercado, de forma rápida y exitosa, y ofrecer, así mismo, al consumidor final productos y servicios de mayor calidad.

En el presente paradigma, las experiencias empresariales evidencian que la globalización supone para el derecho privado un fuerte incentivo al dinamismo normativo y conceptual, dado que predica nuevas modalidades en el seno de la práctica mercantil internacional.

Así pues, la práctica mercantil internacional se ve influenciada por la cooperación internacional, la expansión de las relaciones transfronterizas y la movilidad internacional de los factores de producción. En este sentido, no debemos olvidar la ordenación jurídica y económica implantada por la nueva economía global interconectada. Por tanto, la transformación de la propia realidad social debe ir acompañada de un cambio sustancial, en el cual las reformas minuciosas y profundas, de las fuentes y de las técnicas normativas reguladores de las situaciones privadas internacionales<sup>14</sup>, contribuirán a la transformación del paradigma mundial. Es, por

---

<sup>13</sup> Así lo expresan los siguientes autores (Menguzzato. 1992:55; Janin & Mercadel 1974:380; Kogut 1988:320; Paillusseau 1986:18).

<sup>14</sup> En relación con la situación privada internacional Asensio apunta lo siguiente "[a]hora bien, ese reforzamiento del [Derecho Privado] –o del recurso inicial a sus normas tradicionales por parte de los ordenamientos estatales- para dar respuesta a las cuestiones específicas suscitadas en el marco de la globalización, no impide apreciar que la transformación de la realidad social

tanto, labor del Derecho y del jurista apreciar la posibilidad de que las estructuras organizativas asentadas por la *joint venture* cambien y, por ende, propicien una reconfiguración total o, al menos, total de los procesos de creación y desarrollo de la misma.

La presión ejercida por los motores de la globalización, que en su medida incitan una dinámica secular de progresivo sometimiento del espacio físico y del orden social a la ley del capital (Adda 1999), así como la importancia del sector externo en el mundo empresarial, configuran las economías contemporáneas con líneas complejas, abiertas y globales, capaces de promover tanto la integración económica nacional como transnacional y, por consiguiente, su unión económica<sup>15</sup>.

A manera que el proceso de integración reduce o incluso elimina las barreras de entrada a las economías tradicionales o emergentes, la competencia entre los agentes aumenta. Así pues, nace un nuevo marco de oportunidades y, a la vez, un entorno de restricciones, que acarrea, en consecuencia, el reajuste de la política económica, y en mayor medida, la reconfiguración de la estrategia empresarial, en donde la cual la figura intermedia de la *joint venture* socioeconómica acapara gran protagonismo.

#### 4.3 CAMBIO GENERACIONAL DEL PARADIGMA

“El mundo ésta cambiando” es un axioma, en definitiva, del todo evidente en los tiempos del siglo XXI, al encontrarse las sociedades modernas inmersas en profundas, y sustanciales revoluciones económicas y jurídicas, todas ellas nutridas por la revolución informática y por los mecanismos de la globalización<sup>16</sup>. Los signos externos derivados de las condiciones elementales de la economía, la sociedad, la cultura, la geopolítica mundial y el derecho, predicen que un gran cambio generacional ésta a punto de acaecer.

---

*que la caracteriza reclama una importante evolución de las fuentes y de las técnicas normativas reguladoras de las situaciones privadas internacionales, especialmente en el ámbito comercial, donde su ordenación aparece decisivamente influida por la creación de normas transnacionales de origen extraestatal muy elaboradas – como reacción frente a la técnica conflictual o meramente localizadora, paradigmática del [Derecho Privado] del Siglo XX-, así como por el impacto de normas de ordenación económica cuyo ámbito de aplicación espacial no siempre se presta a una sencilla coordinación y cuya efectividad –sobre todo si tienen carácter nacional- respecto de actividades típicamente transfronterizas resulta incierta” (Asensio 2001:37-38).*

<sup>15</sup>En la misma línea Langfeld-Wirth afirma que la cooperación es indispensable, dado que la globalización de los mercados impulsa la globalización de la demanda y de la competencia a nivel mundial. Esto incita a las empresas a buscar alianzas con socios locales para adaptarse así mejor a las especificidades de el mercado en cuestión (Langfeld-Wirth 1992:429)

<sup>16</sup>Resulta interesante, y a la vez enriquecedor, a efectos de entender el poder estratégico empresarial que deriva de la figura jurídica de la *joint venture* y apreciar, de este modo, la propia necesidad de adaptar su realización a la tecnológica existente, interpretar de forma extensiva y amplia lo expuesto por Braudel “*Las grandes concentraciones económicas traen consigo la concentración de medios técnicos y el desarrollo de una tecnología: así ocurre con el Arsenal de Venecia en el siglo XV, con la Holanda del siglo XVII y con la Inglaterra del XVIII. Y en cada ocasión la ciencia, por muy en sus comienzos que esté, acudirá a la cita, porque se ve llevada a ella por la fuerza*”. (Braudel 1977:48).



Partícipe y protagonista de esta revolución, son y serán, las tecnologías electrónicas y de las comunicaciones, conocidas en la actualidad por el acrónimo TIC. La electrónica y los instrumentos tecnológicos han inmortalizado su presencia en las vidas de millones de personas mediante la aparición de Internet, Facebook, What's up y un sin fin de modalidades tecnológicas más.

A pesar de que la fricción, y el propio dinamismo, que albergan los contornos de lo tecnológico y lo electrónico, no son fundamento, ni núcleo de análisis del presente trabajo, entendemos que es indispensable, y a la vez interesante, realizar una reflexión crítica sobre el cambio social que están produciendo, pues dicho cambio afectará en el futuro, de forma directa, a los cauces de lo económico y de lo jurídico, y por ello también, a nuestra figura protagonista del presente trabajo, la *joint venture*<sup>17</sup>.

Es más, entendemos que es esencial para el transcurso de nuestro estudio, apuntar el cambio generacional que está a punto de acaecer, dado que la *joint venture* deberá afrontar la estructura social, económica y jurídica resultante del mismo.

A la luz del entorno expuesto, la *joint venture* será, con gran certeza, objeto de numerosas modificaciones y adaptaciones, pues su esencia radica en acaparar y estructurar de forma organizativa elementos socioeconómicos resultante de la práctica empresarial, debiendo el jurista aceptar la realidad del cambio<sup>18</sup>, y construir un nuevo marco legal de acuerdo a los hechos concretos.

Las apreciaciones presentadas deben entenderse en íntima relación con la ley de la fractura. La ley de la fractura establece que los sistemas sociales, políticos y económicos cambian de forma incremental, en contraste con las tecnologías electrónicas y de la comunicación, que cambian de manera exponencial. Así pues, podemos apreciar desde el punto de vista del mercado, que los cambios tecnológicos se ven lastrados por la necesidad del cambio gradual de la sociedad y de sus individuos. A la luz de este panorama, la empresa queda obligada a ofrecer una organización técnica que sea capaz de adaptarse a los cambios tecnológicos, para así suplir la incongruencia predicada por la ley de fractura. En este contexto, la *joint*

---

<sup>17</sup>Así lo contempló también la Comisión Europea en su XXVII Informe anual sobre Política de Competencia (1997), al contemplar que *"en el entorno económico actual caracterizado por mercados dinámicos innovación y globalización, con el consiguiente aumento de la presión de la competencia, sólo puede verse de manera favorable que las empresas busquen diferentes formas de alianza para permitirles mantenerse competitivas en el mercado, mejorando su nivel de I+D, reduciendo sus costes y desarrollando nuevos productos"* (Pauleau 2000:11).

<sup>18</sup>Champaud observa que a pesar de que el jurista deba ser distante respecto al debate ideológico, *"no puede ignorar su existencia, desconocer su naturaleza, minimizar sus consecuencias respecto a los sistemas jurídicos que debe aplicar, estudiar o enseñar"*. (Champaud 1994:29 citado por Pauleau 2000:24). También, Cannu (Cannu 1996:487) entiende que las leyes son influenciadas por el contexto económico y social, debiendo siempre permanecer abiertas a las vicisitudes del momento (Pauleau 2000:24). En el mismo sentido, Posner (Posner 1986:23) resalta que las leyes acogen y plasman las normas sociales fundamentales y el sistema ético de una sociedad (Pauleau 2000:24). Por último, Chuliá establece que *"el derecho es esencialmente la voluntad del poder político y éste a su vez es siempre resultante de la transacción (democrática o no) entre las distintas fuerzas sociales con intereses opuestos"* (Chuliá 1997:4122 citado por Pauleau 2000:24).

*venture* será uno de los instrumentos esenciales, por los cuales se garantizará la armonía entre el contexto global y entre las nuevas tecnologías.

En definitiva, las TIC conforman la plataforma, sobre la cual descansará nuestro contexto global. Así pues, es esencial que el marco económico y jurídico se adapte a las convulsiones del futuro mercado empresarial y laboral.

#### 4.4 LA GENERACIÓN Z

El cambio social vendrá, sin lugar a dudas, de la mano de la generación Z. La generación Z, compuesta por todos aquellos chicos y chicas nacidos entre 1994 y 2009, protagonizarán el último salto generacional<sup>19</sup>.

A dicho colectivo social se le otorga, a modo de identificación, la letra Z, pues expertos en el área de lo social y de lo cultural entienden que protagonizarán el último salto generacional y, por tanto, deben ser calificados con la última letra del abecedario.

Los jóvenes Z han sufrido la intromisión de Internet en sus primeras fases de aprendizaje y de socialización. Estos niños y niñas han vivido y padecido directamente la crisis económica y política que vertió nuestro contexto global. Representan un colectivo sensible a las diversidades culturales y a los problemas sociales ocasionados en tanto por el marco político, como por las variables impredecibles de la economía, actuando, por consiguiente, de acuerdo a los signos que destella el entorno actual.

En relación con lo mencionado, la generación Z es un colectivo de nativos digitales. Ostentan los presupuestos y los recursos idóneos para impulsar un nuevo cambio social, pues son multiplataforma y multitarea, además de haber desarrollado por los impulsos de la propia digitalización global, un pensamiento real, pragmático, emprendedor, resolutivo, crítico y autónomo en su hacer diario y en su ego empresarial<sup>20</sup>.

---

<sup>19</sup>Véase Cachón y Vilanova, Nuria. "A diferencia de sus hermanos mayores, los llamados millennials, los z son precoces en usar la creación de empresas como herramienta de cambio social en materias como el medio ambiente, la desigualdad o la participación ciudadana, por ello se enrolan tempranamente en iniciativas que les permitan encontrar soluciones a los problemas de su entorno con sus startups. Existen grandes expectativas en torno a los jóvenes Z, al ser la primera generación que ha asumido que el mundo se ha hecho pequeño, que la diversidad es consustancial a cualquier sociedad moderna y que el desarrollo democrático, unido al tecnológico, es imparable y genera nuevos derechos humanos. Entre sus rasgos más sobresalientes, se encuentran: el omnipresente uso de las herramientas digitales en toda relación social, laboral o cultural; su creatividad y adaptabilidad a los entornos laborales emergentes; la desconfianza hacia el sistema educativo tradicional, que da paso a nuevos modos de aprendizaje más centrados en lo vocacional y en las experiencias, y el respeto hacia otras opiniones y estilos de vida. La otra cara de la moneda es que, desaparecido el principio de autoridad e instalados en la creencia de que toda voz merece ser escuchada y tenida en cuenta, es posible que estemos ante una generación peor informada que la anterior, pese a su gran facilidad de acceso a fuentes del saber de todo tipo". Cachón & Vilanova 2017:9)

<sup>20</sup>Ver Ensínck 2013; Mascó, 2012; Lucca, 2012:33

A efectos de la figura de la *joint venture*, que representa ser uno de los vehículos corporativos más utilizados en la práctica empresarial, y en concreto en la actividad transfronteriza, debemos preguntarnos sí el organismo, la estructura y la planificación del mercado empresarial y laboral reinante en estos momentos, en definitiva, la propia configuración del mercado, está realmente capacitado para digerir las concepciones revolucionarias de la Generación Z.

Los últimos acontecimientos tecnológicos impulsarán la incorporación de la digitalización en el hacer profesional diario del Derecho y de la Economía, en el mismo sentido que lo hacen en la actualidad, a pesar de su patente falta de madurez virtual, las tecnologías *Blockchain*, la criptomoneda Bitcoin, la inteligencia artificial, la tecnología *Fintech* y la tecnología *Legaltech*. Esto, transformará, de forma completa y transversal, el modo de entender, aplicar y desarrollar los conocimientos y las competencias adquiridas en las disciplinas del Derecho y de la Economía. En este sentido, no habrá lugar para las concepciones antiguas, conservadoras e inflexibles, que, aún hoy día, se encuentran en el mundo empresarial y en el ejercicio de la abogacía.

A día de hoy, es una realidad, que los cambios políticos, sociales y tecnológicos acaecidos hasta el momento hayan repercutido sobremanera sobre la actividad económica, tanto nacional como internacional. La incidencia presentada por la evolución del contexto ha causado una fuerte interdependencia entre las economías estatales y entre la globalización o mundialización de los procesos económicos.

Por consiguiente, los circuitos de producción e intercambio de productos y servicios, sea han visto alterados por el contexto global y por el dinamismo del comercio internacional. El nuevo contexto global obliga a que los agentes del tráfico internacional se reestructuren. En este sentido, los novedosos modelos de estructuración de empresa, las sociedades multinacionales o grupos de sociedades de dirección empresarial unitaria, las fórmulas de cooperación o de gestión compartida, deparan un lugar privilegiado en la *joint venture*, pues ésta se incardina, como pieza esencial dentro del nuevo contexto comercial y empresarial esgrimido, para perfeccionar mediante su despliegue jurídico y económico, dichas posibilidades de reestructuración empresarial (Rosa 1999:331).



## 5. LA *JOINT VENTURE* ECONÓMICA

La concepción contemporánea de la figura de la *joint venture* exige identificar su contenido desde la esencia económica, pues la noción moderna de la *joint venture* conceptúa y contextualiza bajo su término un fenómeno económico específico, el de alianza estratégica entre empresas, obviando así la remisión a una figura jurídica en particular.

No obstante, a pesar de que la *joint venture* deba entenderse desde una visión económica a la hora de acotar y asentar su noción moderna, no debemos olvidar que no deja de ser una visión en la que el Derecho estructura la organización y la creación de la alianza estratégica entre empresas.

Así, la *joint venture* como alianza empresarial y en calidad, por tanto, de operación económica, requiere que el Derecho acceda a su dimensión con carácter “epifenomenal, es decir, por necesidad de su creación y su buen funcionamiento, así como por razón de determinados mandamientos legales” (Pauleau 2000:60). Una vez satisfechas dichas exigencias jurídicas y económicas de la *joint venture*, su naturaleza es configurada en función de los objetivos concretos determinados por las estrategias empresariales, adquiriendo así un contenido jurídico específico, pero no uniforme.

A pesar de que la noción de la *joint venture* es una noción autónoma en Derecho, su configuración jurídica que trasciende de la configuración económica o de la estrategia empresarial en cuestión, presenta un gran elenco de modalidades de configuración. La *joint venture* puede revestir la configuración desde un contrato entre partes, pasando por una sociedad de capitales hasta un entramado de relaciones jurídicas.

Dicha pluridimensionalidad de la *joint venture*, totalmente patente y evidente en la práctica jurídica y empresarial, resulta ser incentivada por los grandes y directos multiplicadores económicos, sociales, culturales, políticos y jurídicos provenientes de los mercados y del empuje empresarial.

En este sentido, el entorno global y, en consecuencia, también los mercados nacionales e internacionales, ha aumentado las dimensiones configuradoras de la *joint venture*, obligando que las empresas rompan su aislamiento y busquen nuevas cuotas de mercado y ventajas competitivas, a efectos de mitigar la fuerte competitividad generalizada. Dichas estrategias empresariales pueden contextualizarse y determinarse como acercamientos entre empresas, en los cuales la *joint venture* despliega sus efectos jurídicos, económicos y, claro está, empresariales para coadyuvar

a perfeccionar ciertos comportamientos estratégicos deseados por las empresas participantes<sup>21</sup>.

En definitiva, la expresión de la *joint venture*, además de materializar una realidad económica específica, la de alianza estratégica entre empresas, constituye ser “también y simplemente el más fiel reflejo de los usos vigentes en el mundo empresarial” (Pauleau 2000:61), siendo por tanto esencial comprender y apreciar su dimensión económica.

### 5.1 LA *JOINT VENTURE* ABORDADA DESDE EL MÉTODO DE LA ECONOMÍA

Si abordamos la figura de la *joint venture* desde la concepción esgrimida por el método de la economía<sup>22</sup>, apreciamos que la *joint venture* presenta un carácter intermedio entre el mercado y la empresa, pues materializa la alianza, el acercamiento, la cooperación y la colaboración entre empresas independientes. Así, se producen “efectos híbridos, que, según el mercado afectado y la estructura de operación, pueden ser a la vez cooperativos y concentrativos” (Pauleau 2000:64).

Para asentar y establecer la cualidad y característica diferenciadora de la *joint venture* como instrumento intermedio entre el mercado y la empresa, procederemos a establecer diferentes concepciones capaces de ofrecer una distinción entre la esfera del mercado y de la empresa.

En este sentido, los economistas norteamericanos Coase y Williamson asentaron dos métodos alternativos esenciales para la organización de las mencionadas transacciones de una empresa en un sistema descentralizado. Estos métodos son, el método del “mercado” y el método de la “empresa” (Mariti & Smiley 1983:437-438).

### 5.2 EL MÉTODO DEL MERCADO Y EL MÉTODO DE LA EMPRESA

El método del mercado entiende que la operativa empresarial del agente debe fundamentarse en actuaciones y transacciones externas en el mercado, concibiéndose dicho requerimiento por el acrónimo de *outsourcing en la actualidad*. El método del mercado goza de una extensa bilateralidad en el marco contractual pues en él,

---

<sup>21</sup> Como bien expresó Pauleau “la figura de la *joint venture* no se enmarca, por tanto, en el campo de la organización de la empresa que analiza su “jerarquía”, o estructura a nivel interno, ni en el de la economía industrial, o organización industrial, que se consagra al estudio de la estructura global de un determinado mercado de producto o geográfico en cuestión” (Pauleau 2000:63).

<sup>22</sup> En este sentido se pronunció Verdera. Tal como afirma el autor, el llamado “método de la economía” es utilizado en el marco de los ordenamientos nacionales italianos y españoles, además de constatar la correspondencia entre las formas jurídicas y la sustancia económica de los fenómenos regulados (Verdera 1995:3967).

confluyen todas las operativas resultantes entre los oferentes y los demandantes de recursos, así como la lucha competitiva lidiada por los agentes competidores (Pauleau 2000:65).

El método de la empresa, en cambio, entiende que las operativas empresariales se focalizan en el interior de la vida estructural y organizativa de la empresa. Dicha operativa interna se exalta con el acrónimo inglés *in house*. El desarrollo *in house* de la actividad económica en cuestión posibilita el crecimiento propio de la empresa, es decir, por medio de la inversión en recursos propios y, por ende, ya existentes, en propiedad o en posesión de la empresa, o, por otro lado, el crecimiento externo que potencia la inversión en recursos externos que mediante los cauces y procesos de adquisiciones y asociaciones puede ser materializado y racionalizado (Pauleau 2000:65).

Una vez planteados ambos métodos, entendemos que ambas perspectivas o visiones constituyen ser proposiciones muy extremas para que una estructura organizativa que, sin duda alguna, busca racionalizar y maximizar sus recursos, se decante por aplicar uno de estos métodos. En este entramado, Williamson (Jeammaud et al 1996) ha sido capaz de identificar un cúmulo de fórmulas intermedias por las cuales pueden gobernarse las operativas empresariales, sin tener que optar por los extremos propuestos por el método del mercado y de la empresa. Las fórmulas en cuestión son han sido catalogados por Williamson como alianza, cooperación o colaboración entre empresas y, en definitiva, conocidas por los economistas bajo el término *joint venture* (Valdés Canal 1995:44).

En este sentido, la figura de la *joint venture* abarcada y concebida, desde el método de la economía, puede conceptualizarse y determinarse como acuerdos y alianzas de cooperación o colaboración entre organizaciones empresariales que muestran operativas empresariales distintas y centros de intereses en mercados o contextos geográficos diferentes.

Por consiguiente, las *joint ventures* revisten la formalidad de configurarse como un acuerdo fijado entre empresas o agentes diferentes con operativas empresariales independientes, siendo su finalidad principal la de asentar una estructura organizativa homogénea que posibilite el uso racional de los diferentes recursos aportados por los participantes en el seno de un objetivo común y que, claro está, funcione según los principios de mercado y principios de la empresa (Menguzzato 1995:9). Así pues, las *joint ventures* facilitan y posibilitan una “unidad de decisión que sólo afecta a una parte de la actividad económica de las mismas” (Pauleau 2000:67).

Por ende, las empresas optarán por la creación y el desarrollo de la *joint venture* cuando éstas decidan no recurrir al mercado y, en consecuencia, optar por las fórmulas operativas de *outsourcing*, ni tampoco a la empresa, por la cual la operativa empresarial descansa sobre las fórmulas *in house*.

### 5.3 EL PUNTO DE VISTA ESTRATÉGICO Y EL PUNTO DE VISTA ORGANIZATIVO DE LA *JOINT VENTURE*

Uno de los objetivos de la *joint venture* es rentabilizar la fuerza operativa de una empresa en su mercado en cuestión y posibilitar la puesta en marcha de estrategias empresariales, por las cuales se crean fases u operaciones capaces de asegurar, garantizar o incentivar las más amplias actividades económicas.

Así pues, desde el punto de vista estratégico la *joint venture* son planificaciones estructurales creadas y desarrolladas por los juristas para dar cabida a ciertas y diversas actividades económicas de empresas que pueden cooperar en ámbitos de la investigación, producción y comercialización entre otros<sup>23</sup>.

Por otro lado, desde el punto de vista organizativo, las *joint ventures* conforman vehículos heterogéneos que engloban y soportan las posibilidades y las oportunidades empresariales de adaptación estructural de una empresa, debiendo ser distinguidas de cualquier proceso de concentración (Pauleau 2000:67).

Por tanto, y, en definitiva, la figura de la *joint venture* constata, materializa y establece una unidad de decisión concisa y determinada en ciertas partes de la actividad económica acordadas entre las empresas participantes<sup>24</sup>, ofreciendo así una posibilidad de organizar y planificar las actividades económicas según las vicisitudes del marco empresarial y los intereses de las empresas participantes.<sup>25</sup>

---

<sup>23</sup> Ver definición ofrecida por David "*une coopération à long terme, non exclusivement financière, entre des partenaires économiques portant sur une phase au moins du processus industriel (recherche, développement ou construction de l'équipement, fabrication ou commercialisation) et sur un projet important pour les signataires de l'accord*". (David 1988: 38 citado por Pauleau 2000:67)

<sup>24</sup> El autor Champaud utiliza el término "*acuerdos de colaboración*" para definir la figura de la *joint venture* (Champaud 1967:1032).

<sup>25</sup> Ver Kogut. Este autor determina que "*conceptually, a joint venture is a selection among alternative modes by which two or more firms can transact*" (Kogut 1988:319 citado por Pauleau 2000:67).



## 6. LA FUNCIONALIDAD DEL JURISTA EN LA *JOINT VENTURE* CONTEMPORÁNEA

El paradigma global resultante de las relaciones sociales, económicas, jurídicas y políticas, todas ellas, originadas en las impresiones y en las concepciones modernas, ha propiciado el impulso, sin precedentes, de la modificación y de la adaptación de la propia figura del jurista tradicional y, en concreto, de su concepción proclive a fundamentaciones y actuaciones deductivas e iusnaturalistas resultantes de su hacer profesional y, por ende, también de sus conocimientos y competencias prácticas.

Al igual que el cambio protagonizado por el paradigma global en materia económica y social, y, en consecuencia, también de la noción de *joint venture*, el jurista del siglo XXI, como figura y representante intermedio que reviste ser entre los sistemas jurídicos y la actividad empresarial entre otras, debe adoptar una actitud sensible al cambio acaecido y actuar en el sentido que marcan los mismos.

De lo contrario, la función del jurista como profesional del Derecho podría adoptar un cauce ineficiente, perjudicial e inentendible a efectos de garantizar y salvaguardar la optimización y maximización de las rentabilidades actuales y potenciales de una actividad económica y, en concreto, en el seno de las *joint ventures*, pues, como hemos visto, dicha figura es configurada por las variables resultantes del propio entorno socioeconómico.

En este sentido, parecen suscitarse los siguientes núcleos de estudio. Primero, a la luz del paradigma global y de la noción contemporánea de la *joint venture*, es importante asentar el auténtico valor añadido que el jurista representa en el proceso de creación y desarrollo de una alianza estratégica. Segundo, estableceremos las funciones vitales a desarrollar por el jurista en un proceso de creación y desarrollo de *joint venture*. Tercero, dado a la inminente afluencia del sector empresarial ofreceremos la concepción de apreciar al jurista como hombre de empresa o manager. Cuarto, identificaremos la posición intermedia que ejerce el jurista entre el derecho positivo y la práctica económica. Quinto, expondremos la necesidad que presenta que el jurista adopte una actitud sensible a la realidad. Sexto, resaltaremos la obligatoria armonía que debe revestir el marco compuesto por el Derecho y la Economía.

### 6.1 EL VALOR AÑADIDO DEL JURISTA

En íntima relación con la injerencia perjudicial que, en ocasiones, puede producir el Derecho, reviste vital importancia especificar, determinar y asentar la función del jurista en el proceso de creación y organización de la *joint venture* contemporánea, pues de lo contrario podría parecer innecesaria, dudosa e incluso inentendible la presencia del jurista a efectos de aportar un “valor añadido” en el proceso.

La injerencia del Derecho puede llegar a considerarse como perjudicial, desde un punto de vista racional y de beneficio máximo para el negocio o proyecto a desarrollar, así como llegar incluso a concebirse como barreras y obstáculos para la perfección de los mismos, dado que el carácter fuertemente técnico adquirido por el entorno empresarial ha venido a asentar, en definitiva, la posición del Derecho como presupuesto ineludible en los procesos de creación y desarrollo de la *joint venture*.

En este sentido, el jurista como intermediario por antonomasia del Derecho y de la realidad económica y social, debe aunar las variables configuradoras de dichos ámbitos dentro del proceso de creación y desarrollo de una *joint venture*. En vistas, de que el Derecho puede entenderse, en ocasiones, como “negativo”, parece interesante indagar a cerca del presunto “valor añadido” que el jurista puede ofertaren un proceso de creación y desarrollo de la *joint venture*.

Así pues, lo primero que debe hacer el jurista, a efectos de que sea concebido y aceptado como “valor añadido” en el proceso de creación y desarrollo de la *joint venture*, es comprender el marco técnico y complejo esgrimido por el nuevo entorno empresarial. Además, debe prestar especial atención a los estímulos y signos externos provenientes de la ciencia económica y de los propios mercados, así como de la sociedad y de las personas que la rodean a la hora de materializar en campo jurídico y legal la estrategia o estructura organizativa en cuestión.

No debemos olvidar, que lo arriba mencionado reviste una especial dificultad técnica y competencial para el jurista, pues nunca antes se había enfrentado a un paradigma global tan fuertemente globalizado, digitalizado y con signos patentes de cambio generacional sustancial. Así pues, el dinamismo económico promovido por la política empresarial es infalible y de rápida expansión, debiendo, el jurista, a la luz de los intereses económicos y sociales, construir un marco legal estable que sea capaz de recoger, de forma efectiva, los usos empresariales del momento. En definitiva, el jurista debe ejercer y aplicar una labor de interrelación entre los elementos e instituciones jurídicas y las variables económicas suscitadas por la figura de la *joint venture*

En este sentido, y frente al presente paradigma global, entendemos que el jurista no debe enmarcar o asentar únicamente un umbral de legalidad insensible a la vida empresarial que gira, con dinamismo, en torno a la figura de la *joint venture*. Así pues, el jurista debe ser capaz de formular un marco jurídico en el que la estructura organizativa en cuestión quede establecida, configurada y desarrollada a la luz del dinamismo empresarial.

Según lo expuesto, entendemos que las funciones principales del jurista se encuentran en un campo estratégico, estructural y organizativo. Formulados de otro

modo, el jurista presenta ser el profesional ideal para elaborar una plataforma o vehículo, en nuestro caso concretamente la *joint venture*, capaz o facultada para ajustarse con flexibilidad y rapidez al derecho positivo y a la realidad económica y social del momento, con la intención maximizar y optimizar así las rentabilidades resultantes de la actividad económica desarrollada.

La praxis jurídica evidencia que los sustratos provenientes de las normas y de las instituciones jurídicas, estas últimas bien conocidas como contratos y sociedades jurídicas, constituyen ser “técnicas de organización” al servicio de las empresas, de su estructura, sus actividades y sus relaciones<sup>26</sup>. Así pues, observamos como el jurista dispone de diferentes técnicas jurídicas para materializar en el seno de la *joint venture* la estrategia estructural u organizativa de varias empresas. Por consiguiente, apreciamos y defendemos que la funcionalidad del jurista reside por antonomasia en la estructuración y en la organización jurídica de un proyecto u objetivo empresarial (Champaud 1997:50).

En cuanto a la definición económica y, por ende, extrajurídica de la *joint venture* como alianza o acercamiento entre empresas, precisa que el jurista aprecie las relaciones jurídicas originadas en los motivos objetivos afianzados en la estrategia empresarial en cuestión, pues las actividades económicas que estas presentan englobar solo son válidas dentro de la legalidad y el elenco jurídico trazado por las diferentes regulaciones. Por tanto, es labor del jurista aunar, de forma efectiva y válida, los diferentes intereses empresariales en el marco jurídico aplicable.

En este sentido, para la exitosa constatación y determinación de los intereses empresariales, es necesario que el jurista conciba la figura de la *joint venture* desde una visión amplia, sin que dicha concepción implique que el jurista elabore una estructura económica específica o de tipo antes de proceder a aunar los diferentes elementos esenciales, tanto jurídicos, económicos, empresariales y sociales, de la operación empresarial a desarrollar.

En este sentido, el auténtico “valor añadido” del jurista es evitar que la naturaleza y la terminología configuradora de la *joint venture*, conceptuadas, en definitiva, como alianza o acercamiento de empresas, comprenda consideraciones estructurales específicas, “oportunistas” y afectadas por los presupuestos y las necesidades puntuales provenientes del proyecto empresarial en cuestión. Así pues, la noción de la figura de la *joint venture* debe configurarse atendiendo a su esencia socioeconómica, pues apreciar y conocer la complejidad económica de la alianza permitirá al jurista la organización y la estructuración óptima de los intereses

---

<sup>26</sup>Ver Paillusseau. Este autor apuntó que no es novedad alguna de que el Derecho sea un método de organización de las relaciones humanas y de las sociedades, pues es cosa evidente. No obstante, el autor entiende que “*más allá de las afirmaciones de principio, la naturaleza organizativa del Derecho no ha sido analizada en profundidad*”, dado que los juristas han preferido analizar y estudiar el fundamento de la norma de derecho (Paillusseau 1989:4 citado por Pauleau 2000:21).

empresariales concretos, sin que su materialización, por tanto, quede afectado o influenciado por ideas preconcebidas ajenas al caso concreto<sup>27</sup>.

## 6.2 LA DOBLE FUNCIÓN DEL JURISTA

Una vez apuntada la necesaria interacción, comprensión e interrelación del Derecho y el jurista con el entorno económico-empresarial, resulta vital identificar el tipo o modalidad de función que deberá revestir la intervención del jurista en los procesos de creación y organización de las *joint ventures*.

Sin duda alguna, el jurista debe delimitar, de forma jurídica, los factores y necesidades concretas que empujan y, en ciertas ocasiones, obligan a que las empresas constituyan alianzas estratégicas entre ellas. Por tanto, el jurista debe identificar las finalidades prácticas, mediatas, individuales y personales de las relaciones jurídicas que confluyen en la estrategia empresarial a desarrollar. Estructurar, sistematizar y organizar las necesidades y los presupuestos es vital para el jurista, pues no basta únicamente que valore la operación frente a las múltiples y variadas alternativas de organización de las actividades económicas, además, es necesario que confeccione el marco jurídico operativo de la operación empresarial en cuestión.

Atendiendo a lo expuesto, apreciamos que las funciones del jurista presentan una doble vertiente en el proceso de creación y organización de las *joint ventures*.

La primera vertiente determina la función organizativa del jurista en la creación y organización de las *joint ventures*. El jurista debe concebir los presupuestos jurídicos obligatorios para la consecución del plan estratégico empresarial, con la necesaria y consecuente configuración un entramado complejo y original capaz de subsumir y materializar el fin empresarial perseguido (Pauleau 2000:28).

La segunda vertiente presenta que el jurista es el medio o instrumento ideal para materializar la concepción de la realidad económica resultante de la organización y creación de la *joint venture*. Así pues, el jurista desempeña una función de sensibilización hacia las necesidades vivas de las empresas en la materia. Consiguientemente, se produce un progresivo ajuste del Derecho a las necesidades reales y vivas de las empresas y optimización de las diversas estrategias económicas y empresariales en la creación y organización de la *joint venture* (Pauleau 2000:28).

---

<sup>27</sup>Ver Baptista y Durand-Barthez. Ambos autores expresan que el concepto de *joint venture* no debe entenderse desde una visión y conceptualización estrecha y limitada y, en especial, obcecada en operaciones que impliquen la creación de sociedades conjuntas, a pesar, de aceptar que dichas sociedades conjuntas constituyen ser la "encarnación" visible de la voluntad de cooperación entre partes. (Baptista & Durand-Barthez 1986:97).

### 6.3 EL JURISTA COMO HOMBRE DE EMPRESA

Abordando el Derecho desde una concepción funcional, estructural y organizativa, podemos apreciar la vocación “real” del jurista como auténtico organizador del entorno empresarial y, en consecuencia, del propio volumen empresarial, así como de las dimensiones y vertientes económico-sociales que engloba, al ser la constatación, el estudio y el análisis de las normas jurídicas rectoras y gobernadoras de las actividades empresariales, una de las profesiones y disciplinas más aclamadas por el paradigma global.

Dicha profesión o vocación organizadora del jurista queda reforzada por el auge empresarial de nuestro tiempo, por lo que los juristas pueden concebirse, hoy día, como auténticos “hombres de empresa” (*managers* según la terminología anglosajona) al quedar cada vez más afianzada su participación en la vida empresarial por la intensa y estrecha intervención que estos protagonizan en los planes estratégicos de las empresas (Pauleau 2000:22).

A la luz de lo expuesto, parece surgir la pregunta de constatar la verdadera diferencia funcional entre el jurista y los demás “hombres de empresa”. Respondiendo a la cuestión planteada, identificamos que el jurista tiene la función de asegurar y salvaguardar la conformidad de las estrategias empresariales acordadas con las normas jurídicas rectoras, garantizando, en términos generales, que la organización jurídica establecida sea revestida por relaciones contractuales obligatorias entre las empresas participantes (Champaud 1997:286).

Las empresas interactúan, operan y cooperan mediante la determinación de diferentes obligaciones jurídicas, por tanto, es esencial para el desarrollo de una organización o estrategia empresarial poder contraer obligaciones y, por consiguiente, derechos, con los agentes internos y externos, a fin de aunar las relaciones socioeconómicas y salvaguardar el equilibrio entre los diferentes intereses<sup>28</sup>.

### 6.4 EL JURISTA COMO INTERMEDIARIO ENTRE EL DERECHO POSITIVO Y LA PRÁCTICA ECONÓMICA

Así pues, el jurista presenta ser el intermediario entre el derecho positivo y la práctica económica, debiendo controlar el impacto real de las normas jurídicas en el marco económico y empresarial. En este sentido, la práctica jurídica promulgada por el

---

<sup>28</sup>Ver Champaud. El profesor Champaud determina que la misión del organizativa del jurista no debe obviar el “*rigor del derecho y de los imperativos deontológicos de su función*”. Es más, en su libro *Rapport de synthèse sur l'étude des magistratures économiques* establece que “para ser un buen jurista económico, hace falta combinar rigor e imaginación” (Champaud 1997:50 citado por Pauleau 2000:22).

jurista debe nacer o, al menos, ser originada en la vida económica, así como del grado de armonía entre la dimensión jurídica y económica. De lo contrario, el jurista perdería la sensibilidad y el contacto entre la norma abstracta y la vida real, con la consecuente desvalorización de la ley y su evidente simpleza formalista, por la cual quedaría vacía de cualquier sentido “real”.

Por tanto, es indispensable que el jurista sensibilice su práctica jurídica y configure su hacer profesional en íntima relación y consonancia con las señales externas resultantes de las actividades económicas. Como hemos asentado con anterioridad, el jurista debe asegurar la validez de la estructura organizativa esgrimida para el desarrollo de la actividad económica en cuestión, sometiéndola a presupuestos y requisitos legales previstos por la regulación. Dicha sensibilidad o, en cierto modo, interacción con la realidad, debe materializarse de facto en la adaptación constante del hacer profesional del jurista en consonancia con el desarrollo y evolución presentado por las prácticas económicas y empresariales más estables y dinámicas del momento, con la finalidad de potenciar e incentivar así los intereses económicos legítimos<sup>29</sup>.

#### **6.5 ADOPCIÓN DE UNA ACTITUD Y PERSPECTIVA SENSIBLE DEL JURISTA A LA REALIDAD**

Dicho lo anterior, la funcionalidad del jurista impulsa a que este adopte una actitud y una perspectiva sensible a las realidades, señales y variables socioeconómicas rectoras del entorno empresarial, debiendo, en ocasiones, obviar el conocimiento técnico, conservador y tradicional de la norma jurídica y dar cabida así a un entendimiento “fiel” a los hechos sociales y sucesos económicos acaecidos en el momento.

Por consiguiente, el jurista debe presentar una sensibilidad especial por el ámbito socioeconómico resultante, claro está, del entorno empresarial y actuar, en consecuencia, a dispensas y en consonancia con las necesidades trazadas por el mismo.

Así pues, resulta comprensible que el jurista quede sometido, en cierto modo, a la realidad proveniente y trazada por la economía o por la práctica empresarial. En definitiva, el jurista deberá presentar una especial sensibilidad hacia los estímulos externos provenientes del entorno económico, dado que, con certeza, configurarán la realidad del paradigma global. Es más, ciertos análisis jurídico han identificado que el Derecho no debe conceptuarse como disciplina autónoma (Posner 1987:49)<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup>Ver Coderch. Este autor estableció que es necesaria la interpretación de los textos legales a la luz de la “realidad social del tiempo” (Coderch 1993:19).

<sup>30</sup>Ver Paillusseau. Este autor establece que *“el jurista no puede extrañarse de las críticas que le son dirigidas si, en vez de buscar armonía entre el derecho y la realidad, ignora la realidad y se limita a querer hacerla entrar en el derecho, a sólo ver la realidad a*

## 6.6 LA NECESARIA ARMONÍA ENTRE DERECHO Y ECONOMÍA

Según lo mencionado, consideramos esencial que el jurista conciba el Derecho como uno de los fundamentos y plataformas principales de la dinámica proveniente de la Economía. Esto debe entenderse, desde la perspectiva presentada y defendida por la corriente metodológica del “Análisis Económico del Derecho” (Posner 1987). De la mano del expresado análisis jurídico, el marco legal afecta el contexto económico en sus múltiples vertientes, pues, como bien se conoce, el Derecho es Derecho porque proclama la imposición coercitiva de su cumplimiento a manos de quien ostenta en una sociedad el monopolio de la fuerza<sup>31</sup>.

Por consiguiente, la eficacia y la eficiencia del sistema económico, así como de la estructura tanto orgánica como interorgánica que la rodea, penden de forma directa de la seguridad jurídica que el Derecho puede asentar o llegar a asentar. Por ende, el derecho positivo es el reflejo jurídico de las fuerzas políticas, sociales, culturales y, claro está, económicas, traduciéndose, así pues, las mismas en un momento determinado en términos jurídicos<sup>32</sup>.

En definitiva, el Derecho y el jurista deben determinar y establecer las exigencias jurídicas resultantes del entorno global, con la finalidad de que la economía y el poder empresarial queden sometidos a las mismas. Aceptada la concepción funcionalista e instrumentalista del Derecho y del jurista, asentamos que la función principal de ambos es conciliar y salvaguardar los intereses generales e individuales garantizados por el derecho positivo, por un lado, y el individualismo liberal, por otro.

---

*través del derecho o de los términos jurídicos” (Paillusseau 1989:49 citado por Pauleau 2000:23).*

<sup>31</sup>Ver Jacquemin y Schrans. La corriente del “Análisis Económico del Derecho” estudia las relaciones existentes entre las ciencias económicas y las ciencias jurídicas, permitiendo definir normas jurídicas y reglas de interpretación susceptibles de satisfacer el criterio de eficiencia económica en las relaciones privadas (Jacquemin & Schrans 1970).

<sup>32</sup>Champaud observa que a pesar de que el jurista deba tomar distancia respecto al debate ideológico, “no puede ignorar su existencia, desconocer su naturaleza, minimizar sus consecuencias respecto a los sistemas jurídicos que debe aplicar, estudiar o enseñar”(Champaud 1994:29 citado por Pauleau 2000:24).





## **7. MOTIVOS ECONÓMICOS PARA LA CREACIÓN Y EL DESARROLLO DE LA *JOINT VENTURE***

Una vez expuesta la esencia socioeconómica de la *joint venture*, las funciones y el “valor añadido” que ostenta el jurista, así como la armonía necesaria entre el Derecho y la Economía para la consecución óptima del proceso de desarrollo y creación de la *joint venture*, presentaremos las motivaciones económicas principales, por las cuales las empresas deciden implantar una estrategia empresarial basada en las trazas de la *joint venture*.

El dinamismo empresarial evidencia que la finalidad perseguida por las estrategias empresariales a la hora de iniciar un proceso de creación y desarrollo de *joint venture* puede enmarcarse, principalmente, dentro de motivos económicos y de estrategia u operativa empresarial, a saber: 1. El lucro se posiciona en segundo plano para dejar paso a motivos de estratégica empresarial. 2. Aumento de la efectividad productiva, comercial o técnica de las empresas participantes. 3. Creación de sinergias y uniones de fuerza. 4. Creación de economías de escala. 5. Fomento de la comercialización de productos. 6. La *joint venture* como espacio de financiación. 7. Acercamiento de empresas trasnacionales.

### **7.1 LA FINALIDAD LUCRATIVA PASA AL SEGUNDO PLANO**

Abordando la *joint venture* desde una perspectiva económica, entendemos que la figura materializa una estructura organizativa, la cual se presenta como instrumento ejecutor de una forma intermedia que se circunscribe entre el plano de la estrategia trazada y la estrategia implantada. En este sentido, la *joint venture* obedece a finalidades de naturaleza estratégica, económica y estructural. La *joint venture* soporta el riesgo, la incertidumbre y la operativa de acciones empresariales dirigidas a la consecución y materialización de un interés común. También, representa ser la plataforma perfecta para trazar fines consorciales y, en gran medida, estratégicos. Por consiguiente, observamos como la estrategia operacional o estructural constituye ser la finalidad mayormente perseguida.

En este sentido, la alianza no tiene como objetivo primordial la obtención de ganancias para su posterior reparto (Mercadel & Janin 1974:12). Eso sí, se busca resultados beneficios para la actividad económica de las empresas participantes que podrán presentarse en contextos y marcos óptimos para la consecución de los objetivos de las mismas<sup>33</sup>.

---

<sup>33</sup>En este sentido Mallol entiende que “la alianza estratégica va dirigida a una vinculación de las empresas en virtud de acuerdos con el fin de facilitar la consecución de sus propios objetivos” (Mallol 1992:22 citado por Pauleau 2000:79).

## **7.2 AUMENTO DE LA EFECTIVIDAD PRODUCTIVA, COMERCIAL O TÉCNICA DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES**

La *joint venture* es una plataforma organizativa facultada para impulsar la rentabilidad de las empresas participantes, dado que permite reducir riesgos técnicos y comerciales, así como costos provenientes de la propia operativa empresaria, pues las empresas participantes en la alianza comparten sus propios recursos, tanto tangibles como intangibles (*know how*, I+D, sistema cultural, marca etc.).

La constitución de una *joint venture* facilita la creación o perfección de un producto, procedimiento o servicio, al igual que la entrada en mercados nuevos o emergentes. Los efectos positivos que ofrece la *joint venture* en el campo económico y financiero son especialmente cotizados cuando el mercado, en el que se desea conquistar cuota de mercado, presenta altas barreras de entrada. Estas barreras pueden ser tecnológicas, económicas, reglamentarias, conocimiento o información (Pauleau 2000:80).

## **7.3 CREACIÓN DE SINERGIAS Y UNIONES DE FUERZA**

La *joint venture* presenta la estructura organizativa ideal para optimizar y aprovechar las aptitudes y los recursos que las empresas participantes sostienen, así como posibilitar la transferencia de tecnología, conocimiento e información necesarios para el desarrollo en común de la actividad económica que puede ser conocida o desconocida por la organización resultante de la alianza estratégica.

Por consiguiente, la integración de tecnologías, *know how*, información y recursos tangibles, como pueden ser la maquinaria o los trabajadores, promueve e impulsa el desarrollo y la creación de nuevas estrategias. Dichas estrategias empresariales fomentarán de manera más eficiente y efectiva y, claro está, en mayor medida de productos o procedimientos que si se hubiese procedido de forma individual y solitaria.

La *joint venture* permite sinergias entre las empresas participantes en la alianza, con la finalidad de constituir un conglomerado empresarial de mayor rendimiento, “con un nivel tecnológico más avanzado, capaz de enfrentarse mejor a la competencia, prestar servicios más completos a la clientela, desarrollar un producto nuevo, suministrar en las mejores condiciones un producto o servicio intermedio, y suprimir una competencia potencial amenazadora para los intereses de las empresas participantes” (Pauleau 2000:81). Así pues, el potencial que alberga la *joint venture* puede propiciar que el resultado final de la suma 2+2 no sea cuatro, sino cinco.

En definitiva, la *joint venture* permite la racionalización de las actividades y la reducción de los riesgos, los costes, el desconocimiento y la incertidumbre inherentes

en toda actuación empresarial.

#### **7.4 CREACIÓN DE ECONOMÍAS DE ESCALA**

Debido a la unión empresarial de las empresas participantes, podrán crearse economías de escala, por las cuales el coste de unidad se verá reducido, viéndose, en este sentido, aumentada la cantidad producida o distribuida, por la repartición de costes fijos y gastos generales entre las empresas participantes de la *joint venture* (Jacquemin & Schrans 1970:18).

La *joint venture* constituye ser un instrumento o herramienta esencial para albergar y potenciar las economías de escala, con el objetivo de facilitar así la racionalización de la producción. La alianza y, en consecuencia, los recursos que las empresas participantes aportan para la consecución del fin empresarial común, reducen costes, ahorran energía, suprimen múltiples esfuerzos financieros, técnicos y humanos, y, por último, minoran el riesgo y la incertidumbre.

#### **7.5 REDUCCIÓN DE COSTES Y RIESGOS**

Atendiendo a lo mencionado, la *joint venture* permite la reducción de riesgos y costes para las empresas participantes de la alianza estratégica, pues el conglomerado organizativo creado, permite la creación de oportunidades, mediante las cuales la inversión se verá fuertemente minorada en los factores económicos, humanos, tecnológicos, políticos y culturales<sup>34</sup>.

#### **7.6 FOMENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS**

La alianza estratégica conformada por la *joint venture* impulsa la comercialización efectiva de productos o servicios en mercados geográficos nuevos e, incluso, emergentes, así como la utilización compartida de redes comerciales. Por consiguiente, podrían quedar cubiertas las necesidades de aumento de cuota de mercado y de ampliación de las vías de distribución.

La vida y el dinamismo empresarial evidencia que la reciprocidad comercial entre los interesados mejora y perfecciona la estrategia operativa o estructural de la empresa (Pauleau 2000:83).

---

<sup>34</sup>Autores como Lado y Kedia, B.L. 1992. recordaron que los riesgos a los cuales deberán hacer frente las empresas participantes de la alianza no son sólo de tipo financiero, sino también de tipo político, cultural e incluso tecnológico. Así pues, todos estos riesgos pueden motivar la creación y el desarrollo de la *joint venture*. (Lado & Kedia 1992:55).

## 7.7 LA JOINT VENTURE COMO ESPACIO DE FINANCIACIÓN

En ocasiones, la *joint venture* puede constituir un espacio o marco de financiación específico capaz de paliar una grave insuficiencia de elementos de solvencia, liquidez y tesorería de las empresas que deciden cooperar para alcanzar un fin común.

Cierta doctrina entiende que dichas *joint ventures* “financieras” no pueden considerarse como auténticas *joint ventures*<sup>35</sup>, vistas desde su sentido estricto, dado que no comparten la esencia del método de alianza tan característico de las mismas.

Además, la doctrina señala que la vida final societaria del conglomerado de estas *joint ventures* “financieras” acaecerá de forma anticipada por la ruptura del mismo, pues se evidencia un gran desequilibrio de poder entre las empresas participantes, siendo la causa la rápida pérdida de confianza que puede propiciar un desajuste o atribución desproporcional del poder societario. En este sentido, la participación de dos socios con características diferentes, un socio financiero y un socio empresarial, puede conllevar el desajuste de los poderes societarios, siendo la consecuencia más evidente, que las operativas internas de la alianza revistan cierta desconfianza entre sus actores.

El socio financiero buscará siempre el retorno sobre su inversión, siendo su principal preocupación maximizar dicho ratio. En cambio, el socio empresarial fomentará las estrategias operativas a largo plazo, por las cuales se intentará conquistar mayor cuota de mercado o aumentar el resultado de explotación. En este contexto, el socio financiero podrá entorpecer las estrategias del socio empresarial, pues este último, a diferencia del primero, piensa siempre a largo plazo, en cambio, el otro piensa a corto plazo<sup>36</sup>.

Es más, dichas *joint venture* financieras pueden entenderse como marco óptimo y favorable de una posible adquisición de la empresa en dificultades financieras por parte del socio inversor, pues el desequilibrio de poder arriba señalado fomenta la adquisición y la compra de la empresa para el socio financiero en situaciones y circunstancias especialmente oportunistas para él<sup>37</sup>.

---

<sup>35</sup>Según Herzfeld, las *joint ventures* financieras no son auténticas *joint ventures*, pues la empresa que utiliza la financiación transfiere la totalidad de sus funciones económicas a la *joint venture*, perdiendo, en consecuencia, la totalidad de su independencia económica en todos los mercados (Herzfeld 1989:13).

<sup>36</sup> En este sentido se pronuncia Lynch "[w]hile there are many reasons for companies to enter a *joint venture*, a significant word of caution is contained in a frequently repeated axiom: "never seek a partner solely for money or convenience". If your only weakness is money, then you don't need a partner, you should be a vendor." (Lynch 1989:335 citado por Pauleau 2000:84).

<sup>37</sup> Así lo subraya Herzfeld. Este autor sugiere que las empresas con dificultades financieras e interesadas en buscar un socio financiero, deben pensar en figuras alternativas a la *joint venture*, dado que siempre se plantean problemas de cooperación en la gestión diaria del negocio (Herzfeld 1989:26).

## 7.8 ACERCAMIENTO DE EMPRESAS TRASNACIONALES

Efectivamente, la *joint venture* presenta ser el instrumento ideal para acercar, en cooperación y en alianza, a empresas trasnacionales. Es más, las estadísticas demuestran, que el porcentaje de creación y desarrollo de *joint ventures* entre empresas trasnacionales, y, por ende, mercado global, predomina altamente<sup>38</sup>.

En definitiva, “la *joint venture* permite abrir la vía a una internacionalización duradera de la empresa que, sin perder su propia identidad, puede, por ejemplo, compartir con un socio local los riesgos y las cargas de la gestión de los negocios, utilizar sus conocimientos, su experiencia y sus estructuras comerciales en el mercado local, así como superar los obstáculos de la cultura, la lengua, las mentalidades, y los conocimientos de las prácticas comerciales y jurídicas nacionales” (Pauleau 2000:84). Así pues, la internacionalización de la actividad de la empresa y, en consecuencia, la *joint venture*, son elementos claves en el proceso de crecimiento empresarial (Zarate 1987:1889).

---

<sup>38</sup>La Comisión Europea en sus Informes sobre la Política de la Competencia subraya esto (Pauleau 2000:84).



## **8. CLASIFICACIÓN DE LAS *JOINT VENTURE* A PARTIR DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ALIANZA**

La estructura económica de la *joint venture* condiciona su posterior creación, así como desarrollo jurídico, al quedar la realidad socioeconómica y, sin olvidar, el plan estratégico empresarial, materializados de forma esquemática y estructural por la dimensión jurídica.

Atendiendo al grado de reestructuración implicada en las empresas participantes, pueden tipificarse diferentes categorías de *joint venture*. Veremos como la clasificación de la *joint venture* depende de forma íntima de la modalidad operativa determinada por la estrategia empresarial en cuestión. Por tanto, atenderemos a la propia estrategia empresarial para delimitar la clasificación de la *joint venture*, pues la estructura organizativa afianzada por la *joint venture* es configurada atendiendo a los propios objetivos y motivaciones empresariales. Así pues, en sentido orgánico, identificaremos como las estrategias empresariales son encauzadas por la *joint venture* a través de las propias empresas participantes o a través de una entidad separada.

La estructura económica de la *joint venture* puede revestir configuraciones altamente variadas, al presentar un marco organizativo flexible y adaptable a cualquier función empresarial de interés común. Es más, desde un punto de vista económico, debe existir una distinción precisa a la hora de categorizar las *joint ventures*, pues la práctica empresarial distingue entre formas “estructuradas” o “no estructuradas” de alianza entre empresas.

Existen múltiples y diversas estructuras económicas posible de clasificación, pues la *joint venture* constituye ser una forma intermedia de organización entre operaciones independientes basadas en leyes de mercado de un extremo por un lado e integraciones totales por otro lado.

A pesar de la patente diversidad y heterogeneidad que presenta la configuración de las *joint ventures*, su naturaleza es siempre la misma, “la *joint venture* supone siempre la creación de una unidad de decisión en relación a una o varias funciones empresariales, capaz de incrementar la potencia estratégica, económica u organizacional de las células económicas participantes” (Pauleau 2000:87).

### **8.1 FORMAS NO ESTRUCTURADAS DE *JOINT VENTURE***

Las formas no estructuradas de *joint venture* suponen una estructura organizativa que subsume la agrupación de actividad humana o de recursos productivos, comerciales o tecnológicos, con el objetivo de que las empresas participantes permanezcan en propiedad de las actividades y los recursos aportados.

En este sentido, las formas no estructuradas no posibilitan la propiedad compartida de los recursos aportados por las empresas participantes, pues cada una de ellas seguirá siendo propietaria individual de los mismos y conservarán su independencia financiera en todos sus mercados operativos. En este sentido, las empresas participantes conservan sus recursos monetarios, tangibles e intangibles<sup>39</sup>. Así pues, “desde esta perspectiva, las formas no estructuradas de *joint ventures* no tienen relevancia ad extra” (Pauleau 2000:88). Por consiguiente, la *joint venture* reviste ser una alianza estratégica, por la cual las empresas participantes operan, de forma activa y directa, en sus mercados relevantes, sin olvidar, que en el transcurso de dicha operativa las empresas participantes guarden su soberanía societaria y empresarial.

La práctica económica evidencia que la forma no estructurada de *joint venture* suele ser muy utilizada entre las empresas cuando se unen en estrategia empresarial, con el objetivo de operar en mercados, en los cuales el entorno económico presenta altos niveles de incertidumbre, riesgo y costos. Ante la inseguridad del presente entorno la forma no estructurada posibilita el desarrollo de la actividad económica de forma flexible, informal y maleable (Menguzzato 1992:61).

Por último, recordando las sistematizaciones norteamericanas, la clasificación no estructurada de *joint ventures* llevan la terminología conceptúan de *non equity joint ventures* o *unincorporated joint ventures* (Bonvicini 1977:650).

## 8.2 FORMAS ESTRUCTURADAS DE JOINT VENTURE

A diferencia de las formas no estructuradas, las *joint ventures* con forma estructurada posibilitan una alianza estratégica en la cual las empresas participantes ceden sus recursos o incluso sus actividades a una entidad separada de las mismas y creada, con la única intención, de que opere con los recursos compartidos en los mercados relevantes. Así pues, la operativa empresarial trasciende desde una entidad diferenciada de las empresas participantes para afianzarse en el mercado relevante.

Una de las características principales de las *joint ventures* con forma estructurada es que las empresas participantes aportan gran parte de sus recursos propios, tanto tangibles como intangibles, a la entidad diferenciada e independiente, cediendo, por ende, gran parte de su soberanía societaria. La cesión de dicha soberanía societaria conlleva la pérdida de control de diversas unidades y funcionales de negocio de las empresas que participan en la *joint venture*<sup>40</sup>.

---

<sup>39</sup>Según Harrigan, las *joint venture* contractuales, es decir formas no estructuradas “do not provide for jointly owned entities [...] if knowledge or skills transfer is desired, another arrangement, such as licensing, may be more appropriate” (Harrigan 1986:22).

<sup>40</sup>Mariti y Smiley establecen que “the *joint venture* is defined as an agreement in which two independent legal partners establish a third independent legal firm” (Mariti & Smiley 1983:441 citado por Pauleau 2000:90).



Atendiendo a la terminología norteamericana, la forma estructurada de *joint ventures* denomina *equity joint venture*, pues la nueva entidad resultante de la alianza se financia mediante la inversión directa de recursos financieros en el capital de la misma. En este sentido, se constituye una sociedad (*corporated joint venture o corporated alliance*) que controla un título valor, ya sea este una acción o una participación (Schapira & Leben 1996:113).



## **9. CLASIFICACIÓN A PARTIR DE LAS FUNCIONES ECONÓMICAS DE LA *JOINT VENTURE***

Con la intención de aportar una visión y un estudio pragmático de la *joint venture*, resulta interesante clasificar la misma desde las diferentes dimensiones funcionales o de operativa empresarial que engloba la misma con mayor frecuencia en la práctica empresarial.

Como sabemos, la *joint venture* aúna, de forma estructural y organizativa, las variables socioeconómicas resultantes del marco empresarial existente, utilizando para ello los conocimientos y las herramientas provenientes del Derecho y del hacer profesional de los juristas, que, sin lugar a dudas, son indispensables para la exitosa perfección de la misma.

En este sentido, parece entendible que la propia esencia económica de la *joint venture* acentúela configuración de su esfera o dimensión interna, compuesta, claro está, por una estructura organizativa alienada a la estrategia empresarial en cuestión, en calidad de los diferentes elementos empresariales acordados por las empresas participativas.

En definitiva, es vital entender como la consecución de diferentes funcionales o elementos empresariales puede configurar y modelar la estructura organizativa de la *joint venture*. Por tanto, clasificaremos las *joint venture* según las actividades económicas y funcionalidades empresariales o de negocio que la misma desarrolla, dado que presenta ser un elemento importante a tener en cuenta en sus procesos de creación y desarrollo.

### **9.1 *JOINT VENTURES* HORIZONTALES, *JOINT VENTURES* VERTICALES Y *JOINT VENTURES* CONGLOMERALES**

Otro método por el cual las *joint venture* pueden ser tipificadas y enmarcadas en un marco conceptual, radica en clasificar la relación existente entre las actividades económicas y funcionales que las empresas participantes de la alianza o estrategia empresarial desarrollan, ya sea en la esfera externa e interna de la *joint venture*. En este sentido, pueden tipificarse las siguientes *joint ventures*: 1. Horizontales. 2. Verticales. 3. Conglomerales. Es importante mencionar, que la presente clasificación tiene gran arraigo en el seno del Derecho de la Competencia, dado que la relación arriba presentada tiene, sin lugar a dudas, consecuencias y efectos directos en los mercados por los cuales podrán surgir, en función de la concatenación de elementos y variables estratégicas, prácticas competitivas o anticompetitivas. Así pues, comenzaremos a profundizar en las siguientes clasificaciones.

Primero, en cuanto a la *joint venture* horizontal, las empresas participativas y la alianza estratégica resultante actúan y operan en el mismo mercado. Por tanto, nace

una alianza estratégica fundamentada en la aportación de capital, recursos y experiencia entre empresas competidoras para la consecución de un objetivo común. En la práctica, las empresas que optan por constituir una *joint venture* horizontal dicha estructura organizativa buscan, por un lado, la reducción de costes y riesgos, y, por otro lado, conservar su soberanía societaria, tanto en plano operativo como financiero. A modo de ejemplificación de *joint venture* horizontal recordamos el caso de la fusión por absorción del Banco Central Hispano por el Banco Santander. Dicha fusión fue aprobada en 1999 por las respectivas juntas de accionistas para crear así una nueva sociedad llamada Banco Santander Central Hispano (BSCH), conocido hoy día, como Banco Santander (Bueno 2017:20).

Segundo, las *joint ventures* verticales materializan la unión estratégica y organizativa entre una empresa y sus proveedores o clientes o empresas competidoras. En la presente estructura organizativa, las empresas participantes trabajan de forma independiente y en niveles de producción, prestación o comercialización diferentes. La *joint venture* resultante opera en “mercados ascendentes o descendentes respecto al mercado de las empresas participativas” (Pauleau 2000:94). A modo de ilustración apreciamos el caso de los servicios de lavandería y de alimentación que presentan ser los negocios con mayor grado de integración vertical entre los hospitales españoles (Bueno 2017:20).

Tercero, las *joint ventures* conglomerales agrupan empresas que desarrollan actividades distintas, sin ninguna relación entre ellas, y en mercados operativos diversos a los que conforman el núcleo de operaciones de las empresas participantes (Pauleau 2000:94). A modo ejemplificativo, recordamos la compra de la división de consultoría de Price Waterhouse Coopers (PwC) por parte de IBM en el año 2002 con la intención de ingresar a PwC en el área de innovación de negocio (BIS – *Business Innovation Services*), por la cual se potenciaron los recursos de innovación de negocio de ambas identidades (Bueno 2017:20).

## **9.2 JOINT VENTURE CON FUNCIÓN UNITARIA O MÚLTIPLE**

Atendiendo al origen histórico norteamericano de la *joint venture*, recordamos que la figura solo era capaz de subsumir un único objetivo, fin común o funcionalidad empresarial en su estructura organizativa.

La presente unitariedad, recogida en las características de la *joint venture* histórica y clásica, ha cambiado, de forma sustancial, debido a la configuración que reviste el paradigma global actual. En la actualidad, las alianzas estratégicas no reducen las funciones económicas y los fines empresariales trazados de común acuerdo a un elemento, dado que la *joint venture* contemporánea faculta la combinación de múltiples elementos empresariales. Dicha facultad inherente en las variables configuradoras internas de la *joint venture* presenta ser una de las ventajas

competitivas más importantes de la misma. No obstante, en el mundo empresarial, también pueden encontrarse *joint ventures* que limiten su objetivo y sus funcionalidades empresariales a un único elemento empresarial<sup>41</sup>.

En este sentido, la *joint venture* con función unitaria materializa un único elemento empresarial, ya sea una función, una estrategia empresarial, un proyecto o un objetivo común. En cambio, la *joint venture* con función múltiple abarca un amplio elenco de plenas funciones empresariales a desarrollar.

### **9.3 JOINT VENTURES CON DURACIÓN DETERMINADA Y JOINT VENTURE DE DURACIÓN INDETERMINADA**

La *joint venture* histórica norteamericana presentaba una vida societaria ajustada a la perfección de un proyecto de interés común ajustado y determinado en el tiempo. Hoy día, la duración o la determinación del plazo de resolución de la *joint venture* es más flexible o menos formalista, pues pende directamente de la estructura organizativa asentada y el objetivo empresarial común acordado. En este sentido, la duración de la *joint venture* podrá quedar determinada o no por la consecución y perfección del fin empresarial en cuestión (Pauleau 2000:96).

En este sentido, es vital prestar atención a la estructura organizativa abarcada por la *joint venture*, pues la idea de duración difiere en función de si el objetivo común se circunscribe en una estructura organizativa u otra, en concreto, en si se optó por la constitución de una forma estructurada o no de *joint venture*. En este sentido, una *joint venture* no estructurada y constituida para realizar un proyecto empresarial concreto requerirá que se establezca un plazo determinado y concreto para su consecución y perfección, pudiendo ser este corto o largo. En cambio, un *joint venture* estructurada y, en consecuencia, constituida en entidad independiente a la de las empresas participativas y con múltiples funciones empresariales precisará, como regla general, de un plazo duración más indeterminado y, por tanto, más estable y duradero (Pauleau 2000:97).

---

<sup>41</sup>Según Menguzzato, la mayoría de las *joint venture* son alianzas estructuradas con funciones globales que incluyen desde el I+D hasta marketing (Menguzzato 1995:57).



## 10. CONCLUSIÓN

Las conclusiones del presente trabajo son:

- I. La *joint venture* es un elemento de hecho variable esgrimido por los acontecimientos resultantes del contexto socioeconómico norteamericano del siglo XIX, siendo, en concreto, el marco empresarial aquel elemento esencial que configuró y confeccionó sus primeros fundamentos nocionales, por los cuales la jurisprudencia norteamericana pudo asentar, con posterioridad, las características de su terminología. Por ende, la *joint venture* desprende una esencia inminentemente socioeconómica y empresarial que podrá ser perjudicada por aquellas delimitaciones jurídicas insensibles a la realidad económica y social, así como a la correspondencia y armonía necesaria que deben presentar el Derecho y la Economía en el seno de la estructura organizativa empresarial dibujada por la *joint venture*.
- II. La estructura organizativa o vehículo empresarial que ofrece la *joint venture* es capaz de integrar, de forma equilibrada y estructurada, los objetivos, las funciones o los elementos de negocio, provenientes, y a la vez, impulsados, por el contexto global y cambio generacional del siglo XXI, que diferentes partes han acordado estratégicamente para alcanzar un fin común. En este sentido, la *joint venture* presenta un espacio empresarial que aúna de forma flexible múltiples elementos económicos, sociales, empresariales y, claro está, jurídicos.
- III. El Derecho y el auténtico “valor añadido” del jurista deben ser integrados, de forma profunda, en las trazas del proyecto u objetivo empresarial materializados por la estructura organizativa ofrecida por la *joint venture*, y, por ende, también comprender y ser sensibles a los estímulos económicos, empresariales y sociales provenientes de la misma, pues de lo contrario no serían capaz de desplegar sus efectos positivos en el proceso de creación y desarrollo de la *joint venture*, que, principalmente, consisten en desarrollar funciones estructurales, organizativas y de *management* ajustadas a Derecho.
- IV. La esencia socioeconómica de la *joint venture* precisa de que su noción y su estudio sean abordados desde el método de la economía para la mejor comprensión, desde una visión socioeconómica y empresarial, de sus principales motivos económicos de su constitución y su posterior clasificación nocial y conceptual empresarial.





## 11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adda, J. (1999). *La mondialisation de l'économie. De la genèse à la crise*. La Découverte.
- Ariño, A. (1994). *Teoría de juegos y joint venture*. Expansión.
- Arluciaga, A. P. (2007). *La joint venture como instrumento de cooperación en el Comercio Internacional*. GEZKI.
- Asensio, P. A. (2001). *El derecho internacional privado ante la globalización* (Vol. 1). Anuario Español de Derecho Internacional Privado.
- Asensio, P. A. (2001). *El Derecho Internacional Privado ante la Globalización* (Vol. 1). Anuario Español de Derecho Internacional Privado.
- B., K. (1988). *Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives* (Vol. 9). SMJ.
- Baptista, L., & Durand-Barthez, P. (1986). *Les associations d'entreprises (joint Ventures) dans le commerce international*. Paris: Feduci LGDJ.
- Baptista, L., & P. D.-B. (1986). *Les associations d'entreprises (joint Ventures) dans le commerce international*. Paris: Feduci LGDJ.
- Bonvicini, D. (1977). *Le "joint ventures" técnica giurídica e prassi societaria*. Milano A. Giuffre.
- Bonvicini, D. (1977). *Le joint ventures: técnica giurídica e prassi societaria*. Milano A. Giuffre.
- Boulard, M. M. (s.f.). *La cooperación: una alternativa para la empresa de los 90*. Dirección y Organización.
- Braudel, F. (1977). *La dinámica del capitalismo*. (R. T. Calatayud, Trad.) Breviarios.
- Braudel, F. (1977). *La Dinámica del Capitalismo*. (R. T. Calatayud, Trad.) Breviarios.
- Brutau, J. P. (1996). *Medio siglo de estudios jurídicos*. Biblioteca Jurídica Cuatrecasas/Tirant lo Blanch.
- Bueno, E. (2017). *Introducción a la economía de la empresa*. (U. 4, Ed.) UDIMA.
- C., C. (1967). *Les méthodes de groupements des sociétés* (Vol. 1). RTDCom .

- Cachón, I. O., & Vilanova, N. (2017). *Generación Z - El último salto generacional*. (Atrevia, Ed.) Deusto Business School.
- Cachón, I. O., & Vilanova, N. (s.f.). *Generación Z - El último salto generacional*. (Atrevia, Ed.) Deusto Business School.
- Cannu, P. L. (1996). *L'évolution de la loi du 24 juillet 1966 en elle-même*" (Vol. 3). RS.
- Castrillo, A. A. (1958). *El abogado español y the American Lawyer* (Vol. XXV). RDM.
- Champaud, C. (1967). *Les méthodes de groupements des sociétés* (Vol. 1). RTDCom.
- Champaud, C. (1994). *Le Droit des Affaires* (Vol. 5). PUF.
- Champaud, C. (1997). *Rapport de synthèse sur l'étude des magistratures économiques* (Vol. 3). RIDE.
- Chuliá F, V. (1976). *El derecho mercantil del neocapitalismo*.
- Chuliá, E., & Beltrán, T. (1999). *Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos*. BOSCH.
- Chuliá, F. V. (1995). *Doctrina, ciencia de la legislación e institucionalización del Derecho mercantil en la última década* (Vol. 3). Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Coderch, P. S. (1993). *Comentario del artículo 3.1 del Código Civil "* (Vol. 1 Ministerio de Justicia). Comentario del Código Civil.
- Coderch, P. S. (1993). *Comentario del artículo 3-1 del Código Civil* (Vol. 1). Comentario del Código Civil.
- David, N. (1988). *Les entreprises conjointes, quelques problèmes pratiques*.JDI.
- Devlin, G., & Bleackley, M. (1988). *Strategic Alliances-Guidelines for Sucess* (Vol. 21/5). Long Range Planning.
- Domínguez, T. A. (1990). *Problemática jurídica de los contratos internacionales* (Vol. I). Advocatus: Revista de Derecho de los alumnos y egresados de la Universidad de Lima.
- Dubisson, M. (1989). *Les accords de coopération dans le commerce international*. Lamy Cop.
- Ehinger, K. (1987). *Vertragsrahmen des industriellen internationalen Equity Joint Venture*.Heidelberg: C.F. Müller Juristischer Vertrag.

- Elola, L. N. (1993). *Las empresas conjuntas ("joint ventures")*. Boletín ICE Economía.
- Elola, L. N. (s.f.). *Las empresas conjuntas ("joint ventures")*. 1993: Boletín ICE Economía.
- Ensinck, M. G. (2013). *Generación Z. La vida a través de una pantalla*. La Nación Revista.
- Ensinck, M. G. (2013). *Generación Z. La Vida a través de una Pantalla*. La Nación Revista.
- Garrigues, J. (1978). *Temas de derecho vivo*. Madrid: Civitas.
- Harrigan, K. R. (1986). *Strategies for joint ventures*. Lexington Books .
- Herzfeld, E. (1989). *Joint ventures*. Jordan Second Edition.
- J., L. S. (1988). *Cómo mejorar la probabilidad de éxito de las empresas conjuntas*. ICE.
- Jacquemin A., S. G. (1970). *Le droit économique* (Vol. 3). PUF.
- Jaeger, W. (1960). *Joint Ventures: Origin, Nature and Development* (Vol. 9). AULR.
- Janin, P. M. (1974). *Les contrats de coopération inter-entreprises*. Francis Lefévre.
- Jeammaud A., K. T. (1996). *Les règles juridiques, l'entreprise et son institutionnalisation: au croisement de l'économie et du droit* (Vol. 1). RIDE.
- Kalmanoff, W. G. (1961). *Joint International Business Ventures*. Columbia University Press.
- Kalmanoff, W. G., & Friedmann, G. (1961). *Joint International Business Ventures*. Columbia University Press.
- Kogut, B. (1988). *Joint Ventures Theoretical and Empirical Perspectives* (Vol. 9). SMJ.
- L., F. d. (1994). *La sociedad de capital de base personalista en el marco de la reforma del Derecho de sociedades de responsabilidad limitada* (Vol. 596). RGD.
- Lado, A., & Kedia, B. (1992). *Determinantes en la elección estratégica de los individual frente a la alianza: un marco integrador*. Economía Industrial.

- Laneri, F. F. (1991). *Los contratos de colaboración empresaria y su modalidad complementaria de contratos de dominación* (Vol. 1). Santiago de Chile, Chile: Editorial Jurídica de Chile.
- Langefeld-Wirth, K. (1992). *Les joint ventures internationales. Pratiques et techniques contractuelles des coentreprises internationales*. Paris GLN Joly.
- Langfeld-Wirth, K. (1990). *Joint Ventures im internationalen Wirtschaftsverkehr, Praktiken und Vertragstechniken internationaler Gemeinschaftsunternehmen*. Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft.
- Llaneza, A. V., & Canal, E. G. (1995). *Ñas empresas conjuntas y la pequeña empresa española: el caso de las acciones colectivas promovidas por el IMPI*. ICE.
- Lucca, S. D. (2012). *El comportamiento actual de la generación Z en tanto futura generación que ingresará al mundo académico*. Buenos Aires: Proyectos de Exploración de la Agenda Profesional.
- Lynch, R. P. (1989). *The Practical Guide to Joint Ventures and Corporate Alliances: How to Form, How to Organiza, How to operate*. John Wiley and Sons.
- M. Menguzzato Boulard, J. R. (1995). *Estrategias de empresa y teoría de los costes de transacción*.
- Mallol, A. S. (1992). *Las Agrupaciones de Interés Económico: una nueva forma social*. Tecnos.
- Mariti, P., & Smiley, R. (1983). *Co-operative agreements and the Organization of Industry* (Vol. 31). JIE.
- Mascó, A. (2012). *Entre generaciones. No te quedas afuera del futuro*.
- Mechem, F. (1930-1931). *The law of joint adventures*. Minn.L.Rev 644.
- Menguzzato, M. (1992). *La cooperación: una alternativa para la empresa de los 90*. Dirección y Organización.
- Mercadel, B., & Janin, P. (1974). *Les contrats de coopération interentreprises*. Francis Lefèbvre.
- David, N. (1988). *Les entreprises conjointes, quelques problèmes pratiques*. JDI.
- Navarrete, F. C. (1995). *Una aproximación empírica a la cooperación interempresarial en España*. ICE.

- Salvador, P. (1993). *Comentario del artículo 3-1 del Código Civil* (Vol. 1). Comentario del Código Civil.
- Paillusseau, J. (1986). *Le management du rapprochement structurel des entreprises. Aspects économiques, sociaux, financiers et juridiques* (Vol. 38ème séminaire). Commission Droit et Vie des Affaires de l'Université de Liège: Story-Scientia.
- Paillusseau, J. (1989). *Le droit est aussi une science de l'organisation (et les juristes son parfois des organisateurs juridiques)* (Vol. 1). RTDC.
- Pauleau, C. (2000). *Incidencia del Derecho en la creación y el funcionamiento de las joint ventures. Análisis de la organización jurídica de la joint ventures en la Unión Europea, con especial referencia a España*. Barcelona: Universitat Pompeu Fabra.
- Pera, S. L. (1984). *Joint Venture y Sociedad* (Vol. I). Buenos Aires, Argentina: Astrea.
- Posner, R. A. (1986). *Economic Analysis of Law*. Boston: Little Brown and Company.
- Posner, R. A. (1987). *The Decline of Law as an Autonomous Discipline: 1962-1987* (Vol. 100). Harvard LR.
- Pozo, L. F. (1994). *La sociedad de capital de base personalista en el marco de la reforma del derecho de sociedades de responsabilidad limitada* (Vol. 596). RGD.
- Reymond, C. (1986). *Filiale commune et joint venture. Quelques problèmes spécifiques* (Vol. 38ème séminaire). Commission Droit et Vie des Affaires de l'Université de Liège: Mode de rapprochement structurel des entreprises. Tendances actuelles en droit des affaires.
- Rosa, F. E. (1999). *La Joint Venture en el comercio internacional*. Tesis Doctoral.
- Rosa, F. E. (s.f.). *La Joint Venture en el Comercio Internacional*. Tesis Doctoral.
- Schaan, J. L. (1988). *Cómo mejorar la probabilidad de éxito de las empresas conjuntas*. ICE.
- Schapira, J., & Leben, C. (1996). *Le Droit International des Affaires* (Vol. 5 ). PUF.
- Servais, O. (1983). *Coopération d'entreprises aux Etats Unis: la joint venture, une variété de close corporation*. Droit et Pratique du Commerce International .
- Statistics, T. A. (2011). *The Ten Commandments of Generation Z*. ABS.

- Tune, A. (1985). *Le droit américain des sociétés anonymes*. Economica.
- Valdés Llana A., G. C. (1995). *Las empresas conjuntas y la pequeña empresa española: el caso de las acciones colectivas promovidas por el IMPI* (Vol. 746). ICE.
- Verdera, E. (1995). *La dialéctica empresa-sociedad en el marco de la democracia industrial: experiencia española y perspectiva de futuro* (Vol. Tomo 3). Valencia: Tirant lo Blanch. Estudios de Derecho mercantil en homenaje al Profesor Manuel Broseta Pont.
- Wächterhäuser, F. (1992). *Das Gesellschafts des internationalen Joint Ventures*. Peter Lang.
- Weissburg, A. (1990). *Reviewing the law on joint ventures with an eye towards the future* (Vol. 63). SCLR.
- Zarate, R. D. (1987). *Los acuerdos de "joint venture" como forma de internacionalizar la actividad empresarial* (Vol. 38). AF .