



**Doctorado en Derecho, Ciencia Política y Criminología**

**ALFREDO ESCARDINO MALVA**

**EL CONSORCIO CONTRACTUAL DE I+D+i**  
**Un instrumento de cooperación científica, tecnológica e**  
**industrial**

**Tesis Doctoral dirigida por el Prof. Dr. José Miguel Embid Irujo**  
**Catedrático de Derecho Mercantil**

**Valencia, diciembre de 2020**

ALFREDO ESCARDINO MALVA

*A mi padre, Agustín Escardino Benlloch  
Catedrático de Ingeniería Química  
Premio Rey Jaume I a las Nuevas Tecnologías*

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## ÍNDICE

<b>RESUMEN</b> .....	11
<b>ABSTRACT</b> .....	13
<b>RESUM</b> .....	15
<b>ABREVIATURAS</b> .....	17

### **INTRODUCCIÓN**

1. Objeto de estudio .....	21
2. Justificación .....	22
3. Metodología y plan de trabajo .....	30

### **CAPÍTULO I CUESTIONES GENERALES**

1. Delimitación del concepto de I+D+i .....	35
2. El Sistema de I+D+i y sus integrantes .....	37
2.1. Administraciones .....	37
2.2. Sistema público de I+D .....	42
2.3. Empresas .....	45
2.4. Infraestructuras de apoyo .....	46
2.5. Otros factores .....	51
3. Relevancia de los aspectos jurídicos en la gestión de la I+D+i .....	53

4. Vías para gestionar la I+D+i .....	59
4.1. I+D ejecutada con medios propios .....	60
4.2. Compraventa de equipamiento y materias primas .....	61
4.3. I+D ejecutada por tercero .....	62
4.4. Cooperación científico-tecnológica .....	63
4.5. Transferencia de tecnología .....	64

***CAPÍTULO II***  
***GESTIÓN DE LA I+D+i Y SU MARCO JURÍDICO***

1. Introducción .....	69
2. Ejecución de un proyecto de I+D .....	70
2.1. Vínculos contractuales .....	71
2.2. Vínculos societarios .....	76
3. Propiedad de los resultados .....	79
4. Protección de los resultados .....	81
5. Explotación económica de los resultados .....	89
5.1. Fabricación y comercialización .....	90
5.2. Transferencia .....	91
6. Ayudas públicas al I+D+i .....	94
6.1. Directas: subvenciones y créditos blandos .....	96
6.2. Indirectas: estímulos fiscales .....	101

***CAPÍTULO III***  
***VÍAS PARA GESTIONAR LA I+D+i Y VÍNCULOS JURÍDICOS QUE SE***  
***GENERAN***

1. I+D ejecutada por tercero .....	107
1.1. Consideraciones generales .....	108
1.2. Compromisos jurídicos más habituales entre partes contratantes .....	116
2. Cooperación científico-tecnológica .....	128

2.1. Consideraciones generales .....	130
2.2. Compromisos jurídicos más habituales entre entidades cooperantes .....	138
3. Transferencia de tecnología .....	154
3.1. Consideraciones generales .....	155
3.2. Compromisos jurídicos más habituales entre transmitente y receptor .....	163

***CAPÍTULO IV***  
***LA JOINT VENTURE COMO MECANISMO DE COOPERACIÓN ENTRE***  
***ENTIDADES INDEPENDIENTES***

1. Introducción .....	185
2. Delimitación del concepto .....	186
3. Elementos configuradores .....	188
3.1. Acuerdo de cooperación .....	189
3.2. Mantenimiento de la autonomía de las partes .....	190
3.3. Proyecto empresarial de interés común .....	191
3.4. Agrupación de recursos .....	192
3.5. Control conjunto sobre el negocio .....	193
4. Tipología .....	195
4.1. Motivación de los <i>venturer</i> .....	195
4.2. Instrumentación jurídica .....	196
4.3. Estructura económica .....	197
4.4. Función .....	197
4.5. Actividad de los <i>venturer</i> fuera de la alianza .....	199
5. Articulación de la <i>joint venture</i> .....	201
5.1. Acuerdo base .....	202
5.2. Acuerdos de aplicación .....	205
5.3. Relación entre acuerdo base y acuerdos de aplicación .....	206

***CAPÍTULO V***  
***LA JOINT VENTURE INSTRUMENTADA POR CONTRATO***

1. Introducción .....	211
2. El contrato de <i>joint venture</i> .....	213
2.1. Estructura .....	218
2.2. Partes contratantes .....	220
2.3. Objeto y causa .....	221
2.4. Dimensión temporal .....	223
2.5. Contenido de la posición jurídica de los <i>venturer</i> .....	225
2.5.1. Contribución al negocio común .....	225
2.5.2. Participación en resultados .....	228
2.5.3. Control conjunto .....	230
2.5.4. Buena fe reforzada .....	233
2.5.5. No competencia .....	234
2.5.6. Confidencialidad .....	235
2.6. Evolución del contrato .....	236
2.6.1. Cambios en los <i>venturer</i> .....	237
2.6.2. Cambios en las circunstancias que impulsaron la alianza .....	238
2.6.3. Resolución de conflictos .....	240
2.7. Terminación del contrato .....	244

***CAPÍTULO VI***  
***RECONDUCCIÓN DEL CONSORCIO DE I+D+i A LA JOINT VENTURE***  
***CONTRACTUAL***

1. Introducción .....	251
2. El consorcio de I+D+i entendido como <i>joint venture</i> .....	253
2.1. Elementos configuradores .....	253
2.2. Tipología .....	258
2.3. Articulación .....	261



## EL CONSORCIO CONTRACTUAL DE I+D+i

3. El contrato de <i>joint venture</i> para consorcios de I+D+i .....	262
3.1. Naturaleza .....	263
3.2. Estructura .....	267
3.3. Partes contratantes .....	268
3.4. Objeto y causa .....	272
3.5. Dimensión temporal .....	276
3.6. Contenido de la posición jurídica de los consorciados .....	278
3.6.1. Contribución al negocio común .....	279
3.6.1.1. Ejecución conjunta del proyecto de I+D .....	280
3.6.1.2. Explotación concertada de los resultados obtenidos .....	284
3.6.2. Participación en resultados .....	290
3.6.3. Control conjunto .....	293
3.6.4. Buena fe reforzada .....	297
3.6.5. No competencia .....	298
3.6.6. Confidencialidad .....	299
3.7. Evolución del consorcio .....	301
3.7.1. Cambios en los consorciados .....	302
3.7.2. Cambios en las circunstancias que impulsaron la alianza .....	304
3.7.3. Resolución de conflictos .....	305
3.8. Terminación del consorcio .....	308
<b>CONCLUSIONES</b> .....	315
<b>LEGISLACIÓN</b> .....	343
<b>JURISPRUDENCIA</b> .....	347
<b>BIBLIOGRAFÍA (ORGANISMOS E INSTITUCIONES)</b> .....	351
<b>BIBLIOGRAFÍA (AUTORES)</b> .....	355

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## RESUMEN

La cooperación con otras entidades es una de las vías seguidas por las empresas para optimizar sus productos o procesos; es decir, para llevar a cabo sus actividades de I+D+i (investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación industrial). Comporta la formación de un consorcio con universidades, organismos de investigación y/u otras empresas, cuya misión será ejecutar conjuntamente un proyecto de I+D y, en muchos casos, explotar sus resultados de manera concertada. Dichos consorcios de I+D+i han ido cobrando relevancia en las últimas décadas, avivados por los programas de ayudas públicas que incentivan su creación. Sin embargo, a pesar de ser numerosos los autores que los han estudiado, pocos se han aproximado a ellos desde una perspectiva jurídica. Y lo han hecho sólo desde el punto de vista del derecho de la competencia. Con el propósito de llenar ese vacío doctrinal, hemos reconducido los consorcios de I+D+i a la institución de la *joint venture* (la de base contractual, pues dichos consorcios suelen instrumentarse mediante contrato), para así analizarlos desde una perspectiva global que abarque toda su problemática jurídico-mercantil. Además, puesto que estos consorcios se crean, en gran medida, en el marco de iniciativas públicas para el fomento de la I+D+i, hemos prestado especial atención a aquellos que participan en el programa marco de la Unión Europea (Horizonte 2020).

**PALABRAS CLAVE:** derecho de la I+D+i, investigación colaborativa, investigación cooperativa, consorcios de I+D+i, contrato de consorcio, *joint venture* contractual, *joint venture* de I+D+i.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## **ABSTRACT**

Cooperation with other entities is one of the ways followed by companies to improve their products or processes; that is, to carry out their R&D activities (scientific research, technological development and industrial innovation). It involves the establishment of a consortium with universities, research organisations and/or other companies, whose purpose is to jointly carry out an R&D project and, in many cases, exploit its results in a concerted manner. These R&D consortia have been gaining relevance in recent decades, fueled by public aid programs that encourage their creation. However, despite the numerous authors who have studied them, few have approached them from a legal perspective. And they have done so only from the point of view of competition law. In order to fill this gap, we have redirected the R&D consortia to the contractual joint venture (since such consortia are usually implemented by contract), in order to analyse them following a global approach that encompasses all commercial and corporate law aspects. Furthermore, since these consortia are established, to a large extent, within the framework of public initiatives to promote R&D, we have paid special attention to those participating in the Framework Program of the European Union (Horizon 2020).

**KEY WORDS:** R&D law, cooperative R&D, collaborative R&D, R&D partnership, R&D consortium, consortium agreement, unincorporated joint venture, research joint venture.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## RESUM

La cooperació amb altres entitats és una de les vies seguides per les empreses per optimitzar els seus productes o processos; és a dir, per dur a terme les seves activitats de I+D+i (investigació científica, desenvolupament tecnològic i innovació industrial). Comporta la formació d'un consorci amb universitats, organismes de recerca i/o altres empreses. La seva missió serà executar conjuntament un projecte de I+D, i en molts casos, explotar els seus resultats de manera concertada. Aquests consorcis de I+D+i han cobrat rellevància en les últimes dècades, avivats pels programes d'ajudes públiques que incentiven la seva creació. No obstant això, tot i ser nombrosos els autors que els han estudiat, pocs s'han aproximat a ells des d'una perspectiva jurídica. I ho han fet només des del punt de vista de el dret de la competència. Amb el propòsit d'omplir aquest buit doctrinal, hem reconduït els consorcis de I+D+i a la institució de la *joint venture* (la de base contractual, ja que aquests consorcis se solen instrumentar mitjançant contracte), per així analitzar-los seguint un enfocament global que compregui tots els aspectes del dret mercantil. A més, ja que aquests consorcis es creen, en gran mesura, en el marc d'iniciatives públiques per al foment de la I+D+i, hem prestat especial atenció a aquells que participen en el programa marc de la Unió Europea (Horitzó 2020) .

PARAULES CLAU: dret de la I+D+i, recerca col·laborativa, recerca cooperativa, consorcis de I+D+i, contracte de consorci, *joint venture* contractual, *joint venture* de I+D+i.

ALFREDO ESCARDINO MALVA



## ABREVIATURAS

- ACCIÓ: Agencia Catalana para la Competitividad de la Empresa.
- AEIE: Agrupación Europea de Interés Económico.
- AIE: Agrupación de Interés Económico.
- AIDO: Instituto Tecnológico de Óptica.
- AIJU: Instituto Tecnológico del Juguete.
- AIPLA: American Intellectual Property Law Association.
- AIPPI: Asociación Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial.
- AITEX: Instituto Tecnológico Textil.
- AUTM: Association of University Technology Managers.
- AVEN: Agencia Valenciana de la Energía.
- BOE: Boletín Oficial del Estado.
- CC: Código Civil.
- CDTI: Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial.
- CEEI: Centros Europeos de Empresas Innovadoras.
- CEPR: Center for Economic and Policy Reserch.
- CICYT: Comisión Interministerial de Ciencia y Tecnología.
- CIEMAT: Centro de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas
- CNMV: Comisión Nacional del Mercado de Valores.
- COORD: Coordinador en obra colectiva.
- COORDS: Coordinadores en obra colectiva.
- COTEC: Fundación Cotec para la Innovación.
- CRUE: Conferencia de Rectores de Universidades Españolas.
- CYTED: Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo.
- DCFR: Marco Común de Referencia para el Derecho Privado Europeo.
- DESCA: Development of a Simplified Consortium Agreement.
- DIR: Director en obra colectiva.

- DIRS: Directores en obra colectiva.
- DOCE: Diario Oficial de la Comunidad Europea.
- DOUE: Diario Oficial de la Unión Europea.
- EEUU: Estados Unidos de América.
- ERC: European Research Center.
- EUCAR: European Council for Automotive R&D.
- EUREKA: Programa de apoyo a la cooperación tecnológica entre países europeos.
- FECYT: Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología.
- FEDIT: Federación Española de Entidades de Innovación y Tecnología.
- HORIZONTE 2020: Programa Marco de I+D+i de la UE 2014-2020.
- IAC: Instituto de Astrofísica de Canarias.
- IBEROEKA: Programa de apoyo a cooperación tecnológica entre España, Portugal e Iberoamérica.
- IBV: Instituto de Biomecánica de Valencia.
- IDEA: Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía.
- I+D: Investigación científica y Desarrollo tecnológico.
- I+D+i: Investigación científica, Desarrollo tecnológico e Innovación industrial.
- IEO: Instituto Español de Oceanografía.
- IGME: Instituto Geológico y Minero de España.
- ICC: International Chamber of Commerce.
- IMPIVA: Instituto de la Pequeña y Mediana Industria Valenciana.
- INESCOP: Instituto Tecnológico del Calzado.
- INIA: Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria.
- ITC: Instituto Tecnológico de la Cerámica.
- ITC: International Trade Centre.
- ITENE: Instituto Tecnológico del Envase, Embalaje y Transporte.
- IVACE: Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial.
- IVEX: Instituto Valenciano de la Exportación.
- JV: Joint Venture.
- LCTI: Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación.

## EL CONSORCIO CONTRACTUAL DE I+D+i

- LDC: Ley de Defensa de la Competencia.
- LES: Licencing Executives Society.
- LES: Ley de Economía Sostenible.
- LM: Ley de Marcas.
- LOU: Ley Orgánica de Universidades.
- LP1986: Ley de Patentes de 1986.
- LP2015: Ley de Patentes de 2015.
- LPI: Ley de Propiedad Intelectual.
- LRU: Ley de Reforma Universitaria.
- LSE: Ley de Secretos Empresariales.
- MAB: Mercado Alternativo Bursátil.
- MICYT: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.
- OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- OCYT: Oficina de Ciencia y Tecnología.
- OEP: Organización Europea de Patentes.
- OEPM: Oficina Española de Patentes y Marcas.
- OMC: Organización Mundial de Comercio.
- OMPI: Organización Mundial de la Propiedad Industrial.
- OPI: Organismo Público de Investigación.
- OPOCE: Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea.
- OTRI: Oficina de Transferencia de Resultados de la Investigación.
- PATLIB: Red de centros de información en materia de patentes.
- PCT: Tratado de Cooperación en materia de Patentes.
- PROFIT: Programa de Fomento de la Investigación Técnica.
- PYME: Pequeña y Mediana Empresa.
- REDIT: Red de Institutos Tecnológicos de la Comunidad Valenciana.
- RJV: Joint Venture en el ámbito científico-tecnológico.
- SA: Sociedad Anónima.
- SPRI: Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial.

- SRL: Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- STS: Sentencia del Tribuna Supremo.
- TOL: Tirant on Line (base de datos de jurisprudencia).
- TUE: Tratado de la Unión Europea.
- TUP: Tribunal Unificado de Patentes.
- TFUE: Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.
- TJCE: Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea.
- UE: Unión Europea.
- UNCTAD: Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- UNIDO: Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.
- UTE: Unión Temporal de Empresas.

## INTRODUCCIÓN

### **1.- Objeto de estudio.**

El propósito de esta Tesis Doctoral es analizar, desde un punto de vista jurídico, el consorcio de I+D+i (en particular, el que se articula mediante contrato), entendido como instrumento de colaboración científica, tecnológica e industrial.

A estos efectos, consideraremos I+D+i el proceso que se inicia con la investigación científica, pasa por el desarrollo tecnológico y culmina con la innovación industrial. Sería investigación científica el conjunto de actividades intelectuales y experimentales, realizadas de modo sistemático (de normal, a escala de laboratorio) con el propósito de aumentar los conocimientos sobre una determinada materia. El desarrollo tecnológico, por su parte, consistiría en experimentar con dichos resultados, con objeto de comprobar a escala piloto su viabilidad técnica y económica antes de usarlos para fabricar/utilizar en serie productos/procedimientos nuevos o mejorados. El proceso de I+D+i concluiría con la innovación industrial; es decir, cuando tiene lugar la explotación económica de los resultados en cuestión, ya sea a través de su incorporación al proceso productivo propio o mediante su transferencia a un tercero para que sea este último quien lo haga por su cuenta y riesgo.

En cuanto al consorcio de I+D+i, entendemos que será la estructura jurídica creada por quienes acometen un proceso de I+D+i mediante la cooperación científico-tecnológica (como veremos, una de las cinco vías más habituales para gestionar la I+D+i); es decir, ejecutando en colaboración un proyecto de investigación y desarrollo, y explotando sus resultados de manera concertada.

## **2.- Justificación.**

Constatamos que muchas empresas son incapaces de acometer su I+D+i en solitario. Es más, en las últimas décadas, la mayor complejidad, los riesgos y los costes de estas actividades han provocado que un gran número de ellas hayan ido abandonando el tradicional modo de gestión de la I+D+i (efectuado, fundamentalmente, con medios propios) y hayan empezado a recurrir a fórmulas que implican la interacción con otras entidades (administraciones, universidades, centros de investigación, otras empresas). Hasta tal punto, que el potencial innovador del empresariado está hoy más que nunca condicionado por su entorno, eso que los autores denominan “Sistema de I+D+i”.

Siempre que los integrantes del Sistema de I+D+i se interrelacionan, los vínculos que se crean tienen implicaciones legales y suelen implementarse a través de instrumentos jurídicos. Es cierto que muchos de ellos forman parte de disciplinas como derecho de contratos, de sociedades, de propiedad industrial, tributario o de la competencia. Pero, a nuestro entender, es tal la importancia que está cobrando la gestión de la I+D+i que se impone un enfoque conjunto y diferenciado.

Para hacerse una idea real de la relevancia de los aspectos jurídicos de la I+D+i, baste ponerse en piel de cualquier industria que, para ganar cuotas de mercado, recurre a un nuevo proveedor para que le suministre mejores materias primas con las que optimizar los productos que fabrica. O de la universidad que, tras haber generado un conocimiento novedoso, pretende obtener un rendimiento económico mediante su transferencia a un tercero. O del centro de investigación que recibe el encargo de perfeccionar el proceso productivo de una empresa. O del consorcio científico-tecnológico que solicita una subvención para que la administración le ayude a reducir los costes de su proyecto de investigación. Cualquiera de las situaciones anteriormente descritas se enmarca en la gestión de la I+D+i, y todas ellas tienen implicaciones jurídicas. Esto es así porque los procesos de obtención y explotación de una regla técnica novedosa no suelen ejecutarse por individuos aislados. Es más, en la mayoría de casos, interviene una pluralidad de sujetos con intereses jurídicos distintos, cuando no contrapuestos. A lo que cabría añadir

las consecuencias que pueden tener en los derechos de terceros, sean competidores, clientes, proveedores o usuarios finales.

Así pues, para gestionar con éxito la I+D+i es necesario saber moverse por el complejo entramado de disposiciones (autonómicas, estatales, europeas) que buscan dar seguridad jurídica a quienes intervienen en procesos de I+D+i, y conciliar el progreso técnico con otros intereses públicos como la defensa de la libre competencia o la protección de la propiedad industrial. En suma, un conjunto de normas que regulan y condicionan la ejecución de los proyectos de investigación, la protección de sus resultados para evitar un uso indebido, la conversión de dichos resultados en riqueza mediante su explotación económica, y las ayudas públicas de las que puede disponerse para reducir los costes del proceso.

Ya en 1995, en su Libro Verde de la Innovación, la Comisión Europea avanzaba la importancia de los aspectos jurídicos en la gestión de la I+D+i. Dicho documento, cuya finalidad era enumerar los obstáculos a la innovación existentes en Europa y analizar los factores que podrían estimularla, fijaba entre sus objetivos la creación de un entorno jurídico, normativo y financiero que estimulase la innovación en lugar de frenarla. El Libro Verde constataba que un entorno jurídico adecuado favorece la innovación, que los instrumentos de protección y transferencia de los resultados de la I+D se encuentran infrutilizados, y que las estructuras jurídicas existentes no estimulan la cooperación tecnológica a escala europea.

Pero el problema es aún más complejo. A la inexistencia de estructuras jurídicas que estimulen la I+D+i, se une el desconocimiento del marco legal existente, en parte porque los planes de estudios universitarios no ofertan la enseñanza de esta materia. Cuando los recién titulados acceden a puestos de trabajo vinculados a la gestión de la I+D+i (en empresas, universidades, centros tecnológicos o administraciones), carecen de los conocimientos necesarios sobre sus aspectos jurídicos. Esto les impide enfocar los problemas y plantear soluciones con una visión de conjunto. La Comisión Europea también se hacía eco de esta carencia en su Libro Verde de la Innovación. Por eso pedía

a los Estados miembro que introdujesen en sus programas universitarios la formación en gestión de la I+D+i. Y que lo hiciesen asociando materias jurídicas y económicas con disciplinas científicas.

En líneas generales, cinco son las vías que una industria suele seguir para gestionar su I+D+i; esto es, para obtener esa tecnología que le permitirá optimizar sus productos o procesos: usar sólo sus propios medios, comprar equipamiento o materias primas que incorporen ya tecnología innovadora, contratar a un tercero (centro de investigación, universidad) para que se la desarrolle a medida, desarrollarla junto con otras entidades en el contexto de una cooperación científico-tecnológica, o adquirirla a un tercero quien la ha desarrollado previamente por su cuenta y riesgo. Cualquiera de estas vías implica, en mayor o menor grado, colaborar con otras entidades (personas físicas o jurídicas). Y, fruto de esa colaboración, se crean derechos y obligaciones que afectan tanto a los entes colaboradores como a terceros. Por este motivo, los ordenamientos jurídicos nacionales e internacionales se esfuerzan en tutelarlas. Con ello pretenden establecer un marco jurídico que limite la autonomía de la voluntad de las partes (y del mercado) en aspectos como la ejecución de un proyecto de I+D, la obtención de ayudas públicas destinadas a cofinanciarlo, o la protección y explotación económica de sus resultados. Así ocurre en España. Y también en la Unión Europea y en otras organizaciones internacionales como la OEP, la OMPI o la OMC.

Para transmitir mejor la importancia de los aspectos jurídicos en la gestión de la I+D+i, vamos a hacer un breve recorrido por las diferentes fases del proceso.

Comencemos por el principio. Cuando una empresa pretende mejorar sus productos o procesos, si la tecnología necesaria para conseguirlo no está disponible en el mercado, no le queda otra opción que generarla. Y esto puede hacerlo de manera individual o en colaboración con otras entidades. O también puede contratar a un tercero para que lo haga a la medida de sus necesidades. Con independencia de cuál sea la opción elegida, lo habitual es que se implemente a través de un proyecto de I+D. En el supuesto de que la empresa decida ejecutarlo conjuntamente con otras entidades, o encargar su ejecución



a un centro generador de conocimiento, las relaciones creadas suelen instrumentarse mediante vínculos contractuales. En líneas generales, dichos pactos se regirán por la autonomía de la voluntad de las partes. No obstante, deberán ajustarse a lo dispuesto por el ordenamiento jurídico en materia de obligaciones y contratos, y no infringir otras reglas de imperativo cumplimiento, como las protectoras de la libre competencia.

Supongamos que una vez finalizado el proyecto de I+D sus resultados son eficaces para solucionar la necesidad empresarial que lo ha motivado o, al menos, suponen un avance respecto a la tecnología existente hasta la fecha. Si el proyecto de I+D ha sido ejecutado por una empresa utilizando sólo sus propios medios, lo lógico es que los resultados sean de su propiedad. Sin embargo, la situación no es tan clara cuando se trata de un proyecto ejecutado por una universidad (o centro de investigación) a la medida de la empresa que se lo encarga. Y, todavía menos, cuando hablamos de un proyecto de I+D ejecutado conjuntamente con otras entidades. En estos dos últimos casos es, pues, conveniente que las entidades involucradas pacten a quién va a pertenecer la tecnología generada, porque lo pactado sobre la propiedad de los resultados condicionará la explotación económica de los mismos.

Es más, cuando el proyecto de I+D concluye de manera exitosa, una de las principales preocupaciones del empresario es cómo proteger sus resultados para impedir que dicha tecnología innovadora sea utilizada por competidores. Esta afirmación es válida tanto para los proyectos en que aquél utiliza únicamente sus propios medios, como los que ejecuta conjuntamente con otros agentes económicos o los que encarga a un organismo generador de conocimiento. Desde una perspectiva diferente, la universidad o el centro de investigación que han desarrollado una tecnología por su cuenta y riesgo, tendrán también interés en evitar que esos conocimientos sean utilizados por terceros sin recibir, a cambio, la oportuna contraprestación económica. En este contexto, los ordenamientos jurídicos se han preocupado de retribuir a quien ejecuta proyectos de I+D a través de la concesión de monopolios legales para usar sus resultados, permitiéndole así rentabilizar la inversión realizada. Nos estamos refiriendo, sobre todo, a patentes de invención y a modelos de utilidad. En otros casos, los titulares de la regla técnica novedosa prefieren

no hacerla pública, aunque su decisión implique renunciar al derecho de exclusividad tutelado por el Estado. Por todos estos motivos, empresarios y centros investigadores deben prestar especial atención a los aspectos jurídicos derivados de la protección de la tecnología generada durante el proyecto. El legislador español ha contribuido de manera destacada a perfilar este marco jurídico de protección. Baste citar los textos normativos en materia de patentes de invención, de secretos empresariales, de diseños industriales, de marcas o de derechos de autor. Y también debemos referirnos a las contribuciones hechas por organizaciones internacionales, como la Unión Europea, la OMPI, la OMC o la OEP.

Quienes asumen los cuantiosos gastos que conlleva todo proyecto de I+D (ejecutado individualmente, realizado en cooperación con otros o encargado a un centro generador de I+D), lo hacen para que sus resultados les permitan ser más competitivos. Y esto pasa por evitar que dichos resultados se queden al nivel meramente teórico, lo que se lograría mediante una adecuada explotación económica de los mismos. En grandes líneas, la explotación de los resultados de un proyecto de I+D puede efectuarse de modo directo o indirecto. Sería directo, cuando su titular incorpora dichos resultados al propio proceso productivo, con el objetivo de fabricar/utilizar los productos/procedimientos nuevos o mejorados. Por el contrario, sería indirecto cuando el titular los rentabiliza a través de su transferencia a un tercero, quien los usará para optimizar sus productos o procesos. Esta última modalidad de explotación, por ejemplo, requerirá abordar un buen número de cuestiones de naturaleza jurídica, pues las modalidades de transferencia de resultados son numerosas. En efecto, de entrada, dependerá de que se transmita la propiedad o de que únicamente se autorice su uso. Y también de que los resultados de que se trate estén protegidos por un derecho de propiedad industrial o por el simple hecho de haber sido mantenidos en secreto. Tal variedad de supuestos, junto a la propia complejidad de la institución, aconsejan que transmitente y receptor alcancen los pactos necesarios para permitir la explotación pacífica de los resultados. Dichos pactos se regirán, sobre todo, por la autonomía de la voluntad de las partes. Sin embargo, esa autonomía estará limitada por disposiciones de carácter imperativo; en particular, por la

legislación aplicable a obligaciones y contratos, a la defensa de la competencia y a la protección de los derechos de propiedad industrial.

En todo caso, con independencia de que se opte por la explotación directa o indirecta de los resultados del proyecto de I+D, conviene subrayar que la administración otorga gran importancia a dicha explotación, pues es la incorporación de la tecnología a los procesos productivos lo que realmente permite ser más competitivo. Hasta tal punto es así, que la propia ley de patentes exige que las patentes de invención se exploten, directamente o por persona autorizada, en el plazo de tres años desde su concesión o de cuatro desde su solicitud. De no hacerlo, la propia norma establece un severo sistema de licencias obligatorias, que podría llevar a que la patente se explotase sin contar con la voluntad del titular. Otro ejemplo del interés de la administración por que los resultados de los proyectos de I+D no se queden a nivel teórico, es que se suele condicionar la concesión de subvenciones a la existencia de un plan para llevar a cabo la explotación de los mismos.

Para concluir con esta visión general sobre los aspectos jurídicos presentes en la gestión de la I+D+i, conviene recordar que un proyecto de I+D suele conllevar considerables gastos, como horas de dedicación de personal científico, amortización de instrumental y equipamiento, contratación de servicios externos, adquisición de patentes y licencias, o consumo de materiales en ensayos. Esto hace que uno de los principales obstáculos a los que se enfrentan quienes pretenden llevar a cabo actividades de I+D+i, sea obtener los recursos necesarios; en particular, porque el riesgo y la incertidumbre que implican dichas actividades hacen que las entidades financieras no sean los instrumentos más adecuados para su financiación. Para tratar de aliviar el problema, las administraciones ponen a disposición de los agentes económicos toda una serie de incentivos con objeto de reducir su coste; unos incentivos que se agrupan en dos categorías: ayudas directas y ayudas indirectas. Las primeras consisten en subvenciones y créditos blandos; las segundas, en estímulos de carácter fiscal.

A las ayudas directas suele accederse mediante la participación en los programas de apoyo a la I+D+i puestos en marcha por las diferentes administraciones públicas. Entre aquéllos, destacamos el programa marco Horizonte 2020, mediante el que la UE ha asignado 80.000 millones de euros, en el periodo 2014-2020, para ser distribuidos entre organismos de investigación, universidades y empresas que lleven a cabo actividades de I+D+i; en la gran mayoría de los casos, a través de consorcios transnacionales. La ayuda financiera de la UE varía en función del tipo de proyecto o actuación de que se trate. Y, en gran medida, se instrumenta a través de subvenciones destinadas a reembolsar, total o parcialmente, los costes derivados del proyecto de I+D. En todo caso, para poder beneficiarse al máximo de estas oportunidades de financiación pública, universidades, centros de investigación y empresas deberán estar al corriente de toda una serie de aspectos jurídicos. Así, tendrán que conocer la normativa para participar en el programa de ayudas de que se trate, las condiciones de elegibilidad de las propuestas, los trámites a seguir desde la aprobación del proyecto de I+D hasta la recepción de los fondos, o la solución de eventuales controversias con el organismo que administra el programa. Por otro lado, hay que tener presente que los beneficiarios de ayudas públicas contraen una serie de compromisos jurídicos con la administración que les subvenciona, y que van a limitar su margen de maniobra para alcanzar pactos, tanto entre ellos como con terceros.

Y esas ayudas directas a la I+D+i suelen complementarse con incentivos de carácter fiscal; estímulos que tienen la ventaja de que las empresas pueden aplicarlos de manera generalizada e inmediata, con lo que evitan uno de los inconvenientes principales de las ayudas públicas directas: su cuantía limitada. El gobierno español no es una excepción a esta tendencia. Junto a los Planes Estatales de Investigación Científica y Técnica y de Innovación, que regulan las ayudas directas a la I+D+i, la administración ha ido reforzando los incentivos fiscales mediante sucesivas modificaciones del Impuesto de Sociedades. De hecho, hasta el ejercicio fiscal de 1999 sólo los gastos en investigación y desarrollo (I+D) podían beneficiarse de deducciones. Sin embargo, ese año tuvo lugar una importante modificación que convirtió en deducibles las inversiones en innovación tecnológica no consideradas I+D. Ésa fue la principal novedad de la reforma, aunque no la única. La ampliación del propio concepto de I+D, la elevación de los porcentajes

deducibles y la posibilidad de plantear consultas con carácter vinculante, fueron también cambios significativos. Por todo lo expuesto, es recomendable que los sujetos pasivos del impuesto conozcan el alcance jurídico de esta legislación, si pretenden beneficiarse de ella al máximo.

De las cinco vías seguidas por las empresas para gestionar su I+D+i, a las que venimos refiriéndonos, las hay que han sido ya analizadas por los autores desde un punto de vista jurídico. Eso sí, en contextos muy globales y sin este enfoque integrado. Tal sería el caso, fundamentalmente, de la compraventa de equipamiento y materias primas, de la investigación con medios propios, de la adquisición de tecnología a un tercero que la ha desarrollado por su cuenta, y, en menor grado, de la contratación a una universidad o centro de investigación para que desarrolle tecnología a la medida de las necesidades de quien recurre a ella. Sin embargo, por lo que respecta a la vía restante, la cooperación científico-tecnológica, el interés despertado en la literatura jurídica ha sido, hasta ahora, mínimo. Y las escasas contribuciones se han limitado a estudios desde la perspectiva del derecho de la competencia.

La falta de interés de los autores por los consorcios de I+D+i no se corresponde con el protagonismo que estos consorcios han ganado en los últimos tiempos, avivados por los programas públicos de ayudas a la I+D+i, que incentivan la constitución de alianzas destinadas a ejecutar en común un proyecto de investigación y a explotar sus resultados de manera concertada. Sirvan de ejemplo los programas marco de I+D+i de la UE, en donde las propuestas presentadas por consorcios transnacionales son casi las únicas con posibilidades de ser subvencionadas. Y ese desinterés no guarda tampoco relación con la cantidad (y complejidad) de las cuestiones jurídicas que se deben regular para que dichos consorcios funcionen con eficacia. Algo que requerirá de arduas negociaciones, adaptadas a las circunstancias específicas del supuesto de que se trate. De hecho, baste mencionar que, pese a sus indudables ventajas tanto técnicas como económicas, muchas entidades ven aún con reparos esos consorcios, en gran medida debido a la inseguridad jurídica que la propia cooperación plantea, sobre todo en un campo tan estratégico como la I+D+i, reforzada por el hecho de implementarse a menudo con entidades originarias

de países diferentes, con sensibilidades dispares y ordenamientos jurídicos distintos. En todo caso, y sin pretender ser exhaustivos, podemos avanzar algunos de los asuntos que los consorciados habrán de debatir y sobre los que deberán alcanzar los oportunos acuerdos: asignación de tareas entre ellos, descripción de las contribuciones que vayan a realizar durante el proyecto, posibilidad de efectuar actividades paralelas de I+D (de manera independiente o con terceros), confidencialidad sobre resultados del proyecto y sobre la información perteneciente a los otros participantes, coordinación del consorcio, adopción de decisiones, propiedad y protección de los resultados obtenidos, reglas para explotar la tecnología generada, admisión de nuevos participantes o separación de los existentes, consecuencias del incumplimiento por parte de un miembro de la alianza o mecanismos de solución de conflictos.

Detectado, pues, este vacío doctrinal en la materia, y constatada la conveniencia de corregirlo, nos hemos propuesto dedicar esta Tesis Doctoral a analizar los consorcios de I+D+i desde un punto de vista jurídico; en particular, los articulados mediante contrato, pues suelen ser los más utilizados en la práctica mercantil cotidiana.

### **3.- Metodología y plan de trabajo.**

Como hemos expuesto al inicio de esta introducción, los consorcios de I+D+i han ido cobrando gran relevancia en las últimas décadas. Sin embargo, a pesar de ser numerosos los autores que los han estudiado, pocos se han aproximado a ellos desde un punto de vista jurídico. Y lo han hecho fundamentalmente desde el derecho de la competencia. Con el propósito de paliar ese vacío doctrinal, vamos a reconducir dichos consorcios a la institución de la *joint venture* (la de base contractual, pues los citados consorcios suelen articularse mediante contrato), para así poder analizarlos desde una perspectiva global que abarque toda su problemática jurídico-mercantil.

Y, para hacerlo, nos enfrentamos a una serie de obstáculos. En primer lugar, el carácter atípico de dichos consorcios de I+D+i, lo que (ante la práctica ausencia de regulación

positiva) nos obliga a la búsqueda constante de referentes en figuras afines. En segundo lugar, el amplio margen de maniobra de que disfrutaban los consorciados para pactar lo que consideren oportuno (con la única limitación de las escasas normas imperativas), por lo que nuestra propuesta de cláusulas a negociar será, forzosamente, de carácter no exhaustivo. En tercer lugar, que a la carencia de estudios doctrinales (si excluimos los ya citados en materia de derecho de la competencia) se une la dificultad de recurrir al apoyo jurisprudencial, pues los consorciados suelen optar por fórmulas de arbitraje, más rápidas y discretas. En cuarto lugar, el hecho de que muchos de esos consorcios se crean para obtener ayudas públicas con cargo al programa marco de I+D+i de la UE, lo que exige conciliar los pactos entre los consorciados con los compromisos que adquieren con la Comisión Europea (organismo que gestiona las ayudas). Por último, recalcar la reserva que habitualmente caracteriza a este tipo de alianzas, lo que nos impide acceder a modelos contractuales en los que inspirarnos (a excepción de contratos-tipo de origen institucional).

Dicho esto, hemos intentado compensar esas dificultades con la experiencia acumulada tras muchos años de práctica profesional en el sector objeto de estudio; una experiencia adquirida en funciones muy diversas: desde asesor de empresas, centros tecnológicos y universidades, a gestor de consorcios de I+D+i, pasando por investigador y docente universitario, periodista especializado en el trinomio ciencia-tecnología-industria, o jurista en el área de investigación, desarrollo tecnológico e innovación de la Comisión Europea.

En cuanto al plan de trabajo a seguir, y que queda reflejado en la estructura de esta Tesis Doctoral, comenzaremos por delimitar el concepto de I+D+i, y por aproximarnos a los integrantes del denominado “Sistema de I+D+i” (como potenciales participantes en los consorcios objeto de análisis). Acto seguido, demostraremos la relevancia que tienen los aspectos jurídicos en la gestión de la I+D+i, remitiéndonos a cuestiones clave como la ejecución del proyecto de I+D, la propiedad de sus resultados, la protección y la explotación de los mismos, y la obtención de ayudas públicas para reducir los costes de todo el proceso. A continuación, identificaremos las principales vías utilizadas por las

empresas para gestionar su I+D+i, y profundizaremos en tres de ellas desde un punto de vista jurídico; no por restar protagonismo a las otras dos, sino porque preferimos hacer hincapié en aquellas en las que la I+D+i es el activo inmaterial causante de la relación jurídico-mercantil y el elemento configurador principal de la misma. Una vez hayamos abordado ese tema, pasaremos a analizar la figura de la *joint venture* como mecanismo de cooperación entre entidades independientes, delimitando el concepto, identificando sus elementos configuradores y su variada tipología, así como descifrando el modo en que se articulan. Centrándonos ya en la *joint venture* de base contractual, estudiaremos su estructura, sus partes contratantes, el objeto y la causa de la relación, sus elementos de índole temporal, la posición jurídica de sus integrantes, la manera en que se regula su evolución con el paso del tiempo, y las circunstancias que originarán su terminación. Para finalizar, retomaremos los consorcios contractuales de I+D+i con la intención de analizarlos en base a las conclusiones obtenidas del estudio de la *joint venture*. Así, de entrada, exploraremos si en ellos están presentes los elementos configuradores de esas alianzas. Una vez hayamos verificado ese extremo, examinaremos a qué tipología de *joint venture* podrían aquéllos pertenecer y cómo se articularían. Por último, tomando ya como referencia la *joint venture* articulada por contrato, estudiaremos la naturaleza jurídica de los citados consorcios, su forma de estructurarse, sus integrantes, su objeto, su dimensión temporal y la posición jurídica de los consorciados (recalcando aspectos como la contribución al negocio común, la participación en los resultados, el control conjunto, la buena fe reforzada, la no competencia y la confidencialidad). Además, ya que los consorcios de I+D+i se crean, en gran medida, con objeto de obtener ayudas públicas para el fomento de la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación industrial, prestaremos una especial atención a aquellos cuya finalidad es participar en el correspondiente programa marco de la Unión Europea.



## **CAPÍTULO I**

### **CUESTIONES GENERALES**

1. Delimitación del concepto de I+D+i.
2. El Sistema de I+D+i y sus integrantes.
  - 2.1. Administraciones.
  - 2.2. Sistema público de I+D.
  - 2.3. Empresas.
  - 2.4. Infraestructuras de apoyo.
  - 2.5. Otros factores.
3. Relevancia de los aspectos jurídicos en la gestión de la I+D+i.
4. Vías para gestionar la I+D+i.
  - 4.1. I+D ejecutada con medios propios.
  - 4.2. Compraventa de equipamiento y materias primas.
  - 4.3. I+D ejecutada por tercero.
  - 4.4. Cooperación científico-tecnológica.
  - 4.5. Transferencia de tecnología.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## CAPÍTULO I

### CUESTIONES GENERALES

#### 1.- Delimitación del concepto de I+D+i.

Llamaremos I+D+i al proceso que se inicia con la *investigación* científica, pasa por el *desarrollo* tecnológico y culmina con la *innovación* industrial<sup>1</sup>. La investigación estará compuesta por el conjunto de actividades intelectuales y experimentales, realizadas de modo sistemático (de normal, a escala de laboratorio) con el propósito de aumentar los conocimientos sobre una determinada materia. El desarrollo tecnológico, por su parte, consistiría en experimentar con dichos resultados, con objeto de comprobar a escala piloto su viabilidad técnica y económica antes de utilizarlos para fabricar/utilizar en serie productos/procedimientos nuevos o mejorados. El proceso de I+D+i concluiría con la innovación industrial; es decir, cuando tiene lugar la explotación económica de los resultados en cuestión, ya sea mediante su incorporación al proceso productivo propio o mediante su transferencia a un tercero para que sea este último quien lo haga.

De inicio, quisiéramos subrayar que esta definición de I+D+i abarcaría sólo algunos de los tipos de innovación empresarial a los que hace referencia el Manual de Oslo<sup>2</sup>. En efecto, de los cuatro tipos mencionados en dicha publicación (de producto, de proceso, de organización y de mercadotecnia), la I+D+i se limitaría a los dos primeros<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Expresiones como *investigación*, *desarrollo* o *innovación* son usadas en multitud de contextos, con gran variedad de significados. Por ello, hemos creído oportuno acotar el concepto a los efectos de este trabajo.

<sup>2</sup> Véase OCDE (2018) “*Manual de Oslo*”. Este manual, publicado por vez primera en 1992, es una guía para la realización de mediciones y estudios de actividades científicas y tecnológicas, que define conceptos y clarifica las actividades que pueden considerarse innovadoras.

<sup>3</sup> La innovación de producto se correspondería con la introducción de un bien o un servicio nuevo o mejorado en cuanto a sus características o en cuanto al uso al que vaya a destinarse (podría tratarse de las características técnicas, de los componentes y materiales, de la información integrada, de la facilidad de uso). La innovación de proceso, en cambio, se correspondería con la introducción de un proceso de producción o de distribución nuevo o significativamente mejorado.

Una vez delimitado el concepto, constatamos que hoy en día existe el convencimiento generalizado de que no habrá crecimiento sostenible sin dedicar mayores esfuerzos a la I+D+i; es decir, a traducir avances científicos en productos y procesos que respondan a las necesidades del mercado, la sociedad y el medioambiente<sup>4</sup>.

En este contexto, se observa que muchas empresas son incapaces de acometer su I+D+i en solitario. Es más, en las últimas décadas, la mayor complejidad, los riesgos y los costes de la innovación, han provocado que la cooperación con otras entidades (sean universidades, organismos de investigación, administraciones u otras empresas) haya ido remplazando al tradicional sistema de gestión de la I+D+i únicamente con medios propios<sup>5</sup>.

Por consiguiente, podría decirse que el potencial innovador de las empresas está hoy en día condicionado por su entorno; es decir, por el conjunto de entidades, relaciones y factores que lo incentivan o lo lastran. Nos estaríamos refiriendo a lo que los autores denominan “Sistema de I+D+i”<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Muchos autores han analizado el papel que juega la I+D+i como factor de desarrollo. Entre los españoles, **Morgades Manonelles JA.** (2000) “*Sociedad e innovación*” o **Botana Agra M.** (2012) “*Investigación e innovación como factores de crecimiento económico y bienestar social*”. Entre los extranjeros, **Dosi, Llerena y Labini** (2006) “*The relationships between science, technologies and their industrial exploitation: an illustration through myths and realities of the so-called ‘European Paradox’*”, **Leydesdorff L.** (2012) “*The triple helix university-industry-government relations*” o **Gibbons, Limoges, Nowotny y otros** (1994) “*The new production of knowledge: the dynamics of science and research in contemporary societies*”.

<sup>5</sup> Entre los autores españoles que han analizado la cooperación con otras entidades como vía para gestionar la I+D+i, **Barajas y Huergo** (2006) “*La cooperación tecnológica internacional en el ámbito de la empresa*”, **Mora Valentín EM.** (2002) “*Factores determinantes del éxito de acuerdos de cooperación en I+D entre empresas y organismos de investigación*”, **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (1999) “*Motivaciones empresariales para cooperar en I+D*”, **Montoro, Mora Valentín y Ortiz de Urbina** (2012) “*Localización en parques científicos y tecnológicos y cooperación en I+D+i como factores determinantes de la innovación*” Entre los autores extranjeros, **Bror y Shivakumar** (1997) “*R&D cooperation and joint exploitation of R&D*”, **Caloghirou, Hondroyianis y Vonortas** (2001) “*The performance of research partnerships*”, **Belderbos, Carree, Diederer, Lokshin y Veugelers** (2004) “*Heterogeneity in R&D cooperation strategies*”, **Kastelli, Caloghirou y Ioannides** (2004) “*Cooperative R&D as a means for knowledge creation*”, **Majewsky SE.** (2004) “*How do consortia organize collaborative R&D*”, **Aschhoff y Schmidt** (2008) “*Empirical evidence on success of R&D cooperation. Happy together?*”, **Miotti y Sachwald** (2003) “*Cooperative R&D: why and with whom?*” o **Hagendoorn, Link y Vonortas** (2000) “*Research partnerships*”.

<sup>6</sup> Para explicar en qué consiste el Sistema de I+D+i seguiremos a la Fundación Cotec cuando hace referencia a los Sistemas de Innovación. **Cotec** es una organización privada sin ánimo de lucro, constituida en 1992, cuya misión es promover la innovación como motor de desarrollo económico y social. Cuenta con cerca de 90 patronos, entre empresas privadas y administraciones regionales y locales.

## 2.- El Sistema de I+D+i y sus integrantes.

Como acabamos de apuntar, el Sistema de I+D+i existente en un determinado territorio condiciona el potencial innovador de las empresas que en él operan<sup>7</sup>. Un análisis de nuestro Sistema de I+D+i nos posibilitará conocer quiénes son sus integrantes y cómo interactúan con las empresas para crear y explotar ideas destinadas a convertirse en nuevos productos y procesos: administraciones, sistema público de I+D, infraestructuras de apoyo, otras empresas...<sup>8</sup>. Por razones de proximidad geográfica, incidiremos en lo que sea aplicable a España y, en particular, a la Comunidad Valenciana<sup>9</sup>.

### 2.1.- Administraciones.

Actualmente, las administraciones de todos los países avanzados apoyan activamente los procesos de I+D+i<sup>10</sup>. Este apoyo se concreta en una serie de políticas y actuaciones que afectan a todas las etapas de creación, difusión y uso del conocimiento. La ciencia, la tecnología y su utilización por el tejido productivo son objeto de muy variadas acciones por parte de las diversas administraciones. Entre ellas destacan las destinadas a definir las prioridades de política científica y tecnológica, a ordenar el sistema público de I+D, a reducir el coste de las actividades de I+D+i (a través de incentivos fiscales,

---

<sup>7</sup> Cuando Cotec describió los Sistemas de Innovación, se inspiró en las teorías de expertos como Freeman, Lundvall y Nelson. Para un análisis más profundo, véase **Freeman C.** (1995) *“National system of innovation in historical perspective”*, **Lundvall B.** (1992) *“National systems of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning”* y **Nelson R.** (1993) *“National systems of innovation. A comparative study”*. Para un enfoque más reciente, **Gutiérrez, Heijs, Buesa y Baumet** (2016) *“Configuración de sistemas nacionales de innovación e impacto sobre el crecimiento económico”*.

<sup>8</sup> Sobre el Sistema español de I+D+i, véase **Cotec** (1998) *“Libro blanco: El sistema español de innovación. Diagnósticos y recomendaciones”*. Entre los autores que han estudiado el tema, **Buesa Blanco M.** (2012) *“El sistema nacional de innovación en España”* o **Linde Paniagua A.** (2013) *“Gobernanza del sistema español de ciencia, tecnología e innovación”*.

<sup>9</sup> En 2001, **Cotec** publicó su *“Libro blanco de la innovación en la Comunidad Valenciana”*. En él analizaba el Sistema valenciano de I+D+i y formulaba una serie de recomendaciones para optimizar su funcionamiento. Pese a los veinte años transcurridos, muchas de sus conclusiones son todavía válidas.

<sup>10</sup> Incluso países que tradicionalmente se han resistido a definir políticas de I+D+i de ámbito estatal han dado ya este paso, como es el caso de EEUU. En este sentido, véase **Shapira P.** (1994) *“Lessons to be learned from USA and Japan”*.

subvenciones o créditos blandos), y a regular sus aspectos técnicos (calidad, seguridad, o normalización) y jurídicos (propiedad industrial o competencia)<sup>11</sup>. Al hablar de las administraciones que forman parte de nuestro Sistema de I+D+i, debemos mencionar la administración europea, la estatal y la autonómica.

La **administración europea** ha venido desempeñando un papel clave en el fomento de la I+D+i. La idea de que la colaboración en este campo debía ser parte integrante del proyecto de una Europa unida surgió a mediados de los años setenta del pasado siglo. Sin embargo, no fue hasta 1987 cuando pasó formalmente a ser una de las Políticas Comunes de la Unión Europea<sup>12</sup>.

El instrumento fundamental de la política de ciencia, tecnología e innovación de la UE es el programa marco de I+D+i. Esta norma, adoptada por el Parlamento Europeo y el Consejo a propuesta de la Comisión, establece las líneas de investigación prioritarias para la Unión Europea, los fondos destinados a cada una de ellas, y los mecanismos para que dichos fondos lleguen directamente a los potenciales beneficiarios (empresas, centros de investigación, universidades)<sup>13</sup>. El vigente programa marco se denomina Horizonte 2020, y es el más ambicioso de los adoptados hasta la fecha<sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> Para un estudio en detalle del papel de las administraciones públicas en nuestro Sistema de I+D+i, véase **Fernández González FJ.** (2002) *“Empresas y administraciones públicas. El papel de las administraciones en el fomento de la innovación”*. Véase también **Jaumandreu y otros** (2000) *“Relaciones para la innovación de las empresas con las administraciones”*.

<sup>12</sup> En 1987 entra en vigor el *Acta Única Europea*, una de las más relevantes modificaciones de los tratados fundacionales. Con ella, la colaboración europea en materia de I+D+i experimenta un cambio cualitativo, al incorporar al texto normativo un Título VI denominado *“Investigación y Desarrollo Tecnológico”*. Ulteriores reformas de los tratados (Maastricht en 1993, Ámsterdam en 1999, Niza en 2003 y Lisboa en 2009) han consolidado e intensificado la idea de una Política Común de I+D+i para la Unión Europea. Entre los autores españoles que abordan el tema, véase **Calonge Velázquez A.** (1996) *“La I+D en la Unión Europea: derecho originario”* y (2002) *“Investigación y desarrollo tecnológico”*, **Molina del Pozo C.** (2013) *“La política de I+D+i en la Unión Europea: su inserción en la ley de la ciencia de España”* o **Muñoz Ruiz y Vilá Costa** (2016) *“Evolución de la política europea de investigación”*. Entre los extranjeros, la reciente contribución de **Biegelbauer y Weber** (2018) *“EU research, technological development and innovation policy”*.

<sup>13</sup> De este modo lo afirma **Fernández González FJ.** (2002) *“Empresas y administraciones públicas. El papel de las administraciones en el fomento de la innovación”* (pp. 70-78). También puede verse **Escorsa Castells P. y Valls Pasola J.** (2003) *“Tecnología e innovación en la empresa”* (pp. 313-322).

<sup>14</sup> *“Reglamento 1291/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establece Horizonte 2020, programa marco de investigación e innovación (2014-2020)”*. Dotado con 80.000 millones de euros para el periodo 2014-2020, persigue alcanzar un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.

Pero no es la financiación directa, a través del programa marco, la única vía seguida por la UE para estimular actividades de I+D+i. También lo hace canalizando fondos europeos a través de las administraciones de los Estados miembro (mediante los fondos estructurales, destinados a alcanzar una mayor cohesión económica y social entre los territorios de la UE). En este último caso, será la administración estatal (o regional) quien se encargue de definir y gestionar los mecanismos para que dichos fondos lleguen a empresas, centros de investigación o universidades (los beneficiarios finales)<sup>15</sup>.

Otra muestra del peso cada vez mayor que tiene en la Unión Europea la Política Común de I+D+i es el documento “Europa 2020”, adoptado por la Comisión Europea, que persigue reorientar la estrategia de crecimiento en Europa para hacerlo más inteligente, sostenible e integrador. Sirva de ejemplo que uno de sus cinco objetivos es llegar a destinar a actividades de I+D+i el 3% del PIB. Asimismo, una de sus siete iniciativas emblemáticas se denomina “Unión por la Innovación”. Con ella se pretende optimizar la financiación de la I+D+i y facilitar que las ideas novedosas lleguen a convertirse en productos y servicios que generen crecimiento y empleo de calidad <sup>16</sup>.

Por lo que respecta a la **administración estatal**<sup>17</sup>, hasta la segunda mitad de los años ochenta el gobierno español no abordó de forma sistemática la definición y el desarrollo de políticas públicas de apoyo a la ciencia y la tecnología<sup>18</sup>. De hecho, es en 1986, con

---

<sup>15</sup> Así lo manifiesta **Ordóñez Solís D.** (2001) “*Las relaciones interadministrativas y la innovación tecnológica española en la Unión Europea*”.

<sup>16</sup> **Comisión Europea** (2010) “*Europa 2020. Estrategia de crecimiento inteligente, sostenible e integrador*”. Según el propio texto, dicha estrategia tiene por objetivo permitir a la Unión Europea alcanzar un crecimiento inteligente (a través del desarrollo del conocimiento y de la innovación), sostenible (basado en una economía más verde, más eficaz en la gestión de los recursos y más competitiva) e integrador (orientado a lograr un alto nivel de empleo y a reforzar la cohesión social y territorial). Véase, además, **Comisión Europea** (2010) “*Iniciativa emblemática de Europa 2020: Unión por la Innovación*”.

<sup>17</sup> Para un estudio en profundidad del modo en que la administración estatal española impulsa la I+D+i, véase **Fernández González FJ.** (2002) “*Empresas y administraciones públicas. El papel de las administraciones en el fomento de la innovación*” (pp. 44-48, 78-93, 139-141 y 156-159).

<sup>18</sup> Con veinte años de retraso respecto a los otros países occidentales, retraso que todavía puede apreciarse en nuestros días. Una simple comparación entre el porcentaje del PIB que España y el promedio de los países de la UE dedican a la I+D (el 1,20% y el 2,07%, respectivamente) puede servir de ejemplo. **Cotec** “*Informe Cotec 2019. Innovación en España*” (p. 11).

la publicación de la ley de la ciencia<sup>19</sup>, cuando se crea la Comisión Interministerial de Ciencia y Tecnología (CICYT) y se sientan las bases para la adopción del primer Plan Nacional de I+D, en 1988, y de los demás que le sucedieron.

Sin embargo, durante esos primeros años la administración estatal careció de un enfoque global de fomento de la I+D+i, que cubriese desde la generación de las ideas hasta su incorporación al mercado en forma de nuevos productos y procesos<sup>20</sup>. También se echó en falta la existencia de un organismo administrativo de máximo nivel político, con competencias para gestionar y coordinar eficazmente todas las actuaciones estatales en la materia.

La puesta en marcha en 1997 de la Oficina de Ciencia y Tecnología (OCYT) supuso un cambio de tendencia; un cambio que se consolidó en el año 2000 con la creación de un Ministerio de Ciencia y Tecnología, con competencias hasta entonces repartidas entre varios ministerios. En un intento de abarcar el proceso de I+D+i en su totalidad, la ley de la ciencia fue reemplazada en 2011 por la ley de la ciencia, la tecnología y la innovación<sup>21</sup>. Dos años después, la administración estatal adoptó la Estrategia Española de Ciencia, Tecnología e Innovación 2013-2020, que se está implementando a través de los Planes Nacionales de Investigación Científica y Técnica y de Innovación.

En 2014 un panel de expertos internacionales evaluó las políticas de I+D+i en España. En sus conclusiones, el panel defendió la conveniencia de reformar el modelo de gestión de los fondos públicos, para separar las funciones de definición y coordinación de las políticas de I+D (por un lado) y las de financiación de actividades de I+D (por otro)<sup>22</sup>.

---

<sup>19</sup> “Ley 13/1986 de fomento y coordinación general de la investigación científica y técnica”.

<sup>20</sup> **Cotec**, en su *Libro blanco* (1998), ponía de relieve esta carencia (p. 24), al tiempo que proponía la creación de un Plan de Innovación en el que se recogiesen las líneas estratégicas del estado en la materia. Cotec sugería que el Plan de Innovación se desarrollase mediante programas que contemplasen todo el proceso de I+D+i, desde la creación del conocimiento hasta la absorción de la tecnología por el tejido empresarial.

<sup>21</sup> “Ley 14/2011 de la ciencia, la tecnología y la innovación”. Sobre esta disposición, véase **Calonge Velázquez A.** (2013) “Ley de la ciencia, la tecnología y la innovación”.

<sup>22</sup> **ERAC** (2014) “Peer review of the Spanish research and innovation system.



Fruto de ese informe, en 2015 se crea la Agencia Estatal de Investigación<sup>23</sup>, como instrumento específico para gestionar los fondos estatales en la materia. Esta agencia persigue garantizar la rendición de cuentas, mejorar el seguimiento de las actuaciones, racionalizar la gestión de los fondos disponibles, reducir las cargas administrativas, y simplificar y estandarizar los procedimientos. Depende del Ministerio de Ciencia e Innovación, departamento ministerial encargado de ejecutar el vigente Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica y de Innovación 2017-2020<sup>24</sup>.

También las **administraciones autonómicas** prestan cada día más atención al fomento de la I+D+i. La Constitución Española dispone que los gobiernos autonómicos pueden asumir competencias en la materia, y así lo han hecho muchos de ellos<sup>25</sup>.

Por lo que respecta a la Comunidad Valenciana<sup>26</sup>, los artículos 49 y 52 del Estatuto de Autonomía delimitan las competencias del gobierno valenciano en este campo. Según el artículo 49.1, la Generalitat Valenciana tiene competencias en materia de fomento y desarrollo de la I+D+i, en el marco de su política científica y tecnológica. El artículo 52.3, por su parte, atribuye a la Generalitat el impulso del sistema valenciano de ciencia, tecnología y empresa, promoviendo la articulación y cooperación entre universidades, organismos públicos de investigación, red de institutos tecnológicos de la Comunidad Valenciana y otros agentes públicos y privados en el ámbito de la I+D+i.

---

<sup>23</sup> “Real decreto 1067/2015 por el que se crea la Agencia Estatal de Investigación”. Según el texto, este nuevo modelo de gestión ha de permitir una mejora sustantiva en la planificación de las actuaciones, así como dotar a las convocatorias de la estabilidad que requieren las actividades de investigación.

<sup>24</sup> Otras obras que abordan los tipos de actuaciones que lleva a cabo la administración estatal para estimular el Sistema español de I+D+i, son **Jaumandreu J. y otros** (2000) “Relaciones para la innovación de las empresas con las administraciones”, **Escorsa Castells y Valls Pasola** (2003) “Tecnología e innovación en la empresa” (pp. 297-308) y **Revilla Gutiérrez** (2001) “Innovación tecnológica. Ideas básicas” (pp. 20-22), todas ellas ya citadas.

<sup>25</sup> Para un estudio detallado de la manera en que las administraciones autonómicas impulsan la I+D+i, **Fernández González F.** (2002) “Empresas y administraciones públicas. El papel de las administraciones en el fomento de la innovación” (pp. 48-70, 93-173, 141-142 y 159-183).

<sup>26</sup> “Ley orgánica 1/2006 de reforma de la ley orgánica 5/1982 de Estatuto de Autonomía de la Comunidad Valenciana”.

En base al Estatuto de Autonomía, las Cortes Valencianas aprobaron en 1997 su ley de la ciencia<sup>27</sup>, cuerpo normativo que sirvió de base para la adopción de los primeros Planes Valencianos de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico. En 2009 se aprobó la ley de coordinación del Sistema valenciano de I+D+i<sup>28</sup>, que dio lugar a los Planes Estratégicos de Ciencia y Tecnología de la Comunidad Valenciana. Actualmente, está en vigor el Plan General de la Comunidad Valenciana 2016-2019<sup>29</sup>.

En cuanto a los organismos con competencias en la materia, cabe destacar la creación en 2017 de la Agencia Valenciana de Innovación. Por otra parte, en 2019 el gobierno autonómico se dotó de una Consellería de Innovación, Universidades, Ciencia y Sociedad Digital, destinada a coordinar todas las actuaciones valencianas en materia de I+D+i.

## 2.2.- Sistema público de I+D.

Consideramos sistema público de I+D<sup>30</sup> al conjunto de instituciones y organismos de titularidad pública que en España se dedican a la generación de conocimiento científico y tecnológico que pueda ser aplicado por el tejido empresarial, lo que engloba a las universidades y a los organismos públicos de investigación (OPI).

---

<sup>27</sup> “Ley 7/1997 de fomento y coordinación de la investigación científica y del desarrollo tecnológico de la Comunidad Valenciana”.

<sup>28</sup> “Ley 2/2009 de coordinación del sistema valenciano de investigación científica y desarrollo tecnológico”.

<sup>29</sup> En 2001, **Cotec** publicó su “Libro blanco de la innovación en la Comunidad Valenciana”, ya citado. En él analizaba el Sistema Valenciano de I+D+i y formulaba algunas recomendaciones para optimizar su funcionamiento. Por lo que respecta al papel de la administración autonómica, véanse páginas 103 a 119. En cuanto a las recomendaciones para optimizar su función, véanse páginas 139 a 143. Como hemos subrayado anteriormente, pese a los veinte años transcurridos muchas de las conclusiones de este documento son todavía válidas. En cuanto a los autores que han abordado el tema en los últimos años, sirva de ejemplo **Honrubia Ferrer RC.** (2016) “El sistema regional de innovación de Comunidad Valenciana: una aproximación desde las políticas de la UE”.

<sup>30</sup> Para un estudio del tema, véase **Sebastián y Ramos** (2011) “Funciones y organización del sistema público de I+D en España”. Los autores analizan sus fortalezas y debilidades, y sugieren cambios para optimizarlo.

El sistema público de I+D, por ser generador de conocimientos científicos y por su labor casi exclusiva en la formación de investigadores, tiene un importantísimo papel en el Sistema de I+D+i<sup>31</sup>. Para evaluar si un sistema público de I+D es realmente útil, habrá que prestar atención no sólo a la calidad de la ciencia y tecnología que desarrolla, sino también a su articulación con el tejido empresarial<sup>32</sup>.

En España, la evolución del sistema público de I+D tiene un punto de inflexión en la década de los ochenta, al adoptarse en 1983 la ley de reforma universitaria (LRU) y en 1986 la ley de la ciencia<sup>33</sup>.

Tradicionalmente la **universidad** española ha sido, sobre todo, un centro de formación superior, con una actividad de I+D más bien escasa. No es hasta finales de los años sesenta cuando comienzan a organizarse grupos de investigación en las universidades, iniciándose un proceso que culmina con la publicación en 1983 de la ley de reforma universitaria<sup>34</sup>. Al sentar las bases de una cultura de colaboración casi inexistente hasta entonces, dicha norma permitió también un progresivo acercamiento entre la capacidad científica de las universidades y las necesidades tecnológicas de las empresas. Sin embargo, a día de hoy esta tendencia dista mucho de estar consolidada: pese a que la calidad de la investigación desarrollada por las universidades españolas es competitiva a

---

<sup>31</sup> Entre las obras que han analizado el Sistema Público de I+D en España, véase **Montejo, Escribano y Esteban** (1999) *“Relaciones de la empresa con el sistema público de I+D”* o **Vargas Vasserot C.** (2012) *“La transferencia de los resultados de investigación: tercera misión de la universidad”*.

<sup>32</sup> Sobre este particular, **Cotec** (1998) *“Libro blanco de la innovación”* y (2007) *“Las relaciones en el sistema español de innovación”*, donde se analizan las relaciones entre el sistema público de I+D y los otros agentes del Sistema Español de I+D+i.

<sup>33</sup> Según se desprende del preámbulo de la ley de la ciencia, ya citada, su objetivo es suprimir las barreras entre investigación básica y aplicada, potenciar el rol investigador de las universidades, y coordinar los centros de I+D dependientes de cada ministerio.

<sup>34</sup> *“Ley orgánica 11/1983 de reforma universitaria”*. La LRU consolidó el cambio de modelo en la universidad española, cuya gestación se había iniciado en la década anterior a su promulgación. Y permitió la transición del “centro de formación” a la “universidad investigadora”, que pasaba a regirse por criterios de calidad científica y a estar organizada mediante departamentos independientes, con incentivos económicos para realizar I+D bajo contrato con el sector privado. En 2001 fue remplazada por la *“Ley orgánica 6/2001 de universidades”*, actualmente vigente. La LOU sigue la misma línea y refuerza el papel de las universidades como transmisoras de conocimientos a la sociedad, con objeto de que los resultados de su investigación se transformen en bienes y productos de utilidad, creando oportunidades que ayuden al desarrollo de su entorno.

escala internacional, sus resultados son poco aprovechados por las empresas<sup>35</sup>. En la actualidad, la inmensa mayoría de universidades españolas se agrupan en torno a la CRUE, asociación sin ánimo de lucro formada por 76 universidades, de las que 50 son públicas y 26 privadas<sup>36</sup>.

Los **organismos públicos de investigación** (OPI) son entes públicos generadores de I+D que, a diferencia de las universidades, no desempeñan actividades de enseñanza superior reglada<sup>37</sup>.

Existen OPIs de ámbito sectorial, especializados en cierto tipo de tecnologías o sectores de aplicación (CIEMAT, IAC, IEO, IGME o INIA). Otros, por el contrario, son pluridisciplinarios y su actividad abarca un amplio espectro de campos. El máximo exponente de estos últimos es el CSIC<sup>38</sup>, que aglutina a 120 institutos de investigación repartidos por toda España, da empleo a 11.000 personas y es la séptima institución pública del mundo dedicada a la investigación. En 2007 fue transformado en agencia para funcionar con mayor agilidad y autonomía<sup>39</sup>.

---

<sup>35</sup> Para un análisis crítico sobre el particular, véase **Hernández Armenteros y Pérez García** (2011). *“Problemas de eficiencia del sistema universitario público español”*.

<sup>36</sup> CRUE Universidades Españolas es el principal interlocutor de las universidades con el gobierno central y desempeña un papel fundamental en los desarrollos normativos que afectan a la educación superior de nuestro país. También promueve iniciativas de distinto tipo con el fin de fomentar las relaciones con el tejido productivo y social, las relaciones institucionales, tanto nacionales como internacionales, y la puesta en valor de la universidad española.

<sup>37</sup> Según expone la *“Ley 14/2011 de la ciencia, la tecnología y la innovación”*, ya citada, son Organismos Públicos de Investigación de la administración general del estado los creados para la ejecución directa de actividades de investigación científica y técnica, de prestación de servicios tecnológicos y de aquellas otras actividades de carácter complementario, necesarias para el progreso científico y tecnológico de la sociedad, que les sean atribuidas por la ley o por sus normas de creación y funcionamiento.

<sup>38</sup> Entre los autores que recientemente han analizado el papel de los OPI (en particular, del Consejo Superior de Investigaciones Científicas - CSIC) en el Sistema Español de I+D+i, **Valmaseda Andia y Albizu Gallastegui** (2015) *“La relación entre las empresas españolas y el CSIC: motivaciones, mecanismos y beneficios desde la perspectiva empresarial”* y (2017) *“El papel del CSIC en el grado de apertura de la estrategia de innovación de las empresas españolas”*.

<sup>39</sup> *“Real decreto 1730/2007 por el que se crea la agencia estatal consejo superior de investigaciones científicas”*.

Los OPI han experimentado cambios significativos a raíz de que la ley de la ciencia les atribuyera un papel central para la implantación de las políticas públicas de I+D. Y, todavía en mayor medida, desde que en 2011 la nueva ley de la ciencia introdujese cambios en su régimen jurídico para optimizar sus relaciones con el tejido productivo, con las universidades y con su propio personal investigador<sup>40</sup>.

### 2.3.- Empresas.

La I+D+i implica la conversión de conocimiento científico en productos y procesos nuevos, o mejorados, para su introducción con éxito en el mercado. Puede decirse que la I+D+i está en el núcleo del espíritu empresarial<sup>41</sup>. Así, toda nueva industria nace de una actuación innovadora. Después, para sobrevivir y crecer, ésta deberá innovar de modo permanente<sup>42</sup>. En mercados abiertos, regidos por la libre competencia, la innovación es un recurso competitivo imprescindible.

La complejidad del proceso de I+D+i hace que no todas las industrias lo gestionen del mismo modo. Como más adelante veremos en detalle, unas desarrollan internamente la tecnología que necesitan, mientras que otras la adquieren de terceros o la desarrollan conjuntamente con ellos. Es más, unas orientan su I+D+i a crear nuevos productos, mientras otras lo dirigen a mejorar sus procesos productivos. Es por eso relativamente complicado exponer con total certidumbre el panorama innovador de las industrias

---

<sup>40</sup> “Ley 14/2011 de la ciencia, la tecnología y la innovación”, ya citada. Sobre las modificaciones introducidas por la nueva ley de la ciencia en la relación entre los OPI y su personal investigador, puede verse **Nogueira Ferreiro L.** (2016) “El nuevo régimen jurídico de la relación laboral de los investigadores en España tras la ley de la ciencia”. Otros trabajos sobre el particular son **Souvirón Morenilla JM.** (2013) “El régimen jurídico de los funcionarios públicos de la ciencia” o **Serrano Argüello N.** (2013) “Los contratos laborales del personal investigador”.

<sup>41</sup> Puede decirse que la I+D+i es un fenómeno fundamentalmente empresarial: otros agentes pueden facilitar o catalizar el proceso, pero sólo las empresas innovan. Al respecto, véase **Cotec** (1998) “Libro blanco de la innovación”, ya citado. Sobre la relación entre competitividad empresarial y actividades de I+D+i, el reciente estudio de **Moraes, Buesa, Heijs y Baumert** (2018) “Innovación y competitividad: un análisis aplicado a las empresas industriales españolas”.

<sup>42</sup> Para un análisis detallado del conjunto de aspectos relacionados con el I+D+i en la empresa, véase **Escorsa Castells y Valls Pasola** (2003) “Tecnología e innovación en la empresa”.

españolas<sup>43</sup>. De todos modos, hay consenso al considerar que el escaso esfuerzo tecnológico empresarial viene siendo una de las debilidades del Sistema Español de I+D+i (en todo el territorio, aunque las diferencias entre regiones son notables). Otros problemas detectados son el reducido tamaño de nuestras empresas y la baja capacidad de absorción de conocimientos por el tejido productivo (sobre todo, por las PYMEs). Además, las barreras a la movilidad de investigadores entre el sector público y el empresarial limitan el desarrollo de nuevas formas de colaboración público-privada y de iniciativas de emprendimiento surgidas en el sector público. Por último, y no menos importante, es todavía escaso el número de investigadores que trabajan en las industrias españolas<sup>44</sup>.

#### 2.4.- Infraestructuras de apoyo.

Infraestructuras de apoyo a la I+D+i son entidades, de muy diversa titularidad y forma jurídica, concebidas para facilitar la actividad innovadora en las empresas. Para ello, les proporcionan información, medios materiales y humanos, soluciones a sus problemas técnicos y de gestión, y todo un abanico de servicios vinculados a la I+D+i<sup>45</sup>.

---

<sup>43</sup> Sin embargo, del estudio de una serie de indicadores sí pueden extraerse algunas conclusiones interesantes: la industria española basa su I+D+i fundamentalmente en tecnología adquirida, y está más interesada en la innovación en procesos que en productos. También puede destacarse que, a menudo, la innovación industrial es consecuencia de la tecnología suministrada por sus proveedores de equipamiento y materias primas. En este sentido, véase también **Cotec** (1998) *“Libro blanco”* (p. 143).

<sup>44</sup> Fuente: *“Plan estatal de investigación científica y técnica y de innovación 2017-2020”*, ya citado. Entre los autores que han analizado en papel de las empresas en el sistema español de I+D+i, véase **Revilla Gutiérrez E.** (2001) *“Innovación tecnológica. Ideas básicas”* (pp. 25-26) o **Montejo, Escribano y Esteban** (1999) *“Relaciones de la empresa con el sistema público de I+D”* (pp. 79-118). Otra contribución, más reciente, es la de **Galaso P.** (2015) *“Diagnóstico del sistema español de innovación: agentes, recursos y resultados”*. En su artículo, el autor afirma que las empresas representan el eslabón más débil de nuestro Sistema de I+D+i. Algunas de las razones que esgrime son la escasa cultura y tradición innovadora de las empresas españolas, el bajo nivel educativo de sus trabajadores, la insuficiente cooperación empresarial en I+D+i y los exiguos niveles de creación de empresas de base tecnológica.

<sup>45</sup> Para una visión comparativa del papel que desempeñan estas infraestructuras de apoyo en los Sistemas Nacionales de I+D+i de otros países, véase **Cotec** (2003) *“Las infraestructuras de provisión de tecnología a las empresas”*.

Estas organizaciones son un poderoso instrumento de articulación del Sistema de I+D+i, al situarse como interfaces entre las empresas (por un lado) y las administraciones y los organismos públicos dedicados a la investigación científica y tecnológica (por otro). Además, son particularmente importantes en el caso de las PYMEs, ya que éstas tienen mayores dificultades para acceder a la información, a los recursos humanos y a las instalaciones que necesitarían para ejecutar procesos de I+D+i por sí solas<sup>46</sup>. Entre los diversos tipos de infraestructuras incluidas en este concepto, destacamos las agencias de fomento de la innovación, los centros tecnológicos, los centros europeos de empresas innovadoras (CEEI) y otros viveros de empresas, las oficinas de transferencia de los resultados de la investigación (OTRI), las fundaciones universidad-empresa, y los parques científicos y tecnológicos.

A la hora de implementar sus políticas de I+D+i, las administraciones suelen recurrir a **agencias de fomento de la innovación**. Bajo diferentes formas jurídicas, pero siempre con titularidad mayoritariamente pública, estas entidades desempeñan una variada gama de actividades, como concesión de subvenciones a iniciativas innovadoras, información o asesoramiento.

A estos efectos, en 1977, la administración española creó el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (entidad pública empresarial, ahora dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación), con el propósito de estimular la I+D+i en las empresas españolas<sup>47</sup>. Desde 2015, la labor del CDTI se complementa con la que lleva a cabo la Agencia Estatal de Investigación, a la que ya nos hemos referido con anterioridad.

---

<sup>46</sup> Así lo afirma **Revilla Gutiérrez E.** (2001) *“Innovación tecnológica. Ideas básicas”*. Según este autor, el protagonismo en la creación de infraestructuras de apoyo a la I+D+i ha correspondido sobre todo a las administraciones autonómicas, que con frecuencia han recurrido a ellas como instrumento de apoyo a la modernización del tejido productivo regional y como una manifestación de sus políticas industriales.

<sup>47</sup> El CDTI lleva a cabo una gran diversidad de actividades en beneficio de las empresas: evaluación técnico-económica y concesión de ayudas públicas a la innovación mediante subvenciones o ayudas parcialmente reembolsables a proyectos empresariales de I+D+i, gestión y promoción de la participación española en programas internacionales de cooperación tecnológica, o apoyo a la transferencia internacional de tecnología empresarial y a la puesta en marcha y consolidación de empresas de base tecnológica. Fuente: CDTI.

La mayoría de gobiernos autonómicos han creado también este tipo de organismos para estimular la I+D+i empresarial en sus territorios. Sirvan como ejemplo la SPRI vasca, el IDEA andaluz o la ACCIÓ catalana. Por lo que respecta a la Comunidad Valenciana, en 1984 la Generalitat creó el IMPIVA, entidad de derecho público cuyo principal objetivo era impulsar la competitividad de las pequeñas y medianas industrias valencianas. En 2012, el IMPIVA pasó a denominarse IVACE, y asumió competencias adicionales que hasta entonces tenían organismos como la AVEN o el IVEX<sup>48</sup>.

Los **centros tecnológicos** son entidades de naturaleza privada y sin ánimo de lucro. La presencia empresarial en sus órganos de gobierno ha de ser mayoritaria, lo que limita su control por parte de las administraciones públicas. Disponen de recursos humanos y materiales propios, con los que realizan actividades destinadas a generar conocimiento tecnológico para el tejido empresarial, así como a facilitar su explotación<sup>49</sup>. Aunque su regulación originaria es de 1997, algunos de ellos ya operaban como asociaciones de investigación. En 2008 se modificó su régimen jurídico para, entre otros objetivos, establecer una distinción entre los centros tecnológicos puros (organismos que realizan actividades de I+D) y los centros de apoyo a la innovación tecnológica (que se limitan a intermediar entre las empresas y organismos generadores de conocimiento)<sup>50</sup>.

---

<sup>48</sup> El IVACE (Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial) es un organismo de derecho público dependiente de la Generalitat. Entre sus funciones destacamos la gestión de la política industrial valenciana o el apoyo a las empresas en materia de innovación, emprendimiento, internacionalización y captación de inversiones. También promueve, gestiona y coordina infraestructuras industriales, de investigación, desarrollo e innovación, parques e institutos científicos y tecnológicos, así como centros empresariales de desarrollo e innovación tecnológica. Fuente: IVACE.

<sup>49</sup> Sobre el papel que desempeñan los centros tecnológicos en el Sistema Español de I+D+i, véase **Rubiralta M.** (2003) “*Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología*” (pp. 66-58). Para un estudio más pormenorizado, véase **Santamaría L.** (2001) “*Centros tecnológicos, confianza en innovación tecnológica en la empresa: un análisis económico*”. Otros autores que han tratado el tema son **Callejón, Barge Gil y López** (2007) “*La cooperación público-privada en la innovación a través de los centros tecnológicos*”, **Gracia y Segura** (2003) “*Los centros tecnológicos y su compromiso con la competitividad*” o **Barge Gil, Núñez Sánchez y Modrego Rico** (2004) “*Un modelo genérico de funcionamiento para centros tecnológicos españoles*”. Si se quiere comparar con modelos similares en Europa, véase **Más Verdú F.** (2003) “*Centros tecnológicos y sistemas regionales de innovación: modelos europeos*”.

<sup>50</sup> “*Real decreto 2093/2008 por el que regula los centros tecnológicos y los centros de apoyo a la innovación tecnológica*”.



En España existen unos 130 centros tecnológicos repartidos por todo el territorio, de los que 32 están agrupados en FEDIT (Federación Española de Centros Tecnológicos). En cuanto a la Comunidad Valenciana, hay 11 centros tecnológicos y se agrupan en la Red de Institutos Tecnológicos (REDIT)<sup>51</sup>.

Los **centros europeos de empresas innovadoras** (CEEI) tienen su origen en 1984, cuando la Comisión Europea lanzó un programa destinado a poner en marcha viveros de empresas innovadoras. Los CEEIs prestan soporte técnico para el lanzamiento de la empresa, estudian la viabilidad del proyecto empresarial y los recursos económicos externos necesarios, y proporcionan servicios e infraestructuras básicas para iniciar la actividad. En España hay ya más de 30 CEEIs, agrupados en la Asociación Nacional de CEEIs españoles (ANCES)<sup>52</sup>.

Hay que señalar, sin embargo, que a los CEEIs se les han unido hoy en día otros tipos de viveros de empresas, tanto públicos como privados. Pese a las diferencias existentes entre ellos, todos persiguen estimular iniciativas empresariales de carácter innovador, ofreciendo espacio para desarrollar su actividad, así como asesoramiento para la puesta en marcha del negocio<sup>53</sup>.

Las **fundaciones universidad-empresa** son organizaciones sin ánimo de lucro, creadas en su día por las universidades y las cámaras de comercio con la finalidad de estrechar las relaciones entre el colectivo universitario y empresarial.

---

<sup>51</sup> De los once, los hay de carácter sectorial, como AITEX (Instituto Tecnológico Textil) en Alcoy, AIJU (Instituto Tecnológico de Producto infantil y de Ocio) en Ibi, INESCOP (Instituto Tecnológico del Calzado) en Elda, o ITC (Instituto Tecnológico de la Cerámica) en Castellón. También los hay de tipo interdisciplinar, como ITENE (Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística), IBV (Instituto de Biomecánica de Valencia) o ITE (Instituto Tecnológico de la Energía), todos ellos ubicados en Valencia. Fuente: REDIT.

<sup>52</sup> La Comunidad Valenciana cuenta con 3 CEEIs. Dependen de IVACE y están ubicados en los entornos que cuentan con mayor potencial emprendedor: Valencia, Castellón y Elche.

<sup>53</sup> Sobre el tema, véase **Rubiralta M.** (2003) “*Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología*” (pp. 68-78), cuando se refiere a las incubadoras de empresas. Otros trabajos que analizan el papel de los viveros de empresas en el marco del Sistema Español de I+D+i son **Vaquero y Ferreiro Seoane** (2015) “*Experiencias regionales en viveros de empresas*” o **Blanco FJ.** (2012) “*Los viveros de empresas*”.

Hay en España una treintena de dichas entidades, agrupadas en la Red de Fundaciones Universidad Empresa (REDFUE). Tienen presencia en todo el territorio, y dos de sus líneas de trabajo más conocidas son la formación de posgrado y las prácticas formativas en empresas. La Fundación Universidad Empresa de la Universidad de Valencia (ADEIT) existe desde 1989<sup>54</sup>.

Los **parques tecnológicos** surgieron en España en los años ochenta del siglo pasado, con el objetivo de atraer la implantación de empresas tecnológicamente innovadoras. Se trata de proyectos de dimensiones medias o grandes, no necesariamente vinculados a una universidad, orientados a la instalación de empresas tecnológicas y que, con ciertas, limitaciones, pueden albergar actividades productivas. En lo que respecta a su oferta de suelo, suele estar sin edificar, aunque dotado de equipamientos avanzados. Una variante son los **parques científicos**, dedicados fundamentalmente a impulsar y consolidar la creación de empresas nacidas en la universidad o atraídas por la capacidad tecnológica de dicha universidad. Por lo general, se trata de proyectos de dimensiones medias o pequeñas, desarrollados por la propia universidad, enfocados a la generación de nuevas empresas (en muchos casos, *spin-off* universitarios), y con una oferta comercial más centrada en la venta y alquiler de espacio de oficina ya equipado<sup>55</sup>.

El último grupo de infraestructuras de soporte a la innovación al que vamos a hacer referencia es el formado por las **oficinas de transferencia de los resultados de la investigación** (OTRI). Las OTRI surgieron en 1988 para propiciar la transferencia de tecnología desde los centros generadores de conocimiento al tejido empresarial.

---

<sup>54</sup> Según ADEIT, su objetivo es, por un lado, que la sociedad aproveche las capacidades de la universidad y, por otro, servir de cauce para transmitir a la universidad las necesidades e inquietudes de la sociedad en general, y las de los sectores productivos en particular.

<sup>55</sup> Así lo afirman **Font y Ondategui** (2000) "*Los parques científicos y tecnológicos. Los parques en España*". Otros estudios sobre el papel de estos parques en el Sistema Español de I+D+i son **Romera F.** (2003) "*Los parques científicos y tecnológicos, sistemas virtuosos de innovación*", **Montoro Sánchez, Mora Valentín y Ortiz de Urbina** (2012) "*Localización en parques científicos y tecnológicos como factores determinantes de la innovación*", **Jimenez Luque y Teba Fernández** (2007) "*Parques científico-tecnológicos y su importancia en los sistemas regionales de innovación*", **Vázquez Urriago, Modrego Rico y Barge Gil** (2012) "*Los parques científicos y tecnológicos españoles impulsores de la cooperación en innovación*" y **Ondategui JC** (2002) "*Parques científicos e innovación en España*".

En este sentido, las OTRI son nexos de unión entre oferta y demanda de tecnología. Así, dan a conocer a las empresas los beneficios económicos que pueden derivarse de la oferta científica de las universidades y centros de investigación y, en sentido inverso, mantienen a los investigadores informados de las necesidades tecnológicas detectadas en el empresariado<sup>56</sup>.

## 2.5.- Otros factores.

Además de los actores descritos en los apartados anteriores, otra serie de factores en el entorno de las empresas influyen también en sus procesos de I+D+i. En este trabajo nos referiremos a dos de ellos: los mecanismos privados de financiación empresarial y el grado de formación del capital humano en las empresas.

Las peculiaridades del proceso de I+D+i hacen que las entidades financieras clásicas y los mercados bursátiles tradicionales no sean los instrumentos más adecuados para su financiación<sup>57</sup>. Por ello surge la necesidad de contar con otros tipos de instituciones privadas, especializadas en la financiación de la I+D+i. Un ejemplo serían las entidades de capital riesgo. Estos organismos financian proyectos innovadores a través de la toma de participación (temporal y minoritaria) en el capital social de empresas. A diferencia del endeudamiento bancario tradicional, la rentabilidad y el reembolso de los recursos

---

<sup>56</sup> Las OTRI fueron concebidas dentro del I Plan Nacional de I+D 1988-1991 como instrumento catalizador de las relaciones entre la universidad y la empresa. En los OPIs y universidades españolas, las OTRI tienen por misión apoyar y promover la transferencia de conocimiento a las empresas y otros agentes socioeconómicos. En 1996 se amplía el concepto de OTRI al permitir que otras entidades del sistema nacional de I+D+i se doten de oficinas de este tipo, como sería el caso de los centros tecnológicos, las asociaciones empresariales y las fundaciones con actividad en gestión y transferencia de I+D. Fuente: Red OTRI. Entre los trabajos que analizan el papel que desempeñan las OTRI en el Sistema Español de I+D+i, citamos a **Castro Martínez, Cortés Herreros, Nicolás Geloch y Costa Leja** (2005) *“Una aproximación al análisis del impacto de las universidades en su entorno a través del estudio de la actividad de las OTRI universitarias españolas”* y a **Rubiralta M.** (2003) *“Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología”* (pp. 57-64).

<sup>57</sup> Para un conocimiento más completo de los medios privados de financiación de la I+D+i, véase **Montejo, Escribano y Esteban** (1999) *“Financiación de la innovación”* (pp. 77-135).

aportados por la entidad de capital riesgo dependerán del éxito (y de la rentabilidad) del proyecto empresarial del que aquélla se ha convertido en partícipe<sup>58</sup>.

Por lo que respecta a la financiación de empresas innovadoras a través del acceso al mercado de valores, hay que destacar la novedad que supuso la creación en 2006 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB). De entre las ventajas del MAB, destacamos la notoriedad e imagen que aportan a las empresas que cotizan en el mismo, el acceso a financiación a un coste más reducido y la obtención de fondos complementarios para estimular el crecimiento. De entre los inconvenientes, la pérdida de interés por parte de los inversores por unas empresas que ya vivieron su "época dorada" durante el período 2004-2007, la propia novedad de un mercado que precisa de un mayor acercamiento a inversores menos conocedores del mismo, y la existencia de una serie de requisitos previos que, por el momento, están al alcance de pocas empresas<sup>59</sup>.

En cuanto a la importancia del grado de formación del capital humano empresarial<sup>60</sup>, está fuera de toda duda que la cualificación de la mano de obra constituye una garantía

---

<sup>58</sup> Existe una variada tipología de actores del capital riesgo, como las sociedades de capital riesgo (SCR), los fondos de capital riesgo (FCR), las sociedades gestoras de entidades de capital riesgo (SGEGR) o los *Business Angels*. Cada uno, con su función y sus peculiaridades. Varios son los autores que han tratado la problemática del capital riesgo en España. Entre ellos, citamos **Redondo Porrúa R.** (2016) "*Esquemas de iniciación al capital riesgo*", **Martínez-Echevarría y Álvarez Royo-Villanova** (2012) "*El capital riesgo: su operativa*" **Álvarez Arjona y Eriaiz Cotelo** (2010), "*Capital riesgo: aspectos regulatorios, mercantiles, financieros, laborales y fiscales*", **Trias Sagnier M.** (2006) "*Régimen jurídico del capital riesgo en España*".

<sup>59</sup> Así lo afirma **Sánchez Galán JR.** (2008) "*El mercado alternativo bursátil*". Otros autores que han analizado en España esta vía de financiación son **Palacín Sánchez y Jara Corrales** (2012) "*El mercado alternativo bursátil en España: una valoración*" y (2012) "*Cómo es el mercado alternativo bursátil español*". **Giralt Serra y González Nieto** (2015) "*El mercado alternativo bursátil (MAB): evolución y perspectivas*", **Soler Vázquez-Cano y Carro Meano** (2009) "*El mercado alternativo bursátil, nuevo impulso a la financiación*", **Mariño Garrido** (2010) "*Los mercados alternativos bursátiles como motores de dinamización empresarial*". Para una visión más exhaustiva y reciente, véase **Ibáñez Escribano AM.** (2015) "*La experiencia del mercado alternativo bursátil para empresas en expansión en España*".

<sup>60</sup> Al papel del capital humano en el Sistema de I+D+i se refiere **Revilla Gutiérrez E.** (2001) "*Innovación tecnológica. Ideas básicas*" (p. 29). Para el autor, el éxito del proceso de I+D+i depende en buena medida de la existencia de un capital humano adecuado, y de su posterior incorporación al mundo laboral. Incide, además, en que la existencia de una oferta de recursos humanos, amplia y cualificada, va a determinar la asimilación de nuevas tecnologías, de forma que se genera un vínculo directo entre I+D+i, formación y competitividad. Otros autores que han estudiado el tema son **Pizarro, Real y de la Rosa** (2010) "*La incidencia del capital humano y la cultura emprendedora en la innovación*" o **López, Cervantes y Cañibano** (2000) "*El capital humano en la nueva sociedad del conocimiento: su papel en el sistema español de innovación*".

para el dominio y la aplicación de las nuevas tecnologías que conducen a la innovación y al desarrollo económico.

Sin embargo, la situación en España es poco halagüeña, ya que los desequilibrios endémicos en educación persisten. A título de ejemplo, la tasa de abandono escolar prematuro sigue siendo muy elevada (la segunda más alta de la UE). Asimismo, la estructura de los niveles de formación sigue estando polarizada en exceso, con elevadas proporciones de personas muy bien formadas y de personas muy poco formadas, pero con una reducida representación de los niveles educativos intermedios. Una anomalía que se traslada al entorno laboral, donde un tercio de los trabajadores tienen un nivel educativo bajo, lo que supone un cuello de botella para implementar los resultados de la I+D+i. Es cierto que el gran número de graduados universitarios y el elevado porcentaje de los que se inclinan por áreas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas), podrían garantizar *a priori* la disponibilidad de líderes potenciales para la innovación. Pero, desafortunadamente, el mercado de trabajo español no está en disposición de absorberlos<sup>61</sup>.

### 3.- Relevancia de los aspectos jurídicos en la gestión de la I+D+i.

Cuando los integrantes del Sistema de I+D+i interrelacionan (administraciones, centros de investigación, empresas, universidades, infraestructuras de apoyo), los vínculos que se crean tienen implicaciones legales y suelen implementarse a través de instrumentos jurídicos<sup>62</sup>.

---

<sup>61</sup> Así lo afirma **Cotec** (2019) en su *“Informe sobre la innovación en España”*, donde analiza también otros indicadores que reflejan la situación actual del Sistema Español de I+D+i.

<sup>62</sup> A pesar de la práctica inexistencia de publicaciones que aborden la problemática jurídica de la I+D+i en su conjunto, muchos son los autores han estudiado algún aspecto en particular. Entre ellos, podemos citar a **Aguilar Rubio M.** (2012) *“Incentivos fiscales a la inversión en investigación y desarrollo e innovación tecnológica en el sistema tributario español” en el contexto internacional*, **Aleman M.** (2019) *“Accords de technologie”*, **Alonso Olea M.** (1987) *“Invenciones laborales”*, **Annad y Khanna** (2000) *“The structure of licensing contracts”*, **Arora, Ceccagnoli y Cohen** (2008) *“R&D and the patent premium”*, **Arpio Santacruz JL.** (2012) *“La transferencia de resultados de la investigación en el marco del derecho de la competencia y de las ayudas de Estado”*, **Arroyo Aparicio A.** (2012) *“Titularidad y protección de las invenciones de origen académico”*, **Azema y Galloux** (2017) *“Droit de la propriété industrielle”*, **Bahamonde Delgado R.** (2016)

Es cierto que muchos de esos instrumentos jurídicos forman parte de disciplinas como derecho de contratos, de sociedades, de la propiedad industrial, tributario o de la competencia. Pero, en el campo que nos ocupa, revisten características específicas, que reclaman un estudio conjunto y diferenciado.

Para hacerse una idea real de la relevancia de los aspectos jurídicos de la I+D+i, basta ponerse en piel de cualquier industria que, para ganar cuotas de mercado, recurre a un nuevo proveedor para que le suministre mejores materias primas con las que optimizar los productos que fabrica. O de la universidad que, tras haber generado un conocimiento novedoso, pretende obtener un rendimiento económico mediante su transferencia a un

---

*“El derecho de la competencia y los acuerdos de transferencia de tecnología”, Banerjee y Lin (2001) “Vertical research joint ventures”, Bardele H (2005) “Patent harmonization at a crossroad”, Bently y Sherman (2014) “Intellectual property law”, Bercovitz A. (2019) “Apuntes de derecho mercantil: derecho de la competencia y propiedad industrial”, Binctin N. (2014) “Droit de la propriété intellectuelle: droit d’auteur, brevet, droits voisins, marque, dessins et modèles”, Blanco Jiménez A. (1999) “Protección Jurídica de las invenciones universitarias y laborales”, Bondía Román F. (2002) “La titularidad de los derechos sobre el software en la ley 16/1993”, Bonvicini D. (1977) “Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria”, Bouju A. (1985) “Regards sur l’actuel régime des inventions de salariés en France”, Boulón A. (1990) “La patente europea”, Bror y Shivakumar (1997) “R&D cooperation and the joint exploitation of R&D”, Botana Agra M. (2012) “La patente europea con efecto unitario en el marco de la UE”, Bruguière JM. (2018) “Droit des propriétés intellectuelles”, Bustillo Sainz M. (2008) “Hacia la patentabilidad de programas de ordenador”, Caloghirou, Ioannides y Vonortas (2003) “Research joint ventures”, Casado Cerviño A. (2012) “El diseño comunitario”, Claver Campillo JA. (2017) “Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”, Chesbrough H. (2003) “The logic of open innovation: managing intellectual property”, Colomer, Rojas, Vera Roa y Penas García (2018) “El modelo de utilidad en la ley 24/2015 de patentes”, Cortese B. (2002) “Il trasferimento di tecnologia nel diritto internazionale privato: licenza e cessione di privative industriali e know-how”, Couto Gonçalves (2013) “O código da propriedade industrial português”, Curell Suñol M. (2005) “Panorama actual de la protección jurídica de diseños industriales”, Curley D. (2004) “Intellectual property licences and technology transfer”, Delicado Montero-Ríos J. (2000) “La marca como factor de protección de los resultados de la investigación”, Desantes Real M. (2013) “Hacia un tribunal unificado y un efecto unitario para las patentes europeas en casi todos los Estados miembro de la UE. Consecuencias de la autoexclusión de España”, Díaz Pardo y Segarra Mateu (1994) “Agrupaciones de Interés Económico”, Di Cataldo V. (2009) “Contratos de licencia, obligación de uso de la invención y cláusulas restrictivas de la competencia”, Dowling MJ. (2000) “Protection of patentable subjects by patenting or confidential information”, Draetta y Vaccà (1997) “Le joint-ventures: profili giuridici e modelli contrattuali”, Durán Moya LA. (2005) “La armonización internacional del sistema de patentes”, Edquist, Hommen y Tspouri (2000) “Public technology procurement and innovation”, Enciso Alonso-Muñumer M. (2012) “Los contratos de licencia de patente y de know-how como formas de transferencia de tecnología”, Escardino Malva A. (2000) “Aspectos jurídicos de la gestión de la innovación”, Espinosa Calabuig y Bataller Grau (2005) “La protección comunitaria de las obtenciones vegetales”, Esteve Pardo A. (2007) “Patentes de programas de ordenador versus software libre”, Estupiñán Cáceres R. (2003) “Las invenciones laborales en la empresa” Fernández de Córdoba S (1996) “Derecho de patentes e investigación científica”, Fernández Novoa, Otero Lastres y Botana Agra (2017) “Manual de propiedad industrial”, Ferraz DA. (2001) “Joint venture e contratos internacionais”, Galán Corona E. (1990) “Protección jurídica del software”, Gandal N. (1993) “Coordinating research through research joint ventures”, García Callejo M. (1991) “Agrupaciones de Interés Económico (española y europea)”, García Vidal A. (2006) “Las invenciones laborales libres y de servicio”, García Vidal A. (2012) “El contenido del derecho sobre el diseño comunitario”, Geringer JM. (1991) “Strategic determinants of partner selection criteria in international joint ventures”, Guizzani G. (2015) “La tutela della forma tra profili evolutivi e spunti di comparazione”.*

tercero. O del centro de investigación que recibe el encargo de perfeccionar el proceso productivo de una empresa. O del consorcio científico-tecnológico que solicita una subvención para que la administración le ayude a reducir los costes de su proyecto de investigación. Cualquiera de las situaciones anteriormente descritas se enmarca en la gestión de la I+D+i, y todas ellas tienen implicaciones jurídicas. Esto es así porque los procesos de obtención y explotación de una regla técnica novedosa no suelen ejecutarse por individuos aislados (en la mayoría de los casos, interviene una pluralidad de sujetos con intereses jurídicos distintos, cuando no contrapuestos). A lo que habría que añadir las consecuencias que puedan tener en los derechos de terceros, sean competidores, clientes, proveedores o usuarios finales<sup>63</sup>.

<sup>63</sup> Otros autores que han analizado algún aspecto jurídico relativo a la gestión de la I+D+i son **Gómez Mendoza M.** (1993) “Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el Derecho de la Competencia en la CE”, **Gómez Segade JA.** (2015) “La completa modernización del derecho de patentes español”, **González-Albo y Zulueta** (2007) “Normativas sobre patentes en las universidades españolas”, **González Navarro BA.** (2014) “Patente unitaria: luces y sombras”, **Gridel JP.** (1980) “Les inventions de salariés”, **Guglielmetti** (1982) “Le invenzioni e modelli industriali dopo la riforma del 1979”, **Guillem J.** (2001) “La protección jurídica de las invenciones biotecnológicas”, **Gurry F.** (2011) “El tratado de cooperación en materia de patentes: presente y futuro”, **Hagendoorn, Link y Vonortas** (2000) “Research partnerships”, **Hovell W** (1984) “Patent ownership: an employer’s right to his employee’s invention”, **Kamien, Muller y Zang** (1992) “Research joint ventures and R&D cartels”, **Kamien y Zang** (2000) “Meet me halfway: research joint ventures and absorptive capacity”, **Kastelli, Caloghirou y Ioannides** (2004) “Cooperative R&D as a means for knowledge creation”, **Kline, R.** (1992) “Law and practice of employment inventions in the United States of America”, **Korah V.** (1986) “R&D and the EEC competition rules”, **Lacasse y Perret** (1989) “La coentreprise à l’étranger”, **Langefeld-Wirth K.** (1992) “Les joint ventures internationales”, **Larson M.** (2001) “Horizontal cooperation - R&D agreements in competition law”, **Lence Reija C.** (2005) “El permanente conflicto entre propiedad industrial y libre competencia”, **Lois Bastida F.** (1999) “La atribución de resultados de la investigación contratada en la ley de patentes”, **Lynch R.** (1989) “Practical guide to joint ventures and corporate alliances”. **Macías Martín JA V.** (2005) “Estudio monográfico de la ley 20/2003, de 7 de julio, de protección del diseño industrial”, **Macías Martín JA.** (2012) “La patente europea”, **Majewsky SE.** (2004) “How do consortia organize collaborative R&D?”, **Maldonado T.** (2003) “Disegno industriale: un riesame”, **Marco Arcalá LA.** (2015) “La nueva regulación del derecho de marcas en la UE”, **Marina García-Tuñón A.** (2014) “Una revisión a la regulación de la UE sobre los acuerdos de transferencia de tecnología”, **Martín Aresti P.** (1997) “La Licencia contractual de patente”, **Massaguer Fuentes J.** (2018) “Incumplimiento de contratos de licencia de patente y de licencia de secretos industriales”, **Mellado Ruiz L.** (2012) “Marco jurídico de los contratos y los convenios de investigación”, **Michavila Núñez A.** (2014) “La joint venture contractual en el ámbito internacional”, **Miguel Asensio PA.** (2013) “Tribunal unificado de patentes”, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “La Sociedad conjunta: joint venture corporation”, **Miranda y Pérez Molina** (2014) “El control de las concentraciones de empresas en la Unión Europea”, **Mohedano Suanes A.** (2008) “El control de las joint ventures internacionales: diseño inicial y evolución”, **Mora Valentín EM.** (2002) “Factores determinantes del éxito de los acuerdos de cooperación en I+D entre empresas y organismos de investigación”, **Morán García MJ.** (1986) “Las ayudas públicas en el marco de la política de competencia de las CE”, **Morgades Manonelles JA.** (2005) “Monopolio a cambio de divulgación”. Estudio monográfico de la ley 20/2003, de 7 de julio, de protección del diseño industrial”. **Mousseron M.** (1995) *Les inventions de salariés*”, **Mowery, Nelson, Sampat y Ziedonis** (2001) “The growth of patenting and licensing by US universities”, **Muir, Brandi-Dohrn y Gruber** (2002) “European Patent Law”, **Mullerat Balmaña R.** (1990) “La transferencia de tecnología”, **Navarro Lérída MS.** (2012) “La negociación de contratos de I+D y clausulado”, **Nihoul y Van Cleynenbreugel** (2018) “The roles of innovation in competition law analysis”.

Así pues, para gestionar con éxito la I+D+i es necesario saber moverse por el complejo entramado de disposiciones (autonómicas, estatales, europeas) que buscan dar seguridad jurídica a quienes intervienen en procesos de I+D+i, y conciliar el progreso técnico con otros intereses públicos como la defensa de la libre competencia o la protección de la propiedad industrial. En suma, un conjunto de normas que regulan y condicionan la ejecución de los proyectos de investigación, la protección de sus resultados para evitar el uso indebido, la conversión de dichos resultados en riqueza mediante su explotación económica (ya sea incorporándolos al proceso productivo propio o transfiriéndolos a un tercero) y las ayudas públicas con las que puede contarse para reducir los costes del proceso (básicamente, subvenciones e incentivos de carácter fiscal).

Por otro lado, y como veremos más adelante, los cinco mecanismos más habituales para gestionar la I+D+i (I+D ejecutada con medios propios, compraventa de equipamiento o materias primas, I+D ejecutada por tercero, cooperación científico-tecnológica y transferencia de tecnología) se articulan mediante estructuras jurídicas que generan vínculos complejos entre quienes intervienen en ellas. Y que, con frecuencia, también inciden en sus respectivas relaciones con competidores, clientes o proveedores<sup>64</sup>.

<sup>64</sup> También han estudiado algunas de las implicaciones jurídicas de la I+D+i, **Nogueira Ferreiro L.** (2016) *“El nuevo régimen jurídico de la relación laboral de los investigadores en España tras la ley de la ciencia”*, **Oliveira Ascensáo J.** (2013) *“A licença e outros negócios de disposição de bens intelectuais”*, **Otero Lastres JM.** (2003) *“La patente. Los modelos de utilidad. Los modelos y los dibujos industriales”*, **Palau Ramírez F.** (2008) *“Alcance de derechos de obtención vegetal y protección provisional de la solicitud”*, **Paterson G.** (1992) *“The European patent system: the law and practice of the European patent convention”*, **Pauleau C.** (2003) *“El régimen jurídico de las joint ventures”*, **Pedráz Calvo M.** (2014) *“El régimen sancionador europeo de protección de defensa de la competencia”*, **Penas García G.** (2012) *“Modelos de utilidad”*, **Pérez Carrillo E.** (2015) *“Aproximación a la reforma del sistema de marcas en la Unión Europea”*, **Pérez Pérez M.** (1994) *“Invenciones laborales de trabajadores, profesores universitarios y personal investigador”*, **Pérez Santos J.** (1990) *“El contrato de know-how”*, **Phelip B.** (2005) *“La protection des découvertes et principes scientifiques, et l’évolution de cette question depuis 1983”*, **Pironon V.** (2004) *“Les joint ventures: contribution à l’étude juridique d’un instrument de coopération internationale”*, **Puyo Arluciaga A.** (2007) *“La joint venture como instrumento de cooperación en el comercio internacional”*, **Quijano González J.** (2012) *“Las ayudas públicas”*, **Quijano González J.** (2013) *“Aproximación al régimen de ayudas públicas en la UE”*, **Quintana Carlo** (1999) *“El nuevo régimen jurídico de las obtenciones vegetales”*, **Ramón Sauri O.** (2009) *“La protección del secreto industrial en procedimientos sobre derechos de patente”*, **Remiche y Cassiers** (2010) *“Droit des brevets d’invention et du savoir-faire”*, **Ricolfi M.** (1999) *“I segni distintivi”*, **Rodríguez Míguez JA** (2014) *“El régimen de ayudas de estado en Unión Europea y sus efectos en España”*, **Roncero Sánchez A.** (1999) *“El contrato de licencia de marca”*, **Rubiralta M.** (2003) *“Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología”*, **Sala Franco y Vicent Chuliá** (1988) *“El nuevo régimen jurídico de las invenciones laborales”*, **Salis E.** (2006) *“Regulación de las invenciones laborales universitarias en España”*, **Salvador Jovani C.** (2002) *“El ámbito de protección de la patente”*, **Sampedro Calle R.** (2012) *“La patente europea con efectos unitarios ¿una nueva alternativa?”*, **Serrano Antón F.** (1999) *“Los incentivos fiscales por actividades de investigación y desarrollo en la Unión Europea”*, **Serrano Argüello N.** (2013) *“Los contratos laborales del personal investigador”*, **Schlicher JW.** (2012) *“Patente law: legal and economic principles”*, **Schmidt-Szalewski J.** (1994) *“Les inventions de salariés dans la recherche universitaire”*, **Sena**



Ya en 1995, en su Libro Verde de la Innovación, la Comisión Europea subrayaba la importancia que tienen los aspectos jurídicos de la I+D+i<sup>65</sup>.

Dicho documento, cuya finalidad era enumerar los obstáculos a la innovación existentes en Europa y analizar los factores que podrían estimularla, fijaba entre sus objetivos la creación de un entorno jurídico, normativo y financiero que estimulase la innovación en lugar de frenarla. El Libro Verde constataba que un entorno jurídico adecuado favorece la innovación, que los instrumentos de protección y transferencia de los resultados de la I+D se encuentran infrutilizados y que las estructuras jurídicas existentes no estimulan la cooperación tecnológica a escala europea.

---

G. (2011) “*I diritti sulle invenzioni e sui modelli di utilità*”, **Smith y Parr** (1993) “*Intellectual property: licensing and joint venture profit strategies*”, **Souvirón Morenilla JM.** (2013) “*El régimen jurídico de los funcionarios públicos de la ciencia*”, **Stauder D** (2003) “*European patent convention: a commentary*”, **Surroca y Santamaría** (2007) “*La cooperación tecnológica como determinante de los resultados empresariales*”, **Tanganelli i Bernadés D.** (2004) “*Joint ventures internacionales entre PYMES de la Unión Europea*”, **Tobar Rodríguez JA.** (2014) “*La compraventa internacional de mercaderías y la propiedad intelectual e industrial*”, **Trías Sagnier M.** (2006) “*Régimen jurídico y tributario del capital riesgo en España: entidades y operaciones*”, **Ubertazzi B.** (2006) “*La ley aplicable a los contratos de transferencia de tecnología*”, **Van Slyke y Friedman** (1990) “*Employer’s rights to inventions and patents of its officers, directors and employees*”, **Vanzetti y di Cataldo** (2009) “*Manuale di diritto industriale*”, **Vanzetti A.** (2013) “*Codice della proprietà industriale*”, **Varea Sanz M.** (1996) “*El modelo de utilidad*”, **Vargas Vasserot C.** (2012) “*La transferencia de los resultados de investigación: tercera misión de la universidad*”, **Vázquez Lepinete T.** (1996) “*La cotitularidad de los bienes inmateriales*”, **Vence Deza X.** (2010) “*La investigación universitaria frente al corsé de la patente, la mercantilización del conocimiento y la empresa privada*”, **Vereda Espada J.** (1981) “*Tratado de cooperación en materia de patentes (PCT)*”, **Vermeulen E.** (2003) “*The evolution of legal business forms in Europe and the United States. Venture capital, joint venture and partnership structure*”, **Vicent Chuliá F.** (1990) “*La transmisión de derechos de propiedad industrial: especial atención al contrato de licencia de patente*”, **Vicente Lacambra G.** (2010) “*El nuevo régimen de la transferencia de tecnología entre las entidades públicas de investigación y la empresa*”, **Vila Robert JD.** (2012) “*La protección jurídica de las topografías de los productos semiconductores*”, **Villinger B.** (2000) “*Employed inventors: how to protect their rights and interests*”, **Vivant M.** (2005) “*Le droit des brevets*”, **Whish y Bailey** (2015) “*Competition law*”, **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*”. Este listado con los autores que han analizado aspectos jurídicos relacionados con la gestión de la I+D+i no es exhaustivo. Además, muchos de estos autores han publicado otras obras de interés en la materia, además de las mencionadas. En el resto de este trabajo nos referiremos a esas otras publicaciones. Y también citaremos otros autores con contribuciones significativas en el campo concreto de que se trate.

<sup>65</sup> **Comisión Europea** (1995) “*Libro verde de la innovación*”. Este documento afirmaba que un entorno jurídico y reglamentario apropiado favorece la innovación. En este sentido, consideraba que las normas que garantizan la protección y la difusión de la innovación debían explotarse al máximo, que las formalidades administrativas frenaban la creación de empresas, y que las formas jurídicas existentes no facilitaban la cooperación y el desarrollo de empresas a escala europea. Además, entre las 13 vías de acción que el Libro Verde proponía para fomentar la innovación, se citaban numerosas medidas de carácter jurídico. A título de ejemplo, proponía poner en marcha una patente comunitaria o estimular las transferencias de tecnología respetando las normas de competencia.

En 1997, la Comisión insistía en el problema al lanzar su Primer Plan de Acción para la Innovación en Europa. Así, de las tres líneas prioritarias de actuación propuestas en ese documento, una de ellas hacía referencia al entorno jurídico y normativo, que a su juicio debía adaptarse y simplificarse<sup>66</sup>. Tres años después, publicaba una Comunicación en la que reiteraba la necesidad de crear un marco jurídico que estimulase la I+D+i<sup>67</sup>. Algo que, de nuevo, repetía en 2010 al adoptar su iniciativa “Unión por la Innovación” en el marco de su “Estrategia Europa 2020”, ya citada. Este último documento constataba que, pese a haberse avanzado en la materia, todavía quedaba mucho por hacer. Y, entre las actuaciones de orden jurídico propuestas, mencionaba crear una patente comunitaria única y un tribunal especializado en patentes, reforzar la cooperación entre usuarios y generadores de conocimiento, y recurrir a incentivos fiscales para aumentar la inversión privada en I+D+i.

Pero el problema es todavía más complejo. A la inexistencia de estructuras jurídicas que fomenten la I+D+i, se une el desconocimiento del marco legal existente, en parte porque los planes de estudios universitarios no ofertan la enseñanza de esta materia. Cuando los recién titulados acceden a puestos de trabajo vinculados a la gestión de la I+D+i (tanto en empresas, como en universidades, centros tecnológicos o administraciones), carecen de los conocimientos necesarios sobre sus aspectos jurídicos. Esto les impide enfocar los problemas y plantear soluciones con una visión de conjunto. La Comisión Europea también se hacía eco de esta carencia en su Libro Verde de la Innovación, ya citado. Por eso sugería a los Estados miembro que introdujesen en sus programas universitarios la

---

<sup>66</sup> **Comisión Europea** (1997) “*Primer plan de acción para la innovación en Europa*” (p. 18-21). El documento hacía especial hincapié en algunas medidas específicas, como unificar el sistema europeo de patentes, reducir formalidades y plazos para crear empresas, dotarse de estructuras jurídicas como la sociedad europea o promover los instrumentos jurídicos existentes como las AEIE.

<sup>67</sup> **Comisión Europea** (2000) “*La innovación en una economía del conocimiento*”. Entre las medidas de índole jurídico a adoptar, el documento citaba las siguientes: lanzar la patente comunitaria, adaptar la normativa aplicable a los derechos de propiedad industrial relativos a nuevas tecnologías (tecnologías de la información, biotecnologías...), eliminar obstáculos legales para difundir y explotar los resultados de la investigación financiada con fondos públicos (incluidos los obstáculos en forma de condiciones laborales de investigadores de organismos públicos), prescindir de normativas innecesarias que retrasan la introducción en el mercado de nuevos productos, adoptar las medidas necesarias para fomentar la innovación (por ejemplo, en materia de ayudas estatales).

formación en gestión de la I+D+i. Y que lo hiciesen asociando materias jurídicas y económicas con disciplinas científicas<sup>68</sup>.

En línea con lo anteriormente expuesto, en este capítulo examinaremos las cinco vías que las empresas suelen seguir para gestionar su I+D+i, y las relaciones jurídicas que cada una de ellas genera entre las entidades involucradas: I+D ejecutada con medios propios, compraventa de equipamiento o materias primas, I+D ejecutada por terceros, cooperación científico-tecnológica, y transferencia de tecnología. A continuación, en el capítulo siguiente nos aproximaremos al marco legal de la I+D+i, y analizaremos la problemática jurídica asociada a varios aspectos clave en la gestión de la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación industrial, como son la ejecución de un proyecto de I+D, la propiedad y protección de sus resultados, la explotación de los mismos y los incentivos públicos existentes a lo largo del proceso.

#### **4.- Vías para gestionar la I+D+i.**

Cuando una industria decide innovar sus productos o procesos puede seguir diferentes caminos, y cualquiera de ellos es teóricamente válido para permitirle acceder a esa

---

<sup>68</sup> En línea con la citada recomendación, el Departamento de Derecho Mercantil de la Universidad de Valencia ofertó entre 2000 y 2012 una asignatura denominada “Gestión del I+D+i. Aspectos Jurídicos y Financieros”. Con ello pretendía llenar el vacío existente en los estudios universitarios españoles de segundo ciclo. La asignatura buscaba familiarizar a los alumnos con el marco legal necesario para gestionar adecuadamente la I+D+i, y con los instrumentos de financiación que les permitiesen ahorrar costes en dicha gestión. Asimismo, les mostraba las estructuras jurídicas más apropiadas para facilitar las relaciones entre los distintos integrantes del Sistema de I+D+i, en un entorno que, cada vez en mayor medida, supera el ámbito territorial puramente estatal. Así, tras exponer una serie de consideraciones generales, el programa de la asignatura analizaba tres aspectos fundamentales en la gestión de la I+D+i: ejecución de un proyecto de I+D y explotación económica de sus resultados, incentivos públicos a iniciativas innovadoras, y protección de la innovación. Seguidamente, el temario profundizaba en las cinco vías más habituales para acceder a la I+D+i, y reflexionaba sobre las relaciones jurídicas que cada una de ellas genera entre los agentes del Sistema: I+D ejecutado con medios propios, compraventa de equipamiento o materias primas, I+D ejecutado por terceros, cooperación científico-tecnológica y transferencia de tecnología. Por último, planteaba a los estudiantes un supuesto práctico que les obligaba a trabajar la mayor parte de los conceptos tratados durante el curso. La asignatura se ofertaba como “de libre configuración”, por lo que podían matricularse estudiantes de cualquier titulación universitaria (economía, derecho, ciencias, ingeniería...). En 2013, con el cambio de sistema de licenciaturas a grados, esa tipología de asignaturas dejó de formar parte de los planes de estudio de las universidades españolas y, en consecuencia, la materia dejó de impartirse.

tecnología que la hará más competitiva<sup>69</sup>. El que finalmente se decida por uno u otro dependerá de toda una serie de factores intrínsecos y extrínsecos que no son objeto de este trabajo.

En general, cinco son las vías que una industria suele seguir para gestionar su I+D+i: desarrollo de tecnología con medios propios, compra de equipamiento o materia prima que incorpore tecnología innovadora, contratación de un tercero (universidad o centro de investigación) para que le desarrolle tecnología a medida, desarrollo conjunto de la tecnología con otras entidades en el marco de una cooperación científico-tecnológica, y adquisición de tecnología a un tercero que la ha desarrollado previamente por su cuenta y riesgo<sup>70</sup>.

#### **4.1.- I+D ejecutada con medios propios.**

El que una empresa decida abordar un desarrollo tecnológico únicamente con medios propios dependerá, en gran medida, del perfil profesional del personal que integre su plantilla y, en particular, de que cuente con un departamento de I+D apropiado<sup>71</sup>. Otros factores que inducen a una empresa a innovar únicamente con medios propios son el carácter más o menos estratégico del desarrollo perseguido (la cooperación científico-

---

<sup>69</sup> Véase, por ejemplo, **Gómez, Ochoa, Ruiz y Zaldumbide** (2001) "*Gestión de la innovación y de la tecnología en la empresa*". En particular, su exposición sobre los diferentes caminos que siguen las empresas para adquirir tecnología (p. 69).

<sup>70</sup> En este capítulo primero nos limitamos a exponer las cinco vías para gestionar la I+D+i. En el capítulo tercero analizaremos con mayor detalle tres de ellas: I+D ejecutada por tercero, cooperación científico-tecnológica y transferencia de tecnología. Con ello no pretendemos restar importancia a las otras dos (I+D ejecutada con medios propios, y compraventa de equipamiento o materias primas), pero preferimos centrarnos en aquellas en las que la I+D+i es el activo inmaterial causante de la relación jurídico-mercantil y el elemento configurador principal de la misma. Por otro lado, una de dichas vías (cooperación científico-tecnológica) será estudiada en profundidad en ulteriores capítulos, al ser la causante de las relaciones jurídicas derivadas de los consorcios contractuales de I+D+i, objeto principal de este trabajo.

<sup>71</sup> Algo que sucede en muy pocas empresas españolas, como apunta **Cotec** (1998) en su "*Libro blanco de la innovación*".

tecnológica puede acarrear filtraciones hacia competidores), o la necesidad de llevarlo a cabo en un tiempo limitado (precisamente, para evitar retrasos achacables a terceros)<sup>72</sup>.

Sin embargo, esta vía de acceso a la I+D+i no está exenta de problemas. Sirvan como ejemplo el elevado coste que supone mantener un departamento de I+D competitivo (en términos humanos y de equipamiento), los eventuales conflictos sobre la titularidad de las invenciones llevadas a cabo por personal asalariado<sup>73</sup>, o la dificultad para mantener el carácter confidencial de los resultados cuando el personal propio pasa a trabajar a una empresa de la competencia.

#### 4.2.- Compraventa de equipamiento o materias primas.

Otra vía seguida por las industrias para gestionar su I+D+i es la compra de equipos o materias primas que lleven ya incorporada la tecnología que necesitan para optimizar

---

<sup>72</sup> Sobre este particular, puede consultarse **Eureka** (1997) *“Good Practice in R&D Collaboration Management”* (p. 9). A tenor de lo expuesto por dicha publicación, para muchas empresas es crucial mantener una capacidad interna de I+D en áreas estratégicas. Además, la ejecución interna de un proyecto de I+D puede ser la mejor manera de enfocar la gestión de la I+D+i si se pretende alcanzar resultados en un plazo determinado, pues la colaboración con otras entidades comporta el riesgo de que éstas no cumplan sus compromisos a tiempo.

<sup>73</sup> La problemática de las invenciones laborales es tratada en detalle por **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (pp. 158-336). Para la autora, es un tema no sólo de evidente aplicación práctica, sino difícil y delicado al ubicarse entre el derecho del trabajo y el derecho de la propiedad industrial: si el derecho laboral tiende a proteger al inventor dependiente para garantizarle una remuneración justa y equitativa, que incentivará la investigación en beneficio de la innovación y el desarrollo, el derecho de la propiedad industrial favorecerá a los empresarios como poseedores de los medios óptimos de explotación de la invención, en beneficio de la economía nacional. Otros autores españoles que han analizado el tema son **Blanco Jiménez A.** (1999) *“Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales”*, **Estupiñán Cáceres R.** (2003) *“Las invenciones laborales en la empresa”*, **Salis E.** (2006) *“Regulación de invenciones laborales universitarias en España”*, **Sala y Vicent Chuliá** (1988) *“El nuevo régimen jurídico de las invenciones laborales”*, **Lema Devesa C.** (1990) *“Las invenciones laborales en la ley de patentes”*, **Alonso M.** (1987) *“Las invenciones laborales”*, **Pérez Pérez M.** (1994) *“Las invenciones laborales de trabajadores, profesores universitarios y personal investigador”*, **García Vidal A.** (2006) *“Las invenciones laborales libres o de servicio”* o **Lois Bastida F.** (1996) *“Litigiosidad en materia de invenciones laborales”*, (1999) *“La atribución de resultados de la investigación contratada en la ley de patentes”*, (2000) *“La protección del inventor asalariado”* y (2013) *“Las invenciones laborales en el marco de la reforma de la ley de patentes”*. Entre las contribuciones de autores extranjeros, véase **Hovell P.** (1984) *“Patent ownership: an employer’s right to his employee’s invention”*, **Van Slyke y Friedman** (1990) *“Employer’s rights to inventions and patents of its officers, directors and employees”*, **Villinger B.** (2000) *“Employed inventors. An important asset of enterprises and nations: how to protect their rights and interests”*, **Kline R.** (1992) *“Law and practice of employment inventions in the United States of America”*, **Gridel JP.** (1980) *“Les inventions de salariés”*, **Bouju A.** (1985) *“Regards sur l’actuel régime des inventions de salariés en France”* o **Mousseron M.** (1995) *“Les inventions de salariés”*.

sus productos o procesos. En España es uno de los mecanismos más utilizados, ya que un elevado porcentaje de las industrias que innovan lo hacen como consecuencia de las mejoras tecnológicas que sus proveedores introducen en los equipos o materias primas que les suministran. Por ello, puede decirse que gran parte del empresariado español innova sobre la base de la tecnología adquirida a sus proveedores<sup>74</sup>.

Las compraventas de equipamiento o de materias primas son operaciones, a menudo, complejas<sup>75</sup>. Y, en el caso de mercancías con fuerte componente tecnológico, conviene adoptar precauciones adicionales. Sirva de ejemplo la situación en que se encontraría el comprador de un equipamiento de tecnología punta si éste dejara de funcionar, y el vendedor (único conocedor de su configuración interna) no se hubiese comprometido a dar mantenimiento y a reparar el equipo durante un periodo mínimo de tiempo.

#### 4.3.- I+D ejecutada por tercero.

Una opción distinta con la que una industria puede gestionar su I+D+i es encargar a un tercero que le desarrolle a medida la tecnología que necesita<sup>76</sup>. Este podría ser el caso del empresario interesado en optimizar sus productos o procesos, pero carece de recursos suficientes de I+D (humanos y/o materiales) para abordarlo por su cuenta y, además, la tecnología en cuestión no está disponible en el mercado, o es demasiado costosa.

---

<sup>74</sup> Como señala **Cotec** (1998) en su *“Libro Blanco de la Innovación”* (p. 153).

<sup>75</sup> Las relaciones jurídicas que se generan entre vendedor y comprador han sido estudiadas por gran número de autores, dada su importancia en el tráfico mercantil. Como explica **Guardiola Sacarrera E.** (1994) *“La compraventa internacional”* (p. 11), el contrato de compraventa es el más antiguo y más importante por su función económica. En el mismo sentido, véase entre otros autores a **Uriá González R.** (2002) *“Derecho mercantil”*, quien apunta que el contrato de compraventa constituye el prototipo de los actos de comercio, ya que ningún otro expresa con tanto rigor la función peculiar del tráfico mercantil como actividad mediadora dirigida a facilitar la circulación de bienes. De entre los muchos trabajos, destacamos **Tobar Rodríguez JA.** (2014) *“La compraventa internacional de mercaderías y la propiedad intelectual e industrial”* o **Massaguer Fuentes J.** (1989) *“Los efectos de la patente en el comercio internacional”*, dada su relación con el tema que nos ocupa.

<sup>76</sup> La I+D ejecutada por tercero, como modalidad de gestión de la I+D+i, es tratada con mayor profundidad en el capítulo tercero.

Ante esa situación, dicho empresario puede contratar los servicios de una universidad o de un centro de investigación para que desarrolle la tecnología en cuestión a la medida de sus necesidades<sup>77</sup>.

En España, esta modalidad de gestión de la I+D+i esta todavía poco extendida. De hecho, sólo un número reducido de empresas colaboran regularmente con universidades u organismos de investigación, quizá debido al tradicional alejamiento existente entre el mundo universitario y el empresarial<sup>78</sup>. Es más, a pesar del esfuerzo de acercamiento llevado a cabo en los últimos años, las empresas aún desconocen la capacidad de estos centros generadores de conocimiento para ayudarles solucionar sus retos tecnológicos<sup>79</sup>.

#### 4.4.- Cooperación científico-tecnológica.

La cooperación científico-tecnológica es otra de las vías a través de las que una empresa puede innovar sus productos y procesos<sup>80</sup>. Conlleva la existencia de un consorcio que,

---

<sup>77</sup> A esta forma de gestionar la I+D+i hace referencia **Blanco Jiménez A.** (1999) "*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*" (p. 218), cuando analiza la titularidad de las invenciones derivadas de la investigación universitaria realizada bajo contrato. Según la autora, últimamente viene dándose en los países industrializados un aumento considerable de la colaboración entre la universidad y el mundo empresarial. Las empresas, necesitadas del conocimiento científico para mantener su competitividad, pueden aprovechar el que proporcionan las instituciones académicas, ya sea a través de la enseñanza o en forma de resultados de sus actividades investigadoras. Otros trabajos de autores españoles son **Mellado Ruiz L.** (2012) "*Marco jurídico de los contratos y convenios de investigación*", **Lois Bastida F.** (1999) "*Atribución de los resultados de la investigación contratada en la ley de patentes*", **Navarro Lérida MS.** (2012) "*La negociación de contratos de I+D y su clausulado*" o la propia **Blanco Jiménez A.** (2007) "*El contrato de investigación*". Entre los autores extranjeros, **Cassier M.** (1995) "*Les contrats de recherche entre l'université et l'industrie*", **Binns y Driscoll** (1998) "*Intellectual property issues in R&D contracts*" o **Sohn y Lee** (2012) "*Conjoint analysis of R&D contract agreements for industry-funded university research*".

<sup>78</sup> Así lo estima **Cotec** (1998) "*Libro blanco de la innovación*" (p. 134).

<sup>79</sup> El tema es ampliamente tratado por **Montejo, Escribano y Esteban** (1999) "*Relaciones de la empresa con el sistema público de I+D*". Según los autores (p. 166), el número de empresas que recurren al sistema público de I+D para sus actividades de innovación es excesivamente reducido. El empresariado es consciente de que el sistema español de ciencia y tecnología ha adquirido últimamente un razonable prestigio internacional, pero aún ve esos logros poco relacionados con sus problemas tecnológicos. Es más, en sus esporádicos contactos con dichos organismos investigadores encuentra una percepción diferente a la suya sobre la importancia del factor tiempo y sobre el nivel de aplicabilidad de los resultados.

<sup>80</sup> La cooperación científico-tecnológica, como vía de gestionar la I+D+i, se estudia con mayor detalle en el capítulo tercero. Y, ulteriormente, en el resto de este trabajo.

con base contractual o societaria, decide acometer conjuntamente un proyecto de I+D, y acuerda a quién va a pertenecer y cómo ha de explotarse la tecnología generada<sup>81</sup>.

En España no existe una cultura real de cooperación científico-tecnológica. De hecho, actuaciones conjuntas para identificar necesidades tecnológicas compartidas (y abordar sus soluciones) sólo se han emprendido cuando las administraciones han tomado la iniciativa y asumido parte de su coste<sup>82</sup>. En este sentido, conviene señalar la enorme importancia que han tenido los programas marco de I+D+i de la Unión Europea, o los programas EUREKA e IBEROEKA. Esto es así porque para poder disfrutar del sello de calidad, y de los fondos asignados a estos programas, los proyectos de I+D deben ser ejecutados conjuntamente por una pluralidad de entidades (empresas, universidades, centros de investigación)<sup>83</sup>.

#### 4.5.- Transferencia de tecnología.

La última vía mediante la que la industria suele gestionar su I+D+i es la transferencia de tecnología<sup>84</sup>.

---

<sup>81</sup> Para un análisis pormenorizado de la naturaleza jurídica del consorcio (en particular, el de base societaria), **Miquel Rodríguez J.** (1998) *“La sociedad conjunta (joint venture corporation)”* o **Pauleau C.** (2003) *“El régimen jurídico de las joint ventures”*. En cuanto a los autores que han estudiado la cooperación científico-tecnológica como mecanismo para gestionar la I+D+i, **Cassiman B.** (1999) *“Cooperación en investigación y desarrollo”*, **Mora Valentín EM.** (2002) *“Factores determinantes del éxito de acuerdos de cooperación en I+D entre empresas y organismos de investigación”*, **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (1999) *“Motivaciones empresariales para cooperar en I+D”*, **Bror y Shivakumar** (1997) *“R&D cooperation and joint exploitation of R&D”*, **Caloghirou, Hondroyianis y Vonortas** (2001) *“The performance of research partnerships”*, **Korah V.** (1986) *“R&D and EEC competition rules”*, **Majewsky SE.** (2004) *“How do consortia organize collaborative R&D”*, **Hagendoorn, Link y Vonortas** (2000) *“Research partnerships”* o **Kastelli, Caloghirou y Ioannides** (2004) *“Cooperative R&D as a means for knowledge creation”*. Casi ninguno de estos autores ha tratado la cooperación científico-tecnológica desde una perspectiva jurídica. Y, los pocos que lo han hecho, se han limitado a analizarla desde el punto de vista del derecho de la competencia.

<sup>82</sup> Así lo afirma **Cotec** *“Libro blanco de la innovación”* (p. 147).

<sup>83</sup> Si se quiere participar en el programa marco de I+D+i de la Unión Europea hay que formar un consorcio transnacional de, al menos, tres entidades independientes entre sí, con las que ejecutar conjuntamente un proyecto de I+D y concertar la explotación de sus resultados. Para un mayor conocimiento sobre el tema, véase **CDTI** (2014) *“Guía del participante en Horizonte 2020”*.

<sup>84</sup> La transferencia de tecnología, como vía para gestionar la I+D+i, se describe con mayor profundidad en el capítulo tercero.



Cuando un empresario se enfrenta a un reto tecnológico que ya ha sido resuelto por un tercero, dicho empresario puede pedir al titular de la tecnología que se la transfiera a través de una cesión o una licencia. Este mecanismo le permitirá fabricar el producto nuevo, o mejorado, sin necesidad de repetir esfuerzos de I+D+i. El propietario de la tecnología recibe a cambio una contraprestación económica, que en muchas ocasiones utilizará para continuar con sus actividades investigadoras.

Las modalidades de transferencia de tecnología son muy variadas<sup>85</sup> Los derechos de propiedad industrial abarcan las creaciones técnicas (patentes y modelos de utilidad), las creaciones de forma (diseño industrial) y los signos distintivos (nombres comerciales y marcas). Su transferencia puede referirse a la titularidad del derecho (cesión) o, lo que es más frecuente, a determinadas facultades de explotación (licencia). Lo mismo puede decirse, en líneas generales, en relación con la transmisión de los conocimientos no patentados aplicables a la actividad productiva (*know-how*).

---

<sup>85</sup> Entre los autores españoles que han estudiado aspectos relacionados con la transferencia de tecnología, **Rubiralta M.** (2003) “Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología”, **Pérez Rastrillo D.** (1993) “Una panorámica sobre la literatura de los contratos de licencia”, **Bahamonde Delgado R.** (2016) “El derecho de la competencia y los acuerdos de transferencia de tecnología”, **Vargas Vasserot C.** (2012) “La transferencia de los resultados de investigación: tercera misión de la universidad”, **Carbajo Cascón y Curto Polo** (2018) “Propiedad intelectual y transferencia de conocimiento en universidad y centros públicos de investigación”, **González Sabater J.** (2011) “Manual de transferencia de tecnología y conocimiento”, **Estupiñán Cáceres R.** (2012) “Procedimiento para la transmisión a terceros de los derechos sobre los resultados de la actividad investigadora”, **Vicente Lacambra G.** (2010) “El nuevo régimen de la transferencia de tecnología entre las entidades públicas de investigación y la empresa”, **Marina García-Tuñón A.** (2014) “Una revisión a la regulación de la UE sobre los acuerdos de transferencia de tecnología”, **Martín Aresti P.** (1997) “Licencia contractual de patente”, (2014) “Los contratos sobre el know-how” y (2018) “Transferencia de resultados de investigación: cesiones y licencias de patente, de know-how y de otros derechos de propiedad industrial”, **Massaguer Fuentes J.** (1992) “El enjuiciamiento antitrust de acuerdos de licencia de patente y licencia de know-how tras la reforma del derecho español de patentes”, (2018) “Incumplimiento de contratos de licencia de patente y de licencia de secretos industriales”, **Enciso Alonso-Muñumer M.** (2012) “Los contratos de licencia de patente y de know-how como formas de transferencia de tecnología”, **Arpio Santacruz JL.** (2012) “La transferencia de resultados de la investigación en el marco del derecho de la competencia y las ayudas de Estado”, **Vicent Chuliá F.** (1990) “La transmisión de derechos de propiedad industrial: especial atención al contrato de licencia de patente”, **Mullerat Balmaña R.** (1990) “La transferencia de tecnología” o **Cortés, Martínez de Aguirre y Navarro-Faure** (2014) “Los contratos de licencia de patentes”. Entre los autores extranjeros, **Smith GV.** (1993) “Intellectual property: licensing and joint venture profit strategies”, **Aleman M.** (2019) “Accords de technologie”, **Korah V.** (1996) “Technology transfer agreements and the EEC competition rules”, **Cortese B.** (2002) “Il trasferimento di tecnologia nel diritto internazionale privato: licenza e cessione di privative industriali e know-how”, **Arora y Ceccagnoli** (2006) “Patent protection, complementary assets and firm’s incentives for technology licensing”, **Mowery, Nelson, Sampat y Ziedonis** (2001) “The growth of patenting and licensing by US universities”, **Oliveira Ascensão J.** (2013) “A licença e outros negócios de disposição de bens intelectuais”, **Shepard A.** (1987) “Licensing to enhance demand for new technologies” o **Bessy y Brousseau** (2001) “Contrats de licence et innovation”.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## **CAPÍTULO II**

### **GESTIÓN DE LA I+D+i Y SU MARCO JURÍDICO**

1. Introducción.
2. Ejecución de un proyecto de I+D.
  - 2.1. Vínculos contractuales.
  - 2.2. Vínculos societarios.
3. Propiedad de los resultados.
4. Protección de los resultados.
5. Explotación económica de los resultados.
  - 5.1. Fabricación y comercialización.
  - 5.2. Transferencia.
6. Ayudas públicas a la I+D+i.
  - 6.1. Directas: subvenciones y créditos blandos.
  - 6.2. Indirectas: estímulos fiscales.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## CAPÍTULO II

### GESTIÓN DE LA I+D+i Y SU MARCO JURÍDICO

#### 1.- Introducción.

Como hemos expuesto en el anterior capítulo, cualquiera de las vías utilizadas por las empresas para gestionar su I+D+i conlleva, en mayor o menor grado, la colaboración con otros integrantes del Sistema. Y, como también hemos señalado, fruto de dicha colaboración se crea un cúmulo de relaciones obligacionales, con implicaciones tanto entre las entidades colaboradoras como con terceros ajenos a la misma.

Los ordenamientos jurídicos tutelan dichas relaciones, dado su vínculo con diferentes campos del derecho: obligaciones y contratos, sociedades, libre competencia, propiedad industrial, tributación. Con ello pretenden establecer un marco jurídico que limite la autonomía de la voluntad de las partes (y del mercado) en aspectos como la ejecución del proyecto de I+D, la obtención de ayudas públicas para su realización o la protección y explotación económica de sus resultados<sup>86</sup>.

Así ocurre en España, donde hay varias normas aplicables a la gestión de la I+D+i<sup>87</sup>.

---

<sup>86</sup> No pretendemos hacer un análisis detallado de las reglamentaciones adoptadas por organismos nacionales o internacionales en la materia. Por este motivo, nos limitaremos a exponer el panorama general, y a señalar la legislación más relevante que afecta a la ejecución del proyecto de I+D y a su financiación, así como a la propiedad, protección, y explotación económica de sus resultados.

<sup>87</sup> Entre otras, “Ley orgánica de reforma universitaria” (1983), “Ley de protección jurídica de topografías de productos semiconductores” (1988), “Ley de agrupaciones de interés económico” (1991), “Real decreto legislativo por el que se aprueba el texto refundido de la ley de propiedad intelectual” (1996), “Ley de régimen jurídico de protección de las obtenciones vegetales” (2000), “Ley 17/2001 de marcas” (2001), “Ley orgánica de universidades (2001)”, “Ley de protección jurídica de las invenciones biotecnológicas” (2002), “Ley de protección jurídica del diseño industrial” (2003), “Ley de defensa de la competencia” (2007), “Real decreto por el que se crea la agencia estatal del consejo superior de investigaciones científicas” (2008), “Real decreto por el que se regulan los centros tecnológicos y los centros de apoyo a la innovación tecnológica” (2008), “Ley de la ciencia, la tecnología y la innovación” (2011), “Real decreto que crea la agencia estatal de investigación” (2015), “Ley de patentes” (2015), “Ley de secretos empresariales” (2019).

Y lo mismo sucede con la Unión Europea<sup>88</sup> u otras organizaciones internacionales como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la Organización Mundial de Comercio (OMC) o la Organización Europea de Patentes (OEP)<sup>89</sup>.

## 2.- Ejecución de un proyecto de I+D.

Cuando una industria decide optimizar sus productos o procesos, y la tecnología que necesita para conseguirlo no está disponible en el mercado, no le queda otra opción que generarla. Esto puede llevarlo a cabo de manera individual o en colaboración con otras entidades. O también puede contratar a un tercero para que lo haga a la medida de sus necesidades. Sea cual sea el medio elegido para generar dicha tecnología, lo habitual es que su proceso de obtención se instrumente mediante un proyecto de I+D.

En línea con la definición de I+D+i dada al inicio de este trabajo, un proyecto de I+D se ceñiría a las fases de investigación científica y desarrollo tecnológico. Sería, por tanto, un proceso de experimentación sistemático, al que se destinarían recursos humanos y materiales, y que contaría con unos objetivos predeterminados y un horizonte temporal concreto. A grandes rasgos, atravesaría por las siguientes fases: búsqueda bibliográfica,

---

<sup>88</sup> Entre otras, “Reglamento relativo a la constitución de una agrupación europea de interés económico - AEIE” (1985), “Reglamento sobre los dibujos y modelos comunitarios” (2002), “Reglamento sobre control de operaciones de concentración entre empresas” (2004), “Reglamento relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo”(2010) “Reglamento relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas”(2010), “Reglamento por el que se establece una cooperación reforzada en ámbito de la creación de una protección unitaria mediante la patente” (2012), “Acuerdo sobre un tribunal unificado de patentes” (2013), “Reglamento por el que se establece Horizonte 2020, programa marco de investigación e innovación (2014-2020) (2013), “Reglamento por el que se establecen las normas de participación y difusión aplicables a Horizonte 2020, programa marco de investigación e innovación (2014-2020) (2013), “Reglamento relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos de transferencia de tecnología” (2014), “Directiva relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas” ( 2016) o “Reglamento sobre la marca de la Unión Europea” (2017).

<sup>89</sup> “Tratado de cooperación en materia de patentes PCT” (OMPI-1978), “Tratado sobre derecho de patentes” (OMPI-2000), “Convenio de la patente europea” (OEP-1973), “Acuerdo de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio - ADPIC” (OMC-1994), “Acuerdo de subvenciones y medidas compensatorias” (OMC-1994).

experimentación en laboratorio, y verificación a escala piloto de la viabilidad técnica y económica de los resultados obtenidos<sup>90</sup>.

Dado que hemos excluido de este trabajo la I+D+i generada por una empresa utilizando únicamente sus propios medios (I+D ejecutada con medios propios), vamos a centrarnos en la normativa aplicable a la ejecución de proyectos de I+D en colaboración con otras entidades (cooperación científico-tecnológica) y a los ejecutados por un organismo de investigación o una universidad a la medida de las necesidades de la empresa que se lo encarga (I+D ejecutada por tercero). En ambos casos hay que partir de la base de que, una vez definidos los objetivos tecnológicos a alcanzar, la primera preocupación de los interesados será, precisamente, que el proyecto se ejecute con suficientes garantías de éxito. Para ello deberán delimitar sus respectivos derechos y obligaciones durante el proyecto de I+D, lo que se hará mediante los oportunos acuerdos. Normalmente, éstos se instrumentarán mediante vínculos contractuales. Pero tampoco es inusual, sobre todo en los supuestos de cooperación científico-tecnológica, que los pactos en cuestión se estructuren a través de vínculos de naturaleza societaria.

## 2.1.- Ejecución de un proyecto de I+D: vínculos contractuales.

La ejecución de un proyecto de I+D, tanto si se lleva a cabo en colaboración con otras entidades como si se encarga a una universidad o a un centro de investigación, puede instrumentarse jurídicamente mediante vínculos contractuales<sup>91</sup>.

---

<sup>90</sup> Para la **Comisión Europea** (2014) *“Marco relativo a las ayudas estatales a la investigación y desarrollo, y a la innovación”*, un proyecto de I+D incluye objetivos claros, actividades a realizar para lograr esos objetivos (incluidos su coste), y resultados concretos para identificar los logros de esas actividades y compararlos con los objetivos relevantes. Sobre la noción de proyecto de I+D, también **Gómez, Ochoa, Ruiz y Zaldumbide** (2001) *“Gestión de la innovación y la tecnología en la empresa”* (p. 155). Según éstos, un proyecto de I+D es un conjunto de actividades encaminadas a lograr un objetivo específico dentro de un plazo y unos recursos acordados.

<sup>91</sup> La ejecución de un proyecto de I+D mediante vínculos contractuales, tanto en el marco de la I+D ejecutada por tercero como de la cooperación científico-tecnológica, será abordada con más detalle en el tercer capítulo. En el segundo supuesto, además, será analizada en profundidad en capítulos posteriores.

Dichos pactos se regirán por la autonomía de la voluntad de las partes. Sin embargo, deberán ajustarse a lo dispuesto por el ordenamiento jurídico en materia de obligaciones y contratos, y no infringir otras reglas de necesario cumplimiento, como las destinadas a proteger la libre competencia.

El derecho de obligaciones y contratos, por ejemplo, es clave para determinar toda una serie de aspectos que condicionarán los vínculos contractuales entre quienes vayan a acometer la ejecución de un proyecto de I+D, tanto si es en colaboración como por encargo; entre otros, si la relación es bilateral o plurilateral, típica o atípica. Además, tutelaré asuntos de enorme relevancia, como el consentimiento de las partes, el objeto y la forma del contrato, el momento de su formación, la duración de los vínculos que se generen, el alcance de las obligaciones recíprocas, los sistemas de supervisión de su cumplimiento, la responsabilidad por eventuales incumplimientos, la modificación o extinción de la relación obligatoria y los mecanismos de solución de los conflictos que surjan entre los contratantes<sup>92</sup>.

<sup>92</sup> Los autores españoles que analizado la normativa aplicable a obligaciones y contratos son numerosos. Entre las monografías generales más recientes, **Infante Ruiz y López de la Cruz** (2019) “Manual derecho civil patrimonial I”, **De Verda Beamonte y otros** (2019) “Derecho civil II. Obligaciones y contratos”, **Sánchez Calero y otros** (2018) “Curso de derecho civil II. Obligaciones, contratos y responsabilidad por hechos ilícitos”, **Blasco Gascó F.** (2017) “Instituciones de derecho civil. Doctrina general de las obligaciones” y (2017) “Instituciones de derecho civil. Doctrina general de los Contratos”, **Lasarte C.** (2019) “Principios de derecho civil III. Contratos”, **Carrasco Perera, Cordero Lobato y Marín López** (2019) “Lecciones de derecho civil. Derecho de obligaciones y contratos en general”, **Acedo Penco A.** (2019) “Teoría general de las obligaciones”, **Navarro Mendizábal I.** (2019) “Derecho de obligaciones y contratos”, **Ataz López y García Pérez** (2019) “Estudios sobre la modernización del derecho de obligaciones y contratos”, **Martínez de Aguirre C.** (2018) “Teoría general de la obligación y el contrato”, **Monterroso Casado E.** (2018) “Derecho civil. Derecho de las obligaciones”, **Garrido de Palma y otros** (2017) “Instituciones de derecho privado. Obligaciones y contratos”, **Carrasco Perera A.** (2017) “Derecho de contratos”, **Rogel Vide y Colina Gadea** (2016) “Derecho de obligaciones y contratos”, **Alonso Espinosa, Sánchez Ruiz y Verdú Cañete** (2014) “Derecho mercantil de contratos”, **Díez- Picazo y Gullón** (2016) “Sistema de derecho civil. Volumen II. El contrato en general. La relación obligatoria” o **Bercovitz Rodríguez-Cano R.** (2016) “Manual de derecho civil. Contratos”. Esta disciplina también ha sido objeto de estudio por muchos autores extranjeros. Entre las monografías generales más recientes, en francés, inglés o italiano, **Bénavent A.** (2019) “Droit des obligations”. **Fages B.** (2019) “Droit des obligations”, **Ancel y Fauvarque-Cosson.** (2019) “Le nouveau droit des contrats”, **Terré F.** (2017) “La réforme du droit des obligations”, **Cabrillac R.** (2016) “Droit européen comparé des contrats”, **Arvind TT.** (2019) “Contract law”, **Beale, Fauvarque-Cosson, Rutgers y Vogenauer** (2019) “Cases, materials and texts on contract law”, **Eisemberg MA.** (2018) “Foundational principles of contract law”, **Robertson y Tilbury** (2018) “The common law of obligations”, **Jansen y Zimmermann** (2018) “Commentaries on European contract laws”, **Smith S.** (2018) “Contract theory”, **O’Sullivan J.** (2018) “The law of contract”, **Klass G.** (2012) “Contract law in the United States”, **Cataudella A.** (2019) “I contratti. Parte generale.”, **Conte G.** (2018) “La formazione del contratto”, **Guaglione L.** (2018) “Il contratto. Sistema del diritto civile”, **Gallo P.** (2017) “Il contratto”, **Gazzoni F.** (2016) “Obbligazioni e contratti” o **Diener MC.** (2016) “Il contratto in generale”.



El derecho de la competencia, por su parte, prohíbe las conductas anticoncurrenciales y, en particular, los acuerdos entre agentes económicos que impidan, restrinjan o falseen la libre competencia<sup>93</sup>. Sin embargo, hay que decir que nuestro derecho de la competencia no persigue la existencia de una competencia perfecta, ya que permite determinados acuerdos que, siendo restrictivos de la libre competencia, resultan beneficiosos para alcanzar otros objetivos a los que el ordenamiento jurídico otorga mayor importancia<sup>94</sup>. Tal sería el caso de aquellos acuerdos que faciliten la producción o distribución de bienes o servicios, o fomenten el progreso técnico o económico. Dichos acuerdos, pese a ser restrictivos de la libre competencia, no infringirían el derecho de la competencia<sup>95</sup>.

Es evidente que tanto la cooperación científico-tecnológica como la I+D ejecutada por tercero persiguen fomentar el progreso técnico. Por esto, pese a implicar a menudo restricciones a la libre competencia, en muchas ocasiones no serán contrarias al derecho de la competencia. Es más, tradicionalmente los acuerdos destinados sólo a ejecutar un proyecto de I+D ni siquiera han sido considerados restrictivos de la libre competencia.

---

<sup>93</sup> Tanto la legislación de la UE como la española. De hecho, la segunda se inspira en la primera. Así lo afirma en su monografía **Fernández Lerga C.** (1994) *“Derecho de la Competencia”* (p. 83). Entre las publicaciones recientes de carácter general, escritas por autores españoles, véase **Beneyto Pérez y Maillo González-Orús** (2017) *“Tratado de derecho de la competencia”*, **Loma-Osorio y otros** (2013) *“Tratado de derecho de la competencia”*, **Font Galán y Pino Abad** (2005) *“Estudios de derecho de la competencia”*, **Signes de Mesa, Fernández Torres y Fuentes Naharro** (2013) *“Derecho de la competencia”*, **Carbajo Cascón y otros** (2019) *“Manual práctico de derecho de la competencia”* o **Ruiz Peris, Esteban de Quesada y otros** (2019) *“Cooperación empresarial y derecho de la competencia”*. Entre las monografías extranjeras, **Whish y Bailey** (2015) *“Competition law”*, **Bellis y Raffacilli** (2006) *“Diritto comunitario della concorrenza”* o **Mainguy y Depincé** (2016) *“Droit de la concurrence”*.

<sup>94</sup> Así lo defienden **Abellán, Olesti y Vilá** (2011) *“Lecciones de derecho comunitario europeo”*. Refiriéndose al derecho de la competencia de la UE, señalan que los objetivos de la política de la competencia no parten de la libre competencia considerada como un fin en sí misma, sino como medio para impulsar la integración del mercado en un mercado único. En este sentido, las reglas de competencia de la UE tendrían por misión que la supresión de barreras estatales, alcanzada en el marco de la libre circulación, no se frustrara por la aparición de otras barreras artificiales que aislen o fraccionen de nuevo los mercados: barreras artificiales creadas, esta vez, por los propios operadores económicos, y que tendrían su origen en conductas restrictivas de la competencia por parte de éstos. Así pues, no sería necesario que el derecho de la competencia garantizara una competencia perfecta o absoluta. Bastaría con que permitiera la existencia de una competencia suficientemente eficaz.

<sup>95</sup> Una muestra de ello es el tercer párrafo del art. 101 TFUE (antiguo art. 85 TCE), que establece la posibilidad de que determinados acuerdos prohibidos por su párrafo primero (y por tanto restrictivos de la competencia) sean autorizados. El propio artículo determina las condiciones para que un acuerdo de esas características esté permitido: que contribuya a mejorar la producción o la distribución de los productos o a promover el progreso técnico o económico, siempre que reserve a los usuarios una parte equitativa del beneficio que resulte de su puesta en práctica. Además, el acuerdo no deberá eliminar totalmente la competencia, ni imponer restricciones que vayan más allá de lo indispensable para alcanzar los objetivos citados anteriormente. Sobre este particular, véase, entre otros, **Fernández Lerga C.** (1994) *“Derecho de la Competencia”* (p. 153).

El problema se plantea cuando van acompañados de otros no estrictamente necesarios para llevar a cabo dicho proyecto, rompiéndose así el difícil equilibrio entre restricción de la competencia y fomento del progreso técnico<sup>96</sup>. Un ejemplo de estos últimos serían los que limitan la posibilidad de realizar actividades paralelas de investigación<sup>97</sup>.

En todo caso, a la hora de ejecutar un proyecto de I+D, es aconsejable que empresas, universidades y organismos de investigación eviten todo compromiso que contravenga el reglamento de exención por categoría para acuerdos en materia de I+D<sup>98</sup>. Se trata de una disposición jurídica básica en materia de derecho de la competencia, adoptada en 1985 y modificada por última vez en 2010. Los contratos respetuosos con dicha norma, pese a restringir la libre competencia, no infringirían el derecho de la competencia.

Tradicionalmente, para que un contrato restrictivo de la libre competencia pudiese ser autorizado, debía solicitar una exención individual a las autoridades de la competencia.

---

<sup>96</sup> Entre los autores españoles que han analizado los vínculos entre la ejecución de un proyecto de I+D y la protección de la libre competencia, **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*”, **Lence Reija C.** (2005) “*El permanente conflicto entre propiedad industrial y libre competencia*”, **Martín Aresti P.** (2014) “*Derecho antitrust y protección de bienes inmateriales*” o **Sagasti Aurrecochea J.** (2019) “*Cooperación empresarial y derecho de la competencia. Acuerdos de investigación y desarrollo y redes empresariales*”. Entre los extranjeros, **Kamien, Muller, Zang** (1992) “*Research joint ventures and R&D Cartels*”, **Korah V.** (1986) “*R&D and EEC Competition Rules*”, **Larson M.** (2001) “*Horizontal cooperation - R&D agreements in Competition Law*” o **Lundqvist B.** (2018), “*Joint research and development collaborations under competition law*”.

<sup>97</sup> Sobre el tema, véase **Comisión Europea** (1968) “*Acuerdos, decisiones y prácticas concertadas relativos a la cooperación entre empresas*”. Este documento sostiene que los acuerdos suscritos con el fin de emprender una investigación en común o de desarrollar en común los resultados de una investigación hasta la fase de aplicación industrial no son restrictivos de la competencia. Sin embargo, esto cambiaría si las entidades participantes en el acuerdo contraen obligaciones que restringen la propia actividad de I+D en el mismo ámbito, renunciando así a la posibilidad de obtener ventajas competitivas frente a las demás partes. Para un análisis en el marco de las reglas generales del derecho de la competencia, **Goldman y Lyon-Caen** (1994) “*Droit commercial européen*” (pp. 460-463).

<sup>98</sup> “*Reglamento 1217/2010 de la Comisión, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo*”. De aplicación tanto a los supuestos de cooperación científico-tecnológica como de I+D ejecutada por tercero. En efecto, según su artículo primero, sus disposiciones se aplican a los acuerdos que persigan: (1) la I+D en común de productos o de tecnologías, así como la explotación en común de sus resultados; (2) la explotación en común de los resultados de la I+D de productos o de tecnologías, efectuada en común en virtud de un acuerdo previamente suscrito por las mismas partes; (3) la I+D en común de productos o tecnologías, excluyendo la explotación en común de sus resultados; (4) la I+D remunerada de productos o de tecnologías, así como la explotación en común de sus resultados; (5) la explotación en común de los resultados de la I+D remunerada de productos o de tecnologías, efectuada en común en virtud de acuerdo previamente suscrito por las mismas partes; y (6) la I+D remunerada de productos o tecnologías, con exclusión de la explotación en común de sus resultados.

Sin embargo, esto no se aplicaba a aquellos acuerdos que podían beneficiarse de una exención por categoría. Razones de seguridad jurídica y de eficacia administrativa promovieron en su día un sistema de autorización en bloque mediante los llamados reglamentos de exención por categoría, destinados a tipos de acuerdos sobre los que había ya suficiente experiencia en la aplicación de las normas de competencia. Cada reglamento de exención por categoría establecía las condiciones en las que un contrato se consideraba autorizado, pues la propia disposición contenía un listado de cláusulas permitidas y prohibidas. Su principal ventaja era que los operadores económicos podían beneficiarse de la autorización sin necesidad de proceder a la solicitud individual, mediante el simple mecanismo de comparar el contenido del acuerdo con lo dispuesto en el correspondiente reglamento<sup>99</sup>. Aunque todo el procedimiento de interrelación con las autoridades de defensa de la competencia fue modificado profundamente en 2003, el sistema ha mantenido la vigencia y el uso de las exenciones en bloque<sup>100</sup>.

Llegados a este punto, es importante hacer una precisión: en los supuestos de relación tecnológica transnacional (se trate tanto de cooperación científico-tecnológica como de I+D ejecutado por tercero), el hecho de que los empresarios o centros de investigación involucrados (o alguno de ellos) no sean de países miembros de la Unión Europea, no implica que su relación vaya a verse libre del control de las autoridades defensoras de la libre competencia. Lo mismo puede decirse de aquellos casos en que el comportamiento anticoncurrencial tenga lugar fuera de la Unión Europea<sup>101</sup>.

---

<sup>99</sup> Así lo explica **Fernández Lerga C.** (1994) “Derecho de la Competencia” (p. 155).

<sup>100</sup> “Reglamento (CE) 1/2003 del Consejo relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del tratado”. Para una explicación más detallada sobre cómo funciona el procedimiento en la actualidad, véase **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “Manual de derecho mercantil” (p. 182). Entre las monografías de autores españoles que recogen estos cambios procedimentales, **Berenguer, Giner Parreño y Martín Laborda** (2010) “La nueva legislación española ante la evolución del derecho de la competencia”, **Soriano García JE.** (2007) “La defensa de la competencia en España”, **Massaguer, Gutiérrez Alfonso, Folguera y Arquer** (2017) “Comentario a la ley de defensa de la competencia”, **Ruiz Peris, Berenguer, Viciano, Bañó y otros** (2008) “La nueva ley de defensa de la competencia” o **Pedráz Calvo, Ordóñez, Martínez-Lage y otros** (2014) “Derecho europeo de la competencia y su aplicación en España”.

<sup>101</sup> Así lo explica **Fernández Lerga C.** (1994) “Derecho de la competencia” (pp. 60-62). Para el autor, lo determinante a la hora de saber si un acuerdo puede estar prohibido por el derecho de la competencia es el lugar donde produzca el efecto anticoncurrencial. Si éste tiene lugar en territorio de la UE, poco importará la nacionalidad de sus autores o el lugar donde se lleve a cabo el comportamiento, pues será perseguido por los organismos de defensa de la competencia y sus autores multados.

## 2.2.- Ejecución de un proyecto de I+D: vínculos societarios.

Hemos dicho anteriormente que la ejecución de un proyecto de I+D, tanto si se lleva a cabo conjuntamente con otras entidades como si se encarga a un centro de investigación o a una universidad, puede instrumentarse jurídicamente mediante vínculos meramente contractuales. Pero las empresas, centros de investigación y universidades involucradas pueden preferir dotarse de una estructura jurídica que vaya más allá de la relación contractual, eligiendo formas más cercanas a las sociedades mercantiles (en particular, si se trata de algún supuesto de cooperación científico-tecnológica). El ordenamiento jurídico se ha preocupado de tutelar esta opción para salvaguardar los intereses tanto de los entes implicados como de terceros.

Entre las diversas disciplinas que serían de aplicación, destacamos el derecho societario y el derecho de la competencia.

Por lo que se refiere al derecho de sociedades, la ejecución de un proyecto de I+D (en concreto, en los supuestos de cooperación científico-tecnológica) podría instrumentarse a través de varias de las estructuras existentes de carácter societario<sup>102</sup>.

---

<sup>102</sup> Sobre los tipos societarios más adecuados para instrumentar una relación como ésta, nos remitimos a **Miquel Rodríguez J.** (1998) *“La sociedad conjunta: joint venture corporation”*. La obra analiza en profundidad las formas jurídico-societarias que puede revestir lo que denomina “sociedad conjunta”, y sugiere la regulación más apropiada para cada supuesto. Hay que señalar que las contribuciones de autores españoles en materia de derecho de sociedades son numerosas. Entre las monografías más reciente de carácter general, **Embid Irujo y Nieto Carol** (2019) *“Estudios de derecho de sociedades”*, **Valpuesta Gastaminza E.** (2018) *“Comentarios a la ley de sociedades de capital”* y (2019) *“Todas la preguntas y respuestas sobre las sociedades de capital”*, **García Cruces JA.** (2019) *“Derecho de sociedades mercantiles”*, **Mateo Hernández JL. y otros** (2019) *“Introducción al derecho de sociedades”*, **Navarro Matamoros L.** (2019) *“Panorama del derecho de sociedades contemporáneo”*, **Olavarría Iglesias y Latorre Chiner** (2019) *“Sociedades de capital”*, **Nieto Carol U.** (2018) *“Derecho de sociedades”*, **Bercovitz Rodríguez-Cano A.** (2018) *“Sociedades mercantiles”*, **Álvaro Rubio J.** (2016) *“Derecho de sociedades”*, **Ibáñez Jiménez J.** (2015) *“Fundamentos de derecho empresarial. Derecho de sociedades”*, **Fernández de la Gándara L.** (2010) *“Derecho de sociedades”* o **Beltrán E.** (2013) *“Derecho de sociedades”*. Entre las monografías más actuales en inglés, francés e italiano, **Gerner-Beuerle y Schilling** (2019) *“Comparative company law”*, **Bainbridge S.** (2015) *“Corporate law”*, **Dine y Koutsias** (2014) *“Company law”*, **Le Cannu y Dondero** (2019) *“Droit des sociétés”*, **Magnier y Germain** (2017) *“Traité de droit des affaires: les sociétés commerciales”*, **Merle P.** (2013) *“Droit commercial. Sociétés commerciales”*, **Galgano F.** (2015) *“Trattato di diritto civile (vol. IV). Le società in genere. Le società di persone. Le società di capitale”* y (2012) *“Diritto commerciale. Le società”*, **Simonetti y Genghini** (2013) *“Codice delle società”* o **Cagnasso y Bertolotti** (2011) *“Diritto societario”*.

Entre ellas, conviene destacar la Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE), creada por la Unión Europea en 1985<sup>103</sup>. Esta fórmula intermedia entre el contrato de sociedad y el de cooperación se adoptó precisamente para facilitar la colaboración entre agentes económicos procedentes de diferentes Estados miembro, pues les permite poner en común una parte de su actividad sin perder su independencia económica y jurídica. La AEIE es muy flexible en materia de formalidades constitutivas, funcionamiento interno y fórmulas de financiación. Pero, a su vez, debe respetar un minucioso régimen de publicidad y responsabilidad de los miembros, en garantía de terceros. Una vez formalmente constituida, la AEIE tiene personalidad jurídica y capacidad de obrar en toda la Unión Europea, lo que le permite contratar, litigar, participar en concursos públicos, o tener un patrimonio<sup>104</sup>.

Hay que precisar que la AEIE no fue creada sólo para instrumentar jurídicamente las alianzas científico-tecnológicas. Sin embargo, la propia Comisión Europea la aconseja para ejecutar proyectos de I+D en el contexto de los programas marco de investigación, desarrollo tecnológico e innovación de la UE<sup>105</sup>.

---

<sup>103</sup> El texto legal que creó la figura de la AEIE fue el “Reglamento 2137/85 relativo a la constitución de una agrupación europea de interés económico (AEIE)”. Desde 1991, una estructura jurídica similar existe en nuestro país para instrumentar las alianzas limitadas al territorio nacional. Se trata de la agrupación de interés económico (AIE). “Ley 12/1991 de agrupaciones de interés económico”.

<sup>104</sup> En este sentido, véase **Llorens y Basté** (1990) “Las agrupaciones europeas de interés económico”. Otras monografías sobre el tema, de autores españoles, son **García Callejo M.** (1991) “Las agrupaciones de interés económico (española y europea)”, **Díaz Pardo y Segarra Mateu** (1994) “Las agrupaciones de interés económico”, **Monge Gil A.** (1993) “Las agrupaciones de interés económico”, **Gómez Porrúa JM.** (1992) “La agrupación de interés económico”, **Gómez Calero J.** (2001) “Las agrupaciones de interés económico. Las uniones temporales de empresas”, **Jané Bonet J.** (1992) “Naturaleza, función y régimen de las agrupaciones de interés económico” o **Massaguer Fuentes J.** (1989) “La agrupación europea de interés económico” y (1991) “La agrupación de interés económico. Un primer comentario a los aspectos jurídico societarios de la ley 12/1991”.

<sup>105</sup> Véase **Comisión Europea** (1997) “Participación de las AEIE en licitaciones públicas y en programas financiados con fondos públicos”. El documento subraya la confluencia en las AEIE de dos de los criterios necesarios para presentar propuestas a programas europeos de apoyo a la I+D: transnacionalidad y pluralidad de sujetos independientes. En efecto, según la Comisión, puesto que la AEIE debe estar constituida por al menos dos entidades de dos Estados miembros diferentes, el carácter transnacional es ya uno de sus elementos constitutivos. Así, las AEIE tienen derecho a presentar solas sus candidaturas para participar en los programas de la UE, aun cuando éstos exijan la participación de entidades jurídicas de varios Estados miembro. Además, las entidades integrantes de una AEIE conservan su independencia jurídica y económica para desempeñar sus respectivas actividades. Por tanto, las AEIE también pueden participar solas en los programas que exijan que los proyectos sean presentados conjuntamente por una pluralidad de entidades jurídicas diferentes.

Por lo que afecta al derecho de la competencia, la alianza para ejecutar un proyecto de I+D podría implicar la concentración parcial de los agentes económicos involucrados. Tal sería el caso si deciden crear una empresa en participación para ejecutar el proyecto, sin que esto conlleve la desaparición de los participantes como sujetos jurídicamente independientes<sup>106</sup>.

Las autoridades defensoras de la libre competencia controlan estas concentraciones parciales desde dos puntos de vista: en primer lugar, si la concentración parcial tiene como efecto la creación de una empresa en participación que desempeñe, con carácter permanente, todas las funciones de una entidad económica autónoma (en términos de financiación, política de personal, compras, ventas), dichas autoridades intentarán evitar que por medio de ella se creen o consoliden posiciones dominantes; en segundo lugar, si como resultado de la concentración parcial la empresa en participación creada no dispone de plenas funciones, las autoridades citadas intentarán evitar que ésta sea un medio para sortear la prohibición de alcanzar acuerdos entre agentes económicos independientes. En el primer supuesto, la concentración parcial deberá someterse al reglamento de control de concentraciones. En el segundo, al reglamento de exención por categoría para los acuerdos de I+D (en los términos expuesto en el apartado 2.1 de este capítulo)<sup>107</sup>.

---

<sup>106</sup> Es necesario referirse a la normativa de la Unión Europea; en concreto, a su “*Reglamento 139/2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas*”. Las concentraciones entre agentes económicos están también controladas por el derecho español, en particular por los artículos 7 a 10 de la “*Ley 15/2007 de defensa de la competencia*”. Ambos ordenamientos crean un sistema de control *a priori* de las operaciones de concentración; es decir, basado en la notificación obligatoria y previa a las autoridades de la competencia (Comisión Europea o CNMV) por parte de los interesados, siempre y cuando las operaciones revistan cierta entidad. Sobre este punto, véase **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (pp. 187-190). Entre las contribuciones de autores españoles que abordan este tema de manera específica, la muy reciente de **Miranda y Pérez Molina** (2014) “*El control de las concentraciones de empresas en la UE*”.

<sup>107</sup> Al regular las concentraciones parciales, el antiguo reglamento de control de concentraciones distinguía entre las “concentrativas” o “fusiones parciales” y las “cooperativas” o “*joint venture*”. Las primeras se sometían al reglamento, mientras que las segundas se sometían al régimen del antiguo artículo 85 TCE (hoy art.101 TFUE). Requisitos de las primeras, que debían probar los interesados con objeto de sustraerse al mayor rigor del art. 85, eran dos: que la filial común fuera independiente, y que no implicara coordinación de conductas de los partícipes. En este sentido, véase **Vicent Chuliá** (1991) “*Compendio crítico de derecho mercantil*” (p. 1144). Tras los cambios introducidos en 2004, el hecho de estar o no “dotada de plenas funciones” se convierte en la condición de aplicación del reglamento de concentraciones a una concentración parcial. Para una mejor comprensión del tema, véase **Comisión Europea** (1998) “*Concepto de empresa en participación con plenas funciones*”.

### 3.- Propiedad de los resultados de un proyecto de I+D.

Supongamos que una vez finalizado un proyecto de I+D sus resultados son eficaces para solucionar la necesidad empresarial que lo ha motivado, o al menos suponen un avance respecto a la tecnología existente hasta la fecha. Si el proyecto de I+D ha sido ejecutado por una empresa utilizando únicamente sus propios medios (I+D ejecutado con medios propios), lo lógico es que los resultados sean de su propiedad. Sin embargo, la situación no es tan clara cuando se trata de un proyecto ejecutado por una universidad o centro de investigación a la medida de la empresa que se lo encarga (I+D ejecutada por tercero), y todavía menos cuando hablamos de un proyecto de I+D ejecutado conjuntamente con otras entidades (cooperación científico-tecnológica). En estos dos últimos casos, es pues conveniente que los agentes económicos involucrados pacten a quién va a pertenecer la tecnología generada durante el proyecto de I+D; en particular, porque lo pactado sobre la titularidad de los resultados condicionará la explotación económica de los mismos<sup>108</sup>.

En los supuestos de cooperación científico-tecnológica, los costes del proyecto de I+D son asumidos por los participantes, por lo que todos pretenderán sacar algún beneficio de la tecnología resultante. Si acuerdan compartir la propiedad de los resultados, tendrán que acordar las reglas que permitan el ejercicio pacífico de esa copropiedad. Si, por el contrario, deciden que sólo algunos de ellos disfruten del derecho de propiedad, deberán concertar el modo de compensar a los demás participantes por las contribuciones hechas al proyecto<sup>109</sup>.

---

<sup>108</sup> Los resultados de un proyecto de I+D pueden considerarse un bien de naturaleza inmaterial cuya titularidad ostenta su propietario. Sin embargo, la propia naturaleza de muchos proyectos de I+D hará que sus resultados pertenezcan conjuntamente a las entidades que han ejecutado el proyecto. Sobre los derechos y obligaciones de estos copropietarios, **Vázquez Lepinete T.** (1996) *“La cotitularidad de los bienes inmateriales”*. Aspectos como el nacimiento de la comunidad de bienes, la determinación de la cuota de copropiedad, la administración del bien inmaterial, los actos de disposición sobre el mismo, la extinción de la cotitularidad o las implicaciones desde el punto de vista del derecho de la competencia, son tratados con profundidad en dicha obra.

<sup>109</sup> El interesante estudio de la **UNCTAD** (1992) *“Acuerdos entre empresas para colaborar en investigación y desarrollo: análisis jurídico y contractual”* (pp. 35 y ss.) hace referencia a la problemática de la propiedad de los resultados de la investigación. Según este organismo, en los acuerdos de colaboración de I+D (lo que llamamos cooperación científico-tecnológica) es muy importante pactar a quién corresponderá la propiedad de los resultados de la investigación. Ya que, incluso si las respectivas tareas de investigación son ejecutadas por cada socio en sus instalaciones, y utilizando su propio personal, los resultados obtenidos no se pueden considerar meramente el producto de su labor sino la consecuencia de actuaciones coordinadas.

La situación puede ser diferente si nos referimos a un supuesto de I+D ejecutado por tercero. En este modo de gestionar la I+D+i, los costes del proyecto suelen ser íntegra o mayoritariamente asumidos por la empresa contratante, por lo que parecería razonable que los resultados fueran de su propiedad. Sin embargo, tampoco sería inusual que la universidad o el centro de investigación ejecutante del proyecto pretendiera compartir con la empresa dicha propiedad, o incluso retenerla íntegramente<sup>110</sup>. Ambas situaciones son jurídicamente viables, y lo normal será que empresa y centro generador de I+D se pronuncien en uno u otro sentido, en función de los demás pactos que alcancen entre ellos.

Habitualmente, los acuerdos en materia de propiedad de los resultados de la I+D se instrumentarán mediante vínculos contractuales<sup>111</sup>. Sin embargo, en ocasiones (sobre todo, en los casos de cooperación científico-tecnológica) podrán también adoptarse en el marco de estructuras jurídicas societarias. Por ello, nos remitimos a las observaciones hechas en los apartados 2.1 y 2.2 de este capítulo. Recordar además que, si el proyecto de I+D ha sido cofinanciado con fondos públicos, las empresas, las universidades y los organismos de investigación involucrados pueden ver limitado su margen de maniobra en materia de propiedad de resultados, a causa de los compromisos contraídos con las administraciones que les hayan concedido dichos fondos. Por este motivo nos remitimos también a lo que expondremos más adelante en el apartado 6.1.

---

<sup>110</sup> Sobre este particular, véase, entre otros, **Blanco Jiménez A.** (1999) *“Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales”* (pp. 226-232). Al referirse a la titularidad de los resultados de investigación contratada a una universidad (lo que llamamos I+D ejecutada por tercero), la autora afirma que la legislación española en materia de patentes la atribuiría a la universidad contratada, a menos que el contrato firmado entre ésta y la empresa contratante dispusiese lo contrario. Es cierto que tal afirmación se basaba en la lectura conjunta de los párrafos 2 y 7 del artículo 20 de la ley de patentes de 1986, ya derogada. Pero los párrafos 1 y 5 del artículo 21 de la actual ley de patentes de 2015 no dan pie a interpretarlo de otro modo. Es más, el nuevo texto legal aplicaría la misma regla a la investigación contratada a organismos públicos de investigación (OPIs). Entre los restantes autores que han analizado esta problemática, véanse **Salis E.** (2006) *“Regulación de invenciones laborales y universitarias en España”* o **Weidemier B.** (2010) *“Propiedad de las invenciones de la universidad”*. Entre los que lo han hecho tras la última reforma, **Sánchez García L.** (2016) *“Invenciones universitarias”* y (2017) *“El nuevo régimen jurídico de las invenciones universitarias”*.

<sup>111</sup> Los pactos sobre propiedad de los resultados de un proyecto de I+D, en el marco tanto de la I+D ejecutada por tercero como de la cooperación científico-tecnológica, serán abordados con mayor detalle en el tercer capítulo. En el segundo supuesto, además, serán analizados con gran profundidad en capítulos ulteriores.



#### 4.- Protección de los resultados de un proyecto de I+D.

Cuando un proyecto de I+D concluye con éxito, una de las principales preocupaciones del empresario es impedir que dicha tecnología sea usada por sus competidores<sup>112</sup>. Esta afirmación es válida tanto para los proyectos en que aquél usa únicamente sus propios medios, como los que ejecuta conjuntamente con otros agentes económicos y los que encarga a un centro generador de conocimiento. De hecho, la protección de los resultados de la investigación es una variable de importancia decisiva en toda estrategia tecnológica empresarial. Y, en muchos casos, la ventaja competitiva que supone una patente propia, justifica el mayor coste de la inversión en I+D+i con respecto a la adquisición de una tecnología ya existente. Desde la vertiente opuesta, la universidad u organismo de investigación que ha desarrollado una tecnología por su cuenta y riesgo, querrá evitar que esos conocimientos sean explotados por otros sin recibir, a cambio, la oportuna contraprestación económica<sup>113</sup>.

<sup>112</sup> Para una visión global y actualizada de los mecanismos de protección de los resultados de un proyecto de I+D+i, véase, **Fernández Novoa, Otero Lastres y Botana Agra** (2017) *“Manual de propiedad industrial”*. Muchos son los autores que han analizado la problemática de la propiedad industrial en su conjunto. Tanto en España como en el extranjero. Entre las monografías españolas, además de la ya citada, **Barrero Rodríguez E.** (2016) *“Hacia un nuevo régimen jurídico de la creación industrial”*. Entre las extranjeras, **Azema y Galloux** (2017) *“Droit de la propriété industrielle”*, **Binctin N.** (2014) *“Droit de la propriété intellectuelle: droit d’auteur, brevet, droits voisins, marque, dessins et modèles”*, **Bruguière JM.** (2018) *“Droit des propriétés intellectuelles”*, **Bentley y Sherman** (2014) *“Intellectual property law”*, **Vanzetti y di Cataldo** (2009) *“Manuale di diritto industriale”*. También son numerosos los artículos publicados al respecto. Entre los de autores españoles, **Curell Suñol M.** (2005) *“Conceptos jurídicos indeterminados en el ámbito de la propiedad industrial”*, **Morgades Manonelles JA.** (2005) *“Monopolio a cambio de divulgación”*, **Casado Cerviño A.** (2012) *“Propiedad industrial y competitividad”* y (2014) *“Crecimiento económico, empleo y propiedad industrial”* o **Concepción Sánchez MJ.** (2015) *“La propiedad industrial como herramienta para la PYME”*.

<sup>113</sup> En este sentido, **Blanco Jiménez A.** (1999) *“Protección jurídica de invenciones universitarias y laborales”* (p. 145), quien defiende que la promoción de las actividades investigadoras en la universidad y el fomento de sus relaciones con la industria llevaron al legislador español a buscar el marco legal más apropiado para proteger los resultados de la investigación universitaria, y para facilitar la transferencia de conocimientos entre las instituciones académicas y el sector productivo. Otros autores españoles que han analizado este asunto son **Arroyo Aparicio A.** (2012) *“Titularidad y protección de las invenciones de origen académico”*, **Gómez Segade JA.** (2014) *“Consideraciones sobre propiedad intelectual e industrial en la universidad”*, **Sánchez García L.** (2017) *“Configuración jurídica de la invención universitaria”*. **González-Albo y Zulueta** (2007) *“Normativas sobre patentes en las universidades españolas”*, **Massaguer Fuentes J.** (2013) *“La protección jurídica de los resultados de la investigación universitaria por medio de la propiedad intelectual”*, **Claver Campillo JA.** (2017) *“Normativa de las universidades españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”*. Entre los pioneros en la materia, **Bercovitz Rodríguez-Cano A.** (1981) *“Problemática de las patentes universitarias desde el punto de vista jurídico”* y (1994) *“Razones para proteger jurídicamente invenciones generadas en la universidad y medios para obtener esa protección”*.

Los diferentes ordenamientos jurídicos se han preocupado de retribuir a quien ejecuta proyectos de I+D, a través de la concesión de monopolios legales para el uso de sus resultados, permitiéndole así rentabilizar la inversión realizada. Nos estamos refiriendo, sobre todo, a patentes de invención y a modelos de utilidad. Dicha exclusividad tiene carácter temporal y está limitada al territorio del estado que la concede. A cambio de la misma, el titular del derecho ha de hacer públicos los resultados protegidos, con lo que está contribuyendo al avance de la ciencia<sup>114</sup>.

Por lo que al ordenamiento jurídico español se refiere, la **patente de invención**<sup>115</sup> es el título expedido por el Estado (a través de la Oficina Española de Patentes y Marcas) que confiere al receptor, por periodo improrrogable de veinte años, el derecho exclusivo a desarrollar una determinada invención, de procedimiento o de producto, utilizando al efecto el objeto de la misma.

Pero no toda invención es susceptible de ser protegida en España mediante patente. Para poder serlo, es necesario que en ella concurren tres circunstancias<sup>116</sup>. En primer lugar, la “novedad”, entendiéndose por tal que no se encuentre comprendida en el estado de la técnica, de forma que ni exista una patente igual anterior sobre la misma invención, ni esta última haya sido divulgada antes de la fecha de solicitud, sea en España o en el

---

<sup>114</sup> Para **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*”, este monopolio es una restricción a la libertad de competencia, en beneficio del inventor y perjuicio de los competidores (pues sin la autorización del titular no podrán explotar la invención). Los autores afirman, no obstante, que esto tiene una doble justificación. De una parte, porque así se concede al titular una compensación por el esfuerzo realizado en I+D. De otra, porque se piensa que es la mejor manera de fomentar el progreso de la técnica y de la industria, posibilitando que las invenciones se hagan públicas, pasando así a formar parte de lo que se denomina el “estado de la técnica”.

<sup>115</sup> “*Ley 25/2015 de patentes*” y “*Real decreto 316/2017 por el que se aprueba el reglamento para la ejecución de ley de patentes*”

<sup>116</sup> Sobre los requisitos de patentabilidad de una invención, véase **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (pp. 235-236). La literatura jurídica española en materia de patentes es abundante. Entre las monografías de carácter general, **Gómez Segade JA.** (1988) “*La ley de patentes y modelos de utilidad*” o **Bercovitz A.** (2015) “*La nueva ley de patentes. Ley 2/2015*”. Entre los artículos en revistas especializadas, **Fernández Novoa y Gómez Segade** (1984) “*La modernización del derecho español de patentes*”, **Martínez Pérez M.** (2015) “*Principales novedades legislativas introducidas con motivo de la nueva ley de patentes española*”, **Gómez Segade JA.** (2015) “*La completa modernización del derecho de patentes español*”, **Massaguer Fuentes J.** (2016) “*La nueva ley española de patentes*” o **Botana Agra M.** (2013) “*La patente de invención*”. Las contribuciones de autores extranjeros sobre patentes son también numerosas. Entre las monografías recientes, **Remiche y Cassiers** (2010) “*Droit des brevets d'invention et du savoir-faire*”, **Schlicher JW.** (2012) “*Patent law: legal and economic principles*” o **Sena G.** (2011) “*I diritti sulle invenzioni e sui modelli di utilità*”.

extranjero. En segundo lugar, que implique por sí misma una “actividad inventiva”, por lo que la invención, además de nueva, no debe resultar o deducirse del estado de la técnica de una manera evidente para un experto en la materia. Por último, la invención debe ser susceptible de “aplicación industrial”, en el sentido de que su objeto pueda ser utilizado o fabricado en alguna clase de actividad industrial, incluida la agrícola.

La legislación española también posibilita la protección de los resultados de un proyecto de I+D mediante el **modelo de utilidad**, que recaería sobre el mismo objeto que la patente: una invención industrial. Sin embargo, existen diferencias importantes entre ambas figuras. De entrada, la actividad o altura inventiva que se exige para la invención protegible como modelo de utilidad es menor que la que se requiere para la invención patentable. Además, al contrario de lo que ocurre con la patente, el modelo de utilidad se concede por un periodo improrrogable de diez años y no puede recaer sobre una invención de procedimiento<sup>117</sup>.

En algunas ocasiones, los titulares de la regla técnica novedosa prefieren no hacerla pública, aunque esta decisión suponga la renuncia al derecho de exclusividad temporal tutelado por el estado<sup>118</sup>. Así, optan por proteger los resultados del proyecto de I+D mediante su no divulgación; es decir, mediante el **secreto industrial o know-how**<sup>119</sup>.

---

<sup>117</sup> “Ley 25/2015 de patentes”. Entre los trabajos de autores españoles sobre el modelo de utilidad, véase **Gómez Segade JA.** (1988) “La ley de patentes y modelos de utilidad”, **Otero Lastres JM.** (1990) “El modelo de utilidad”, **Penas García G.** (2012) “Modelos de utilidad”, o las recientes contribuciones de **Varea Sanz M.** (2017) *El modelo de utilidad tras la reforma de la ley de patentes*, **Lobato García-Miján M.** (2015) “El modelo de utilidad” o **Colomer, Rojas, Vera Roa y Penas García** (2018) “El modelo de utilidad en la ley 24/2015 de patentes”.

<sup>118</sup> Según **Gómez Segade JA.** (1974) “El secreto industrial (know-how). Concepto y protección” (p. 66), sería secreto industrial cualquier conocimiento reservado sobre ideas, productos o procedimientos industriales que el empresario desee mantener ocultos por su valor competitivo para la empresa. Para otras contribuciones de autores españoles sobre esta modalidad de protección de los resultados de un proyecto de I+D, **Pérez Santos J.** (1990) “El contrato de know-how”, **Gómez Segade JA.** (2001) “En torno al concepto de know-how” o **Martín Aresti P.** (2014) “Los contratos de know-how”.

<sup>119</sup> Sobre este particular, señalar la muy reciente adopción de la “Ley 1/2019 de secretos empresariales” (LSE) que incorpora al ordenamiento español la “Directiva 2016/943, del Parlamento Europeo y el Consejo, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas”.

Sin embargo, para que los resultados de un proyecto de I+D puedan ser protegibles mediante el secreto industrial deben concurrir tres circunstancias. Primera, que no sean conocidos ni fácilmente accesibles para las personas que actúan en los círculos en que normalmente se usan dichos conocimientos. Segunda, que tengan valor comercial por ser secretos. Por último, que hayan sido objeto, por la persona que legítimamente los controla, de medidas para mantener el carácter secreto<sup>120</sup>.

En cualquier caso, la protección mediante el mero secreto puede ser tan válida como la protección a través de un derecho de propiedad industrial. La elección de uno u otro mecanismo dependerá de toda una serie de factores que tendrán que ser analizados en cada situación<sup>121</sup>.

Es necesario señalar, además, que la legislación española regula modalidades de protección aplicables únicamente a materias específicas, como lo son las invenciones biotecnológicas<sup>122</sup>, las topografías de productos semiconductores<sup>123</sup>, las obtenciones vegetales<sup>124</sup> o los programas de ordenador<sup>125</sup>.

---

<sup>120</sup> Así lo afirma el artículo 1.1 LSE. En el mismo sentido, **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 41).

<sup>121</sup> Sobre este punto, **Dowling MJ.** (2000) “*Protection of patentable subjects by patenting or as confidential information*”.

<sup>122</sup> “*Ley 10/2002, de protección jurídica de las invenciones biotecnológicas*”. Sobre el particular, véase **Guillem Carrau J.** (2001) “*La protección jurídica de las invenciones biotecnológicas*”, **Gómez Segade JA.** (2008) “*El ámbito de protección de patentes biotecnológicas*” o **Curto Polo M.** (2017) “*La materia biotecnológica como invención patentable*”.

<sup>123</sup> “*Ley 11/1988 de protección jurídica de las topografías de productos semiconductores*”. En esta materia, véase **Vila Robert JD.** (1998) “*La protección jurídica de topografías de los productos semiconductores*”.

<sup>124</sup> “*Ley 3/2000 de régimen jurídico de protección de las obtenciones vegetales*”. Entre los autores que han tratado esta normativa, **Palau Ramírez F.** (2008) “*Alcance de los derechos de obtención vegetal y protección provisional de la solicitud*”, **Espinosa y Bataller** (2005) “*La protección comunitaria de las obtenciones vegetales*” o **Quintana Carlo I.** (1999) “*El nuevo régimen jurídico de las obtenciones vegetales*”.

<sup>125</sup> Para un estudio sobre el particular, **Fernández Masiá E.** (1996) “*La protección de los programas de ordenador en España*” o **Galán Corona E.** (1990) “*Protección jurídica del software*”. Entre los trabajos más recientes de autores españoles, **Bustillo Sainz M.** (2008) “*Hacia la patentabilidad de los programas de ordenador*”, **Esteve Pardo A.** (2007) “*Patentes de programas de ordenador versus software libre*” o **Bondía Román F.** (2002) “*La titularidad de los derechos sobre el software en la ley 16/1993*”.

En otro orden de cosas, no hay que olvidar que las creaciones estéticas o de forma, susceptibles de aplicarse en la fabricación de productos, pueden ser también protegidas; en este caso, mediante la protección del **diseño industrial**<sup>126</sup>. Así, mientras las patentes de invención y los modelos de utilidad protegerían las invenciones técnicas, el diseño industrial protegería las formas externas que tienen por finalidad hacerlos más atractivos para el consumidor, sin añadir una mayor utilidad técnica o práctica.

Históricamente, la legislación española distinguía entre modelos industriales y dibujos industriales. Los modelos eran susceptibles de reproducción industrial, como prototipos, al tener carácter tridimensional. Los dibujos, por el contrario, carecían de dicha opción, pues eran bidimensionales. La regulación actual abandona este criterio y, en su lugar, se centra en el diseño industrial como objeto unitario de protección<sup>127</sup>.

Tampoco conviene olvidar el importante papel que desempeñan las **marcas**<sup>128</sup> como complemento a la protección de los resultados de un proyecto de I+D por medio de patentes y modelos de utilidad.

---

<sup>126</sup> “Ley 20/2003 de protección jurídica del diseño industrial”.

<sup>127</sup> Así lo afirma **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “Manual de derecho mercantil” (pp. 251-257). La protección de las formas externas ha sido analizada por varios estudios de **Otero Lastres JM**: (1974) “El requisito de novedad en los modelos y dibujos industriales”, (1977) “El modelo industrial”, (1981) “Los requisitos de protección del diseño industrial” y (1994) “Protección del diseño: modelos y dibujos industriales”. Entre los trabajos posteriores a la nueva ley, **Gómez Segade JA**. (2003) “Panorámica de la nueva ley española de diseño industrial”, **Lence Reija C**. (2004) “La protección del diseño en el derecho español”, **Bermúdez de Ávila M**. (2013) “La protección jurídica del diseño industrial”, **Curell Suñol M**. (2005) “Panorama actual de la protección jurídica de los diseños industriales”, **Macías Martín JA**. (2005) “Estudio monográfico de la ley 20/2003 de protección del diseño industrial” o el propio **Otero Lastres JM**. (2012) “El diseño en la ley 20/2003” y (2012) “El derecho al dibujo o modelo”.

<sup>128</sup> La “Ley 17/2001 de marcas” considera marca todo signo susceptible de representación gráfica que sirva para distinguir en el mercado los productos o servicios de una empresa de los de otra. Según **Vicent Chuliá F**. (2010) “Introducción al derecho mercantil” (p. 1123) junto a la función de indicación de la procedencia empresarial del producto o servicio, la marca indica al público la calidad de éstos, y condensa el prestigio o *goodwill* de que gozan. Algunos autores españoles han venido estudiando el derecho de marcas desde hace años. Como ejemplo, **Casado Cerviño A**. (1994) “Hacia una reforma del derecho de marcas: algunas de sus posibles claves” o **Fernández Novoa C**. (1990) “El derecho de marcas”. Entre los trabajos posteriores a la publicación de la actual ley, véase **Otero Lastres JM**. (2001) “La definición legal de marca en la nueva ley española de marcas”, **Alonso Espinosa FJ**. (2002) “El nuevo derecho de marcas”, **Fernández Novoa C**. (2004) “Tratado sobre derecho de marcas”, **Gil Vega V**. (2005) “Estudio monográfico de la ley 17/2001 de marcas”, **García Cruces JA**. (2008) “Comentarios a la ley de marcas” o **Fernández Novoa y García Pérez** (2012) “La marca”.

En efecto, el monopolio de explotación que confiere la patente es de carácter temporal: veinte años improrrogables, contados a partir de la fecha de su solicitud. Las marcas, en cambio, conceden un monopolio de diez años, pero éste puede ser indefinidamente prorrogado. Aunque las patentes protegen invenciones y las marcas protegen signos distintivos, si durante la vida de la patente los productos fabricados con la tecnología protegida se han comercializado a través de una adecuada “política de marca”, esta marca consolidada entre los consumidores permitirá prolongar de manera artificial la vida de la patente<sup>129</sup>.

Como acabamos de ver, es considerable la legislación española que empresas, centros de investigación y universidades deben considerar a la hora de proteger los resultados de sus proyectos de I+D. Además, a esto habrían de añadir las **normas adoptadas por organizaciones intergubernamentales**, como la Organización Mundial de Comercio OMC)<sup>130</sup>, la Organización Europea de Patentes (OEP)<sup>131</sup> o la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)<sup>132</sup>.

<sup>129</sup> En efecto, son numerosos los casos en los que, aunque la tecnología haya pasado ya a ser de dominio público (con lo que cualquiera puede utilizarla para fabricar y distribuir productos alternativos), los consumidores siguen identificándola con una marca determinada, por lo que el antiguo titular de la patente pasa a disfrutar de un cuasi-monopolio de hecho. En este sentido, véase **PATLIB** (1998) “*Marcas: complemento a las patentes*”, evento organizado por la OEPM y la OEP. Para una contribución específica en la materia, véase **Delicado Montero-Ríos J.** (2000) “*La marca como factor de protección de los resultados de la investigación*”.

<sup>130</sup> “*Acuerdo sobre aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio*” (1994). Entre los autores españoles que han estudiado este acuerdo internacional, **Gómez Segade JA.** (1994) “*El acuerdo ADPIC como nuevo marco para protección de la propiedad industrial e intelectual*”, **Carrasco Pradas D.** (1997) “*Repercusión del acuerdo sobre ADPIC en el derecho español de propiedad industrial*”, **Iglesias Prada J.** (1998) “*Disposiciones generales y principios básicos en ADPIC*” o **Montaña Mora M.** (2005) “*La aplicación del acuerdo ADPIC en España*”.

<sup>131</sup> “*Convenio de la patente europea*” (1973). Entre las contribuciones de autores españoles en esta materia, **Boulón A.** (1990) “*La patente europea. Examen del convenio de Múnich de 1973*” o **Macías Martín JA.** (2012) “*La patente europea*”. Entre las de autores extranjeros, las dos monografías de **Paterson G.** (1992) “*The European patent system: the law and practice of the European Patent Convention*” y **Stauder D** (2003) “*European patent convention: a commentary*”.

<sup>132</sup> “*Tratado de cooperación en materia de patentes*” (1978) y “*Tratado sobre el derecho de patentes*” (2000). Sobre el primero, **Casado Cerviño A.** (1987) “*El tratado de cooperación en materia de patentes (PCT)*” y (1989) “*La adhesión de España al tratado de cooperación en materia de patentes (PCT)*”, **Gurry F.** (2011) “*El tratado de cooperación en materia de patentes: presente y futuro*”, **Vereda Espada J.** (1981) “*Tratado de cooperación en materia de patentes (PCT)*” o **Botana Agra M.** (1994) “*Las normas para la aplicación en España del tratado de cooperación en materia de patentes (PCT)*”. Sobre el segundo, **Lence Reija C.** (2000) “*El tratado sobre el derecho de patentes (PLT): incidencia en la legislación española*”, **Botana Agra M.** (2004) “*Entrada en vigor del tratado de la OMPI sobre derecho de patentes*”.

Esta afirmación es especialmente cierta cuando se trata de proteger dichos resultados, a escala internacional, por medio de una patente. De hecho, registrar una patente fuera del territorio español es un tema complejo, ya que no existe un sistema supranacional unificado que permita obtener, a través de una única solicitud, una patente internacional regida por normas comunes, sujeta a los mismos plazos y a las mismas tasas de mantenimiento. Por este motivo, de entre las alternativas existentes en la actualidad, los titulares de la invención a proteger tendrán que elegir la que más se adecúe a cada supuesto<sup>133</sup>. En líneas generales, tres serían las opciones. En primer lugar, la vía europea, que permitiría proteger los resultados del proyecto de I+D en los casi cuarenta países que se han adherido al convenio de la patente europea. En segundo lugar, la vía PCT o vía internacional, que posibilitaría tramitar la solicitud de patente en los más de ciento cincuenta países firmantes del tratado de cooperación en materia de patentes. Por último, la vía nacional, que consistiría en solicitar la protección en cada una de las oficinas de patente nacionales donde se desee protección. Hay que señalar, sin embargo, que todos estos sistemas presentan una característica común: cuando finalmente se concede la patente solicitada, incluso si se trata de una patente europea o internacional, ésta tendrá carácter de patente nacional dentro de cada país, y estará sujeta a las normas legales nacionales aplicables a las patentes de ese país.

También es cuantiosa la **normativa de la UE** que podría aplicarse a la protección de los resultados de un proyecto de I+D. Baste citar los mecanismos unitarios de protección de los signos distintivos o del diseño industrial, mediante su solicitud a través de la Oficina de la Propiedad Intelectual de la UE (antigua OAMI)<sup>134</sup>.

---

<sup>133</sup> Para conocer con mayor detalle las particularidades de la protección de las invenciones fuera del territorio español, puede consultarse, entre otros, **Vicent Chuliá F.** (1991) *“Compendio crítico de derecho mercantil”*.

<sup>134</sup> *“Reglamento 2017/1001 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre la marca de la Unión Europea”*. Entre los autores españoles que han analizado este mecanismo de protección, **Casado Cerviño A.** (2000) *“El sistema comunitario de marcas: normas, jurisprudencia y práctica”* o **Fernández Novoa C.** (1995) *“El sistema comunitario de marcas”*. Para trabajos más recientes, **Medrano Caballero I.** (2012) *“La marca comunitaria”*, o **Marco Arcalá LA.** (2015) *“La nueva regulación del derecho de marcas en la Unión Europea”*. Y *“Reglamento 6/2002 del Consejo sobre los dibujos y modelos comunitarios”*. Para un estudio sobre el particular, véase **Casado Cerviño y Blanco Giménez** (2012) *“El diseño comunitario”*. Otras contribuciones de autores españoles son **Gómez Segade JA.** (2012) *“Pasado, presente y futuro del diseño comunitario”* o **García Vidal A.** (2012) *“El contenido del derecho sobre el diseño comunitario”*.

En materia de patentes los avances son menos llamativos<sup>135</sup>, pues de momento no existe un mecanismo similar de protección para las invenciones industriales. Consciente de las limitaciones propias del convenio de Múnich sobre la patente europea, en 1975 la UE elaboró el convenio de Luxemburgo sobre la patente comunitaria, que trató de lograr que a través de una única solicitud se pudiese conseguir una única patente para todo el territorio de la Unión Europea<sup>136</sup>. Ante el fracaso de dicha iniciativa, se sucedieron diferentes propuestas normativas que culminaron, en 2012, con la adopción de un acuerdo de cooperación reforzada en el ámbito de la creación de una protección unitaria mediante patente. Como consecuencia del acuerdo, se creó la patente europea con efecto unitario<sup>137</sup> y un Tribunal Unificado de Patentes (TUP)<sup>138</sup>. Aunque no se trata de una patente comunitaria, en sentido estricto, son muchas las ventajas que ofrece este instrumento para proteger los resultados de los proyectos de I+D en la Unión Europea. Entre los inconvenientes, que España e Italia se abstuvieron de participar, al haberse limitado a inglés, francés y alemán los idiomas oficiales de procedimiento.

---

<sup>135</sup> Los defectos del sistema de patentes en la UE quedaron ya reflejados en 1997 en el documento de la **Comisión Europea** “*Libro verde sobre la patente comunitaria y el sistema de patentes en Europa*”. En dicho texto, la Comisión constataba la infrautilización de la patente como medio de proteger la tecnología, al tiempo que manifestaba la importancia de dicho instrumento para fomentar la I+D+i.

<sup>136</sup> Para conocer las vicisitudes de la creación de una patente comunitaria, véase **Delicado Montero-Ríos J.** (2005) “*La patente comunitaria: antecedentes y consecuencias de su eventual entrada en vigor*”.

<sup>137</sup> Así lo afirman **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (pp. 245-247). Según esta obra, el “*Reglamento 1257/2012 por el que se establece una cooperación reforzada en el ámbito de la creación de una protección unitaria mediante patente*” permite ahora añadir a la patente europea (concedidas en virtud del convenio de Múnich) un “efecto unitario”, que tendrá que solicitarse por el titular de dicha patente. Los autores defienden que, a diferencia de los que sucedía en iniciativas anteriores, no se crea un título propiamente comunitario, sino que se añade un efecto (ciertamente poderoso) a la ya existente patente europea. Entre los autores españoles que han analizado este nuevo instrumento, véase **Gómez Segade JA.** (2010) “*La patente europea con efecto unitario: hacia el final del túnel o un nuevo atasco*”, **Balaña Vicente S.** (2013) “*Patente unitaria en el marco de la cooperación reforzada*”, **Sampedro Calle R.** (2012) “*La patente europea con efectos unitarios ¿una nueva alternativa?*”, **Botana Agra M.** (2012) “*La patente europea con efecto unitario en el marco de la Unión Europea*”, **González Navarro BA.** (2014) “*Patente unitaria: luces y sombras*” o **García Vidal A.** (2016) “*La Oficina Europea de Patentes y el desarrollo normativo del sistema de la patente europea con efecto unitario*”.

<sup>138</sup> “*Acuerdo sobre un Tribunal Unificado de Patentes*” (2013). Entre los autores españoles que han analizado esta novedosa jurisdicción, **Desantes Real M.** (2013) “*Hacia un tribunal unificado y un efecto unitario para las patentes europeas en casi todos los Estados miembro de la UE. Consecuencias de la autoexclusión de España*”, **Montaña Mora M.** (2015) “*La patente europea con efecto unitario y el tribunal unificado de patentes*” o **Miguel Asensio P** (2013) “*Tribunal unificado de patentes: competencia judicial y reconocimiento de resoluciones*”.



## 5.- Explotación económica de los resultados de un proyecto de I+D.

Quien decide asumir los cuantiosos gastos derivados de un proyecto de I+D (ejecutado individualmente, realizado en cooperación con otros o encargado a un centro generador de I+D), lo hace para que sus resultados le permitan ser más competitivo.

Esto pasa por evitar que dichos resultados se queden al nivel meramente teórico, lo que se lograría mediante una adecuada explotación económica de los mismos<sup>139</sup>. En grandes líneas, la explotación de los resultados de un proyecto de I+D puede efectuarse de modo directo o indirecto. Sería directo, cuando su titular incorpora dichos resultados al propio proceso productivo, con vistas a fabricar/utilizar los productos/procedimientos nuevos o mejorados. Por el contrario, sería indirecto cuando el titular los rentabiliza a través de su transferencia a un tercero, quien los usará para optimizar sus productos o procesos.

Las administraciones otorgan gran importancia a la explotación de los resultados de los proyectos de I+D, pues es la incorporación de la tecnología a los procesos productivos lo que permite ser más competitivo.

Hasta tal punto es así, que la propia ley española de patentes exige que la patente se explote, directamente o por persona autorizada (ej. licenciatario) en el plazo de tres años desde su concesión o de cuatro desde su solicitud. De no explotarse, la propia norma establece un severo sistema de licencias obligatorias, que podrían llevar a que la patente se explotase sin contar con la voluntad del titular<sup>140</sup>.

---

<sup>139</sup> Una muestra de lo que se entiende por explotación económica de los resultados de un proyecto de I+D la tenemos en artículo 1 del actual reglamento de exención por categoría para acuerdos en materia de I+D, ya citado. En dicha disposición, se considera “explotación de resultados” la fabricación o distribución de los productos considerados en el contrato o la utilización de las tecnologías considerados en el contrato (es decir, de los productos o procedimientos derivados de las actividades de I+D). También se considerará “explotación de resultados” la cesión de derechos de propiedad industrial, la concesión de licencias correspondientes a tales derechos y la comunicación de *know-how* con el fin de permitir esa fabricación o esa utilización.

<sup>140</sup> Así lo afirman **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (p. 241), al referirse al artículo 90 de la actual ley de patentes. Para un estudio exhaustivo sobre este requerimiento, véase **Botana Agra M.** (1975) “*La obligación de explotar la invención patentada*”.

Otro ejemplo del interés de las administraciones por que los resultados de los proyectos de I+D no se queden a nivel teórico, es que éstas suelen condicionar la concesión de incentivos públicos (subvenciones) a la existencia de un plan para llevar a cabo la citada explotación de resultados.

Una muestra la tenemos en el programa marco de I+D de la Unión Europea para el periodo 2014-2020, Horizonte 2020<sup>141</sup>. Así, los consorcios que pretendan beneficiarse de los fondos asignados a este programa, deberán adjuntar a su propuesta un plan de explotación y difusión de resultados, documento que será tenido muy en cuenta por la Comisión para aprobarla o rechazarla. Además, si la propuesta es aprobada, las entidades participantes habrán de detallar dicha estrategia en el “Acuerdo de Consorcio” que deberán negociar y firmar entre ellos (*Consortium Agreement*). Y tendrán que mantenerla actualizada durante todo el tiempo que dure el proyecto de I+D, en función de cómo éste vaya evolucionando. Y, a su conclusión, habrán de presentar un informe final que explique cómo van a explotar los resultados finalmente obtenidos. El visto bueno a dicho informe será requisito necesario para que la Comisión Europea transfiera a los participantes la parte de la subvención que les quede por percibir<sup>142</sup>.

### **5.1.- Explotación directa: fabricación y comercialización.**

En los casos de cooperación científico-tecnológica, por ejemplo, los pactos alcanzados en materia de explotación de los resultados son de extraordinaria importancia. Así, las entidades que hayan ejecutado conjuntamente el proyecto de I+D tienen dos opciones: poner fin a su colaboración una vez finalizado dicho proyecto, o continuarla durante la fase de fabricación y comercialización de la nueva tecnología generada.

---

<sup>141</sup> “Reglamento 1290/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establecen las normas de participación y difusión aplicables a Horizonte 2020”; en particular, sus artículos 13 y 24.

<sup>142</sup> Sobre las obligaciones de los beneficiarios del programa marco en materia de explotación de los resultados de los proyectos de I+D, **European IPR Helpdesk** (2014) “Your guide to IP in Horizon 2020” (pp. 13-29).

Si deciden concluir su relación jurídica, los resultados del proyecto podrán ser utilizados por cada uno de ellos para fabricar y comercializar por su cuenta y riesgo, de manera independiente. Si, en sentido contrario, optan por continuar con la colaboración durante la fase de fabricación y comercialización (o, al menos, concertar la manera de llevarla a cabo individualmente), deberán pactar una serie de compromisos jurídicos. Para analizar dichos compromisos, nos remitimos a lo expuesto en los apartados 2.1 y 2.2 de este capítulo, puesto que pueden instrumentarse tanto a través de vínculos societarios como contractuales<sup>143</sup>.

## 5.2.- Explotación indirecta: transferencia.

En muchas ocasiones, quienes ejecutan un proyecto de I+D no pueden, o no quieren, utilizar la tecnología generada para fabricar y comercializar por sí mismos los productos nuevos o mejorados. También puede darse el caso de que opten por no hacer uso de alguna de sus facultades de explotación (fabricación, comercialización...), no explotar todas sus aplicaciones técnicas o no hacerlo en todos los mercados. Ante esta situación, los propietarios de la tecnología pueden transferirla en todo o en parte a un tercero, autorizándole a incorporarla en su proceso de fabricación y/o comercialización<sup>144</sup>.

<sup>143</sup> La explotación directa de los resultados de un proyecto de I+D, en el marco tanto de la I+D ejecutada por tercero como de la cooperación científico-tecnológica, se estudiará con más detalle en el tercer capítulo. En el segundo caso, además, será analizada con profundidad en capítulos ulteriores.

<sup>144</sup> Entre los autores españoles que han estudiado este instrumento de explotación indirecta de los resultados de un proyecto de I+D, **Rubiralta M.** (2003) *“Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología”*, **Pérez Rastrillo D.** (1993) *“Una panorámica sobre la literatura de los contratos de licencia”*, **Martín Arestí P.** (1997) *“La licencia contractual de patente”* y (2018) *“Trasferencia de resultados de investigación: cesiones y licencias de patente, de know-how y de otros derechos de propiedad industrial”*, **Enciso Alonso-Muñumer M.** (2012) *“Los contratos de licencia de patente y de know-how como formas de transferencia de tecnología”*, **Vicent Chuliá F.** (1990) *“La transmisión de derechos de propiedad industrial: especial atención al contrato de licencia de patente”*, **Mullerat Balmaña R.** (1990) *“La transferencia de tecnología”* o **Cortés, Martínez de Aguirre y Navarro-Faure** (2014) *“Los contratos de licencia de patentes”*. Entre los autores extranjeros, **Smith G.V.** (1993) *“Intellectual property: licensing and joint venture profit strategies”*, **Brunsvold y O’Reilly** (2004) *“Drafting patent license agreements”*, **Goldscheider R.** (2002) *“Licensing best practices”*, **Mowery, Nelson, Sampat y Ziedonis** (2001) *“The growth of patenting and licensing by US universities: an assessment of the effects of the Bayh-Dole act”*, **Bessy y Brousseau** (2001) *“Contrats de licence et innovation”*, **Aleman M.** (2019) *“Accords de technologie”*, **Cortese B.** (2002) *“Il trasferimento di tecnologia nel diritto internazionale privato: licenza e cessione di privative industriali e know-how”*, **Oliveira Ascensão J.** (2013) *“A licença e outros negócios de disposição de bens intelectuais”*.

Con esta práctica, quienes han ejecutado el proyecto de I+D recuperarán las inversiones realizadas en el mismo y, a ser posible, obtendrán un beneficio adicional. Por su parte, el tercero en cuestión podrá explotar una tecnología que no ha tenido que generar previamente, ahorrándose esfuerzos innecesarios por repetitivos. En todo caso, además, se evitará que la tecnología quede sin ser explotada.

La transferencia de resultados puede ser una opción empresarial de gran utilidad para innovar productos y procesos, en particular para aquellos empresarios que no cuentan con capacidad propia de I+D (humana y/o material), ya que les permite beneficiarse de soluciones tecnológicas previamente generadas por otros. También es de gran utilidad para centros de investigación y universidades, quienes pueden obtener importantes beneficios autorizando a las empresas a utilizar la tecnología que previamente han desarrollado por su cuenta a través de la llamada “investigación propia”<sup>145</sup>.

Las modalidades de transferencia de los resultados del I+D son muy variadas<sup>146</sup>. Además, dicha transferencia puede tener su origen en proyectos de I+D ejecutados únicamente con medios propios, pero también puede consistir en resultados obtenidos conjuntamente por alianzas científico-tecnológicas o derivarse de la investigación encargada por una empresa a un centro generador de I+D<sup>147</sup>.

---

<sup>145</sup> Entre los autores españoles que han analizado este mecanismo con el que las universidades pueden rentabilizar los resultados de la “investigación propia”, **Vargas Vasserot C.** (2012) “*La transferencia de los resultados de investigación: tercera misión de la universidad*”, **Vicente Lacambra G.** (2010) “*El nuevo régimen de la transferencia de tecnología entre las entidades públicas de investigación y la empresa*” o **Estupiñán Cáceres R.** (2012) “*Procedimiento para la transmisión a terceros de los derechos sobre los resultados de la actividad investigadora*”,

<sup>146</sup> Por ejemplo, dependerá de que se transfiera la propiedad de la tecnología generada, o de que únicamente se autorice su uso. También variará en función de que la tecnología esté protegida por un derecho de propiedad industrial o por el mero hecho de haberla mantenido en secreto. Sobre estas y otras formas de transferencia de tecnología, puede consultarse **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (pp. 242-244).

<sup>147</sup> La explotación indirecta de los resultados de un proyecto de I+D, tanto en el marco de la I+D ejecutada con medios propios, como de la ejecutada por tercero o por un consorcio de cooperación científico-tecnológica, se estudiará con más detalle en el tercer capítulo. En el último caso, además, será analizada con profundidad en capítulos ulteriores.

Tal variedad de supuestos, unida a la propia complejidad de la institución, aconsejan que transmitente y receptor alcancen los compromisos necesarios para permitir la explotación pacífica de la tecnología objeto del negocio jurídico. Estos compromisos se regirán, en gran medida, por la autonomía de la voluntad de las partes. Sin embargo, dicha autonomía estará limitada por el ordenamiento jurídico; en particular, por la legislación aplicable a obligaciones y contratos, a la defensa de la libre competencia y a la protección de los derechos de propiedad industrial.

Por lo que se refiere a las normas en materia de obligaciones y contratos, nos remitimos a lo expuesto en el apartado 2.1 de este capítulo, pues la transferencia de tecnología se instrumentará normalmente mediante vínculos contractuales.

En cuanto al derecho de la competencia, también nos remitimos a lo expuesto en dicho apartado 2.1; sobre todo, en lo relativo a las limitaciones que las autoridades garantes de la libre competencia imponen a los pactos anticoncurrenciales. En efecto, al igual que sucede en los acuerdos para la ejecución de proyectos de I+D, los destinados a transferir sus resultados también suelen contener cláusulas restrictivas de libre competencia, tanto entre las partes contratantes como con terceros. Pero, también suelen ser beneficiosos para el progreso técnico. Por ello, se recomienda ser cuidadoso a la hora de negociar. Y, en concreto, no infringir el reglamento de exención por categoría que sea aplicable: el relativo a los acuerdos de I+D, si la transferencia se considera explotación concertada de los resultados de un proyecto conjunto de I+D<sup>148</sup>; o, en caso contrario, el relativo a los acuerdos de transferencia de tecnología<sup>149</sup>.

---

<sup>148</sup> Reglamento de exención por categoría para acuerdos en materia de I+D”, ya citado.

<sup>149</sup> “Reglamento 316/2014 de la Comisión, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos de transferencia de tecnología” y artículo 1.4 de la ley de defensa de la competencia, ya citada. Entre los autores españoles que han estudiado la problemática anticoncurrencial de los acuerdos de transferencia de tecnología, **Bahamonde Delgado R.** (2016) “*El derecho de la competencia y los acuerdos de transferencia de tecnología*”, **Massaguer Fuentes J.** (1992) “*El enjuiciamiento antitrust de acuerdos de licencia de patente y licencia de know-how tras la reforma del derecho español de patentes*”, **Arpio Santacruz JL.** (2012) “*La transferencia de resultados de la investigación en el marco del derecho de la competencia y de las ayudas de Estado*” o **Marina García-Tuñón A.** (2014) “*Una revisión a la regulación de la UE sobre los acuerdos de transferencia de tecnología*”. Entre los autores extranjeros, **Korah V.** (1996) “*Technology transfer agreements and the EEC competition rules*”.

Por otro lado, y como ya hemos expuesto anteriormente, transmitente y receptor de la tecnología verán limitada su autonomía contractual por lo dispuesto en la legislación sobre derechos de propiedad industrial, particularmente en materia de transferencia de estos derechos. Como ejemplo de la tutela que el Derecho ejerce sobre la transmisión de estos bienes inmateriales, basta citar que la legislación española de patentes exige que los contratos de transmisión se celebren por escrito para ser válidos, y que sean inscritos en el registro de patentes para que surtan efecto frente a terceros<sup>150</sup>.

## 6.- Ayudas públicas a la I+D+i.

Uno de los principales obstáculos a que se enfrentan quienes pretenden llevar a cabo actividades de I+D+i es la obtención de recursos financieros; entre otros motivos, por el elevado riesgo que dichas actuaciones conllevan<sup>151</sup>. Para tratar de aliviar el problema, los poderes públicos ponen a disposición de empresas, organismos de investigación y universidades toda una serie de incentivos financieros con objeto de reducir su coste.

Los incentivos financieros a la I+D+i se agrupan en dos amplias categorías: (1) ayudas directas, principalmente subvenciones y créditos blandos, destinadas en su mayoría a estimular actividades de innovación donde la rentabilidad social y la privada difieren en mayor medida; y (2) ayudas indirectas, en forma de estímulos fiscales, que tienen un carácter horizontal al no existir intervención pública en la selección de los proyectos incentivados<sup>152</sup>.

---

<sup>150</sup> Así lo afirma **Broseta y Martínez Sanz** (2019) "*Manual de derecho mercantil*" (pp. 242-243), en relación con la "*Ley 25/2015 de patentes*". Sobre este particular, véase también **Martín Arestí P.** (1992) "*Licencia contractual de patente*" (p. 82). Para la autora, en estos contratos la observancia de forma es exigible en un doble sentido: como condición de validez del contrato y como requisito de oponibilidad a los terceros.

<sup>151</sup> Para un análisis en profundidad de este tema, véase **Montejo, Escribano y Esteban** (1999) "*Financiación de la innovación*". Para los autores (p. 7), la financiación figura siempre entre las barreras a la innovación más citadas en todas las encuestas. Un trabajo más reciente es **Castillo y Crespo** (2011) "*La financiación de la innovación empresarial*".

<sup>152</sup> Sobre los diversos tipos de incentivos financieros a la I+D+i, véase **Jaumandreu J.** (2000) "*Relaciones para la innovación de las empresas con las administraciones*" (pp. 31-66).

Ambos tipos de estímulos públicos son extensamente empleados y no existe una clara argumentación teórica en favor de uno u otro. Algunos argumentos en favor de los incentivos fiscales serían su mayor neutralidad, menor coste de implementación por parte de la administración, y la mayor seguridad que ofrecen a los beneficiarios. Por el contrario, las ayudas directas generan menor incertidumbre para el presupuesto público, permiten concentrar recursos en aquellas actividades de I+D+i con menor rentabilidad privada pero mayor rentabilidad social, y tienen un ámbito de actuación más amplio (al permitir apoyar también las actividades de I+D llevadas a cabo por universidades y OPIs)<sup>153</sup>.

Entre las ayudas directas, algunos autores incluyen las compras públicas llevadas a cabo por las administraciones. En particular, en aquellos sectores en los que la demanda pública supone un porcentaje importante de la demanda total. La justificación del efecto positivo de las compras públicas sobre la I+D+i residiría en que las innovaciones se generan a partir de las necesidades manifestadas por la demanda y conocidas por las empresas. Así, la demanda del sector público haría que las empresas incrementaran su esfuerzo innovador<sup>154</sup>. Es verdad que, en cierto modo, las compras públicas funcionan de una manera similar a una subvención, dado que existe un compromiso de compra por parte del sector público y el precio de esta compra incluye una prima que compensa a la empresa por los costes de la etapa de I+D+i. Sin embargo, las compras públicas premian los resultados de la investigación, mientras que en las subvenciones estos resultados no

---

<sup>153</sup> Para un estudio comparativo entre ayudas públicas de carácter directo e indirecto, **Busom, Martínez Ros y Corchuelo** (2011) “*Obstáculos a la innovación y uso de incentivos: ¿subvenciones o estímulos fiscales?*”.

<sup>154</sup> **Jaumandreu J.** (2000) “*Relaciones para la innovación de las empresas con las administraciones*” (pp. 60-63), entre otros. Según el autor, en la mayoría de países desarrollados el gasto del sector público supone un porcentaje importante del PIB. Uno de los capítulos fundamentales de este gasto es el de las compras públicas, que tienen lugar cuando las administraciones adquieren bienes para garantizar su propio funcionamiento o destinarlos al uso público. Estas compras públicas suelen realizarse mediante concursos a los que las empresas concurren y en los que se especifican las características que debe cumplir el bien adquirido. Y, en sectores como la defensa y la sanidad, implican la adquisición de bienes con un elevado contenido tecnológico. Otros autores que han estudiado el papel de las compras públicas como medio para estimular la I+D+i son **Murillo Jaso L.** (2013) “*Compra pública innovadora: fomentando la innovación por el sector público*”, **García Giménez A.** (2018) “*Contratación pública e innovación*”, **Vázquez Malilla F.J.** (2019) “*Compra pública de innovación. Avanzando hacia la compra pública estratégica*” o **Zabala Iturriagoitia JM.** (2017) “*La política de compra pública como estímulo a la innovación y el emprendimiento*”.

son rigurosamente necesarios. Por tanto, consideramos que, en sentido estricto, no se trataría realmente de ayudas públicas a la I+D+i<sup>155</sup>.

### 6.1.- Ayudas directas: subvenciones o créditos blandos.

Un proyecto de I+D conlleva cuantiosos gastos, como horas de dedicación del personal científico, amortización de instrumental y equipamiento, subcontrataciones de servicios externos, adquisición de patentes y licencias, o materiales consumidos en ensayos. Esto hace que empresas, universidades y centros de investigación se planteen recurrir a fondos públicos para reducir su coste. Y el medio utilizado suele ser la participación en programas de ayudas al I+D+i<sup>156</sup>.

Entre éstos, cabe destacar Horizonte 2020, ya citado en el anterior capítulo. Mediante dicha iniciativa, la Unión Europea ha asignado 80.000 millones de euros, en el periodo 2014-2020, para ser distribuidos entre organismos de investigación, universidades y empresas que lleven a cabo actividades de I+D+i; en la mayoría de los casos, a través de consorcios transnacionales<sup>157</sup>. La ayuda financiera de la UE varía en función del tipo de proyecto o actuación de que se trate. Y, en gran medida, se instrumenta a través de

---

<sup>155</sup> Así lo defienden **Pereiras y Huergo** (2006) *“La financiación de actividades de I+D+i: una revisión de la evidencia sobre el impacto de las ayudas públicas”*. Para éstos, además, en la determinación del destinatario de las compras públicas son clave otras circunstancias que en principio no afectan a las subvenciones, como el hecho de que varias empresas compitan por la obtención del mismo contrato.

<sup>156</sup> Entre los autores españoles que han analizado el papel de las ayudas públicas directas en el fomento de las actividades de I+D+i, véase **Herrera y Heijs** (2007) *“Difusión y adicionalidad de las ayudas públicas a la innovación”*, **Pereiras y Huergo** (2006) *“La financiación de actividades de I+D+i: una revisión de la evidencia sobre el impacto de las ayudas públicas”*, **Blanes y Busom** (2004) *“Who participates in R&D subsidy programs? The case of Spanish manufacturing firms”*, **García Quevedo, Duch-Brown y Montolio** (2008) *“Assessing the assignation of public subsidies. Do experts choose the most efficient R&D projects?”*, **Busom y Fernández-Ribas** (2007) *“Do R&D programs of different government levels overlap in the EU?”*, **Culebras de Mesa y Calvo González** (2008) *“Las ayudas públicas a la innovación: cuantificación y cualificación en España y en la UE”* o **González y Pazó** (2008) *“Do public subsidies stimulate private R&D activities?”* y (2010) *“Subvenciones públicas a la I+D y esfuerzo tecnológico privado”*.

<sup>157</sup> *“Reglamento 1291/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establece Horizonte 2020, programa marco de investigación e innovación (2014-2020)”*, ya citado. En este punto, conviene mencionar la propuesta de la Comisión Europea sobre el próximo programa marco de I+D+i de la UE (periodo 2021-2027). El programa se denomina “Horizonte Europa” y estará dotado con 100.000 millones de euros.



subvenciones destinadas a reembolsar, total o parcialmente, los costes derivados de la actividad de I+D+i<sup>158</sup>.

A escala internacional, también hay que citar el programa Eureka, destinado a promover la cooperación transnacional en I+D+i entre empresas de distintos países europeos. A diferencia de Horizonte 2020, Eureka no concede subvenciones a los proyectos que aprueba, pero les otorga un sello de calidad que permite a los proponentes acceder a ayudas públicas al I+D+i en sus respectivos países<sup>159</sup>. Lo mismo puede decirse del programa Iberoeka, pero para la cooperación empresarial en I+D+i con Portugal o Iberoamérica<sup>160</sup>.

En cuanto a los programas de ayudas directas a la I+D+i por parte de la administración española, mencionar la Estrategia Española de Ciencia y Tecnología y de Innovación (2013-2020), citada en el anterior capítulo. Este documento estratégico se implementa a través de los Planes Estatales de Investigación Científica y Técnica y de Innovación, que incluyen las ayudas públicas (en general, destinadas a empresas y a otros actores del sistema español de I+D+i)<sup>161</sup>. Dichas ayudas suelen canalizarse a través de las líneas de

---

<sup>158</sup> Según **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (pp. 43-44), el porcentaje del coste subvencionable que asume la UE oscilaría entre el 70% (para las acciones de innovación y los proyectos de la segunda fase del instrumento PYME) y el 100% (para las acciones de investigación, de coordinación y apoyo, y las subvenciones del ERC).

<sup>159</sup> Eureka es una red intergubernamental creada en 1985 y de la que, en la actualidad, forman parte 40 países europeos. Desde sus orígenes ha sido un programa prioritario para la administración española, lo que se ha visto reflejado en el trato preferencial recibido en materia de ayudas públicas. Por ejemplo, CDTI (dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación) concede a las empresas españolas ayudas parcialmente reembolsables de hasta el 85% del coste de su participación en un proyecto transnacional de I+D+i que haya sido aprobado por Eureka. Fuente: **CDTI**. Entre los autores que han estudiado el programa, **Bayona y García Marco** (2007) “*La participación en el Programa Eureka y su efecto en la performance de la empresa*”.

<sup>160</sup> La iniciativa Iberoeka, lanzada en 1991, es una de las modalidades de actuación del programa iberoamericano CYTED. Al igual que sucede con Eureka, los proyectos Iberoeka también tienen acceso prioritario a las ayudas estatales a la I+D+i. Fuente: **CDTI**.

<sup>161</sup> El vigente Plan Estatal de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica (2017-2020), está formado por cuatro programas: promoción del talento y su empleabilidad, generación de conocimiento y fortalecimiento del sistema, liderazgo empresarial en I+D+i, e I+D+i orientada a los retos de la sociedad. Fuente: **Ministerio de Ciencia e Innovación**. Para un estudio sobre cómo funciona el sistema de ayudas públicas estatales a la I+D+i, **Fernández González FJ.** (2002) “*Empresas y administraciones públicas. El papel de las diferentes administraciones en el fomento de la innovación*” (pp. 78-93).

financiación del CDTI<sup>162</sup>, o de convocatorias en régimen de concurrencia competitiva gestionadas por la Agencia Estatal de Investigación<sup>163</sup>.

También las administraciones autonómicas tienen sus propios programas de ayudas directas a la I+D+i<sup>164</sup>.

Por lo que respecta a la Comunidad Valenciana, se contemplan en el Plan General Estratégico de Ciencia y Tecnología (2016-2019), ya citado en la el anterior capítulo<sup>165</sup>. Tradicionalmente, dichas ayudas se habían venido canalizando a través del IVACE (antiguo IMPIVA), dependiente de la Consellería de Economía. Sin embargo, la reciente creación de la Agencia Valenciana de la Innovación y de una Consellería de Innovación podrían conllevar cambios en el modelo de gestión.

---

<sup>162</sup> El CDTI gestiona gran variedad de ayudas, tanto para actividades de I+D como de innovación. Según la línea de financiación, pueden consistir en ayudas parcialmente reembolsables (préstamos a largo plazo a tipo de interés fijo, por debajo del mercado, con una parte que no debe devolverse), subvenciones (ayudas a fondo perdido) o capital riesgo (capitalización de empresas para fomentar su crecimiento). Fuente: **CDTI**. Para un análisis sobre el apoyo del CDTI a las empresas españolas, véase **Huergo y Trenado (2008)** “*Determinantes de la solicitud y concesión de créditos blandos. La empresa española y el apoyo del CDTI*”.

<sup>163</sup> Las convocatorias de ayudas en régimen de concurrencia competitiva se denominan: Emplea (para financiar la incorporación y formación en gestión de I+D+i de nuevos profesionales que refuerzan la competitividad de empresas españolas), Equipa (para financiar la adquisición de equipamiento científico-tecnológico para la realización de actividades de I+D por parte de las entidades instaladas en parques científicos y tecnológicos), Europa Centros (para financiar las acciones de dinamización dirigidas a aumentar la participación y liderazgo de los centros tecnológicos y de los centros de apoyo a la innovación tecnológica en el programa Horizonte 2020), Retos Colaboración (para financiar el desarrollo de tecnologías, la aplicación empresarial de nuevas ideas y técnicas y la creación de productos y servicios, a través de proyectos de cooperación entre empresas y organismos de investigación) o Plataformas Tecnológicas (para financiar la creación y el mantenimiento de grupos de trabajo público-privados, para propiciar el intercambio de información que facilite la colaboración entre los interesados en un sector estratégico). Fuente: **Ministerio de Ciencia e Innovación**.

<sup>164</sup> Para un estudio sobre cómo funciona el sistema de ayudas públicas autonómicas a la I+D+i, véase **Fernández González F.J.** (2002) “*Empresas y administraciones públicas. El papel de las diferentes administraciones en el fomento de la innovación*” (pp. 93-137). Sobre su coordinación con las ayudas estatales, véase **García Quevedo y Afcha Chávez** (2009) “*El impacto del apoyo público a la I+D empresarial: análisis comparativo entre las subvenciones estatales y regionales*”.

<sup>165</sup> Las ayudas públicas al I+D+i gestionadas por el IVACE suelen consistir en subvenciones a fondo perdido. Actualmente, los principales programas son los siguientes: PIDI-CV (para PYMEs que ejecuten un proyecto de I+D, incluidos los costes de contratar a un organismo de investigación), PIDCOP-CV (para empresas, PYMEs o no, que ejecuten conjuntamente un proyecto de I+D), INNOVA-CV (para PYMEs que ejecuten un proyecto de innovación de producto, proceso o adaptación industrial 4.0), CERTIFICA-CV (para PYMEs que pretendan obtener certificados en materia de I+D+i emitidos por entidades acreditadas) y HORIZONTE-CV (para empresas, PYMEs o no, que pretendan elaborar una propuesta para participar en el programa marco de I+D+i de la UE Horizonte 2020, incluido el coste de servicios externos de asesoramiento). Fuente: **IVACE**.

Para poder beneficiarse al máximo de todas estas oportunidades de financiación pública a la I+D+i, las universidades, los centros de investigación y las empresas deberán estar al corriente de un conjunto de aspectos jurídicos. En este sentido, tendrán que conocer la normativa para participar en el programa de ayudas de que se trate, las condiciones de elegibilidad de las propuestas, los trámites a seguir desde la aprobación del proyecto hasta la recepción de los fondos públicos, o la solución de eventuales controversias con el organismo que administra el programa.

Además, hay que tener en cuenta que los beneficiarios de ayudas públicas para ejecutar proyectos de I+D+i contraen una serie de compromisos jurídicos con la administración que les subvenciona el proyecto. Y estos compromisos limitarán su margen de maniobra para alcanzar eventuales pactos, ya sea entre las propias entidades participantes o con terceros. Esto es especialmente relevante cuando se participa en el programa marco de I+D+i de la Unión Europea, pues las entidades beneficiarias de la ayuda deben firmar un contrato con la Comisión Europea, donde se regulan muchos aspectos relacionados con la ejecución del proyecto de I+D y con la explotación de sus resultados<sup>166</sup>.

Por otra parte, lo habitual será que un proyecto de I+D se presente a varios programas (europeos, estatales y autonómicos) para optimizar el porcentaje de financiación pública que recibe. Por este motivo, empresas, universidades y organismos de investigación deberán, además, conocer las normas destinadas a regular los porcentajes máximos de ayuda pública que el derecho de la competencia les permite recibir<sup>167</sup>. Esto es así porque

---

<sup>166</sup> A este contrato se refiere **Blanco Jiménez A.** (1999) "*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*" (p. 298), cuando afirma que los participantes en un proyecto de I+D de estas características firman con la UE un contrato de carácter sinalagmático para la concesión de fondos, en el que manifiestan su conformidad para llevar a cabo el proyecto en las condiciones estipuladas en la propuesta de financiación. También en relación con el mismo asunto, **Izquierdo M y JM.** (1995) "*Manual de la empresa ante la UE*", señalan que el contrato incluye los siguientes temas: socios contratantes, condiciones contractuales, duración del proyecto, costes, participación financiera de la UE, plazos de presentación de informes, y un anexo técnico que describe el proyecto (objetivos, plan de trabajo, papel de cada participante, resultados previstos...).

<sup>167</sup> Para determinar el concepto de ayuda pública, véase **Broseta y Martínez Sanz** (2019) "*Manual de derecho mercantil*" (p. 191). Según los autores, esta expresión debe entenderse en su sentido más amplio. Así, con independencia de que las ayudas procedan de la administración central, autonómica o local. Además, el término incluye las ayudas "bajo cualquier forma"; es decir, tanto las directas (subvenciones, préstamos a tipos de interés por debajo de mercado...) como las indirectas (condonación de deuda o intereses, ventajas de tipo fiscal, exoneración de impuestos...).

las ayudas públicas distorsionan la libre competencia, de modo que son controladas por las autoridades encargadas de evitar comportamientos anticoncurrenciales<sup>168</sup>.

El derecho de la Unión Europea, por ejemplo, considera que las ayudas estatales falsean la competencia favoreciendo a determinadas empresas o producciones. Si dichas ayudas afectan a los intercambios comerciales entre los Estados miembro, serán incompatibles con el mercado interior. Ahora bien, esta afirmación no implica que todos los regímenes de ayudas estatales estén prohibidos<sup>169</sup>. Las autoridades encargadas de salvaguardar la libre competencia suelen mostrar una actitud favorable hacia algunos de ellos; de modo que, aún siendo contrarios a la libre competencia, no contravendrían el derecho de la competencia<sup>170</sup>. Entre los beneficiarios de esta excepción están los regímenes de ayudas públicas para fomentar la I+D+i, siempre que no vayan más allá de los límites marcados por la normativa que les sea de aplicación<sup>171</sup>.

---

<sup>168</sup> Sobre este particular, véase, por ejemplo, **Mattera A.** (1990) *“El mercado único europeo. Sus reglas, su funcionamiento”* (p. 87). Para el autor, las ayudas nacionales constituyen instrumentos de intervención de los poderes públicos, en el marco de su política económica, dirigidos a favorecer a determinadas empresas. En consecuencia, pueden falsear la competencia y afectar a los intercambios, perturbando el buen funcionamiento del mercado común. Efectivamente, gracias a los mecanismos de ayuda pública, las empresas nacionales disfrutaban de una mejor situación en el aspecto competitivo, generada no por factores económicos que les son propios sino por una intervención del estado en su favor. Este “factor externo” modifica las reglas del juego, y coloca a estas empresas en una situación más favorable que la que habrían tenido de haber jugado plenamente los mecanismos de la libre competencia. Varios son los autores españoles que han analizado el régimen legal de las ayudas públicas. Entre ellos, véase **Arpio Santacruz JL.** (2000) *“Las ayudas públicas ante el derecho europeo de la competencia”*, **Rodríguez Míguez JA.** (2014) *“El régimen de ayudas de estado en la UE y sus efectos en España”*, **Crucelegui Gárate JL.** (2006) *“El control de las ayudas públicas en la UE”*, **Rodríguez Míguez JA** (2010) *“Las ayudas públicas en la nueva ley de defensa de la competencia”* o **Quijano González J.** (2013) *“Aproximación al régimen de ayudas públicas en la UE”*.

<sup>169</sup> Los artículos 107 y 108 del TFUE (antiguos 92 y 93) establecen el régimen aplicable por la UE a las ayudas estatales. El primer párrafo del artículo 107 contempla una prohibición general de estas ayudas, pero sus párrafos segundo y tercero establecen excepciones: las ayudas contempladas en el párrafo segundo están autorizadas y las contempladas en el párrafo tercero podrán ser autorizadas por la Comisión Europea. Para una explicación más detallada, **Broseta y Martínez Sanz** (2019) *“Manual de derecho mercantil”* (pp. 191-192).

<sup>170</sup> Sobre los motivos que lo justificarían, véase **Pappalardo A.** (1987) *“Government equity participation under the EEC rules on state aids: recent developments”* (p. 314). Una prohibición total de las ayudas otorgadas por los Estados sería inconcebible, especialmente en un sistema de economía mixta. Estas ayudas pueden servir para un abanico de propósitos y, además, ciertos objetivos socioeconómicos no pueden lograrse por las solas fuerzas del mercado.

<sup>171</sup> Al respecto, véase **Comisión Europea** (2014) *“Marco sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación”*. El documento afirma que este tipo de ayudas públicas puede justificarse en virtud del artículo 107.3 (b) y (c) del TFUE, pues cabe esperar que palien deficiencias del mercado fomentando la realización de un proyecto importante de interés común europeo (en este caso, implementar la Estrategia Europa 2020 mediante el impulso a la I+D+i) o facilitando el desarrollo de determinadas actividades económicas, siempre que no alteren las condiciones del mercado de forma contraria al interés común.

## 6.2.- Ayudas indirectas: estímulos fiscales.

A la hora de fomentar las actividades de I+D+i, las administraciones complementan sus ayudas directas con incentivos de carácter fiscal.

Los estímulos fiscales tienen la ventaja de que las empresas pueden aplicarlos de forma generalizada e inmediata, con lo que evitan uno de los inconvenientes principales de las ayudas públicas directas: su cuantía limitada<sup>172</sup>. En efecto, los estímulos fiscales ofrecen mayor seguridad a las empresas, ya que todas pueden beneficiarse de ellos. Las subvenciones, en cambio, están expuestas a restricciones presupuestarias impuestas por la autoridad financiera, y a la competencia existente para su disfrute. Otra ventaja de los incentivos fiscales sería su bajo coste de implementación para la administración, ya que son las empresas quienes los liquidan. Así, al contrario de lo que sucede con las subvenciones, no sería necesario diseñar convocatorias públicas para repartir los fondos, con el ahorro que esto implica para la administración en términos de tiempo y recursos (necesarios ambos, entre otras cosas, para fijar los criterios de selección de proyectos, los procesos de evaluación de candidatos y la supervisión de subvenciones concedidas).

El gobierno español no es una excepción a esta práctica. Junto a los mencionados Planes Estatales de Investigación Científica y Técnica y de Innovación, que regulan las ayudas directas a la I+D+i, la administración ha ido reforzando los estímulos fiscales mediante sucesivas reformas del Impuesto de Sociedades<sup>173</sup>.

---

<sup>172</sup> Sobre este tema, véase **Jaumandreu J.** (2000) *“Relaciones para la innovación de las empresas con las administraciones”* (p. 33-35). Otros autores españoles que, de modo específico, han analizado el papel de los incentivos fiscales como estímulo para las actividades de I+D+i son **Corchuelo Martínez-Azúa B.** (2006) *“Incentivos fiscales en I+D y decisiones de innovación”*, **Valadez, Heijs y Buesa** (2011) *“El impacto de las ventajas fiscales para la I+D e innovación”*, **Cordón Ezquerdo y Gutiérrez Lousa** (2010) *“Los incentivos fiscales a la investigación, el desarrollo y la innovación tecnológica”* o **Aguilar Rubio M.** (2012) *“Políticas fiscales de incentivo a la inversión en investigación y desarrollo e innovación en el contexto internacional”* y (2012) *“Incentivos fiscales a la inversión en investigación y desarrollo e innovación tecnológica en el sistema tributario español”*.

<sup>173</sup> La última de ellas, por *“Ley 27/2014 del impuesto sobre sociedades”*.

Hasta el ejercicio fiscal de 1999, sólo los gastos en investigación y desarrollo (I+D) podían beneficiarse de deducciones. Sin embargo, ese año tuvo lugar una importante modificación del Impuesto de Sociedades, que convirtió en deducibles las inversiones en innovación tecnológica no consideradas I+D<sup>174</sup>. Ésa fue la principal novedad de la reforma, aunque no la única. La ampliación del propio concepto de I+D, la elevación de los porcentajes deducibles, y la posibilidad de plantear a la administración tributaria consultas con carácter vinculante fueron también cambios significativos.

En concreto, se elevaron los porcentajes de deducción por gastos en I+D (que pasaron del 20% al 30%). Asimismo, se incrementó la deducción por el exceso sobre la media de los gastos efectuados en los dos ejercicios anteriores (que subió del 40% al 50%). Pero esos incrementos pasaban a ser todavía superiores si los gastos podían incluirse en dos partidas específicas: personal de I+D o investigación realizada conjuntamente con universidades o centros de investigación. En ambos casos, la empresa podía aumentar en un 10% los porcentajes señalados anteriormente. El primer supuesto pretendía, sin duda, estimular las actividades internas de investigación y desarrollo tecnológico en las empresas, mediante la consolidación de sus propios departamentos de I+D. El segundo, fomentar la utilización de la infraestructura científica y tecnológica existente en España, y beneficiar a las PYMEs (que, al carecer de medios propios para realizar actividades de I+D, son quienes más recurren al apoyo de universidades y centros de investigación)<sup>175</sup>.

Otra novedad fue la ampliación del concepto de I+D, que posibilitó a las empresas deducir partidas de gastos hasta ahora excluidas. Así, el término I+D pasó a incluir la materialización de los resultados de la investigación en un plano, esquema o diseño, la creación de un primer prototipo no comercializable y los proyectos de demostración o

---

<sup>174</sup> “Ley 55/1999 de medidas fiscales, administrativas y de orden social”, que modificó el artículo 33 de la ley 43/1995 del impuesto de sociedades, texto legislativo entonces vigente.

<sup>175</sup> A día de hoy, el artículo 35 de la vigente ley sobre el impuesto de sociedades fija el porcentaje de deducción por gastos en I+D en el 25%. Y el incremento por el exceso sobre la media de gasto de los dos ejercicios anteriores, en el 42%. Asimismo, mantiene la deducción adicional por personal de I+D, que pasa a ser del 17%. Desaparece, en cambio, la derivada de la investigación conjunta con universidades y organismos de investigación, pero se incorpora la posibilidad de deducir el 8% de las inversiones en inmovilizado material e intangible, siempre que esté afecto exclusivamente a actividades de I+D.

proyectos piloto, siempre que no pudiesen utilizarse para aplicaciones industriales o para su explotación comercial<sup>176</sup>.

Pero la reforma de 1999 fue más allá, pues las empresas pudieron empezar a deducirse gastos derivados de actividades de innovación tecnológica no considerados I+D. Así, con deducciones que oscilaban entre el 10% y el 15%, pasaron a ser deducibles los proyectos cuya realización se encargase a universidades y centros de investigación, el diseño industrial y la ingeniería de procesos de producción, la adquisición de tecnología avanzada (fuesen patentes, licencias, *know-how* o diseños) y la obtención de certificados de cumplimiento de las normas de aseguramiento de la calidad de la serie ISO 9000, GMP o similares<sup>177</sup>.

Por último, señalar que dicha reforma incluyó otro aspecto positivo: incrementar la seguridad de las empresas a la hora de servirse de los incentivos fiscales a la I+D+i. Hasta entonces, éstas mostraban preocupación ante el estado de incertidumbre en que se encontraban tras presentar sus declaraciones del Impuesto de Sociedades. De hecho, en ocasiones consideraban que determinados gastos constituían I+D+i, pero dudaban si la Agencia Tributaria pensaría lo mismo, y si aceptaría las deducciones solicitadas. Eso hacía que no contemplasen las deducciones por I+D en su planificación financiera, con lo que los incentivos fiscales veían limitada su capacidad de estimular esas actividades. Para tratar de revertir la situación, la reforma de 1999 puso en marcha un mecanismo mediante el que las empresas podían plantear consultas *a priori*, cuya contestación iba a tener carácter vinculante para la administración tributaria.

---

<sup>176</sup> El artículo 35 de la actual ley mantiene en sus grandes líneas todos estos cambios. Y pasa a incluir en el concepto de I+D la elaboración de muestrarios para el lanzamiento de nuevos productos.

<sup>177</sup> Hoy en día, el artículo 35 de la ley sobre el impuesto de sociedades mantiene estos gastos deducibles, salvo los derivados de proyectos de I+D cuya realización se encargue a universidades y centros de investigación. Además, pasan a ser deducibles los gastos por actividades de diagnóstico tecnológico, con independencia de los resultados en que culminen. En todos los casos, el porcentaje de deducción es ahora del 12%.

ALFREDO ESCARDINO MALVA



**CAPÍTULO III**  
**VÍAS PARA GESTIONAR LA I+D+i Y VÍNCULOS JURÍDICOS**  
**QUE SE GENERAN**

1. I+D ejecutada por tercero.
  - 1.1. Consideraciones generales.
  - 1.2. Compromisos jurídicos más habituales entre las partes contratantes.
2. Cooperación científico-tecnológica.
  - 2.1. Consideraciones generales.
  - 2.2. Compromisos jurídicos más habituales entre las entidades cooperantes.
3. Transferencia de tecnología.
  - 3.1. Consideraciones generales.
  - 3.2. Compromisos jurídicos más habituales entre transmitente y receptor.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## CAPÍTULO III

### VÍAS PARA GESTIONAR LA I+D+i Y VÍNCULOS JURÍDICOS QUE SE GENERAN

#### 1.- I+D ejecutada por tercero.

Hemos insistido en que, si un empresario pretende ser competitivo, tiene que considerar la I+D+i como un factor estratégico de su negocio. Arañar cuotas de mercado (incluso, a veces, mantenerse en éste) depende, cada vez más, de su capacidad para optimizar el proceso productivo, y para mejorar los productos que fabrica y comercializa. Pero también hemos afirmado que no hay una única manera de gestionar la I+D+i, por lo que cada empresa puede utilizar aquella o aquellas que le resulten más accesibles en función de sus particulares circunstancias y de su propia estrategia global de crecimiento.

Una de las opciones que tienen las empresas para gestionar su I+D+i es recurrir a la I+D ejecutada por tercero. Está fórmula consistiría en retribuir a universidades o centros de investigación para que, a cambio, desarrollen a medida la tecnología que la empresa necesita<sup>178</sup>.

---

<sup>178</sup> A esta forma de gestionar la I+D+i hace referencia **Blanco Jiménez A.** (1999) *“Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales”* (p. 218), cuando analiza la titularidad de las invenciones derivadas de la investigación universitaria realizada bajo contrato. Según la autora, últimamente viene dándose en los países industrializados un aumento notable de la colaboración entre las universidades y el mundo empresarial. Las empresas, necesitadas de conocimientos científicos para mantener su competitividad, aprovechan el que proporcionan las instituciones académicas, ya sea a través de la enseñanza o en forma de resultados de sus actividades investigadoras. También se refiere a la I+D ejecutada por tercero **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) *“Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”* (p. 28), al citar la investigación bajo contrato mercantil entre las modalidades de colaboración entre empresas y sistema público de I+D para la transferencia de tecnología. Otros trabajos de autores españoles sobre el tema son **Mellado Ruiz L.** (2012) *“Marco jurídico de los contratos y convenios de investigación”*, **Lois Bastida F.** (1999) *“Atribución de los resultados de la investigación contratada en la ley de patentes”*, **Navarro Lérída M** (2012) *“La negociación de contratos de I+D y su clausulado”* o la propia **Blanco Jiménez A.** (2007) *“El contrato de investigación”*. Entre los autores extranjeros, **Cassier M.** (1995) *“Les contrats de recherche entre l’université et l’industrie”*, **Binns y Driscoll** (1998) *“Intellectual property issues in R&D contracts”* o **Sohn y Lee** (2012) *“Conjoint analysis of R&D contract agreements for industry-funded university research”*.

Este podría ser el caso del empresario que pretende llevar a cabo una mejora en sus productos o procesos, carece de recursos suficientes de I+D (humanos y/o materiales) para abordarla por su cuenta, y la tecnología necesaria no está disponible en el mercado o su adquisición es demasiado costosa. En ese contexto, recurre a una universidad o a un centro de investigación en quien confía, por haber trabajado con él anteriormente o por las buenas referencias recibidas, y le encarga ejecutar los trabajos que le ayudarán a solucionar su problema tecnológico.

### 1.1.- Consideraciones generales

La relación contractual entre empresas y centros generadores de conocimiento, derivada de la I+D por encargo, encontró cobertura jurídica en la ley de reforma universitaria, cuyo artículo 11 permitió a las universidades celebrar contratos con entidades privadas para la realización de trabajos de carácter científico<sup>179</sup>. En 2001, la LRU fue remplazada por la ley orgánica de universidades, cuyo artículo 83 sigue la misma línea<sup>180</sup>. Es más, junto a las tradicionales misiones “docente e investigadora”, la LOU atribuye a las universidades una misión de “transferencia”, derivada de la creciente demanda por parte de la sociedad para que aquéllas, así, promuevan el retorno de los fondos públicos que reciben<sup>181</sup>. Esto significa que las universidades deberían reorientar su investigación (al menos, en parte) a la solución de los problemas y a la generación de los productos que

---

<sup>179</sup> “Ley orgánica 11/1983 de reforma universitaria”, ya citada.

<sup>180</sup> “Ley orgánica 6/2001 de universidades”, modificada en 2007. La LOU sigue la estela de la LRU y refuerza el papel de las universidades como transmisoras de conocimientos a la sociedad, con el objetivo de que los resultados de su investigación se transformen en bienes y productos útiles, creando oportunidades que ayuden al desarrollo de su entorno.

<sup>181</sup> En este sentido, **Claver Campillo JA.** (2015) “*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*” (p. 53). El autor defiende que la LOU incorpora expresamente la transferencia como función esencial de la universidad, derivada de su capacidad de generar conocimiento, que deberá atender tanto a la investigación básica como a la aplicada, al tiempo que reclama una atención especial a la vinculación que debe existir entre el proceso de transferencia del conocimiento desde las universidades y el sistema productivo de su entorno. A esta nueva función universitaria se refiere también **Vargas Vasserot C.** (2012) “*La transferencia de los resultados de investigación: tercera misión de la universidad*”.

reclama la sociedad; una sociedad que las sustenta económicamente y que, cada vez en mayor medida, está basada en el conocimiento<sup>182</sup>.

El recurso a la I+D ejecutada por tercero, como vía para gestionar la I+D+i, tiene el inconveniente de que un uso excesivo de la misma puede hacer depender demasiado a la empresa de fuentes externas, descuidando su potencial interno de I+D<sup>183</sup>. Y ello puede ser contraproducente, pues es bueno que la empresa disponga de una cierta capacidad interna de I+D, incluso aunque el grueso de su estrategia innovadora se base en encargar a universidades o centros de investigación los desarrollos tecnológicos necesarios para mejorar sus productos y sus procesos. El trato con estos organismos generadores de conocimiento siempre será más sencillo, y eficaz, si la empresa cuenta con técnicos en plantilla capaz de relacionarse con los investigadores de los centros externos, y de dialogar con ellos de tú a tú. En suma, técnicos formados para entender el lenguaje de los científicos y sus métodos de trabajo, pero también conocedores de las necesidades reales de la empresa y del problema tecnológico a resolver.

En España, esta modalidad de gestión de la I+D+i es todavía poco frecuente. De hecho, sólo un reducido porcentaje de empresas colabora regularmente con universidades o centros de investigación, quizá por el tradicional alejamiento existente entre el mundo científico y el empresarial<sup>184</sup>.

---

<sup>182</sup> Así lo entiende **Claver Campillo JA.** (2015) *“Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”* (p. 43). Según el autor, las universidades han empezado a adquirir un compromiso social que las impulsa a aplicarse en la búsqueda de soluciones a los problemas de su entorno y a transformar la investigación en innovación, mediante su transferencia a la industria. Así, va creciendo la idea de que la investigación no es un fin en sí misma, sino el medio de producir mejoras tecnológicas y productos innovadores que se transfieran a la sociedad. La ciencia, como palanca de desarrollo, empieza a instrumentalizarse para generar más conocimiento y aumentar el progreso social. Sobre este particular, véanse también **Pérez Pérez M.** (1994) *“Invenciones laborales de trabajadores, profesores universitarios y personal investigador”* (p. 221) o **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 257), quien entiende que es deber de la universidad contribuir al aumento de la riqueza de la sociedad que la sustenta económicamente.

<sup>183</sup> A este problema se refiere **Eureka** *“Good practice in R&D collaboration management”* (p. 10).

<sup>184</sup> En esta línea, **Cotec** (1998) *“Libro blanco sobre el Sistema Español de Innovación”* (p. 134). Al alejamiento entre el mundo universitario y empresarial se refieren también **Petit Lavall MV.** (2010) *“El anteproyecto de ley de economía sostenible y la transferencia de resultados de la actividad investigadora de universidades públicas”* (p. 489) o **Vicente Lacambra G.** (2010) *“El nuevo régimen de la transferencia de tecnología entre las entidades públicas de investigación y la empresa”* (p. 431).

Este alejamiento se debe, en parte, al temor de los investigadores a que la colaboración con la empresa coarte su independencia científica, y les limite el derecho a difundir sus conocimientos. Es cierto que, si una universidad hace un uso excesivo de esta fórmula, corre el riesgo de que sus laboratorios se conviertan en extensión de los de la industria, descuidándose la investigación básica con el peligro que esto supone para el desarrollo científico y tecnológico del futuro. No es menos cierto que en el ámbito científico la rápida difusión de los resultados es de suma importancia, ya que tradicionalmente el prestigio de una universidad o centro de investigación (y la carrera profesional de los científicos) se fundamentan en el número y la calidad de las publicaciones realizadas<sup>185</sup>. Y este interés por difundir cuanto antes los conocimientos, choca a menudo con la pretensión empresarial de mantener el mayor tiempo posible la confidencialidad de los resultados de la investigación. De hecho, la empresa que recurre a una universidad en busca de asistencia para optimizar su proceso productivo, lo último que desea es que la fórmula propuesta llegue a oídos de sus competidores.

Sin embargo, universidades y centros de investigación han de tener presente que su función social no se limita sólo a difundir conocimientos. También es parte de su labor permitir que dichos conocimientos sean efectivamente explotados, revirtiendo así en mejorar la calidad y el nivel de vida de los ciudadanos<sup>186</sup>. Y la explotación industrial y comercial la llevan a cabo empresas, quienes necesitan que la tecnología sea mantenida temporalmente en secreto, al menos durante el tiempo necesario para que su inversión en I+D sea rentable en términos económicos, o hasta que la tecnología en cuestión haya

---

<sup>185</sup> Así lo estima **Blanco Jiménez A.** (1999) "*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*" (pp. 44 y 45). En esta misma línea, **Fernández de Córdoba S.** (1996) "*Derecho de patentes e investigación científica*" (p. 255), quien sostiene que, en el mundo académico, el investigador trata de publicar lo más rápido posible los resultados de su labor, pues número y cantidad de publicaciones y comunicaciones en congresos son determinantes para su prestigio ante el resto de especialistas en la materia. También comparte este punto de vista **Claver Campillo JA.** (2015) "*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*" (p. 42). Para el autor, los principales riesgos que se derivarían para las universidades de una estrecha relación con la industria serían la pérdida del compromiso tradicional universitario con la libre difusión de resultados de la investigación, así como la amenaza para la autonomía de los investigadores, que pueden verse tentados de orientar la elección de los temas a investigar hacia las demandas de las empresas.

<sup>186</sup> Este planteamiento es defendido por **Blanco Jiménez A.** (1999) "*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*" (pp. 44 y 45). Para la autora, el beneficio social, objetivo de las universidades, se alcanza no sólo cuando las innovaciones se difunden sino también cuando son efectivamente explotadas.

sido protegida por un derecho de propiedad industrial<sup>187</sup>. Además, la colaboración con empresas puede suponer para universidades y organismos de investigación una fuente adicional de recursos nada desdeñable, que les permitirá renovar sus laboratorios, mejorar la retribución de sus científicos, y llevar a cabo otras actividades investigadoras o docentes<sup>188</sup>.

Otro impedimento para que se generalice en España la I+D ejecutada por tercero, como vía para gestionar la I+D+i, es que una gran mayoría de empresas todavía desconoce la capacidad de universidades y centros de investigación para aportar soluciones a sus problemas tecnológicos (a pesar de los importantes esfuerzos realizados en los últimos años, en particular por las OTRI)<sup>189</sup>. Se hace, pues, necesario continuar con la difusión de las capacidades de estas entidades generadoras de conocimientos, de modo que alcance al colectivo empresarial en su conjunto. Y que sea suficientemente convincente como para que, ante un problema tecnológico, la empresa trate de buscar la solución en centros de investigación y universidades de su entorno. Estas últimas, por su parte, tendrán que hacer un esfuerzo suplementario en cuanto a organización, modo de gestión y motivación del personal para facilitar la accesibilidad de las empresas a sus recursos,

<sup>187</sup> En este sentido, **Claver Campillo JA.** (2015) *“Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”* (p. 176), quien defiende que a la industria le interesa mantener la garantía de explotación de las invenciones sin la perturbación de los competidores, mediante la obtención de derechos exclusivos de explotación, cuya existencia es a menudo determinante para que aquélla decida asumir el coste requerido para la explotación económica de la invención. Sobre este mismo tema, **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 255) considera que, en cierta medida, el interés por controlar los tiempos de la divulgación de los resultados debería ser compartido por los propios investigadores; en particular, cuando éstos pasan a convertirse en inventores. En efecto, el investigador-inventor tendría que ser el primer interesado en que los resultados de su investigación se explotasen, para así obtener derechos sobre una parte de los beneficios económicos que puedan generarse. Y, para ello, será requisito imprescindible que la publicación no destruya la novedad de la invención, pues este extremo impediría su patentabilidad.

<sup>188</sup> El interés de las universidades por incrementar los recursos que reciben del sector privado es destacado por **Slaughter y Leslie** (1999) *“Academic capitalism: politics, policies and the entrepreneurial university”*. Para los autores, la reducción de los fondos públicos destinados a las universidades está en el origen de lo que llama “capitalismo académico”, pues la demanda empresarial de nuevos productos más competitivos converge con la necesidad de los investigadores por obtener financiación adicional. Otros autores que resaltan este interés son **Blanco Jiménez A.** (1999) *“Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales”* (p. 55), **Claver Campillo JA.** (2015) *“Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”* (p. 37) o **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) *“Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”* (p. 7).

<sup>189</sup> Para un diagnóstico sobre las relaciones entre las empresas españolas y el sistema público de I+D, **Montejo, Escribano y Esteban** (1999) *“Relaciones de la empresa con el sistema público de I+D”*. Sobre los puntos débiles de esta relación, véase **Cotec** (1998) *“Libro blanco sobre el sistema español de innovación”* (p. 134).

y para conocer las necesidades tecnológicas de éstas, sus niveles de conocimiento y sus capacidades de absorción.

A la hora de analizar los impedimentos con que tropieza la I+D ejecutada por tercero, debemos ser también conscientes de que la mayoría de los resultados alcanzados por los centros generadores de I+D no están listos para ser aprovechados automáticamente por las empresas contratantes. En efecto, los resultados obtenidos a escala de laboratorio suelen necesitar trabajos complementarios de adaptación y puesta a punto, antes de ser aplicados a escala industrial. De hecho, esta modalidad de gestión de la I+D+i puede ser más barata y personalizada que otras opciones, pero tiene un mayor riesgo y requiere un trabajo adicional por parte de las empresas<sup>190</sup>.

Sean cuales fueren los problemas que dificultan la colaboración entre los mundos científico y empresarial, parece fuera de toda duda que la I+D ejecutada por tercero es una de las vías que permiten a los empresarios mejorar sus productos y optimizar sus procesos. Y que, como tal, está sometida a una serie de normas tendentes a conciliar los intereses (a menudo contrapuestos) de los centros generadores del I+D, de sus propios científicos individualmente considerados, de las empresas interesadas por el desarrollo tecnológico, y de la sociedad en su conjunto<sup>191</sup>.

---

<sup>190</sup> El que muchos proyectos de I+D, contratados a un centro de investigación o universidad, requieran trabajos adicionales por parte de la empresa contratante, lo contempla **Fernández de Córdoba S.** (1996) "*Derecho de patentes e investigación científica*" (p. 350). Para la autora, la investigación encomendada al centro de I+D puede ser realizada de dos modos: de un lado, sin la participación de la empresa financiadora en el desarrollo de los trabajos, con el mantenimiento de una tajante división de tareas y escasa o nula vinculación entre los cuerpos técnicos de la empresa y del centro de investigación; de otro, las partes contratantes pueden proceder a la ejecución conjunta de las tareas investigadoras, con lo que la empresa financiadora no es sólo usuaria de los resultados, sino también participe en la generación de los mismos.

<sup>191</sup> A este cúmulo de normas que condicionan las relaciones derivadas de la I+D ejecutada por tercero, se refieren **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) "*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*" (p. 15). Para los autores, además de la ley orgánica de universidades (que posibilita y regula los contratos de I+D entre universidades y empresas) los ordenamientos jurídicos tutelan dichas relaciones, dadas sus repercusiones en diferentes campos del derecho: legislación civil (obligaciones y contratos), derecho de la competencia, propiedad industrial e intelectual, protección de datos, legislación tributaria, normativa sobre subvenciones, medidas fiscales para el fomento de la I+D, derecho laboral...



Y la relación jurídica entre la empresa interesada en mejorar sus productos o procesos, y la entidad a quien encarga el desarrollo de la tecnología necesaria, suele instrumentarse mediante una fórmula contractual bastante extendida en la práctica cotidiana, aunque no expresamente tipificada en nuestro derecho<sup>192</sup>.

Sin embargo, el ordenamiento español, aunque no regula expresamente su contenido, sí reconoce desde hace tiempo la existencia de este tipo de relaciones. Sería el caso, por ejemplo, de la ley de reforma universitaria<sup>193</sup>, que sentó las bases jurídicas para lo que los autores han venido denominando “investigación contratada” o “investigación bajo contrato”, diferenciándola así de la llamada “investigación propia”. La ley de patentes de 1986<sup>194</sup>, por su parte, también reconoció la existencia de este tipo de vínculos entre

---

<sup>192</sup> En este sentido, podríamos considerarla un contrato atípico. Así lo defiende **Fernández de Córdoba S.** (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (p. 352). Para la autora, los contratos típicos son definidos y regulados en la legislación positiva, mientras que los atípicos no están regulados legalmente (aunque la ley los mencione, reconociendo su existencia en la realidad social). La tipificación del contrato desempeña una doble función: (1) integradora, interpretando el contrato de acuerdo con su causa o finalidad social; y (2) supletoria, completando las lagunas del clausulado del contrato. En este sentido, conviene reconducir el contrato atípico a los tipos legales para encontrar los principios normativos que deben aplicarse para interpretar la voluntad de las partes y para fijar límites, contenidos en las normas imperativas aplicables por analogía, a la autonomía privada. A los contratos atípicos hacen también referencia **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 27) o **Sánchez Calero y otros** (2018) “*Curso de derecho civil. Obligaciones, contratos y responsabilidad por hechos ilícitos*” (p. 137). Entre las monografías, **Cardozo Roa C.** (2019) “*Contratos atípicos*”, **Chuliá Vicent y Beltran Alandete** (1999) “*Aspectos jurídicos de los contratos atípicos*” o **Arrubla Paucar JA** (2015) “*Contratos mercantiles. Contratos atípicos*”.

<sup>193</sup> Según **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 220), los artículos 11 y 45 de la LRU posibilitaron jurídicamente la investigación contratada con entidades exteriores a la universidad, legalizando situaciones que de hecho ya venían produciéndose. El artículo 11 LRU indicaba que los departamentos y los institutos universitarios, y su profesorado a través de los mismos, podían contratar con entidades públicas o privadas, o con personas físicas, la realización de trabajos de carácter científico. El artículo 45, por su parte, establecía la compatibilidad de la dedicación a tiempo completo del profesorado universitario con la realización de los proyectos referidos en el artículo 11. Como hemos expuesto en páginas anteriores, la LRU ha sido sustituida por la LOU. Pero esta última regula en términos similares el supuesto que nos ocupa.

<sup>194</sup> A nuestro juicio, el artículo 20.7 de la LP1986 está refiriéndose a un supuesto de I+D ejecutado por tercero, al establecer que “cuando el profesor realice una invención como consecuencia de un contrato con un ente privado o público, el contrato deberá especificar a cuál de las partes contratantes corresponderá la titularidad de la misma”. Como hemos expuesto en páginas anteriores, la LP1986 ha sido remplazada por la LP2015, pero los cambios introducidos nos reafirman en esta posición. Sobre dichos cambios, véase **Claver Campillo JA** (2015) “*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*” (pp.185-189). En relación con el supuesto que nos ocupa, el autor subraya dos modificaciones de calado: (1) el artículo 20.2 de la LP1986 se refería únicamente a las universidades, mientras que el artículo 21.1 de la LP2015 incluye también a los organismos públicos de investigación; (2) se amplía el contenido mínimo de los contratos, pues según artículo 21.5 de la LP2015, además de pronunciarse sobre la titularidad de las invenciones que se obtengan, tendrá que incluir todo lo relativo a los derechos de uso y explotación comercial de dichas invenciones y al reparto de los beneficios que se deriven de las mismas.

universidades y empresas, dotándolos de un régimen jurídico diferenciado en materia de propiedad de los resultados de la investigación.

En un intento por reconducir la I+D ejecutada por tercero a algún tipo contractual de los regulados en nuestro ordenamiento, podríamos considerarla un contrato mercantil<sup>195</sup> de hacer<sup>196</sup>, de carácter bilateral. En concreto, un contrato de arrendamiento de servicios<sup>197</sup>, constitutivo de una obligación de medios o de diligencia. Esto es así porque el centro investigador no suele obligarse a alcanzar un resultado concreto, sino a asignar medios humanos y materiales para llevar a cabo una serie de tareas específicas. Como veremos más adelante, esta consideración como contrato de medios, y no de resultado<sup>198</sup>, será determinante a la hora de establecer los derechos, obligaciones y responsabilidades de la empresa contratante y del centro o universidad contratado.

---

<sup>195</sup> Para **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”* la distinción entre el carácter civil o mercantil se justifica por la existencia de un régimen especial para los contratos mercantiles (pp. 1193 y ss.). Sin embargo, el propio autor considera que las especialidades de la normativa mercantil no son tan numerosas ni importantes.

<sup>196</sup> Como señala **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”* (p. 1291), junto a los contratos de dar (mercancías, bienes inmateriales, dinero) existe una amplia categoría de contratos de hacer o de prestación de servicios. Sobre estos últimos, véase **Ledesma Martínez J.** (1999) *“Las obligaciones de hacer”*.

<sup>197</sup> Según el artículo 1544 CC, en el arrendamiento de obras y servicios una de las partes se obliga a ejecutar una obra o a prestar a la otra un servicio por precio cierto. Para **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 353), el criterio diferencial entre estos dos tipos contractuales radica en el objeto de la obligación del arrendador. Si éste se obliga a desplegar una actividad, abstracción hecha del resultado, el arrendamiento es de servicios. Por el contrario, si su compromiso va dirigido a la obtención del resultado, el arrendamiento es de obra. En ambos supuestos se trata de una obligación de hacer, pero en el arrendamiento de servicios se establece una obligación de medios, mientras que en el de obra la obligación es de resultado. Muchos son los autores españoles que han analizado los contratos de obra o de servicio. Entre otros, **Cabanillas, Gómez-Olano y Sánchez Gallardo** (2014) *“El contrato de obra”*, **Alonso Pérez y Almagro Martín** (2014) *“El arrendamiento de servicio”*, **Villanueva Lupión C.** (2009) *“Los contratos de servicios”*, **Serra Rodríguez A.** (2011) *“Arrendamiento de obras o servicios”*, **Crespo Mora MC.** (2017) *“La modernización del contrato de servicios en el derecho español”* o **Jimenez Horwitz M.** (2012) *“La distinción entre los contratos de obras y servicios en el derecho español”*.

<sup>198</sup> Sobre la diferencia entre contrato de medios y de resultado, pueden consultarse **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 129). Según los autores, en relación con la obligación de realizar una prestación de hacer pueden distinguirse dos tipos diferentes, según que lo comprometido por el deudor sea una pura actividad o conlleve además la obtención de un determinado resultado. En el primer caso, se habla de obligación de medios; en el segundo, de resultado. En aquélla, el deudor cumple desplegando diligentemente la actividad, aunque no consiga el resultado esperado (el médico visita al enfermo, lo reconoce y receta). En la segunda, en cambio, sólo hay cumplimiento si el resultado se obtiene (por ejemplo, construir el edificio). Entre los autores españoles que han estudiado estas diferencias, **Crespo Mora MC.** (2013) *“Las obligaciones de medios y de resultado de los prestadores de servicios en el DCFR”*, **Jordano Fraga F.** (1991) *“Obligaciones de medios y de resultado”* o **Lobato Gómez J.** (1992) *“Contribución al estudio de la distinción entre las obligaciones de medios y las obligaciones de resultado”*.

Las administraciones públicas, son sabedoras de la importancia que esta modalidad de gestión de la I+D+i tiene para las empresas que carecen de medios propios de I+D, caso de la mayoría de las PYME, ya que pueden suplir sus carencias a través del uso de los investigadores y el equipamiento científico de universidades o centros de investigación. Y también conocen el interés que puede tener para estos organismos generadores de conocimiento, en particular como fuente suplementaria de recursos. Por ello, tanto a escala europea como estatal y autonómica, han venido ocupándose de impulsarla<sup>199</sup>.

Pero la existencia dichas medidas de fomento, añade dificultades adicionales a la ya compleja relación jurídica entre empresa contratante y centro contratado. En primer lugar, porque otorgar ayudas públicas a actividades de I+D cuyos resultados pueden acabar siendo explotados en exclusiva por la empresa contratante, en detrimento de otras empresas, puede ser contrario a la libre competencia<sup>200</sup>. En segundo lugar, porque la normativa específica que rige estos programas de ayudas no puede ser ignorada ni por la empresa ni por la universidad (o centro de investigación), lo que reduce el margen de maniobra a la hora de pactar entre ellos sus respectivos derechos y obligaciones<sup>201</sup>.

Además, recordemos lo dicho en el pasado capítulo sobre la necesidad de que los pactos alcanzados entre los contratantes no contravengan el derecho de la competencia<sup>202</sup>; en

---

<sup>199</sup> Como ejemplo, mencionar los Proyectos de Investigación Cooperativa (CRAFT) de anteriores programas marco de I+D de la Unión Europea, o los antiguos Proyectos Concertados o Cooperativos del CDTI. Bajo la modalidad de Proyectos CRAFT, un mínimo de tres PYMEs (independientes entre sí, y provenientes de, al menos, dos Estados miembro) podían buscar soluciones a necesidades tecnológicas comunes, contratando para ello a universidades o centros de investigación (*RTD performers*), que llevaban a cabo las tareas de I+D y validaban los resultados. La UE asumía el 50% de los costes del proyecto, entre los que se encontraba la contraprestación económica que las empresas pagaban a dichas entidades generadoras de conocimiento. Los Proyectos Concertados o Cooperativos del CDTI, por su parte, eran proyectos de I+D que las empresas ejecutaban con la asistencia de universidades u OPIs, con quienes estipulaban el correspondiente contrato.

<sup>200</sup> Sobre este particular, **Comisión Europea** (2014) "*Marco para ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación*", documento ya citado.

<sup>201</sup> Véase, por ejemplo, el claro límite que la UE imponía a la autonomía de los participantes en un Proyecto CRAFT: los resultados obtenidos debían pertenecer, en exclusiva, a las PYMEs participantes.

<sup>202</sup> Entre los autores españoles que han analizado los vínculos entre la I+D ejecutada por tercero y el derecho de la competencia, véase **Lence Reija C.** (2005) "*El permanente conflicto entre propiedad industrial y libre competencia*" o **Martín Aresti P.** (2014) "*Derecho antitrust y protección de bienes inmateriales*". Entre los extranjeros **Korah V.** (1986) "*R&D and EEC Competition Rules*", o **Nihoul y Van Cleynenbreugel** (2018) "*The roles of innovation in competition law analysis*".

particular, lo dispuesto en el reglamento de exención por categoría para acuerdos en materia de I+D<sup>203</sup>.

Dados, pues, los diferentes condicionantes legales e intereses particulares contrapuestos que concurren en la I+D ejecutada por tercero, a la hora de concertar una relación de este tipo se habrá de ser especialmente cuidadoso desde el punto de vista jurídico. Además, convendrá buscar un equilibrio entre los intereses de la empresa contratante y el centro generador de I+D contratado<sup>204</sup>. Por eso, es altamente aconsejable elaborar un documento que refleje los derechos, obligaciones y responsabilidades de quienes vayan a participar en esta modalidad de gestión de la I+D+i<sup>205</sup>.

## 1.2.- Compromisos jurídicos más habituales.

Como acabamos de exponer, la relación que se crea cuando una empresa recurre a un centro generador de I+D para que desarrolle tecnología a medida, suscita innumerables cuestiones jurídicas, que afectan tanto a las partes contratantes como a terceros. Por ello, a la hora de iniciar una relación de este tipo, empresa contratante y centro contratado deberán negociar cuidadosamente sus respectivos derechos y obligaciones, y plasmar en

---

<sup>203</sup> Reglamento de exención por categoría para acuerdos en materia de I+D, disposición ya citada. Según dispone su artículo primero, esta norma se aplicará a toda una serie de supuestos relacionados con lo que denomina “I+D remunerada” (equivalente a lo que nosotros llamamos “I+D ejecutada por tercero”).

<sup>204</sup> En opinión de **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) “*Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada*” (p. 36), hay que asumir que sólo los planteamientos *win-win* prosperarán.

<sup>205</sup> Y aunque dicho contrato deberá estar confeccionado a la medida del supuesto concreto, se pueden avanzar algunos de los aspectos jurídicos que casi con toda seguridad aparecerán durante la negociación, y deberán ser contemplados en el documento que finalmente se pacte: delimitación clara del objetivo tecnológico que se persigue, relación de tareas a desarrollar por el centro generador del I+D con su calendario de realización, posibilidad o no de que éste lleve a cabo actividades paralelas de I+D durante el proyecto, confidencialidad sobre información de la otra parte contratante, presentación de informes periódicos y final a la empresa, retribución al organismo generador de la tecnología y forma de pago, líneas de comunicación entre las partes, propiedad de los resultados, explotación económica de la tecnología generada por el proyecto, incumplimiento de una de las partes contratantes y sus consecuencias, extinción anticipada de la relación contractual, reglas de solución de conflictos...

un contrato los pactos alcanzados<sup>206</sup>. Sólo así la relación podrá desarrollarse de manera pacífica, y se dispondrá de un mecanismo ágil y rápido para solucionar los conflictos que eventualmente surjan entre ellos. Esto permitirá una mayor dedicación al proyecto de I+D, y una comunicación más clara y fluida entre la empresa que contrata y el centro que ejecuta.

Convendrá, en primer término, delimitar el **objeto del contrato**<sup>207</sup>. Como ya hemos visto, a través de este tipo de contrato una empresa encarga a otra entidad (normalmente universidad o centro de investigación) la realización de unas determinadas actividades de I+D, cuyos resultados permitirán a la empresa en cuestión optimizar sus productos y/o procesos. Así, aunque hemos dicho que la entidad contratada no se obliga a alcanzar un resultado específico con la realización de las citadas actividades, sí se compromete a ejecutarlas personalmente y de modo diligente. Por esta razón es de gran importancia que el contrato entre empresa contratante y centro contratado fije claramente cuáles son esas actividades de I+D que se contratan<sup>208</sup>.

---

<sup>206</sup> Dicho contrato se regirá por la autonomía de la voluntad de las partes, lo que significa que podrán pactar lo que estimen oportuno, siempre que no incumplan normas imperativas. Así lo consideran **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 15) o **Hidalgo, Villanueva, Saturio** (2009) *“Derechos propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”* (p. 35). Entre los autores que han analizado la autonomía de la voluntad de las partes a la hora de regular sus derechos y obligaciones, **Soro Russell O.** (2016) *“El principio de la autonomía de la voluntad privada en la contratación”* o **Díez-Picazo L.** (1998) *“Contrato y libertad contractual”*.

<sup>207</sup> El objeto en los contratos ha de reunir determinados requisitos por imperativo legal: posibilidad, licitud y determinación. Al objeto en los contratos de I+D ejecutada por tercero se refieren **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 29). Para los autores, la condición de posibilidad no se contrapone al hecho de que se encarguen trabajos científicos cuyo resultado se ignora, o el desarrollo de procesos o productos que no existan en el momento de iniciarse el contrato (esto es así porque se trata de un contrato de medios, no de resultado). Numerosos manuales de carácter general analizan el objeto en los contratos. Entre los más recientes, **Infante Ruiz y López de la Cruz** (2019) *“Manual de derecho civil patrimonial I”* (p. 75), **Sánchez Calero y otros** (2018) *“Curso de derecho civil II. Obligaciones, contratos y responsabilidad por hechos ilícitos”* (p. 152) o **Blasco Gascó F.** (2017) *“Instituciones de derecho civil. Doctrina general de los contratos”* (p. 138). De los estudios monográficos, **San Julián Puig V.** (1996) *“El objeto del contrato”*, **Valpuesta Fernández R.** (2011) *“Objeto de los contratos”* o el más específico **Sole Resina J.** (1996) *“Delimitación del objeto del contrato de arrendamiento de obras o servicios”*.

<sup>208</sup> A título de ejemplo, una clara delimitación de dichas actividades permitirá a la empresa controlar que el centro generador de I+D las ejecuta realmente, y que no realiza actividades paralelas de I+D (en el supuesto de que éste se hubiera comprometido a abstenerse de llevarlas a cabo). Para **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 29), es importante definir brevemente el objeto en el propio contrato, con concreción, especificando en qué consiste y determinando un título. Y convendrá completar dicha descripción en una memoria técnica, anexa al contrato.

Pero el hecho de que el centro generador de I+D contraiga una obligación de medios y no de resultado, no significa que los resultados no puedan condicionar el devenir de la relación contractual<sup>209</sup>. A través del clausulado se puede estructurar temporalmente su ejecución mediante hitos vinculados a obtener resultados concretos. Como veremos más adelante, alcanzar los resultados vinculados a un hito determinado podría ser condición necesaria para que el contrato pasara al hito siguiente. Con ello la empresa contratante dispondría de un mayor control sobre la actividad contratada al centro de investigación o a la universidad.

Además, cuando hablamos del objeto del contrato de I+D ejecutada por tercero, hay que recordar que el proyecto de I+D puede limitarse a actividades desarrolladas por la universidad u organismo de investigación que se contrata, pero también puede incluir tareas desarrolladas por la empresa contratante<sup>210</sup>. Es más, nada impide que una relación contractual de este tipo forme parte de un proyecto de I+D de mayor envergadura, con varios participantes, instrumentado mediante un supuesto de cooperación científico-tecnológica. Tal sería el caso, por ejemplo, de un proyecto de I+D en el que alguna de las empresas participantes subcontratase a un organismo investigador para que ejecutase determinadas tareas del proyecto. De hecho, en el supuesto de que dicho proyecto de I+D se presentase a un programa de ayudas públicas, las sumas facturadas a la empresa por el centro investigador subcontratado se considerarían un coste más de aquélla, a efectos de calcular el importe de la subvención que le correspondería<sup>211</sup>.

---

<sup>209</sup> A esta posibilidad se refiere **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”* (p. 1292), al decir que, cada vez más, los servicios cualificados o profesionales incluyen obligaciones de resultados específicos mínimos, a cuya obtención se condiciona el pago de los honorarios o retribución. Para el autor, esto no alteraría su naturaleza de arrendamiento de servicios para convertirlo en arrendamiento de obra.

<sup>210</sup> Como hemos expuesto en páginas anteriores, así lo estima **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 350).

<sup>211</sup> Así pues, lo relevante para distinguir al “participante” del “subcontratado” sería que el primero asumiría la parte no subvencionada de sus costes, mientras que al segundo los costes le serían reembolsados en su totalidad. A un caso similar se debe de referir **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) *“Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”* (p. 41), al afirmar que sólo la empresa recibiría ayudas institucionales, como parte financiadora de los trabajos de investigación tanto propios como subcontratados. De este modo, en el presupuesto presentado por aquélla al programa de ayudas públicas, los trabajos de investigación bajo contrato cuyo coste asume deberían figurar el epígrafe de “colaboraciones externas”.

El línea con lo expuesto en los párrafos anteriores, el que un contrato de I+D ejecutada por tercero pueda estar dividido en hitos temporales, o que pueda formar parte de un proyecto de investigación más amplio en el que participen otras entidades (y que, incluso, pueda estar enmarcado en algún programa de ayudas públicas al I+D+i), hace que las partes contratantes puedan plantearse negociar **condiciones suspensivas y/o resolutorias**<sup>212</sup>.

Si la relación contractual se somete a una condición suspensiva, el nacimiento de los recíprocos derechos y obligaciones dependerá de que finalmente tenga lugar el hecho que constituye la condición. A título de ejemplo, si un contrato de I+D ejecutada por tercero se somete a la condición suspensiva de que el proyecto de I+D sea aprobado (y, por tanto, subvencionado) por un programa público de ayudas, el contrato no desplegará la mayor parte de sus efectos en tanto dicha aprobación no se produzca.

Por el contrario, si se somete a una condición resolutoria, dicha relación desplegará todos sus efectos desde el momento mismo de su constitución, pero la llegada de la condición operará como una circunstancia que pone fin a la relación en cuestión. Dos ejemplos de condición resolutoria, en el marco de la I+D ejecutada por tercero, serían los siguientes: (1) si los trabajos del centro generador de I+D se han dividido en hitos temporales, una condición resolutoria podría ser la falta de obtención de los resultados vinculados a un hito determinado; y (2) si el contrato se enmarca en un proyecto de I+D subvencionado por un programa público de ayudas, podría ser condición resolutoria la decisión de la administración de extinguir anticipadamente el proyecto, retirando total o parcialmente la subvención concedida.

---

<sup>212</sup> Según el artículo 1114 CC, en las obligaciones condicionales la adquisición de los derechos, así como la resolución o pérdida de los ya adquiridos, dependerán del acontecimiento que constituya la condición. Para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) "*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*" (p. 155) el criterio de distinción entre condición suspensiva y resolutoria es la incidencia del evento condicionante en los efectos negociales. En la suspensiva, la *adquisición* de los derechos dependerá del acontecimiento que constituya la condición; en la resolutoria, la *pérdida* de derechos ya adquiridos. Por tanto, en la condición suspensiva el contrato existe, pero permanece en suspenso su eficacia. En la resolutoria, por el contrario, se generan efectos *ab initio*, y lo que ocurre es que se resuelven. Entre los estudios de autores españoles sobre el tema, **Pau Pedrón A.** (1995) "*La efectividad de la facultad resolutoria explícita*", **Clemente Meoro ME.** (2011) "*Efectividad de las obligaciones condicionales*" o **Arija Soutullo C.** (2000) "*Los efectos de las obligaciones sometidas a condición suspensiva*".

Al analizar los aspectos generales de la I+D ejecutada por tercero, la hemos considerado una variante del contrato bilateral de arrendamiento de servicios. Y, en un contrato de ese tipo, el servicio se presta contra remuneración. Por este motivo, otro de los principales asuntos a tener en cuenta será el relativo a la **obligación de la empresa contratante de retribuir al centro investigador que presta el servicio**<sup>213</sup>.

El tipo de retribución, su cuantía y el modo de hacerla efectiva tendrá que ser objeto de negociación entre las partes contratantes, ya que dependerá de las circunstancias propias del supuesto de que se trate<sup>214</sup>.

En cuanto al tipo de retribución, empresa contratante y centro prestador del servicio gozan de gran libertad para estipular el que más convenga a sus intereses. Aunque lo habitual es retribuir mediante el pago de una suma a tanto alzado (calculada, entre otros indicadores, en función de las horas de dedicación y la categoría del personal científico involucrado), ésta puede sustituirse por cánones periódicos (determinables en función del rendimiento económico que obtenga la empresa al explotar la tecnología resultante). Tampoco sería inusual una combinación de ambas modalidades retributivas<sup>215</sup>. Si las partes optan por los cánones (o por la fórmula mixta), el contrato deberá prever otras cuestiones de carácter accesorio, como en función de qué parámetros se calcularán los cánones (ventas, producción o beneficios), en qué momento se devengarán, con qué

---

<sup>213</sup> Según el artículo 1555 CC, el arrendatario está obligado a pagar el precio del arrendamiento en los términos convenidos. Como afirman **Díez-Picazo y Gullón** (2012) "*Sistema de derecho civil. Contratos en especial. Cuasi contratos*" (p. 167), la obligación principal del arrendatario es pagar la contraprestación pactada. Sobre este particular, véase también **Sánchez Hernández A.** (2011) "*Obligaciones del arrendatario*".

<sup>214</sup> El único requerimiento legal es que sea un precio "cierto". Así lo dispone el artículo 1544 CC. En este sentido, véase **Serra Rodríguez A.** (2011) "*Arrendamiento de obras o servicios*". Para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) "*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*" (p. 131), una de las hipótesis más comunes es que consista en una suma de dinero, puesto que el dinero es el instrumento por excelencia de intermediación en los cambios. Según afirman los autores, la genuina deuda pecuniaria (o deuda de dinero) es la llamada deuda de suma: el deudor está obligado a proporcionar al acreedor la suma de dinero que sea la señalada en la obligación.

<sup>215</sup> Aunque se trate de un tipo contractual diferente, lo afirmado por **Martín Aresti P.** (1997) "*La licencia contractual de patente*" (pp. 207 y ss.) puede, a nuestro juicio, extrapolarse a la I+D ejecutada por tercero. En su obra, la autora analiza las modalidades que suele revestir la retribución a la que se obliga el licenciario y cuáles pueden ser sus formas de pago (suma fija, cánones periódicos, combinación de los sistemas anteriores, canon mínimo).



periodicidad se liquidarán (anual, mensual), cuál será su forma de pago o qué derechos tendrá el centro generador de I+D para comprobar la veracidad de los mismos<sup>216</sup>.

La cuantía, por su parte, podrá verse condicionada por las limitaciones que la empresa contratante pretenda imponer al centro de investigación, o la universidad, en cuanto a la posibilidad de llevar a cabo actividades paralelas de I+D (ver párrafo a continuación). También podrá depender de que el organismo generador de conocimiento vaya o no a recibir una subvención por ejecutar los trabajos que la empresa le encarga, o de que el contrato se estructure temporalmente en hitos vinculados a la obtención de resultados concretos.

Como venimos de apuntar, es probable que la empresa contratante pretenda limitar la posibilidad de que el centro contratado ejecute trabajos similares para la competencia. De ser así, el clausulado deberá contemplar este extremo. Y definir con claridad si el organismo investigador está o no autorizado a llevar a cabo **actividades paralelas de I+D**, de manera independiente o para otros<sup>217</sup>.

En el supuesto de que se pacte la no-autorización, es preciso delimitar su alcance<sup>218</sup>. En efecto, no es lo mismo una prohibición limitada a actividades similares a las contratadas por la empresa, que si abarca todo tipo de actividades de I+D. Tampoco tendrá las mismas implicaciones una prohibición circunscrita a la vida del proyecto de I+D, que si subsiste tras la conclusión de éste.

---

<sup>216</sup> La obligación de pago, que corresponde a la empresa contratante en la I+D ejecutada por tercero, es también analizada por **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 31). Según los autores, en el contrato deberá figurar el importe de la misma, su sujeción o no a impuestos, los datos identificativos del número de cuenta donde se ingresará la suma acordada y las fechas en que habrá de efectuarse el pago.

<sup>217</sup> A este particular se refiere **Blanco Jiménez A.** (1999) *“Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales”* (p. 224). La autora afirma que, en ocasiones, el contrato incluye una cláusula de exclusividad mediante la cual se asegura que el equipo investigador universitario no efectuará en un plazo determinado iguales o similares investigaciones, o nuevas investigaciones sobre la misma materia, para otra entidad distinta de la que encarga la investigación.

<sup>218</sup> En este sentido, hay que ser especialmente cuidadoso con los pactos que puedan ser contrarios al derecho de la competencia. Y, en particular, al reglamento de exención por categoría para acuerdos de I+D, ya citado.

Mientras la relación contractual esté en marcha, será muy útil que empresa y centro generador de I+D mantengan entre ellos comunicaciones fluidas. La designación por las partes de **interlocutores** para esta labor<sup>219</sup>, podrá sin duda facilitar la fluidez<sup>220</sup>.

Además, lo normal será que la empresa quiera estar informada de cómo evolucionan los trabajos contratados. De esta forma, una línea de investigación que no conduzca a los resultados esperados podrá abandonarse a tiempo o reorientarse. Y, para ello, lo habitual es pactar que el centro generador de I+D elabore **informes periódicos de seguimiento**. Cada informe reflejará el trabajo realizado y explicará los resultados obtenidos hasta la fecha. En su caso, también sugerirá los cambios de orientación que deban producirse en las tareas pendientes de ejecutar. En esta misma línea, es muy recomendable concertar un calendario de reuniones entre representantes de la empresa y del centro generador de I+D. No sólo para pasar revista a los informes periódicos anteriormente citados, sino también para solucionar las incidencias que sin duda irán surgiendo a medida que avance la investigación<sup>221</sup>.

En una relación de esta naturaleza la **confidencialidad** es determinante. Y el documento contractual que la regule deberá conciliar los intereses empresariales y científicos en la

---

<sup>219</sup> A este extremo se refiere **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 30). Para los autores, es importante identificar las personas que asumen tanto la responsabilidad científica del contrato, como la responsabilidad de la gestión económico administrativa. En el mismo sentido, **Blanco Jiménez A.** (1999) *“Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales”* (p. 225).

<sup>220</sup> Aparte de designar a sus respectivos interlocutores, empresa y centro generador del I+D deberían pactar las vías de comunicación que van a utilizar en sus recíprocas notificaciones y eventuales reclamaciones. A estos efectos, lo realmente importante es que quien haga una comunicación tenga constancia de que su destinatario la ha recibido. Sobre una cláusula contractual de este tipo, y la forma de redactarla, véase **Berg AGJ.** (1991) *“Drafting commercial agreements”* (p. 172). A la importancia de especificar las vías de comunicación se refieren también **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 30), cuando afirman que el contrato deberá indicar la forma y el lugar de comunicación entre los interlocutores designados por las partes.

<sup>221</sup> La utilidad de elaborar informes de seguimiento es subrayada por **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 31). Para los autores, la emisión de dichos informes por el centro generador de I+D debería conllevar la certificación por parte de la empresa de haberlo recibido, así como el aval de ésta respecto al cumplimiento de la obligación de que se trate. En su opinión, este aspecto reviste gran importancia en los supuestos en que las entregas de informes parciales implican el cumplimiento de hitos en el desarrollo del contrato, y van ligados a facturaciones de la universidad y a los correspondientes pagos por la empresa. A la conveniencia de estos informes se refiere también **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 370).

materia<sup>222</sup>. De hecho, es habitual que empresa y centro generador de I+D alcancen pactos de confidencialidad incluso antes de iniciar su relación contractual; en particular, con respecto a la información que mutuamente se comunican en las primeras tomas de contacto<sup>223</sup>. Con ello tratarían de prevenir divulgaciones o utilidades no deseadas de dicha información; entre otros motivos, ante la eventualidad de que esas primeras tomas de contacto no fructifiquen.

En muchas ocasiones, los intereses empresariales y científicos sobre la confidencialidad coincidirán. En efecto, tanto la empresa como el centro generador de I+D van a tener acceso a datos e información sobre la otra parte que ésta querrá mantener en secreto y/o limitar su posible uso. Así, será de mucha utilidad pactar la no utilización de dicha información excepto para fines directamente relacionados con el proyecto contratado, así como su no difusión a terceros bajo ningún concepto<sup>224</sup>.

En otros casos, por el contrario, la coincidencia de intereses no es tan evidente<sup>225</sup>.

---

<sup>222</sup> En realidad, tal y como afirma **Berg AGJ.** (1991) *“Drafting commercial agreements”* (p. 159), las cláusulas de confidencialidad son utilizadas con frecuencia y en contextos contractuales muy variados.

<sup>223</sup> Sobre este asunto, véase **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 409). A su juicio, si se facilita información confidencial (como puede ser aquella que contenga secretos comerciales), es habitual firmar acuerdos de confidencialidad antes de suscribir formalmente el proyecto. A este compromiso previo se refieren también **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 32). Según éstos, tanto para la empresa como para el organismo generador de I+D suele ser importante mantener reservada toda información aportada durante las reuniones preliminares. Por esta razón, es conveniente que las partes firmen, antes de comenzar las negociaciones, un compromiso previo de confidencialidad. Sobre la utilidad de los acuerdos preliminares en la práctica contractual cotidiana, véase **Aznar Giner E.** (2010) *“Las negociaciones o tratos preliminares al contrato”*.

<sup>224</sup> A la conveniencia de incluir este tipo de cláusulas en el contrato se refieren **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) *“Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”* (p. 36). Según éstos, la regulación de la confidencialidad deberá afectar a toda la documentación, información y *know-how* que mutuamente se faciliten con motivo de los trabajos. Y, salvo consentimiento expreso de la otra parte, no podrá ser divulgada a personas ajenas al equipo del proyecto. Sobre este tema también se pronuncian **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 32), quienes subrayan la relevancia de que esta cláusula de confidencialidad permanezca en vigor tras haber finalizado el contrato. Y añaden la utilidad de pactar ciertas excepciones, como que se autorice la divulgación de aquellos aspectos contractuales que puedan ser de interés público (título, contenido, importe, plazo de realización).

<sup>225</sup> Esta no coincidencia de intereses entre empresa y centro generador de I+D, en materia de confidencialidad de los resultados del proyecto, la apunta **Blanco Jiménez A.** (1999) *“Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales”* (p. 44). La autora considera, además, que dichas cláusulas de confidencialidad deberían formar parte del contenido mínimo del contrato (p. 225).

Como ya hemos mencionado en páginas anteriores, la empresa que ha encargado los trabajos de I+D intentará alargar el plazo durante el que es exclusiva concedora de sus resultados; al menos, hasta que su inversión sea rentable en términos económicos o hasta que dichos resultados hayan podido ser protegidos por un derecho de propiedad industrial<sup>226</sup>. Por el contrario, lo habitual es que el centro generador de I+D pretenda divulgar cuanto antes dichos resultados por motivos de prestigio (y de impulso de la carrera profesional de sus investigadores). Un prestigio que, a menudo, se basa en el número y calidad de las publicaciones científicas realizadas<sup>227</sup>.

Otro aspecto jurídico que no debe obviarse es **a quién van a pertenecer los resultados de los trabajos de I+D** que la empresa encarga al centro generador de conocimiento.

Con toda seguridad, aquélla pretenderá tener pleno dominio sobre dichos resultados para poder incorporarlos libremente a su proceso productivo, protegerlos de modo apropiado (con objeto de evitar o controlar su difusión a eventuales competidores), y realizar en ellos las mejoras tecnológicas que en un futuro sean necesarias. Pero el organismo investigador puede preferir no desprenderse totalmente de la titularidad, entre otros motivos para no ver cerrada una línea de investigación con la que obtener ingresos adicionales.

---

<sup>226</sup> En este sentido, **Claver Campillo JA.** (2015) *“Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”* (p. 176), quien defiende que a la industria le interesa mantener la garantía de explotación de las invenciones sin la perturbación de los competidores, mediante la obtención de derechos exclusivos de explotación, cuya existencia es a menudo determinante para que aquélla decida asumir el coste requerido para la explotación económica de la invención.

<sup>227</sup> Según **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) *“Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”* (p. 36), la confidencialidad de los resultados suele ser un punto de fricción en esta tipología de contratos, ya que es habitual que los investigadores quieran hacer públicas sus averiguaciones mediante artículos o ponencias. Para los autores, esta pretensión sería perfectamente factible en los proyectos de investigación propia. No así en los proyectos bajo contrato, pues en esos casos los derechos de divulgación pertenecen en su totalidad a la empresa contratante. Por su parte, **Claver Campillo JA.** (2015) *“Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”* (p. 46), considera que el uso comercial de los resultados debe equilibrarse con el mayor retorno social posible, y con el derecho a publicarlos, en tanto no afecte a los derechos de explotación de los mismos. En otras palabras, que la confidencialidad exigible al centro generador de I+D no debe ir más allá de lo necesario para garantizar la protección de los resultados del proyecto. Otro autor que subraya la importancia de estas cláusulas de confidencialidad sobre resultados es **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 409). Según afirma, los trabajos de investigación generan resultados que pueden tener gran valor económico mientras se mantengan secretos. Por este motivo, añade, los contratos de I+D deberán concretar las medidas pertinentes para asegurar la confidencialidad de los mismos.

La variedad de pactos que empresa y centro investigador pueden alcanzar en materia de propiedad de los resultados es muy amplia: (1) propiedad de la empresa, con obligación de licenciar gratuitamente al centro investigador en caso de falta de explotación por aquélla en un plazo determinado; (2) propiedad del centro investigador, con licencia exclusiva a la empresa durante algunos años; (3) propiedad compartida entre ambos. En cualquier caso, los pactos que alcancen las partes sobre la propiedad de la tecnología generada condicionarán el derecho de cada una a protegerla (a través, por ejemplo, de un derecho de propiedad industrial) y a explotarla<sup>228</sup>.

En este punto, es importante señalar que el ordenamiento español regula la propiedad de los resultados de la investigación de modo diferente en función de que la investigación sea propia o contratada (lo que venimos llamando I+D ejecutada por tercero)<sup>229</sup>. Por lo que respecta a esta última modalidad, la libertad de pactos en materia de propiedad de resultados (dispuesta por nuestra legislación sobre patentes), hace que sea especialmente importante que las partes negocien sobre este extremo, y plasmen en un contrato los acuerdos alcanzados. Sin embargo, conviene recordar que este amplio margen de maniobra, en cuanto a la propiedad de los resultados, puede verse seriamente reducido si los trabajos de I+D reciben algún tipo de ayuda pública<sup>230</sup>.

---

<sup>228</sup> Una obra que analiza diversos aspectos relacionados con la propiedad de los resultados de la I+D contratada es **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 25). Para los autores, cuando la empresa ha financiado totalmente la investigación, es razonable que sea propietaria de los derechos comercializables. No obstante, la universidad debe mantener siempre el derecho a utilizar los conocimientos obtenidos para usos docentes o para continuar con futuras investigaciones. Hay otras ocasiones en las que la empresa aporta una financiación que no cubre la totalidad de los costes del proyecto, pues éste se basa en conocimientos que ya tenía la universidad. En tal caso, el centro generador puede optar por mantener la propiedad, concediendo a la empresa una licencia de uso que compense su aportación al proyecto.

<sup>229</sup> Si hablamos de “investigación propia” la legislación es clara: corresponde al centro generador del I+D la titularidad de las invenciones realizadas por sus profesores o científicos (aunque éstos, además del derecho moral a ser reconocidos como inventores, puedan participar en los beneficios que obtenga su empleador en caso de explotación). En cambio, por lo que se refiere a la propiedad de los resultados de la “investigación contratada” la legislación deja a empresas, centros generadores de I+D y científicos un margen de maniobra bastante amplio para pactar lo que crean oportuno: que la propiedad recaiga en la empresa contratante, en el centro contratado, en ambos. En apoyo de este punto de vista, **Claver Campillo JA.** (2015) *“Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”* (p. 185-189); en particular, lo manifestado sobre los artículos 20 LP1986 y 21 LP2015.

<sup>230</sup> Sobre este asunto, véase lo expuesto en páginas precedentes sobre las limitaciones impuestas a los proyectos CRAFT de anteriores programas marco de I+D de la Unión Europea, o a los antiguos Proyectos Concertados o Cooperativos del CDTI.

Otro extremo a negociar entre empresa contratante y universidad (o centro investigador) es la **duración del contrato**. Lo habitual será que permanezca en vigor hasta que las partes hayan cumplido todas sus obligaciones y los intereses de ambas hayan quedado plenamente satisfechos<sup>231</sup>. Esto supone que estará vigente, al menos, mientras duren los trabajos contratados al centro generador de I+D; es decir, mientras dure el proyecto de I+D cuya ejecución se encomienda a este último. Sin embargo, también son frecuentes duraciones superiores si las partes conciertan, además, la fabricación y comercialización de sus resultados.

Pero los contratos pueden **extinguirse por otros motivos**<sup>232</sup>. Éstos son muy variados, y tendrían su origen tanto en los pactos alcanzados entre las partes como en la propia naturaleza de la relación contractual. En el supuesto que nos ocupa, algunos de dichos motivos podrían ser<sup>233</sup>: (1) resolución anticipada por la empresa contratante, al no haber alcanzado el centro investigador los resultados vinculados a uno de los hitos temporales del proyecto de I+D, resultados de los que se había hecho depender la continuidad del contrato; (2) resolución anticipada por la empresa contratante, como consecuencia de la extinción de otro proyecto de I+D, de mayor envergadura, al que aquél estaba vinculado como subcontrato; o (3) resolución anticipada por cualquiera de las partes, debida al incumplimiento no subsanado de la otra<sup>234</sup>.

---

<sup>231</sup> Para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 251), una de las causas de extinción de la relación contractual es haberse logrado plenamente la finalidad económica pretendida, y haberse agotado los efectos buscados, por haber quedado plenamente satisfechos los intereses de ambas partes y cumplidas todas las obligaciones.

<sup>232</sup> Entre los autores que han analizado la extinción de las obligaciones contractuales, **Mélich Orsini J.** (2004) *“Modos de extinción de las obligaciones”*, **Vila Ribas C.** (2010) *“Mecanismos de extinción de la relación obligatoria”* o **Arija Soutullo C.** (2017) *“Extinción y modificación de las obligaciones”*.

<sup>233</sup> A nuestro juicio, estos tres ejemplos pueden reconducirse a alguna de las causas de extinción de las relaciones contractuales citadas por **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 251): el primer ejemplo podría considerarse extinción anticipada por cumplimiento de una condición resolutoria (circunstancia expresamente prevista en el contrato como momento final de la relación); el segundo, podría ser un supuesto de resolución por modificación sobrevenida de las circunstancias que existían cuando las partes contrataron (y que habían sido tenidas en cuenta para ello); y el tercero, sería un claro ejemplo de resolución por incumplimiento de la otra parte contratante.

<sup>234</sup> Son varios los autores que han estudiado la resolución unilateral de los contratos por incumplimiento de la otra parte. Como ejemplo, **Fernández Gregoraci B.** (2015) *“Cláusula resolutoria y control de incumplimiento”*, **González Pacaowska y García Pérez** (2015) *“Estudios sobre incumplimiento y resolución”*, **Arija Soutullo C.** (2006) *“Los efectos de la resolución del contrato por incumplimiento”*, **Clemente Meoro M.** (2009) *“La*

Sea cual fuere la causa que motive la extinción del contrato, empresario y centro generador de I+D pueden **pactar que determinadas estipulaciones contractuales les sigan vinculando** incluso después de finalizada su relación contractual<sup>235</sup>.

No podemos poner fin a esta lista no exhaustiva de temas a negociar, sin mencionar la conveniencia de pactar un **mecanismo de solución de eventuales conflictos** que surjan entre empresario y centro generador de I+D, como consecuencia de la interpretación y aplicación del contrato que los vincula<sup>236</sup>. En este contexto, es cada vez más habitual pactar el recurso a instancias arbitrales<sup>237</sup>.

En resumidas cuentas, el que llegue a buen puerto la relación que se derive de la I+D+i ejecutada por tercero dependerá mucho del equilibrio contractual entre los intereses de la empresa contratante y del centro generador de I+D, sin perder de vista los derechos de los científicos individualmente considerados.

Por todo ello, es muy recomendable una cuidadosa y bien documentada negociación de los aspectos jurídicos entre las partes involucradas.

---

*resolución de contratos por incumplimiento*”, **Álvarez de Vigaray R.** (2009) “*La resolución de los contratos bilaterales por incumplimiento*” o **Santos Morón MJ.** (2017) “*El incumplimiento de las obligaciones*”.

<sup>235</sup> Según **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 32), esto se aplicaría al deber de confidencialidad, que debería permanecer en vigor tras haber finalizado el contrato. A la posibilidad de pactar la subsistencia de determinados compromisos más allá de la vida de los contratos se refiere **Berg AGJ.** (1991) “*Drafting commercial agreements*” (p. 137).

<sup>236</sup> De entre los autores que han analizado los mecanismos de solución de conflictos entre contratantes, **Garrido Gómez I.** (2002) “*Criterios para la solución de conflictos de interés en el derecho privado. Fundamentos de la composición de controversias por incumplimiento de obligaciones bilaterales*” o **Molina Caballero MJ.** (2017) “*Métodos de resolución de conflictos en el siglo XXI: fundamentos y finalidades*”.

<sup>237</sup> En España, regulado por la “*Ley 60/2003 de arbitraje*”. La vigente ley sustituye a la que, en 1988, abrió las puertas al arbitraje comercial internacional. Según decía su exposición de motivos, con aquella primera norma se quiso facilitar un cauce sencillo y económico para la solución de conflictos, articulado sobre el principio de la autonomía de la voluntad de las partes (por ser éstas las que deciden acudir al arbitraje para resolver sus litigios). Entre quienes han estudiado los mecanismos de arbitraje, **Bello Janeiro D.** (2011) “*La resolución de conflictos a través del arbitraje*”. Sobre el recurso al arbitraje en los contratos internacionales, véase **Barona, Esplugues y Hernández-Martí** (1999) “*Contratación internacional*” (pp. 840 y ss.).

## 2.- Cooperación científico-tecnológica.

La cooperación<sup>238</sup> científico-tecnológica es otra de las vías utilizadas por las empresas para optimizar sus productos o procesos<sup>239</sup>. De hecho, este modo de gestionar la I+D+i ha ido cobrando particular importancia en las últimas décadas, como consecuencia de la mayor complejidad, riesgos y costes de la innovación empresarial<sup>240</sup>.

Pongámonos en el caso de la empresa que tiene una necesidad tecnológica, pero no cuenta con recursos, personal científico, instalaciones y/o conocimientos técnicos para ejecutar por sí sola el correspondiente proyecto de I+D. Supongamos, además, que no puede adquirir en el mercado esa solución tecnológica que necesita, ni puede encargar a un centro generador de conocimiento que se la desarrolle a medida. En un caso así, la empresa podría perfectamente plantearse una alianza con otras empresas, universidades y organismos de investigación, con el objetivo de acometer conjuntamente un proyecto

<sup>238</sup> Para **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2000) *“Situación de la cooperación en I+D en España con universidades y centros de investigación”* (p. 4), todo proceso de cooperación empresarial se puede resumir en una serie de etapas: decisión por parte de la empresa de formar una alianza, elección de los socios, elección de la forma jurídica y la estructura de la alianza, evolución de la cooperación con sus problemas de dirección y conflictos entre los socios, y valoración de los resultados conseguidos.

<sup>239</sup> Entre los autores españoles que han estudiado la cooperación científico-tecnológica como vía para gestionar la I+D+i, **Barajas y Huergo** (2006) *“La cooperación tecnológica internacional en el ámbito de la empresa”*, **Mora Valentín EM.** (2002) *“Factores determinantes del éxito de acuerdos de cooperación en I+D entre empresas y organismos de investigación”*, **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (1999) *“Motivaciones empresariales para cooperar en I+D”* o **Heijs y Buesa** (2006) *“Cooperación en innovación en España y el papel de las ayudas públicas”*. Entre los autores extranjeros, **Bror y Shivakumar** (1997) *“R&D cooperation and joint exploitation of R&D”*, **Caloghirou, Hondroyianis y Vonortas** (2001) *“The performance of research partnerships”*, **Korah V.** (1986) *“R&D and EEC Competition Rules”* **Hagendoorn J.** (2002) *“Inter-firm R&D partnerships: an overview of major trends and patterns since 1960”*, **Belderbos, Carree, Diederer, Lokshin y Veugelers** (2004) *“Heterogeneity in R&D cooperation strategies”*, **Kastelli, Caloghirou y Ioannides** (2004) *“Cooperative R&D as a means for knowledge creation”*, **Majewsky SE.** (2004) *“How do consortia organize collaborative R&D”*, **Aschhoff y Schmidt** (2008) *“Empirical evidence on success of R&D cooperation. Happy together?”*, **Miotti y Sachwald** (2003) *“Cooperative R&D: why and with whom?”* o **Hagendoorn, Link y Vonortas** (2000) *“Research partnerships”*. Casi ninguno de estos autores ha estudiado la cooperación científico-tecnológica desde una perspectiva jurídica. Y, los pocos que lo han hecho, se han limitado a abordarlo desde el punto de vista del derecho de la competencia.

<sup>240</sup> Así lo entienden **Montoro, Mora Valentín y Ortiz de Urbina** (2012) *“Localización en parques científicos y tecnológicos y cooperación en I+D+i como factores determinantes de la innovación”* (p. 183). Para **Barajas y Huergo** (2006) *“La cooperación tecnológica internacional en el ámbito de la empresa”* (p. 3) dos serían los motivos de este impulso: la necesidad que tienen las empresas de desarrollar e incorporar tecnologías cada vez más complejas y la presión competitiva imperante en los mercados. En este contexto, la cooperación permitiría incrementar las capacidades de la empresa sin tener que internalizar nuevas tareas en la propia organización, evitando así mayores costes fijos.



de I+D de interés común y, eventualmente, concertar a quién va a pertenecer y cómo va a explotarse la tecnología generada<sup>241</sup>.

Como más adelante mostraremos, estas alianzas suelen implementarse a través de una *joint venture*<sup>242</sup>, que se instrumentaría mediante una nueva entidad de carácter societario o a través de vínculos meramente contractuales<sup>243</sup>. Así, la distinción entre una y otra tipología de alianza se haría en base a la creación o no de una persona jurídica. En la práctica internacional existen también otros criterios para clasificar las *joint venture* (a título de ejemplo, en base a las funciones que van a desempeñar o a los motivos que conducen a los *venturer* a participar en ellas). Sin embargo, en estos momentos nos limitaremos al criterio ya expuesto, lo que las clasificaría en *joint venture corporation* y

---

<sup>241</sup> Según afirma **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 840), a diferencia de otras formas de gestionar la I+D+i, que implican una transferencia unilateral de tecnología (ej. licencia de patente, del licenciante al licenciario), la cooperación científico-tecnológica entrañaría un cierto grado de bilateralidad, ya que las partes que cooperan son a la vez receptoras y proveedoras de tecnología. Siguiendo a **Hagendoorn J.** (2002) “*Inter-firm R&D partnerships: an overview of major trends and patterns since 1960*” (p. 489), hay que señalar que esta vía para gestionar la I+D+i parece reservada a empresas de países desarrollados, pues son norteamericanas, europeas, japonesas o surcoreanas las que participan en el 93% de las alianzas.

<sup>242</sup> Para **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 36), la expresión *joint venture* es amplísima y variada en significados. En el plano general, hace referencia a cualquier acuerdo de colaboración. Concretando un poco más, designa un acuerdo previo entre las partes (conocido en la práctica internacional como *joint venture agreement*). Pero también se utiliza para denominar la forma de ejecución posterior de ese acuerdo, sea a través de mecanismos de carácter contractual o utilizando algún tipo societario. Además, la expresión también se emplea para hacer referencia a la especial vinculación que se establece entre las partes, inmersas en una *joint venture* o proyecto común. Otra acepción frecuente, aunque muy alejada del supuesto que nos ocupa, se referiría a la estructura utilizada para invertir en países receptores de inversión extranjera. Así pues, en una primera aproximación observamos que puede hablarse de *joint venture* hasta en seis sentidos diferentes. Sobre los múltiples significados de esta expresión, véase también **Bonvicini D.** (1977) “*Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria*”.

<sup>243</sup> Como exponen **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “*Research joint ventures*” (p. 2) la OCDE definió el término *joint venture* (JV) en 1986. Y lo hizo para referirse a supuestos en que las operaciones de dos o más empresas se integraban parcialmente, desde un punto de vista funcional, con vistas a ejecutar actividades en una o más de las siguientes áreas: compraventa, exploración y obtención de recursos naturales, investigación y desarrollo, o ingeniería y construcción. Para **Teese DJ.** (1992) “*Competition, cooperation and innovation*”, dichas alianzas estratégicas implicarían el compromiso, por parte de los socios, de alcanzar el objetivo común uniendo sus recursos y coordinando sus actividades. Por su parte, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 3), recuerda que el término “*joint venture*” es abreviatura de “*international joint business venture*”. Según la autora, esta expresión hace referencia, en el mundo de los negocios internacionales, a la colaboración entre empresas para la realización de un proyecto determinado, y se caracteriza por que las partes mantienen su autonomía, compartiendo el control del negocio común. La autora añade que dicha colaboración puede concretarse a través de muy diversas fórmulas jurídicas, en función de los intereses de las partes, desde la utilización de una sociedad de capital a un mero contrato.

*unincorporated joint venture*<sup>244</sup>. Esta diferenciación entre alianzas de base societaria o exclusivamente contractual sería aplicable, asimismo, a los supuestos de cooperación científico-tecnológica<sup>245</sup>.

## 2.1.- Consideraciones generales.

Cada vez con mayor frecuencia, una parte de la I+D+i empresarial se instrumenta a través de la cooperación científico-tecnológica. Ello es debido a la necesidad de recurrir a otras entidades para complementar conocimientos técnicos y compartir el coste que todo proyecto de I+D conlleva<sup>246</sup>. Además, esas alianzas estratégicas tienen un atractivo suplementario: a menudo, los contactos que se producirán entre los participantes pueden

---

<sup>244</sup> En este sentido, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 50). Al primer tipo, el autor lo denomina “sociedad conjunta”; al segundo, “empresa conjunta”. En la misma línea, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 9), para quien la clasificación más habitual es la que se establece en función de que la cooperación entre las partes se articule o no a través de un ente con personalidad jurídica propia, distinta de las de los socios (de normal, una sociedad de capitales). A esta distinción hace también referencia **Vicent Chuliá F.** (2010) “*Introducción al derecho mercantil*” (p. 1282) al analizar los contratos de colaboración plurilaterales. Para el autor, en esta tipología de contratos cabe destacar (1) los de cooperación de empresas, de estructura puramente contractual (*joint venture*) y (2) estos mismos contratos, cuando se instrumentan mediante una sociedad (*corporate joint venture*). Otros autores han estudiado las *joint venture* y los modos de articularla. A ellos nos referiremos en los próximos capítulos. De momento, mencionamos la monografía de **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*”, donde se hace un exhaustivo análisis de la incidencia del derecho en la creación y funcionamiento de estas alianzas estratégicas.

<sup>245</sup> A ellas se refiere, con otras palabras, **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 843). Según la autora, los acuerdos cooperativos en I+D suelen adoptar la forma de simples contratos de colaboración o de una empresa conjunta (*joint venture*), que supone la creación de una entidad nueva. También lo hacen **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “*Research joint ventures*” (p. 3), quienes definen las RJV (*Research Joint Ventures*) como organizaciones controladas conjuntamente por, al menos, dos participantes, cuyo objetivo es llevar a cabo en cooperación actividades de investigación y desarrollo. Tras indicar que estas estructuras de cooperación no son nuevas, los autores inciden en que su número se ha incrementado en las últimas décadas, y su naturaleza ha ido evolucionando desde las de base societaria (*formal equity joint ventures*) a las puramente contractuales (*non-equity agreements*).

<sup>246</sup> En esta línea, **Eureka** (1997) “*Good practice in R&D collaboration management*” (pp. 13-14) o **Comisión Europea** (1996) “*Guía de la asociación tecnológica*” (p. 6). Muchos son los autores que han analizado las ventajas que conlleva la cooperación científico-tecnológica como vía para gestionar la I+D+i. Para **Gómez, Ochoa, Ruiz y Zaldumbide** (2001) “*Gestión de la innovación y de la tecnología en la empresa*” (p. 128), algunas de dichas ventajas serían el acceso a un *know-how* del que se carece, la externalización de áreas no estratégicas o, en caso de que pudiese beneficiarse de ayudas públicas, el acceso a financiación adicional. También el aprendizaje que se consigue de otras organizaciones, el acceso a recursos humanos cualificados, o las sinergias alcanzables a través de la puesta en común de información y conocimientos.

generar la confianza mutua que, en un futuro, les permita acceder a nuevos mercados, y a canales de distribución o aprovisionamiento alternativos<sup>247</sup>.

La Unión Europea viene fomentando desde hace años esta vía de gestionar la I+D+i, al considerar que promueve el progreso técnico y económico, difunde más ampliamente los conocimientos científicos, evita duplicidades en los trabajos de I+D, estimula el intercambio de experiencias complementarias y racionaliza la explotación económica de la tecnología generada. Y todo ello, pese a las justificadas dudas que plantea desde el punto de vista de la defensa de la libre competencia; en particular, cuando las empresas cooperantes son competidoras<sup>248</sup>.

Como hemos apuntado en páginas anteriores, en España no existe una cultura real de cooperación científico-tecnológica. De hecho, alianzas de este tipo sólo se han gestado

---

<sup>247</sup> Sobre los atractivos de las alianzas científico-tecnológicas, véase **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 840). El autor incide en las economías de escala y en las sinergias que se obtienen por la combinación de recursos, informaciones, equipos científicos, o conocimientos técnicos y de comercialización. Otros trabajos que han analizado las motivaciones que llevan a las empresas a recurrir a esta vía de gestionar su I+D+i son **Larson M.** (2001) “*Horizontal cooperation - R&D agreements in Competition Law*” (p. 36), **Mora Valentín EM.** (2002) “*Factores determinantes del éxito de los acuerdos de cooperación en I+D entre empresas y centros de investigación*”, **Montoro, Mora Valentín y Ortiz de Urbina** (2012) “*Localización en parques científicos y tecnológicos y cooperación en I+D+i como factores determinantes de la innovación*” (p. 185), **Caloghirou, Hondroyianis y Vonortas** (2003) “*The performance of research partnerships*” (p. 1), **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (1999) “*Motivaciones empresariales para cooperar en I+D: un análisis empírico con empresas españolas*”, **Aschhoff y Schmidt** (2008) “*Empirical evidence on success of R&D cooperation - Happy together?*” (p. 19) o **Kastelli, Caloghirou y Ioannides** (2004) “*Cooperative R&D as a means for knowledge creation. Experience from European publicly funded partnerships*” (p. 727).

<sup>248</sup> En este sentido, **Comisión Europea** (2011) “*Directrices relativas a los acuerdos de cooperación horizontal*”. Según el documento (p. 4), los acuerdos de cooperación horizontal (entre competidores) pueden ser un medio de compartir riesgos, ahorrar costes, incrementar inversiones, agrupar conocimientos técnicos, aumentar la calidad y la variedad del producto y lanzar más rápidamente la innovación. No obstante, en algunos casos pueden plantear problemas de competencia. Así ocurriría, por ejemplo, cuando las partes acuerdan fijar los precios o la producción, o repartirse los mercados, o cuando la cooperación permite a las partes mantener, mejorar o aumentar su poder de mercado y sea probable que ello cause efectos negativos sobre los precios, la producción, la innovación o la variedad y calidad de los productos. A las posibles repercusiones sobre la libre competencia se refiere **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 841). Para la autora, el mayor peligro de las alianzas científico-tecnológicas se da en la esfera de la competencia, y surge sobre todo cuando el acuerdo se celebra entre competidores (acuerdos horizontales), pues siempre existirá el riesgo de que conduzca a la coordinación de los precios y de las cantidades que se vayan a producir. De hecho, estas alianzas pueden ser un primer paso para luego repartirse los mercados, fijar precios o planificar conjuntamente la distribución. Entre los autores que se han referido a los riesgos anticompetenciales de la cooperación científico-tecnológica, véase también **Caloghirou y Vonortas** (2001) “*Science and technology policies towards research joint ventures*” (p. 4).

cuando las administraciones han tomado la iniciativa para promoverlas y han asumido parte de sus costes<sup>249</sup>.

En este sentido, conviene recordar la enorme importancia que han tenido los programas marco de I+D+i de la Unión Europea, o los programas EUREKA e IBEROEKA. Esto es así porque para poder disfrutar del sello de calidad, y de los fondos asignados a estos programas, los proyectos de I+D deben ser ejecutados conjuntamente por una pluralidad de entidades (empresas, universidades, centros de investigación)<sup>250</sup>.

Sin embargo, y pese a sus indudables ventajas tanto técnicas como económicas, muchas empresas, centros de investigación y universidades ven con reparos la cooperación científico-tecnológica. En gran medida ello se debe a la inseguridad jurídica que plantea la cooperación en sí misma considerada, sobre todo en un campo tan estratégico como la innovación, reforzada por el hecho de llevarse muchas veces a cabo con entidades procedentes de países diferentes, con sensibilidades y ordenamientos jurídicos distintos. La pérdida de tiempo en negociaciones interminables, el miedo a enemistarse con un cliente o un proveedor con el que se participa en un proyecto de I+D, el temor a que la cooperación con un competidor pueda darle acceso a conocimientos que reduzcan una posición ventajosa en el mercado, o la incertidumbre sobre la posibilidad de disfrutar

---

<sup>249</sup> Así lo afirman **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2003) “¿Cooperar en I+D? Con quién y para qué” (p. 112). Para los autores, la participación en programas de fomento de la investigación promovidos por las diversas administraciones es uno de los motivos que favorecen la cooperación entre empresas. En efecto, vistos los potenciales conflictos derivados de la cooperación, que podrían disuadir a las empresas a la hora de emprender proyectos conjuntos, la expectativa de obtener subvenciones mediante la participación en dichos programas actuaría, en cierto modo, de contrapunto. Al efecto incentivador de las ayudas públicas se refieren también **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR” (p. 7).

<sup>250</sup> Como ya hemos expuesto, si se quiere participar en el programa marco de I+D+i de la Unión Europea hay que formar un consorcio transnacional de, al menos, tres entidades independientes entre sí, con las que ejecutar conjuntamente un proyecto de I+D y concertar la explotación de sus resultados. Para un mayor conocimiento sobre el tema, véase **CDTI** (2014) “Guía del participante en Horizonte 2020”. Entre los autores que subrayan la relevancia de los programas marco de I+D+i de la UE como instrumento de fomento de la cooperación científico-tecnológica, **Caloghirou, Tsakanikas y Vonortas** (2001) “University-Industry cooperation in the context of the European Framework Programmes” (p. 153) o **Caloghirou y Vonortas** (2001) “Science and technology policies towards research joint ventures” (p. 3). Para un estudio exhaustivo de los factores que determinan la participación de las empresas españolas en el programa marco, véase **Barajas, Heijs y Huergo** (2008) “La cooperación tecnológica en el programa marco de I+D de UE”.

realmente de los resultados obtenidos con el proyecto, son algunas de las circunstancias que juegan en contra de esta modalidad de gestión de la I+D+i<sup>251</sup>.

Aún así, dicha desconfianza no está justificada en todos los supuestos, dado que las alianzas científico-tecnológicas pueden tener una composición muy variada. De hecho, las hay horizontales, verticales y mixtas: en las horizontales, la empresa colabora con competidores; en las verticales, con no competidores (proveedores, clientes, usuarios finales); en las mixtas, con entidades de ambos tipos<sup>252</sup>. *A priori* será más fácil cooperar en el marco de un consorcio vertical que horizontal, pues hacer I+D+i con clientes y proveedores suele resultar menos conflictivo que hacerlo con competidores. Pero esto no significa que se deban evitar alianzas de tipo horizontal o mixtas, ya que no todos los proyectos de I+D generan tecnologías estratégicas que posibiliten arañar cuotas de mercado a la competencia<sup>253</sup>.

---

<sup>251</sup> Sobre estos y otros inconvenientes de la cooperación científico-tecnológica, véase **Comisión Europea** (1996) *“Guía de la asociación tecnológica”* (p. 6). En cuanto a las razones por las que estas alianzas suelen fracasar, o frustrarse, **Javier Ruiz F.** (2008) *“La organización para la innovación en la empresa española del siglo XXI”* (p. 64) apunta las siguientes: problemas contractuales; falta de implicación y de dotación de recursos por parte de los socios; factores externos que cambian el contexto en que la colaboración tenía sentido; carencia de liderazgo entre socios e, internamente, por quienes deberían liderar la colaboración en las distintas entidades; procesos incompatibles por parte de los distintos socios; escasa atención a la gestión de la colaboración. El autor añade que, visto lo expuesto, es fácil imaginar por qué los proyectos colaborativos son una permanente fuente de frustración. Y, por consiguiente, por qué empresas, organismos de investigación y universidades los ven con reparos. A los posibles inconvenientes de este modo de gestionar la I+D+i se refiere también **Gómez Mendoza M.** (1993) *“Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE”* (p. 841). Entre otros, la autora señala el riesgo de que una parte llegue a un acuerdo con otra con el exclusivo fin de recabar información y convertirse así en un competidor agresivo.

<sup>252</sup> Para un análisis comparativo de la cooperación vertical y horizontal, en cuanto a ventajas y desventajas, véase **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2003) *“¿Cooperar en I+D? Con quién y para qué”* (p. 109). Según los autores, la cooperación horizontal ha sido siempre tratada con prevención por la sospecha de que genera conductas colusorias, mientras que la cooperación vertical ha sido vista como algo destinado a mejorar la eficiencia de las empresas. Por otro lado, si se piensa que al cooperar las empresas buscan complementar y compartir activos y habilidades con los socios, y aprender en la cooperación, las relaciones verticales ofrecen más oportunidades de aprendizaje que la colaboración con socios que llevan a cabo la misma actividad. Sin embargo, quizás en estas relaciones entre competidores a los socios les resulte más sencillo apropiarse del conocimiento de sus compañeros. En otro orden de cosas, si en toda relación de cooperación es importante que los socios se conozcan, en la cooperación en I+D con clientes y proveedores esto es un hecho ya que, aunque no haya sido llevando a cabo un proyecto de investigación conjunto, es innegable que estas entidades cuentan con relaciones previas. Además, en la cooperación vertical, los socios estarán más dispuestos a comprometer activos importantes en la relación que si, por el contrario, la cooperación se lleva a cabo con competidores.

<sup>253</sup> Estaríamos hablando de proyectos de investigación básica o pre-competitiva, cuyos resultados están todavía muy alejados del mercado. O de proyectos de investigación no competitiva, como aquéllos cuyos resultados permiten a los socios adaptarse a una normativa medioambiental de obligatorio cumplimiento en materia, por ejemplo, de eliminación de residuos. A este tipo de proyectos se refiere expresamente **Comisión Europea** (1996) *“Guía de la asociación tecnológica”* (p. 9).

Además, la inseguridad que conlleva la cooperación científico-tecnológica puede verse en parte reducida si se es cuidadoso a la hora de elegir las entidades con las que se va a cooperar. Al menos en teoría, es preferible que se trate de entidades a las que se conoce, y con quienes se ha tratado previamente. Además, es útil que sean complementarias entre sí, es decir, que aporten a la alianza algún valor añadido en términos de tecnología, financiación, equipamiento o redes comerciales. Es también conveniente asegurarse de que las entidades en cuestión gozan de buena salud desde un punto de vista económico, y de que cuentan con los medios humanos y materiales que les permitan realmente efectuar su contribución al proyecto. Tampoco estaría de más que tuvieran experiencia previa en este modo de gestionar la I+D+i<sup>254</sup>.

Pero si la elección de los socios es determinante para el éxito una alianza científico-tecnológica, no lo es menos el que ésta vaya a instrumentarse a través de compromisos jurídicos mutuos de carácter contractual o societario<sup>255</sup>. Mediante éstos, las entidades participantes podrán establecer claramente sus recíprocos derechos y obligaciones, tanto durante la ejecución del proyecto de I+D como en la fase de explotación económica de sus resultados. Y ello no será tarea sencilla, entre otras razones por el carácter atípico de las *joint venture*<sup>256</sup>. De hecho, en España (como en otros países de Europa occidental) la

---

<sup>254</sup> Para **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2000) “*Situación de la cooperación en I+D en España con universidades y centros de investigación*” (p. 4), la elección de los socios es uno de los pasos más importantes en la formación de una alianza y, cuando se habla de cooperación en I+D, puede ser clave para que el proyecto de investigación sea exitoso. Otros autores que inciden en la relevancia de esta elección de socios son **Miotti y Sachwald** (2003) “*Cooperative R&D: why and with whom?*” (p. 1496). En cuanto a los aspectos a considerar para hacer una buena elección, véase **Eureka** (1997) “*Good practice in R&D collaboration management*” (p. 15) o **Comisión Europea** (1996) “*Guía de la asociación tecnológica*” (p. 11).

<sup>255</sup> A la importancia de instrumentar la cooperación mediante compromisos jurídicos mutuos se refiere **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 841). Según la autora, será imprescindible pactar la financiación de cada parte, la comunicación recíproca de los conocimientos preexistentes y, sobre todo, prever la protección de la tecnología que se obtenga como resultado de los trabajos conjuntos. Además, si a esto se añade que las partes querrán por lo general comprometerse de tal forma que puedan rectificar en cualquier momento (volviendo, por ejemplo, a una investigación propia o cambiando de asociados), la dificultad de plasmar acuerdos de esta naturaleza está fuera de toda duda.

<sup>256</sup> A la atipicidad de estas relaciones jurídicas se refiere **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 73). Para el autor, sin embargo, el hecho de que se dé un uso masivo de la figura en el ámbito internacional, permite afirmar que la *joint venture* se ha convertido ya en una forma típica dentro de la atipicidad.

figura no está regulada legalmente, existiendo sólo algunas disposiciones fragmentarias donde podría incluirse el supuesto objeto de estudio<sup>257</sup>.

En este contexto, si los participantes en la alianza científico-tecnológica optan por una estructura de tipo contractual, han de ser conscientes de que se trata de un contrato no tipificado en nuestro ordenamiento<sup>258</sup>. Al intentar reconducirlo a modelos contractuales conocidos, podríamos considerarlo un contrato de carácter plurilateral; en concreto, un contrato de colaboración<sup>259</sup>, que conllevaría obligaciones complejas: dar, hacer<sup>260</sup> y/o no hacer. De éstas, pensamos que ciertas obligaciones de hacer conllevarán un compromiso de medios o de diligencia, pues los participantes en la alianza no se obligan a alcanzar un resultado específico, sino a asignar medios humanos y materiales para llevar a cabo una serie de tareas concretas. Como veremos más adelante, esta consideración como

<sup>257</sup> Según **Pauleau C.** (2003) *“El régimen jurídico de las joint ventures”* (p. 12), en ningún país de la UE existe una categoría ni una calificación jurídica que remita, de forma exclusiva y completa, a la organización de las *joint ventures*, ni, por consiguiente, un régimen jurídico preestablecido que pueda aplicarse a su creación y funcionamiento. En la misma línea, **Michavila Núñez A.** (2014) *“La joint venture contractual en el ámbito internacional”* (p. 3), quien considera la *joint venture* como una figura atípica en la mayoría de ordenamientos jurídicos. Para **Esteban de la Rosa F.** (1999) *“La joint venture en el comercio internacional”* (p.38), estamos ante un supuesto de la realidad del comercio internacional sólo identificable desde una perspectiva económica, cuya instrumentalización jurídica puede darse de forma muy dispar y a partir de la utilización de los soportes jurídicos, contractuales y societarios, de que disponga cada ordenamiento.

<sup>258</sup> Tal y como hemos expuesto al analizar la I+D ejecutada por tercero, para **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 352), los contratos típicos están definidos y regulados en la legislación positiva, mientras que los atípicos no lo están. Para la autora, la tipificación desempeña una doble función: (1) integradora, interpretando el contrato de acuerdo con su causa o finalidad social; y (2) supletoria, completando las lagunas del clausulado del contrato. En este sentido, conviene reconducir el contrato atípico a los tipos legales existentes para encontrar los principios normativos que deben aplicarse para interpretar la voluntad de las partes y para fijar límites, contenidos en las normas imperativas aplicables por analogía, a la autonomía privada. A los contratos atípicos hacen también referencia **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 27) o **Sánchez Calero y otros** (2018) *“Curso de derecho civil II. Obligaciones, contratos y responsabilidad por hechos ilícitos”* (p. 137). Entre las monografías sobre el tema, **Cardozo Roa C.** (2019) *“Contratos atípicos”*, **Arrubla Paucar JA** (2015) *“Contratos mercantiles. Contratos atípicos”*, **Chuliá Vicent y Beltran Alandete** (1999) *“Aspectos jurídicos de los contratos atípicos”*.

<sup>259</sup> Para **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”* (p. 1281), los contratos de colaboración, generalmente plurilaterales, se caracterizan por la comunidad de fin entre las partes. Según afirma el autor, estos contratos instrumentan la asociación entre dos o más sujetos con fines empresariales o profesionales, sin constituir un fondo común con sus aportaciones que permita calificarlos como contrato de sociedad.

<sup>260</sup> Como hemos apuntado en páginas anteriores, **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”* (p. 1291) estima que, junto a los contratos de dar (mercancías, bienes inmateriales, dinero), existe una amplia categoría de contratos de hacer. Sobre estos últimos, véase **Ledesma Martínez J.** (1999) *“Las obligaciones de hacer”*.

compromiso de medios, y no de resultado<sup>261</sup>, será determinante a la hora de establecer los derechos, obligaciones y responsabilidades de las entidades participantes.

Por el contrario, si aquéllas se decantan por una *joint venture* de base societaria, deberán estudiar el tipo que más se ajuste a sus intereses. Elegido éste, tendrán que ponerse de acuerdo sobre todos los aspectos que afecten al funcionamiento de la nueva entidad creada<sup>262</sup>. Y ello, dentro de los márgenes de maniobra permitidos por la normativa societaria que le sea de aplicación.

Asimismo, habrán de prestar especial atención a los condicionantes derivados de la legislación que defiende la libre competencia, pues los pactos destinados a ejecutar un proyecto de I+D, y a explotar los resultados que se obtengan, pueden entrar en conflicto con dicha normativa<sup>263</sup>. Y ello, tanto si el consorcio adopta una base contractual como si reviste una forma societaria: en el primer caso, deberán respetarse las normas que

---

<sup>261</sup> Sobre la diferencia entre contrato de medios y de resultado, pueden consultarse **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 129). Según los autores, en relación con la obligación de realizar una prestación de hacer pueden distinguirse dos tipos diferentes, según que lo comprometido por el deudor sea una pura actividad o conlleve además la obtención de un determinado resultado. En el primer caso, se habla de obligación de medios; en el segundo, de resultado. En aquélla, el deudor cumple desplegando diligentemente la actividad, aunque no consiga el resultado esperado. En cambio, en la segunda sólo hay cumplimiento si el resultado se alcanza. Entre los autores que han analizado estas diferencias, **Crespo Mora MC.** (2013) “*Las obligaciones de medios y de resultado de los prestadores de servicios en el DCFR*”, **Jordano Fraga F.** (1991) “*Obligaciones de medios y de resultado*” o **Lobato Gómez J.** (1992) “*Contribución al estudio de la distinción entre las obligaciones de medios y las obligaciones de resultado*”.

<sup>262</sup> Para las distintas formas societarias que puede revestir una *joint venture*, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (pp. 262 y ss.). El autor analiza ventajas e inconvenientes de las SA, SRL, comanditarias y cooperativas. Además, también hace referencia a las AEIE o UTE. En todo caso, el autor concluye afirmando que, hasta nuestros días, no se ha sabido regular con acierto una situación presente en la realidad económica y social: una sociedad con limitación de responsabilidad con una estructura interna propia de una sociedad personalista que es, en definitiva, el supuesto de lo que él llama “sociedad conjunta”.

<sup>263</sup> Como hemos apuntado en páginas anteriores, la cooperación científico-tecnológica puede suponer un riesgo para la libre competencia. En esta materia, nos remitimos a lo expuesto en el anterior capítulo a propósito de los acuerdos interempresariales destinados a ejecutar un proyecto de I+D y a explotar sus resultados, revistan éstos forma societaria o contractual. Para hacerse una idea general de la problemática que estas alianzas plantean desde el punto de vista del derecho de la competencia, véase **Korah V.** (1992) “*Las joint venture para investigación y desarrollo*”. Otros autores que han analizado este problema son **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*”, **Fernández Lerga C.** (1994) “*Derecho de la competencia*” (pp. 238-241), **Goldman y Lyon-Caen** (1994) “*Droit Commercial Européen*” (pp. 460-463), **Jacquemin A.** (1987) “*Competition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement*” o **Caloghirou y Vonortas** (2001) “*Science and technology policies towards research joint ventures*” (pp. 4-5).



controlan los acuerdos entre agentes económicos independientes; en el segundo, las disposiciones aplicables a las concentraciones parciales.

Y, además, si el proyecto de I+D va a recibir subvenciones con cargo a algún programa público de fomento de la cooperación científico-tecnológica, los miembros de la alianza deben ser conscientes de que su margen de maniobra a la hora de pactar tendrá una limitación adicional: los compromisos adquiridos con la administración encargada de gestionar el programa en cuestión. Sobre este último aspecto, sirva de ejemplo el muy detallado “Acuerdo de Subvención” que la Comisión Europea firma con las entidades que participan en proyectos de I+D del programa marco, con carácter previo al envío de los fondos concedidos<sup>264</sup>.

Todo lo anteriormente expuesto hace que esta vía para gestionar la I+D+i precise de una negociación jurídica previa, de manera seria y documentada. Así, aunque toda *joint venture* se caracterice por una serie de elementos comunes<sup>265</sup>, su configuración deberá adaptarse a las circunstancias particulares de cada caso concreto (a título de ejemplo, los pactos a alcanzar serán diferentes en una alianza horizontal que en una vertical)<sup>266</sup>. Y en dicha negociación no deberá perderse de vista una de las premisas de la cooperación científico-tecnológica: todos los participantes contribuyen a la ejecución del proyecto de I+D, por lo que todos deberán poder beneficiarse de sus eventuales resultados.

---

<sup>264</sup> La complejidad de este “Acuerdo de Subvención” hace imposible tratarlo en este apartado. Aún así, podemos avanzar que dicho documento limita significativamente el margen de maniobra de empresas, organismos de investigación y universidades para pactar sus recíprocos derechos y obligaciones, tanto durante la ejecución del proyecto de I+D como en la fase de explotación de los resultados. Algunos aspectos de estos acuerdos son analizados por **Fernández de Córdoba S.** (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (p. 392) y **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 29).

<sup>265</sup> Por ejemplo, para **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 46) hay coincidencia en señalar diversos elementos que deben estar presentes para ver que estamos ante un acuerdo de *joint venture*. Se pueden sintetizar, esencialmente, en la puesta en común de una serie de recursos para abordar un proyecto conjunto, cuya realización está directamente gestionada por quienes participan en él.

<sup>266</sup> En cualquier caso, y sin pretender ser exhaustivos, éstos serían algunos de los temas que con toda probabilidad se pondrán sobre la mesa, y sobre los que convendrá alcanzar los oportunos acuerdos: clara delimitación de tareas y contribuciones durante el proyecto, posibilidad o no de llevar a cabo I+D de manera independiente o con terceros, confidencialidad sobre información de otros participantes, adecuada coordinación del consorcio, mecanismos de toma de decisiones, propiedad y protección de los resultados del proyecto de I+D, explotación de la tecnología generada, admisión de nuevos participantes o separación de los existentes, consecuencias del incumplimiento de un miembro de la alianza, reglas de solución de conflictos...

## 2.2.- Compromisos jurídicos más habituales.

Como ya hemos apuntado, la negociación de compromisos jurídicos entre las empresas, centros de investigación y universidades que participan en consorcios de cooperación científico-tecnológica, es clave para el éxito de esta modalidad de gestión de la I+D+i. Y ello porque a través de dichos pactos se delimitarán los derechos y obligaciones de las entidades involucradas, tanto en la fase de ejecución del proyecto de I+D como en la posterior fase de explotación económica de los resultados obtenidos. De esta manera se evitarán malos entendidos, se preverán los medios para dar adecuado tratamiento a las incidencias que con toda seguridad irán apareciendo, y se establecerán los mecanismos de solución de los conflictos que puedan plantearse.

Antes de analizar los compromisos más habituales entre las entidades cooperantes, conviene recordar que esta vía de gestión de la I+D+i puede instrumentarse mediante un contrato o una sociedad. Y la estructura elegida condicionará las demás estipulaciones que se pacten entre las partes. En este apartado hemos preferido centrarnos en aquellos compromisos que, bien son comunes a las *joint venture* de base societaria y de base contractual, o bien son exclusivos de estas últimas. Dos son los motivos que nos han llevado a este posicionamiento: (1) la mayoría de supuestos de cooperación científico-tecnológica se instrumentan mediante contratos<sup>267</sup>; y (2) este trabajo tiene por objeto el consorcio contractual de I+D+i, por lo que las estructuras de tipo societario quedan fuera de su ámbito.

Dicho esto, insistimos en que son muchos los aspectos jurídicos sobre los que las partes deberán negociar y alcanzar acuerdos. Y, para hacerlo, será de gran ayuda conocer y dominar el marco jurídico aplicable a la gestión de la I+D+i, ya expuesto en el capítulo

---

<sup>267</sup> Así lo afirma, entre otros, UNCTAD (1992) “Acuerdos entre empresas para colaborar en investigación y desarrollo: análisis jurídico y contractual” (p. 5), donde se pone de manifiesto que las empresas prefieren formas de cooperación contractuales y flexibles, que no obliguen a crear una sociedad por acciones. En la misma línea, Gómez Mendoza M. (1993) “Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE” (p. 844).

anterior. En particular, aquellas disposiciones de rango normativo o contractual que puedan limitar su autonomía para fijar compromisos mutuos<sup>268</sup>.

Analizando ya los compromisos jurídicos que caracterizan este modo de gestionar la I+D+i, es aconsejable comenzar dejando claro el **objeto de la cooperación científico-tecnológica** entre las entidades involucradas<sup>269</sup>; en particular, su alcance.

En efecto, no tendrá el mismo impacto un compromiso circunscrito a la ejecución de un proyecto de I+D, que si se extiende a la fase de explotación de sus resultados. En el primer supuesto, las entidades cooperantes se limitarán a concertar sus derechos y obligaciones mientras dure el proyecto, concediéndose mutuamente plena libertad para que cada uno explote individualmente sus resultados<sup>270</sup>. En el segundo caso, por el contrario, los integrantes de la alianza pactarán también la titularidad de la tecnología generada y el modo en que ésta vaya a ser explotada.

<sup>268</sup> Entendemos que dichos pactos se regirán por la autonomía de la voluntad de las partes, por lo que éstas podrán pactar lo que estimen oportuno, siempre que no incumplan normas imperativas. Así lo consideran **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 15), para quienes los campos del derecho que limitarían esta autonomía serían: obligaciones y contratos, propiedad industrial e intelectual, competencia, sociedades, legislación tributaria, normativa sobre subvenciones, medidas fiscales para fomentar la I+D+i o derecho laboral. En la misma línea, **Hidalgo, Villanueva, Saturio** (2009) *“Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”* (p. 35). Entre los autores que han tratado la autonomía de la voluntad de las partes a la hora de regular sus respectivos derechos y obligaciones, **Soro Russell O.** (2016) *“El principio de la autonomía de la voluntad privada en la contratación”*, **Díez-Picazo L.** (1998) *“Contrato y libertad contractual”* o **Hernández Fraga K.** (2012) *“El principio de autonomía de la voluntad contractual civil”*.

<sup>269</sup> Como hemos visto en páginas anteriores, el objeto en los contratos ha de reunir determinados requisitos por imperativo legal: posibilidad, licitud y determinación. Según afirman **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 29), la condición de “posibilidad” no se contrapone al hecho de que los participantes en el proyecto de I+D pacten trabajos científicos cuyo resultado se ignora, o el desarrollo de procesos o productos que no existan en el momento de iniciarse la relación (esto es así porque se trata de un contrato de medios, no de resultado). Numerosos manuales de carácter general analizan el objeto en los contratos. Entre los más recientes, **Infante Ruiz y López de la Cruz** (2019) *“Manual derecho civil patrimonial I”* (p. 75), **Sánchez Calero y otros** (2018) *“Curso de derecho civil II. Obligaciones, contratos y responsabilidad por hechos ilícitos”* (p. 152) o **Blasco Gascó F.** (2017) *“Instituciones de derecho civil. Doctrina general de los contratos”* (pp. 138). De los estudios monográficos, **San Julián Puig V.** (1996) *“El objeto del contrato”* o **Valpuesta Fernández R.** (2011) *“Objeto de los contratos”*.

<sup>270</sup> Estaríamos hablando de acuerdos de I+D “puros” o “semipuros”. Para **Gómez Mendoza M.** (1993) *“Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE”* (p. 848), serían acuerdos “puros” los que sólo prevén actividades de investigación en común. Por el contrario, los acuerdos “semipuros” establecerían además algunas restricciones en la investigación por separado de las partes mientras dure el proyecto. Según la autora, tanto unos como otros son infrecuentes.

Sea cual fuere el alcance de la cooperación científico-tecnológica, las partes deberán fijar los **objetivos tecnológicos** que se persiguen, así como las **líneas de investigación** que van a seguirse para alcanzarlos. Delimitar con precisión estos dos aspectos será de gran utilidad, por ejemplo, cuando los integrantes de la alianza pretendan alcanzar pactos limitativos de actividades paralelas de I+D. En línea con lo anterior, también será útil que se pacte un **programa de trabajo**, con clara asignación de tareas entre las entidades cooperantes. Lo habitual será que todos estos aspectos se mencionen en el documento contractual y, además, se describan de forma clara y completa en la memoria técnica que lo acompañará como anexo<sup>271</sup>.

Llegados a este punto, hay que hacer una precisión: al ejecutar en común el proyecto de I+D, los participantes suelen asumir compromisos de medios y no de resultados. Esto significa que se obligan mutuamente a llevar a cabo personal y diligentemente las tareas que les han sido asignadas, pero sin que de ello se deriven responsabilidades en caso de no alcanzar el objetivo tecnológico previsto inicialmente<sup>272</sup>. Esta misma obligación de medios y no de resultados es la que habitualmente asume la alianza, en su conjunto, en caso de que una administración les subvencione el proyecto de I+D. Esto significa que la concesión de la ayuda quedaría condicionada a la realización del programa de trabajo en la forma en que fue aprobado, pero no a la obtención de los resultados tecnológicos previstos en la propuesta<sup>273</sup>.

---

<sup>271</sup> A esta memoria técnica se refiere **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 41). Para los autores, dicho documento deberá detallar, lo más claramente posible, las cuestiones técnicas, los distintos hitos, el plan de trabajo, la cronología prevista y los recursos que se van a emplear. Según **CDTI** (2014) *“Guía del participante en Horizonte 2020”* (p. 68), la memoria técnica ha de describir los objetivos del proyecto de I+D y el plan de trabajo del mismo, incluyendo todas las actividades a ejecutar. Este último, por su parte, debería incluir: división en paquetes del trabajo a realizar, con objetivos y resultados claros, y con las actividades estructuradas en tareas; asignación precisa de responsabilidades y recursos dentro del consorcio; planificación temporal del trabajo a ejecutar, así como los hitos y entregables del proyecto.

<sup>272</sup> Sobre este particular, véase lo expuesto en páginas anteriores sobre los contratos de medios y de resultado.

<sup>273</sup> Así se desprende, por ejemplo, de **Comisión Europea** (2017) *“Multi-beneficiary model grant agreement”*. Según este modelo de “Acuerdo de Subvención”, los participantes en un proyecto de I+D subvencionado por la UE se comprometen a ejecutar los trabajos especificados en los correspondientes anexos técnicos, y a llevar a cabo las actuaciones necesarias para conseguir los resultados previstos en la propuesta. Sin embargo, el hecho de no alcanzar dichos resultados no figura entre los motivos por los que la Comisión estaría facultada para resolver el acuerdo.

Sin embargo, pese a tratarse de un compromiso de medios y no de resultados, la falta de obtención de determinados resultados sí podría condicionar la continuidad de la relación entre los participantes. Tal sería el caso, por ejemplo, si las partes hubieran pactado que el proyecto de I+D quedase dividido en **hitos temporales** vinculados a la consecución de objetivos tecnológicos específicos<sup>274</sup>. Como hemos explicado al analizar la I+D ejecutada por tercero, alcanzar cada uno de esos hitos podría ser condición necesaria para que el contrato pasase al hito siguiente.

En línea con lo anterior, conviene hacer hincapié en que los compromisos derivados de la cooperación científico-tecnológica pueden también quedar sometidos a **condiciones suspensivas y/o resolutorias**<sup>275</sup>. Por ejemplo, las organizaciones que van a ejecutar en común un proyecto de I+D, presentado al programa marco de la UE, podrían plantearse condicionar el nacimiento de su relación jurídica a que el proyecto de I+D sea aprobado y, por tanto, subvencionado por dicha administración. Del mismo modo, podrían pactar terminar la relación, de manera anticipada, si se produjese alguna condición resolutoria (como podría ser, por ejemplo, la decisión de la Comisión Europea de no continuar apoyando el proyecto).

Una vez delimitados los objetivos, las líneas de investigación y el reparto de tareas, las entidades consorciadas habrán de estipular cómo, en qué cuantía, y con qué calendario va a contribuir cada una a la realización del proyecto de I+D.

---

<sup>274</sup> A estos hitos temporales se refiere **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 409). Para la autora, el acuerdo deberá fijar etapas en la investigación y plazos para presentar informes de progreso, que constituyan obligaciones contractuales para las partes.

<sup>275</sup> Tal y como hemos expuesto en páginas anteriores, en las obligaciones condicionales la adquisición de los derechos, así como la resolución o pérdida de los ya adquiridos, dependerán del acontecimiento que constituya la condición. Para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 155) el criterio de distinción entre condición suspensiva y resolutoria es la incidencia del evento condicionante en los efectos negociales. En la suspensiva, la *adquisición* de los derechos dependerá del acontecimiento que constituya la condición; en la resolutoria, la *pérdida* de derechos ya adquiridos. Por tanto, en la condición suspensiva el contrato existe, pero permanece en suspenso su eficacia. En la resolutoria, por el contrario, se generan efectos *ab initio*, y lo que ocurre es que se resuelven. Entre los estudios de autores españoles sobre este particular, **Pau Pedrón A.** (1995) *“La efectividad de la facultad resolutoria explícita”*, **Clemente Meoro ME.** (2011) *“Efectividad de las obligaciones condicionales”* y **Arija Soutullo C.** (2000) *“Los efectos de las obligaciones sometidas a condición suspensiva”*.

Esto tiene su importancia, pues de la **contribución al proyecto de cada participante**<sup>276</sup> dependerá, en gran medida, su derecho a beneficiarse de los resultados que se obtengan. Por otro lado, si el proyecto se presenta a algún programa público de ayudas a la I+D+i, lo habitual será que la administración responsable del programa lleve un control de las contribuciones al proyecto, y condicione el abono de la subvención a la ejecución real de las mismas<sup>277</sup>.

Hemos dicho reiteradamente que, en la mejora de productos y procesos vía cooperación científico-tecnológica, suelen intervenir una pluralidad de agentes económicos de muy variada naturaleza: empresarios al lado de universidades; fabricantes con distribuidores y usuarios; grandes multinacionales junto con PYMEs... Y todos ellos deberán trabajar de manera conjunta y coordinada para alcanzar los objetivos perseguidos. Además, si la alianza tiene carácter transnacional, la complejidad es aún mayor. Por ello, una buena **coordinación del consorcio** es clave para que el proyecto de I+D pueda coronarse con éxito<sup>278</sup>.

---

<sup>276</sup> Sobre las diferentes contribuciones que pueden hacer los participantes en un proyecto de I+D (aunque limitado a las admitidas por la UE a los efectos de recibir ayudas con cargo a su programa marco), véase **Izquierdo M. y JM.** (1995) *“Manual de la empresa ante la Unión Europea”*. Para los autores, esas contribuciones podrían consistir en: personal científico que interviene en el proyecto, gastos de viajes y dietas, bienes de equipo, gastos administrativos de coordinación, servicios externos, gastos informáticos. La suma de los costes de todas las contribuciones hechas por los participantes permitiría calcular el coste total del proyecto de I+D. Y, caso de aprobarse dicho proyecto, la UE concedería una subvención que consistiría en un porcentaje de dicho coste. A las diversas categorías de contribuciones se refieren también **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 42). Según los autores, éstas serían: personal propio que interviene en el proyecto de I+D, contrataciones externas para que ejecuten determinadas actividades, material inventariable y equipamiento científico-técnico que se haya de adquirir y/o utilizar, material fungible que vaya a ser consumido, o viajes y dietas con motivo de reuniones. También se incluiría una partida de “otros gastos”, donde cabrían los costes relacionados con, a título de ejemplo, tramitación de patentes, edición y reprografía, traducciones, asistencia a congresos, alquiler de equipos, servicios de documentación y búsqueda bibliográfica o servicios científicos de apoyo a la investigación.

<sup>277</sup> En este sentido, véase **Comisión Europea** (2017) *“Multi-beneficiary model grant agreement”*. En efecto, para que los participantes en un proyecto de I+D subvencionado por la UE puedan recibir los pagos periódicos, habrán de presentar un estado de costes, justificando las eventuales desviaciones con respecto a los previstos inicialmente. A esta obligación se refiere también **CDTI** (2014) *“Guía del participante en Horizonte 2020”* (p. 90), al afirmar que cada participante deberá presentar informes financieros periódicos, donde tendrán que declarar todos sus costes elegibles reales.

<sup>278</sup> Al importante papel que desempeña el coordinador de las alianzas científico-tecnológicas hace referencia **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 409). Para la autora, es clave designar un responsable del proyecto que, entre otras funciones, coordine el trabajo de los diferentes equipos investigadores, especialmente si éstos trabajan físicamente en lugares distintos. En la misma línea, véase **Eureka** (1997) *“Good practice in R&D collaboration management”* (p. 27).

Esta afirmación es aún más relevante si el proyecto de I+D pretende ser subvencionado por el programa marco de I+D de la UE. En efecto, en esos casos la existencia de un coordinador se convierte en imprescindible<sup>279</sup>, al ser el único interlocutor válido para la Comisión Europea, y quien asume la tarea de recibir y repartir entre los participantes la subvención concedida.

Además, mientras la alianza esté en marcha, será muy útil que las entidades cooperantes mantengan comunicaciones fluidas. La designación de **interlocutores** para esta labor, podrá sin duda facilitar dicha fluidez<sup>280</sup>. Sobre este mismo asunto, conviene recordar que en la cooperación científico-tecnológica concurren dos circunstancias que aconsejan crear **comités de seguimiento**: una relación de cooperación y un proyecto de I+D. De la confluencia de ambas se derivan vínculos jurídicos duraderos en el tiempo, y sujetos a la aparición de incidencias que requieren una respuesta ágil y coordinada<sup>281</sup>. Y para que estos comités funcionen de manera eficaz, los participantes deberán pactar toda una serie de cuestiones. Entre otras, las siguientes: procedimientos de toma de decisiones, frecuencia de las reuniones y formalidades a respetar para su convocatoria, número de votos asignados a cada uno de los integrantes de la alianza, delimitación de los asuntos

---

<sup>279</sup> En este sentido, véase **Comisión Europea** (2017) “*Multi-beneficiary model grant agreement*” (p. 88). A la importancia del coordinador en los proyectos de I+D subvencionados por la UE se refieren también **Hidalgo, Villanueva, Saturio** (2009) “*Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada*” (p. 47). Según afirman los autores, el coordinador es quien firma el “Acuerdo de Subvención” con la UE en representación del consorcio. Y, entre sus responsabilidades, destacan la gestión administrativa, la coordinación técnica del proyecto y la interlocución con la Comisión Europea (distribución de los pagos y anticipos, informes...).

<sup>280</sup> A este extremo se refiere **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 30). Para los autores, es importante identificar las personas que asumen tanto la responsabilidad científica del contrato, como la responsabilidad de la gestión económico administrativa. En el mismo sentido, **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 225). Además de designar a sus respectivos interlocutores, las entidades integrantes de la alianza deberían pactar las vías de comunicación que van a utilizar en sus recíprocas notificaciones y eventuales reclamaciones. Sobre una cláusula contractual de este tipo, y la forma de redactarla, véase **Berg AGJ.** (1991) “*Drafting commercial agreements*” (p. 172). A la importancia de concretar las vías de comunicación se refieren también **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 30), al afirmar que el contrato deberá indicar la forma y el lugar de comunicación entre los interlocutores designados por las partes.

<sup>281</sup> Se requerirán comités tanto de tipo técnico como de tipo económico-administrativo, que estarán integrados por representantes de todos los participantes en el proyecto de I+D. A la conveniencia de poner en marcha estos comités se refieren **Comisión Europea** (2017) “*Multi-beneficiary model grant agreement*” (p. 25) y **Eureka** (1997) “*Good practice in R&D collaboration management*” (p. 27).

que requieren unanimidad para su aprobación, o posibilidad de adopción de acuerdos sin necesidad de reunión física de los socios<sup>282</sup>.

En otro orden de cosas, hay que subrayar que la cooperación en un sector tan estratégico como es la I+D+i, puede llevar a las entidades cooperantes a **limitarse mutuamente la posibilidad de llevar a cabo actividades paralelas de I+D, ya se realicen de manera independiente o con terceros**. El tema tiene gran trascendencia, pues no es lo mismo si una eventual prohibición se limita a actividades similares a las del proyecto, que si abarca todo tipo de actividades de I+D. También en esta línea, no tiene las mismas consecuencias una eventual prohibición circunscrita a la vida del proyecto, que si se extiende más allá de la conclusión de éste<sup>283</sup>. En todo caso, es preciso señalar que los integrantes de la alianza científico-tecnológica habrán de ser muy cuidadosos a la hora de pactar sobre estos temas, con objeto de no incumplir la legislación que tutela la libre competencia<sup>284</sup>.

---

<sup>282</sup> Así se afirma en **Comisión Europea** (2015) *“How to draw up your consortium agreement”* (p. 8).

<sup>283</sup> Como defiende **Korah V.** (1992) *“Las joint venture para investigación y desarrollo. Competencia y nulidad de contratos”* (Nº 26 - p. 1), a las entidades cooperantes les suele preocupar que alguna de ellas vaya a realizar I+D semejante por su cuenta o con terceros, porque en tal caso es muy complicado evitar que haga un uso indebido de la tecnología a la que ha tenido acceso gracias a su participación en el consorcio. Incidiendo sobre el tema, la propia autora estima (Nº 18 - p. 15) que todo acuerdo de cooperación científico-tecnológica casi siempre incluirá una cláusula que impida a las partes desarrollar una tecnología similar independientemente del consorcio. De hecho, una empresa que invierte en el desarrollo de nuevas ideas debe asegurarse de que éstas son puestas en práctica, por lo que es probable que pretenda desincentivar a sus colaboradores para que desarrollen tecnología que compita con ésta.

<sup>284</sup> Sobre este asunto, conviene recordar el punto de vista de **Comisión Europea** (1968) *“Acuerdos, decisiones y prácticas concertadas relativos a la cooperación entre empresas”*. Este documento sostiene que los acuerdos suscritos con el fin de emprender una investigación en común o de desarrollar en común los resultados de una investigación hasta la fase de aplicación industrial no son restrictivos de la competencia. Sin embargo, esto cambiaría si las entidades participantes en el acuerdo contraen obligaciones que restringen la propia actividad de I+D en el mismo ámbito, renunciando así a la posibilidad de obtener ventajas competitivas frente a las demás partes. En relación con este tema, véase el reglamento de exención por categoría para acuerdos de I+D, ya citado. Según su artículo 5a, se consideraría una restricción especialmente grave de la competencia (y, por tanto, sin opción a beneficiarse de la exención por categoría) el limitar la libertad de las entidades cooperantes para llevar a cabo, independientemente o con terceros, actividades de investigación y desarrollo, bien en un campo no relacionado con el objeto del proyecto de I+D de que se trate, bien, tras su conclusión, en un campo relacionado o vinculado con el mismo. Entre los autores que han analizado esta problemática, véase **Goldman y Lyon-Caen** (1994) *“Droit Commercial Européen”* (p. 462), **Korah V.** (1992) *“Las joint venture para investigación y desarrollo. Competencia y nulidad de contratos”* (p. 1), **Gómez Mendoza M.** (1993) *“Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de competencia en la CE”* (p. 855), **Fernández Lerga C.** (1994) *“Derecho de la Competencia”* (p. 240) o **Jacquemin A.** (1987) *“Competition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement”* (pp. 66-68).



En relaciones colaborativas de esta índole la **confidencialidad** es crucial, pues se tiene acceso a **informaciones pertenecientes a los otros participantes** (ya sea empresarial, institucional, científica o técnica) que aquéllos pueden querer mantener en secreto. Por lo tanto, pactar la no utilización de dicha información excepto para fines directamente relacionados con el proyecto de I+D, así como su no difusión a terceros bajo ningún concepto, puede ayudar a vencer la lógica desconfianza que en muchos casos genera la cooperación científico-tecnológica<sup>285</sup>.

De hecho, es habitual que quienes optan por ejecutar en cooperación un proyecto de I+D alcancen compromisos de confidencialidad incluso antes de iniciar su relación; en particular, con respecto a la información que mutuamente se comunican en las primeras tomas de contacto<sup>286</sup>. Con ello tratarían de prevenir divulgaciones o utilidades no deseadas, por ejemplo, ante la eventualidad de que esas primeras tomas de contacto no fructificasen.

---

<sup>285</sup> Entre los consejos sobre el tema proporcionados por **CDTI** (1989) *“Guía Eureka. Cómo negociar y redactar un contrato internacional de colaboración de I+D en el marco del proyecto Eureka”* (p. 16), destacamos los siguientes: (1) indicar hasta qué punto la información revelada a los otros participantes debe ser considerada confidencial; (2) señalar de qué manera se identificará la información como secreta; (3) prever que los compromisos de confidencialidad se mantengan durante un cierto periodo de tiempo; (4) tomar medidas para que dichos compromisos sean respetados por los empleados; y (5) prever que los documentos facilitados a los otros participantes sean devueltos inmediatamente después de finalizado el proyecto. A la conveniencia de estipular cláusulas de este tipo se refieren **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) *“Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”* (p. 36). Según los autores, la regulación de la confidencialidad deberá afectar a toda la documentación, información y *know-how* que mutuamente se faciliten con motivo de los trabajos. Y, salvo consentimiento expreso de la otra parte, no podrá ser divulgada a personas ajenas al equipo del proyecto. Sobre el mismo tema se pronuncian también **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 32), quienes subrayan la importancia de que las cláusulas de confidencialidad permanezcan en vigor tras haber finalizado el contrato. Otros autores que analizan esta problemática son **Korah V.** (1986) *“R&D and the EEC Competition Rules”* (p. 57) o **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 409). Entre la bibliografía institucional, véanse **UNCTAD** (1992) *“Acuerdos entre empresas para colaborar en investigación y desarrollo: análisis jurídico y contractual”* (p. 33) o **Comisión Europea** (2015) *“How to draw up your consortium agreement”* (p. 11).

<sup>286</sup> Sobre este asunto, véase **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 409). A su juicio, si se facilita información confidencial (como puede ser aquella que contenga secretos comerciales), es habitual firmar acuerdos de confidencialidad antes de suscribir formalmente el proyecto. A este compromiso previo se refieren también **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (p. 32). Según éstos, tanto para la empresa como para el organismo generador de I+D suele ser importante mantener reservada toda información aportada durante las reuniones preliminares. Por esta razón, es conveniente que las partes firmen, antes de comenzar las negociaciones, un compromiso previo de confidencialidad. Otros trabajos que se posicionan sobre el tema son **Eureka** (1997) *“Good practice in R&D collaboration management”* (p. 18) o **Comisión Europea** (2015) *“How to draw up your consortium agreement”* (pp. 5-6).

Además, es muy conveniente que los integrantes de la alianza científico-tecnológica alcancen algún tipo de compromiso de **confidencialidad** con respecto a los **resultados generados**. Y para ello deberán compatibilizar el interés de los socios empresariales<sup>287</sup> con los de las otras entidades cooperantes (normalmente universidades y organismos de investigación), más interesados en difundir dichos resultados por motivos académicos o curriculares<sup>288</sup>. Como ya se ha apuntado anteriormente, en el ámbito científico la rápida difusión de los resultados es de gran importancia, pues tradicionalmente el prestigio de una universidad u organismo de investigación (y la carrera profesional de sus propios científicos) se fundamentan en el número y la calidad de las publicaciones realizadas. Y este interés por divulgar cuanto antes los conocimientos generados, suele chocar con la pretensión empresarial de mantener el mayor tiempo posible la confidencialidad de los resultados de la investigación; al menos, hasta que su inversión sea económicamente rentable o hasta que dichos resultados hayan podido ser protegidos por un derecho de propiedad industrial<sup>289</sup>.

---

<sup>287</sup> Recordemos que para **Claver Campillo JA.** (2015) "*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*" (p. 176), la industria está interesada en mantener la garantía de explotación de las invenciones sin ser perturbada por los competidores, mediante la obtención de derechos exclusivos de explotación, cuya existencia es a menudo determinante para que aquélla decida asumir el coste requerido para la explotación económica de la invención. Este interés es mencionado también por **Fernández de Córdoba S.** (1996) "*Derecho de patentes e investigación científica*" (p. 409), para quien los trabajos de investigación generan resultados que pueden tener gran valor económico mientras se mantengan secretos.

<sup>288</sup> Como hemos mencionado en páginas anteriores, la inexistencia de intereses comunes entre empresas y centros generadores de I+D, en materia de confidencialidad de los resultados del proyecto, se pone de manifiesto en **Blanco Jiménez A.** (1999) "*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*" (p. 44).

<sup>289</sup> Según **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) "*Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada*" (pp. 36 y 53), la confidencialidad de los resultados suele ser un punto de fricción en este tipo de relaciones jurídicas, pues es habitual que los investigadores quieran hacer públicas sus averiguaciones mediante artículos o ponencias. Para los autores, esta pretensión sería totalmente factible en los proyectos de "investigación propia", pero no así en los de "investigación colaborativa", pues los derechos sobre el particular pertenecen a las entidades cooperantes en su conjunto. Por tanto, la divulgación a terceros de información sobre los resultados (vía informes, artículos en revistas científicas, tesis doctorales) requerirá el consentimiento previo de todas las partes implicadas. A esto mismo se refieren **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) "*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*" (p. 25), para quienes, como complemento a la regulación de los aspectos de confidencialidad, y teniendo en cuenta la misión de los organismos de investigación de generar conocimiento y difundirlo al conjunto de la sociedad, el acuerdo fijará un procedimiento de revisión por las otras partes de las acciones de difusión o publicación de resultados del proyecto. Sobre este asunto, **Claver Campillo JA** (2015) "*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*" (p. 46), considera que la utilización comercial de los resultados obtenidos debe equilibrarse con el mayor retorno social posible, y con el derecho a publicarlos, en tanto no afecte a derechos de explotación de los mismos. Así, la confidencialidad exigible a los centros generadores de I+D no debería ir más allá de lo necesario para asegurar la protección de los resultados.

Llegados a este punto, hay que señalar que un proyecto de I+D es algo vivo, ya que suelen existir diferencias entre lo que inicialmente se prevé y lo que finalmente tiene lugar. Esta afirmación es también válida para la composición de la alianza que ejecuta el proyecto. Por ello, las empresas, universidades y centros de investigación involucrados deberían pactar previamente las pautas de actuación a seguir ante eventuales **cambios en la composición del consorcio**<sup>290</sup>. Ello ayudaría a resolver los problemas derivados del eventual abandono del proyecto de I+D por una de las entidades cooperantes (por ejemplo, al haber sido absorbido por una entidad ajena a la alianza), o del interés de un tercero por incorporarse al proyecto una vez iniciado éste (motivado, quizá, por los buenos resultados alcanzados hasta el momento)<sup>291</sup>.

El objetivo de toda alianza que ejecute en común un proyecto de I+D es obtener unos resultados que supongan una mejora tecnológica en relación con lo existente hasta la fecha. Por este motivo, es de enorme importancia saber **a quién van a pertenecer esos resultados**.

Como ya hemos afirmado con anterioridad, en los supuestos de cooperación científico-tecnológica todos los participantes contribuyen a sufragar los costes del proyecto, por lo que todos deberían obtener algún beneficio de la tecnología generada. Sin embargo, ello no significa que todos deban ser propietarios de dicha tecnología, ni que deban serlo por partes iguales<sup>292</sup>.

---

<sup>290</sup> Estos posibles cambios en la composición del consorcio, en relación con proyectos de I+D subvencionados por el programa marco de la UE, se analizan en **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (p. 64) o **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 9).

<sup>291</sup> Para **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) “*Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada*” (p. 48), las condiciones para la admisión de nuevos socios han de incluirse en el acuerdo que regulará los compromisos entre las entidades cooperantes.

<sup>292</sup> La problemática relacionada con la propiedad de los resultados de la investigación es analizada por **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (pp. 21 y 22). Los autores distinguen dos tipos de relaciones jurídicas que se generan entre empresas y organismos investigadores al ejecutar proyectos de I+D: contratos de investigación y desarrollo (lo que denominamos “I+D ejecutado por tercero”) y convenios de I+D colaborativa (lo que denominamos “cooperación científico-tecnológica”). Según precisan (p. 36), la propiedad debería ser compartida en las del segundo tipo, pues los resultados son fruto de un esfuerzo común. Así, serán las partes quienes habrán de pactar las proporciones de titularidad que a cada una le corresponda en función de las contribuciones realizadas.

Podría, por ejemplo, darse el caso de que la propiedad de los resultados se asignara sólo a algunas entidades cooperantes y a las otras se les compensara por su contribución al proyecto de I+D. También sería viable un supuesto de propiedad compartida de los resultados, en el que las cuotas de copropiedad de cada participante dependieran de sus respectivas contribuciones al proyecto. Por tanto, convendrá que los participantes pacten a quién van a pertenecer estos resultados y, en caso de propiedad compartida, acuerden de qué manera va repercutir en el derecho individual de los copropietarios a proteger dichos resultados, difundirlos, explotarlos desde un punto de vista económico, y llevar a cabo desarrollos tecnológicos ulteriores<sup>293</sup>. Sea como fuere, hemos de recordar que si el proyecto recibe subvenciones con cargo a un programa público de ayuda a la I+D+i, los integrantes de la alianza tienen limitado su margen de maniobra a la hora de pactar en la materia<sup>294</sup>.

Por otro lado, hemos tenido ya oportunidad de referirnos a la importancia de **proteger adecuadamente la tecnología generada**. En el supuesto que nos ocupa, se trataría de impedir que una entidad ajena a la alianza pudiera explotar los resultados del proyecto de I+D sin el consentimiento de quienes han asumido sus costes. Un primer aspecto a decidir por los integrantes del consorcio es si se protege o no dicha tecnología a través de un derecho de propiedad industrial. Y, de ser así, cómo van a repartirse los costes de solicitud y mantenimiento del derecho en cuestión, así como los de su defensa frente a terceros usurpadores<sup>295</sup>.

---

<sup>293</sup> A estos y otros pactos en materia de propiedad de los resultados se refiere UNCTAD (1992) “*Acuerdos entre empresas para colaborar en investigación y desarrollo: análisis jurídico y contractual*” (p. 35). Para los supuestos de copropiedad, véase Vázquez Lepinete T. (1996) “*La cotitularidad de los bienes inmateriales*”.

<sup>294</sup> Tal sería el caso de los proyectos que se presenten al programa marco de I+D de la Unión Europea, pues la normativa aplicable regula muchos temas relacionados con la propiedad de los resultados de la investigación. Así lo afirman Blanco Jiménez A. (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 300) y Fernández de Córdoba S. (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (p. 393). Según CDTI (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (p. 86), los resultados obtenidos en el marco de esos proyectos de I+D serán propiedad de quienes hayan efectuado el trabajo del que se deriven los resultados. Y, en el supuesto de que varios participantes hayan ejecutado de manera conjunta ciertos trabajos, no pudiéndose determinar la parte ejecutada por cada uno, la propiedad de dichos resultados debería también ser conjunta. Sobre el mismo tema, véase Comisión Europea (2017) “*Multi-beneficiary model grant agreement*” (p. 64).

<sup>295</sup> Sobre este asunto, nos remitimos al capítulo anterior; en concreto, a lo dicho sobre los diferentes mecanismos, nacionales e internacionales, de protección de los resultados de un proyecto de investigación.

Además, y como también hemos ya mencionado, cada vez es mayor la importancia que las administraciones conceden a la protección de los resultados de la investigación, al considerarla un presupuesto necesario para su eficaz explotación<sup>296</sup>.

En conexión con lo anterior, hay que recalcar que el fin último que persigue quien se implica en un consorcio de cooperación científico-tecnológica es lograr un rendimiento a su contribución al proyecto común de I+D. Y eso se consigue mediante la **explotación económica de la tecnología resultante**<sup>297</sup>.

Esta explotación requerirá de pactos entre las empresas, universidades y organismos de investigación que hayan participado en dicho proyecto. Y, a la hora de negociarlos, se deberá buscar un equilibrio que a todos beneficie. Lo que no será tarea fácil, pues habrá quien, como consecuencia de los resultados obtenidos, pueda fabricar productos nuevos u optimizar los que ya fabrica. Otros, en cambio, no podrán hacerlo por imposibilidad jurídica (universidades y centros de investigación) o por cualquier otra razón (caso, por ejemplo, de los consorcios verticales)<sup>298</sup>. En todo caso, algunos de los temas a negociar serán: exclusividades territoriales para fabricar y/o comercializar, pactos sobre precios o cantidades, comunicación recíproca de mejoras posteriores, contribuciones a desarrollos tecnológicos futuros o modo de compensar a los participantes que no puedan explotar la tecnología resultante (por ejemplo, otorgándoles condiciones comerciales ventajosas o dándoles comisiones por las ventas a terceros de productos fabricados con la tecnología

---

<sup>296</sup> Una buena muestra de ello la tenemos en el programa marco de I+D de la Unión Europea. En efecto, según afirma **Comisión Europea** (2017) “*Multi-beneficiary model grant agreement*” (p. 66), los propietarios de los resultados de proyectos de I+D subvencionados por la UE, que puedan ser objeto de explotación económica, deberán garantizar su protección adecuada y eficaz. Es más, como se especifica en **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (p. 87), los costes derivados de dicha protección serán considerados costes subvencionables del proyecto de I+D, a los efectos de calcular la ayuda a recibir por parte de la UE.

<sup>297</sup> A la importancia de pactar cómo van a explotarse los resultados de la cooperación científico-tecnológica, y al alcance de los posibles pactos, se refieren **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (pp. 37-38), **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*” (pp. 21-23) o **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) “*Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada*” (pp. 50-53).

<sup>298</sup> Sobre estos y otros compromisos relacionados con la explotación económica de la tecnología generada, véase **UNCTAD** (1992) “*Acuerdos entre empresas para colaborar en investigación y desarrollo: análisis jurídico y contractual*” (pp. 42 y ss.).

en cuestión). Eso sí, se habrá que de ser cuidadoso y evitar siempre los pactos contrarios al derecho de la competencia<sup>299</sup>.

En relación con este asunto, conviene insistir en que las administraciones públicas están cada vez más interesadas en que los resultados de los proyectos de I+D no se queden en meras contribuciones teóricas al desarrollo de la ciencia. Una buena prueba de ello es la legislación española sobre patentes, que exige que la patente se explote, directamente o por persona autorizada (ej. licenciataria) en el plazo de tres años desde su concesión o de cuatro desde su solicitud<sup>300</sup>. Otra muestra es que la concesión de subvenciones a los proyectos de I+D suele estar condicionada a la existencia de planes para llevar a cabo la explotación de sus resultados<sup>301</sup>.

No quisiéramos que pareciera que las entidades cooperantes sólo pueden rentabilizar su contribución al proyecto de I+D a través de la fabricación y comercialización de los productos nuevos o mejorados. De hecho, muchas veces es habitual **transferir los resultados de la investigación conjunta**, como mecanismo para obtener un beneficio económico.

---

<sup>299</sup> Para los eventuales conflictos entre el derecho de la competencia y los pactos en materia de explotación de resultados, véanse **Korah V.** (1986) “*R&D and the EEC Competition Rules*”, **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de competencia en la CE*” (pp. 852-853) o **Jacquemin A.** (1987) “*Competition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement*” (pp. 48-74).

<sup>300</sup> De no explotarse, la propia norma establece un severo sistema de licencias obligatorias, que podrían llevar a que la patente se explotase sin contar con la voluntad del titular. Así lo afirman **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (p. 241), al referirse al artículo 90 de la ley de patentes. Para un análisis exhaustivo sobre este requerimiento, véase **Botana Agra M.** (1975) “*La obligación de explotar la invención patentada*”.

<sup>301</sup> Sirva de ejemplo el programa marco de I+D de la Unión Europea para el periodo 2014-2020, Horizonte 2020. Los proyectos de I+D que pretendan beneficiarse de los fondos asignados a este programa, deberán adjuntar a la propuesta un plan de explotación y difusión de resultados, documento que será tenido muy en cuenta por la Comisión para aprobarla o rechazarla. Además, si la propuesta es aprobada, las entidades participantes tendrán que detallar dicha estrategia en el “Acuerdo de Consorcio” que deberán negociar y firmar entre ellos (*Consortium Agreement*). Y habrán de mantenerla actualizada durante todo el tiempo que dure el proyecto de I+D, en función de cómo éste vaya evolucionando. Es más, a su conclusión, habrán de presentar un informe final que explique cómo van a explotar los resultados finalmente obtenidos. El visto bueno a dicho informe será requisito necesario para que la Comisión les transfiera el porcentaje de la subvención que les quede por percibir. Sobre las obligaciones de los beneficiarios del programa marco en materia de explotación de los resultados de los proyectos de I+D, véase **European IPR Helpdesk** (2014) “*Your guide to IP in Horizon 2020*” (pp. 13-29).

Efectivamente, puede darse el caso de que los integrantes de la alianza no quieran, o no puedan, llevar a cabo por sí mismos las labores de fabricación y comercialización, y opten por autorizar a un tercero (mediante el correspondiente contrato de licencia), para que ejecute dichas actividades<sup>302</sup>.

Esa explotación indirecta de los resultados de la investigación requerirá de toda una serie de pactos de naturaleza jurídica, que deberán respetar las disposiciones legales de obligado cumplimiento (entre otras, la normativa protectora de la libre competencia). Algunos aspectos a negociar serán los siguientes: precio de la licencia y forma de pago, duración de la autorización; protección territorial del licenciataria, prohibición de que aquél fabrique o comercialice fuera del territorio concedido, posibilidad de que conceda sub-licencias, exigencia de producir cantidades y/o calidades mínimas, obligación de comunicar al licenciante las eventuales mejoras... Es importante recordar que, si la licencia tiene su origen en la cooperación científico-tecnológica (es decir, en el proyecto conjunto de I+D), la conformidad con el derecho de la competencia de los compromisos entre licenciante y licenciataria se habrá de buscar en el reglamento de exención por categoría para acuerdos de I+D, y no en el aplicable a los acuerdos de transferencia de tecnología. El motivo es que dicha licencia se considerará una forma concertada de explotación económica de los resultados de un proyecto de I+D ejecutado en común<sup>303</sup>.

---

<sup>302</sup> Recordemos que el actual reglamento de exención por categoría para acuerdos en materia de I+D, ya citado, considera “explotación de resultados” tanto la fabricación y comercialización de productos (o la utilización de procedimientos) derivados de las actividades de I+D, como la cesión de derechos de propiedad industrial, la concesión de licencias sobre tales derechos y la comunicación de *know-how* con el fin de posibilitar esa fabricación o esa utilización.

<sup>303</sup> Entre los autores españoles que han estudiado este instrumento de explotación indirecta de los resultados de un proyecto de I+D, **Rubiralta M.** (2003) “*Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología*”, **Pérez Rastrillo D.** (1993) “*Una panorámica sobre la literatura de los contratos de licencia*”, **Martín Aresti P.** (1997) “*La licencia contractual de patente*” y (2018) “*Transferencia de resultados de investigación: cesiones y licencias de patente, de know-how y de otros derechos de propiedad industrial*”, **Enciso Alonso-Muñumer M.** (2012) “*Los contratos de licencia de patente y de know-how como formas de transferencia de tecnología*”, **Vicent Chuliá F.** (1990) “*La transmisión de derechos de propiedad industrial: especial atención al contrato de licencia de patente*”, **Mullerat Balmaña R.** (1990) “*La transferencia de tecnología*” o **Cortés, Martínez de Aguirre y Navarro-Faure** (2014) “*Los contratos de licencia de patentes*”. Entre los extranjeros, **Smith GV.** (1993) “*Intellectual property: licensing and joint venture profit strategies*”, **Brunsvold y O'Reilly** (2004) “*Drafting Patent License Agreements*”, **Goldscheider R.** (2002) “*Licensing best practices*”, **Bessy y Brousseau** (2001) “*Contrats de licence et innovation*”, **Cortese B.** (2002) “*Il trasferimento di tecnologia nel diritto internazionale privato: licenza e cessione di privative industriali e know-how*” o **Oliveira Ascensão J.** (2013) “*A licença e outros negócios de disposição de bens intelectuais*”.

Algo que nunca conviene dejar de lado, a la hora de abordar los aspectos jurídicos de la alianza científico-tecnológica, es **qué hacer en el supuesto de que algún participante incumpla sus obligaciones**, y qué consecuencias va a tener dicho incumplimiento<sup>304</sup>.

A título de ejemplo, podría implicar la exclusión forzosa del participante incumplidor, salvo que subsane su incumplimiento. Y, caso de producirse dicha salida, valorar si las demás entidades cooperantes pueden asumir las tareas del excluido o si, por el contrario, el consorcio debe extinguirse. También podría plantearse la sustitución del excluido por un tercero, corriendo aquél con los gastos que la sustitución conlleve. En todo caso, los pactos a alcanzar deberían prever si el participante incumplidor pierde o no el derecho a explotar la tecnología generada por el proyecto común de I+D, si debe o no indemnizar a los otros participantes por los perjuicios causados, y si la separación o la insolvencia de un integrante de la alianza se considerará o no incumplimiento<sup>305</sup>.

Este tema será particularmente relevante si el consorcio está vinculado a la ejecución de un proyecto de I+D que participa en un programa público de fomento de la I+D+i. En efecto, en algunos casos, el incumplimiento de un participante podría suponer la pérdida de la ayuda concedida al consorcio en su conjunto.

Tampoco hay que olvidar otro aspecto estrechamente relacionado con lo anterior: cuáles serán las **reglas de solución de los eventuales conflictos** que puedan surgir entre las

---

<sup>304</sup> Son varios los autores que han analizado las consecuencias del incumplimiento de una parte contratante en el devenir de la relación contractual. Como ejemplo, **Fernández Gregoraci B.** (2015) "*Cláusula resolutoria y control de incumplimiento*", **González Pacaowska y García Pérez** (2015) "*Estudios sobre incumplimiento y resolución*", **Clemente Meoro M.** (2009) "*La resolución de contratos por incumplimiento*", **Arija Soutullo C.** (2006) "*Los efectos de la resolución del contrato por incumplimiento*", **Álvarez de Vigaray R.** (2009) "*La resolución de contratos bilaterales por incumplimiento*" o **Santos Morón MJ** (2017) "*El incumplimiento de las obligaciones*".

<sup>305</sup> Sobre estas y otras cuestiones relacionadas con el incumplimiento de una de las entidades cooperantes, véase **CDTI** (1989) "*Guía Eureka. Cómo negociar y redactar un contrato internacional de colaboración de I+D en el marco del proyecto Eureka*" (p. 23). Sobre la separación y la exclusión de un socio en las *joint venture* de base societaria, véase **Miquel Rodríguez J.** (1998) "*La Sociedad conjunta: joint venture corporation*" (pp. 359 y ss.).



entidades cooperantes<sup>306</sup>. Sobre el particular, constatamos que en esta vía de gestión de la I+D+i también es cada vez más habitual el recurso a instancias arbitrales<sup>307</sup>.

Además, y como en cualquier relación jurídica duradera en el tiempo, los empresarios, universidades y centros de investigación involucrados deberán pactar la **duración de la cooperación científico-tecnológica**.

Lógicamente, esta duración variará en función de que la alianza se limite a ejecutar en común el proyecto de I+D, o se extienda también a la explotación de sus resultados. En cualquier caso, lo más habitual será que la relación se mantenga en vigor hasta que las entidades cooperantes hayan cumplido sus obligaciones recíprocas, y los intereses de todos ellos hayan quedado plenamente satisfechos<sup>308</sup>.

Pero la cooperación científico-tecnológica puede también extinguirse por otras causas, además de por el cumplimiento de las respectivas obligaciones<sup>309</sup>. Algunos ejemplos podrían ser: aparición de razones técnicas que aconsejen abandonar el proyecto de I+D, haber devenido imposible la adopción de decisiones en el seno de los correspondientes comités, darse la separación, exclusión, insolvencia o desaparición de un integrante del

---

<sup>306</sup> De entre los autores que han analizado los mecanismos de solución de conflictos entre contratantes, **Garrido Gómez I.** (2002) *“Criterios para la solución de conflictos de interés en el derecho privado”* o **Molina Caballero M.J.** (2017) *“Métodos de resolución de conflictos en el siglo XXI: fundamentos y finalidades”*.

<sup>307</sup> En España, regulado por la *“Ley 60/2003 de arbitraje”*. Como hemos ya afirmado en páginas anteriores, la vigente ley sustituye a la que, en 1988, abrió las puertas al arbitraje comercial internacional. Según su propia exposición de motivos, con aquella primera norma se quiso facilitar un cauce sencillo y económico para la solución de conflictos, articulado sobre el principio de la autonomía de la voluntad de las partes (por ser éstas las que deciden acudir al arbitraje para resolver sus litigios). Entre quienes han estudiado los mecanismos de arbitraje, véase **Bello Janeiro D.** (2011) *“La resolución de conflictos a través del arbitraje”*. Sobre el recurso al arbitraje en los contratos internacionales, **Barona, Esplugues y Hernández-Martí** (1999) *“Contratación internacional”* (pp. 840 y ss.).

<sup>308</sup> Recordemos que para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 252), una de las causas de extinción de la relación contractual es haberse logrado plenamente la finalidad económica pretendida, y haberse agotado los efectos buscados, por haber quedado plenamente satisfechos los intereses de las partes y cumplidas todas las obligaciones.

<sup>309</sup> Entre los autores que han analizado la extinción de las obligaciones contractuales, **Mélich Orsini J.** (2004) *“Modos de extinción de las obligaciones”*, **Vila Ribas C.** (2010) *“Mecanismos de extinción de la relación obligatoria”* o **Arija Soutullo C.** (2017) *“Extinción y modificación de las obligaciones”*.

consorcio cuyo concurso sea imprescindible para el éxito del mismo, o producirse la retirada de la ayuda pública para llevar a cabo el proyecto de I+D<sup>310</sup>.

Sea cual sea la causa que provoque la extinción de la alianza, sus integrantes podrán siempre **pactar que determinados compromisos les sigan vinculando** incluso después de finalizada la relación jurídica<sup>311</sup>.

A modo de conclusión, reafirmar que el éxito o el fracaso de esta vía de gestión de la I+D+i dependerá, en gran medida, de que las entidades involucradas sean capaces de abordar los aspectos jurídicos apuntados, lograr los oportunos acuerdos y reflejarlos de manera fidedigna. E insistir en una de las premisas básicas de la cooperación científico-tecnológica: todos los integrantes de la alianza contribuyen a ejecutar el proyecto de I+D, por lo que todos deberían, de un modo u otro, beneficiarse de sus resultados.

### 3.- Transferencia de tecnología.

A menudo, el reto al que una empresa se enfrenta para optimizar sus productos o procesos ha sido ya adecuadamente resuelto por otro con anterioridad. En tales casos, quizá lo más pragmático sea solicitar a este último la transferencia de su tecnología a cambio de una contraprestación económica.

Recordemos que los mecanismos para transferir conocimientos son muy variados<sup>312</sup>.

---

<sup>310</sup> Sobre las causas de extinción de las relaciones obligatorias, en la medida que sean aplicables a una relación de este tipo, véase **Díez-Picazo y Gullón** (2013) "*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*" (p. 251). Además, y dadas las peculiaridades de las alianzas científico-tecnológicas, ver también **Broseta y Martínez Sanz** (2019) "*Manual de derecho mercantil*" (p. 340), al referirse a los motivos de disolución de las sociedades personalistas.

<sup>311</sup> Como ejemplo, el deber de mantener en secreto las informaciones pertenecientes a otro miembro de la alianza (empresarial, institucional, científica o técnica) a las que se ha tenido acceso como consecuencia de la relación jurídica. En esta línea, **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) "*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*" (p. 32).

<sup>312</sup> Así se pone de manifiesto, por ejemplo, en MYCYT (1992) "*Manual para la transferencia de tecnología*" (pp. 185 y ss.) o en UNIDO (1996) "*Manual on technology transfer negotiation*" (pp. 207 y ss.).

Respecto a los llamados derechos de propiedad industrial, entre los que incluimos las creaciones técnicas (patentes y modelos de utilidad), las creaciones de forma (diseños industriales), y los signos distintivos de la empresa (marcas y nombres comerciales), la transferencia puede referirse a la titularidad del derecho (cesión) o, lo que suele ser más frecuente, a determinadas facultades de explotación (licencia). Lo mismo puede decirse, en líneas generales, en relación con la transmisión de los conocimientos no patentados aplicables a la actividad productiva (*know-how*)<sup>313</sup>.

### 3.1.- Consideraciones generales.

Como hemos explicado en el anterior capítulo, la protección de la tecnología a través de un derecho de propiedad industrial tiene por finalidad atribuir a su titular un derecho exclusivo de explotación de carácter temporal.

<sup>313</sup> Entre los autores españoles que han estudiado aspectos relacionados con la transferencia de tecnología, **Rubiralta M.** (2003) “*Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología*”, **Pérez Rastrillo D.** (1993) “*Una panorámica sobre la literatura de los contratos de licencia*”, **Bahamonde Delgado R.** (2016) “*El derecho de la competencia y los acuerdos de transferencia de tecnología*”, **Vargas Vasserot C.** (2012) “*La transferencia de los resultados de investigación: tercera misión de la universidad*”, **Carbajo Cascón y Curto Polo** (2018) “*Propiedad intelectual y transferencia de conocimiento en universidad y centros públicos de investigación*”, **González Sabater J.** (2011) “*Manual de transferencia de tecnología y conocimiento*”, **Estupiñán Cáceres R.** (2012) “*Procedimiento para la transmisión a terceros de los derechos sobre los resultados de la actividad investigadora*”, **Vicente Lacambra G.** (2010) “*El nuevo régimen de la transferencia de tecnología entre las entidades públicas de investigación y la empresa*”, **Marina García-Tuñón A.** (2014) “*Una revisión a la regulación de la UE sobre los acuerdos de transferencia de tecnología*”, **Martín Arestí P.** (1997) “*Licencia contractual de patente*”, (2014) “*Los contratos sobre el know-how*” y (2018) “*Transferencia de resultados de investigación: cesiones y licencias de patente, de know-how y de otros derechos de propiedad industrial*”, **Massaguer Fuentes J.** (1992) “*El enjuiciamiento antitrust de acuerdos de licencia de patente y licencia de know-how tras la reforma del derecho español de patentes*”, (2018) “*Incumplimiento de contratos de licencia de patente y de licencia de secretos industriales*”, **Enciso Alonso-Muñumer M.** (2012) “*Los contratos de licencia de patente y de know-how como formas de transferencia de tecnología*”, **Arpio Santacruz JL.** (2012) “*La transferencia de resultados de la investigación en el marco del derecho de la competencia y las ayudas de Estado*”, **Vicent Chuliá F.** (1990) “*La transmisión de derechos de propiedad industrial: especial atención al contrato de licencia de patente*”, **Mullerat Balmaña R.** (1990) “*La transferencia de tecnología*” o **Cortés, Martínez de Aguirre y Navarro-Faure** (2014) “*Los contratos de licencia de patentes*”. Entre los autores extranjeros, **Smith GV.** (1993) “*Intellectual property: licensing and joint venture profit strategies*”, **Aleman M.** (2019) “*Accords de technologie*”, **Korah V.** (1996) “*Technology Transfer Agreements and the EEC Competition Rules*”, **Cortese B.** (2002) “*Il trasferimento di tecnologia nel diritto internazionale privato: licenza e cessione di privative industriali e know-how*”, **Arora y Ceccagnoli** (2006) “*Patent protection, complementary assets and firm’s incentives for technology licensing*”, **Mowery, Nelson, Sampat y Ziedonis** (2001) “*The growth of patenting and licensing by US universities: an assessment of the effects of the Bayh-Dole act*”, **Oliveira Ascensão J.** (2013) “*A licença e outros negócios de disposição de bens intelectuais*”, **Shepard A.** (1987) “*Licensing to enhance demand for new technologies*” o **Bessy y Brousseau** (2001) “*Contrats de licence et innovation*”.

Este derecho exclusivo le permite impedir la explotación del producto protegido, o la utilización del procedimiento, por parte de quien no cuente con su consentimiento. Ello le proporciona una ventaja competitiva en el mercado durante un tiempo determinado, lo que le permite amortizar las inversiones realizadas en su día para el desarrollo de la tecnología protegida. Así, los diferentes ordenamientos jurídicos retribuyen a quien realiza inversiones en I+D a través de la concesión de un monopolio legal de uso de la tecnología generada (patente o modelo de utilidad), que se limita al territorio del estado que la concede. A cambio, el titular del derecho se obliga a hacer pública su invención, con lo que contribuye al avance de la ciencia<sup>314</sup>.

En otras ocasiones, por el contrario, el titular de un desarrollo tecnológico prefiere no hacerlo público, aunque ello suponga renunciar a la protección legal que le confiere un derecho de propiedad industrial. También es cierto que, muchas veces, la competencia entre empresas se basa en pequeños avances técnicos difícilmente patentables y que, de hecho, no se suelen patentar<sup>315</sup>. Sea como fuere, en estos casos la ventaja competitiva del titular del *know-how* no se fundamentará en un derecho exclusivo de explotación

<sup>314</sup> Tanto la patente como el modelo de utilidad están regulados en España por la ley de patentes (LP), ya citada. Sobre el contenido del derecho de patente, **Sánchez Calero F y J** (2011) *“Instituciones de derecho mercantil. Volumen I”* (p. 235). Para los autores, el titular de la patente tiene derecho al disfrute exclusivo del invento, que se manifiesta en la doble facultad de poder explotar la invención patentada e impedir que terceros la exploten, la comercialicen o introduzcan en el país productos derivados de la patente sin su autorización. La literatura jurídica española en materia de patentes es abundante. Entre las monografías de carácter general, **Gómez Segade JA.** (1988) *“La ley de patentes y modelos de utilidad”* o **Bercovitz A.** (2015) *“La nueva ley de patentes. Ley 2/2015”*. Entre los artículos en revistas especializadas, **Fernández Novoa y Gómez Segade** (1984) *“La modernización del derecho español de patentes”*, **Martínez Pérez M.** (2015) *“Principales novedades legislativas con motivo de la nueva ley de patentes española”*, **Gómez Segade JA.** (2015) *“La completa modernización del derecho de patentes español”*, **Massaguer Fuentes J.** (2016) *“La nueva ley española de patentes”* o **Botana Agra M.** (2013) *“La patente de invención”*. Las contribuciones de autores españoles sobre los modelos de utilidad son también numerosas. A título de ejemplo, véanse **Otero Lastres JM.** (1990) *“El modelo de utilidad”*, **Penas García G.** (2012) *“Modelos de utilidad”*, o las más recientes de **Varea Sanz M.** (2017) *“El modelo de utilidad tras la reforma de la ley de patentes”*, **Lobato García-Miján M.** (2015) *“El modelo de utilidad”* o **Colomer, Rojas, Vera Roa y Penas García** (2018) *“El modelo de utilidad en la ley 24/2015 de patentes”*.

<sup>315</sup> El *know-how* está regulado en España a través de la reciente ley de secretos empresariales (LSE), ya citada. En cuanto a la protección de las invenciones mediante el secreto, nos remitimos a lo expuesto en el anterior capítulo; en particular, a las aportaciones de **Gómez Segade JA.** (1974) *“El secreto industrial (know-how). Concepto y protección”*. Según el autor (p. 66), sería secreto industrial cualquier conocimiento reservado sobre ideas, productos o procedimientos industriales que el empresario desee mantener oculto por su valor competitivo para la empresa. En similares términos se manifiesta **Blanco Jiménez A.** (1999) *“Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales.”* (p. 41). Otras contribuciones de autores españoles en este campo son **Pérez Santos J.** (1990) *“El contrato de know-how”*, **Gómez Segade JA.** (2001) *“En torno al concepto de know-how”* o **Martín Aresti P.** (2014) *“Los contratos de know-how”*.

garantizado por el ordenamiento, sino en la exclusividad de hecho que le proporciona el haber mantenido su avance técnico en secreto.

Tanto si está protegida por un derecho de propiedad industrial como si se mantiene en secreto, la tecnología es un bien de naturaleza inmaterial. Y, como tal, puede ser objeto de transferencia<sup>316</sup>. Si ésta se da de manera plena, definitiva o a título de propiedad, estaremos hablando de una cesión. Por el contrario, si se produce de manera limitada, temporal o a título de uso, estaremos hablando de una licencia<sup>317</sup>. En el primer caso, se trataría de un negocio jurídico en virtud del cual el cedente se obliga frente al cesionario a transmitirle la titularidad de dicha tecnología, por lo que la relación se consideraría de tracto único. En el segundo, en cambio, entre licenciante y licenciario se generaría una relación de tracto sucesivo.

Las diferencias que separan cesión y licencia son significativas, ya que cada una de estas formas de transferir tecnología conlleva diferentes derechos y obligaciones tanto para quien la transmite como para quien la recibe. Aunque la cuestión es demasiado amplia para ser tratada en este trabajo, podría decirse que son comparables, tanto por su similitud estructural como por sus efectos, a las existentes entre la compraventa y el arrendamiento<sup>318</sup>: mientras que la cesión tiene como consecuencia la transmisión de la titularidad de la tecnología, la licencia otorga (como el arrendamiento) un derecho de disfrute o explotación sobre aquélla, cuya titularidad permanece en la esfera jurídica del

---

<sup>316</sup> Esta circunstancia está expresamente reconocida tanto por el artículo 82 LP como por el artículo 4 LSE.

<sup>317</sup> En cuanto al carácter patrimonial y transmisible de los bienes inmateriales, véase **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”* (p. 1334). Sobre la transmisibilidad, el autor destaca la contraposición entre la figura de “cesión”, o transmisión plena y definitiva del derecho, y figuras de transmisión limitada, en el tiempo o en el contenido de los derechos transmitidos, denominadas “licencias”. En la misma línea, **Broseta y Martínez Sanz** (2019) *“Manual de derecho mercantil”* (p. 242). Para los autores, el contenido patrimonial del derecho de propiedad industrial hace que pueda ser objeto de transmisión plena (cesión), lo que produce un cambio definitivo en la persona del titular. Pero también puede ser objeto de licencia, lo que implica una disociación temporal entre el titular (licenciante) y las facultades que conlleva el derecho en cuestión, que pasan a una persona distinta (licenciario). A estos dos modos de transferencia se refieren también **Cornish W.** (1994) *“Las licencias sobre tecnología derivada de la investigación universitaria”* (p. 75), **Rubiralta M.** (2003) *“Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología”* (pp. 102 y 103) o **Claver Campillo JA.** (2015) *“Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial”* (p. 128).

<sup>318</sup> Así lo afirma **Martín Aresti P.** (1997) *“La licencia contractual de patente”* (p. 140).

licenciante. Por consiguiente, la elección de una u otra modalidad de transferencia habrá de ser valorada por los interesados en función de las circunstancias<sup>319</sup>.

En cualquier caso, tanto si la tecnología se cede como si se licencia, lo habitual es que entre transmisor y receptor se genere una relación de carácter mixto (transferencia de un derecho de propiedad industrial y de *know-how*). Y, en consecuencia, el contrato que los vincule tenderá a incluir conocimientos no protegidos que contribuyan a la correcta explotación económica de la regla técnica protegida<sup>320</sup>.

Dicho esto, lo que parece incuestionable es que la transferencia de tecnología es una opción a estudiar para toda empresa que pretenda innovar, pues le permite optimizar sus productos y procesos recurriendo a avances técnicos ya existentes, con lo que se ahorra el esfuerzo de generarlos por sí misma. En sentido inverso, también tiene su interés para centros de investigación y universidades, pues ambas entidades carecen de instalaciones productivas donde aplicar la tecnología que desarrollan. O para empresas generadoras de conocimiento, ya que al transferirlo establecen vínculos comerciales que les permiten posicionarse en nuevos mercados, o consolidarse en los ya existentes, con un coste muy inferior al que asumirían si tuvieran que explotarlo ellas directamente<sup>321</sup>.

---

<sup>319</sup> A las ventajas e inconvenientes de estos dos modos de transferir la tecnología se refiere **Blanco Jiménez A.** (1999) "*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales.*" (p. 282). Para la autora, la licencia permite conservar la titularidad de la tecnología protegida, y participar en los beneficios y posibles desarrollos comerciales o tecnológicos posteriores que se deriven de su explotación. También posibilitaría controlar que la invención va a ser realmente explotada por el licenciario. La cesión, por su parte, es menos arriesgada y, entre otras cosas, evitaría tener que perseguir a eventuales infractores del derecho de propiedad industrial, al no tener ya la titularidad del mismo. Además, la cesión supone al principio un retorno económico mayor, y hay que tener en cuenta que no siempre es posible asegurar la obtención de beneficios a partir de una licencia, aunque se exijan garantías al licenciario.

<sup>320</sup> Así lo afirma **Martín Aresti P.** (1997) "*La licencia contractual de patente*" (p. 116). Para la autora, la conclusión de contratos de licencia de patentes puros, en los que el objeto del contrato está integrado sólo por una o varias patentes, no es lo más habitual en la práctica económica. Con frecuencia, la regla técnica que la patente protege no es en sí misma suficiente para la consecución de un producto apto para la comercialización, o para extraer la máxima rentabilidad en la explotación. De modo que, para lograr ese objetivo, son necesarios otros conocimientos técnicos que no están protegidos por la patente.

<sup>321</sup> Los beneficios y las oportunidades derivados de la transferencia de tecnología, tanto para el transmitente como para el receptor, son muy variados. Como también lo son los inconvenientes y los riesgos. Entre los autores que los analizan, **González Sabater J.** (2011) "*Manual transferencia de tecnología y conocimiento*" (pp. 41-43). Entre las instituciones, **UNIDO** (1996) "*Manual on technology transfer negotiation*" (pp. 25-29).

Pero transferir tecnología no es tarea fácil. Entre otros motivos, porque para hacerlo se necesita a alguien que quiera adquirirla<sup>322</sup>.

La búsqueda de interesados suele llevarse a cabo a través de diversas vías: directorios de sociedades, bases de datos en asociaciones empresariales y centros tecnológicos, ferias comerciales y tecnológicas... El objetivo de estas búsquedas no es sólo identificar a potenciales receptores de la tecnología en cuestión, sino obtener de aquéllos toda la información necesaria para que la elección final sea lo más acertada posible: situación financiera, productos que vende y procesos que utiliza, ventas anuales y beneficios, actividades de I+D, experiencias anteriores como receptor de tecnología... Una vez elaborada la lista de potenciales receptores, con la mayor información posible de todos ellos, el siguiente paso será confeccionar un folleto que describa la tecnología que se pretende transferir, pero procurando no incluir nada confidencial o estratégico. Lo que el folleto debería incluir, en términos generales, son funciones, prestaciones y resultados de la tecnología, más que detalles de construcción o funcionamiento<sup>323</sup>.

Llegado el momento de las negociaciones entre transmitente y potencial receptor, ambas partes han de ser conscientes de que la transferencia de tecnología es una operación que reviste complejos y variados matices jurídicos. Por ello, es altamente aconsejable que enmarquen su relación en compromisos mutuos que, respetando los márgenes legales permitidos, delimiten el alcance de sus obligaciones y aseguren el disfrute de sus derechos.

---

<sup>322</sup> Por lo que respecta a la transferencia de resultados de la investigación universitaria, y al papel que sus OTRI pueden desempeñar para localizar a potenciales receptores, **Blanco Jiménez A.** (1999) "*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*" (p. 280). Para la autora, es la OTRI de la propia universidad quien debería encargarse de buscar interesados en la explotación de los resultados mediante contratos de transferencia de tecnología. En relación con este tema, véanse **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) "*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*" (p. 35); en concreto, cuando se hacen eco de las recomendaciones del Comité Rector de la AUTM, que sugiere a las universidades ser cuidadosas con las implicaciones de trabajar con empresas de comercialización de patentes y tecnología.

<sup>323</sup> Sobre la problemática vinculada a la búsqueda y selección de potenciales receptores de tecnología, véanse, por ejemplo, **LES** (1997) "*Manual básico de contratos de licencia y transferencia de tecnología*" (pp. 13 y ss.) o **UNIDO** (1996) "*Manual on technology transfer negotiation*" (pp. 115 y ss.). Esta última publicación incluye también un capítulo sobre cómo evaluar y elegir a potenciales transmisores de tecnología (pp. 93 y ss.).

Uno de los primeros aspectos sobre los que deberán ponerse de acuerdo es el modo de transmisión por el que optan (cesión o licencia), pues serán diferentes las obligaciones y derechos que se deriven en uno y otro caso. En este trabajo hemos preferido centrarnos en la transferencia de tecnología a través de una licencia<sup>324</sup> (en concreto, de una licencia contractual<sup>325</sup> de patente o mixta), por ser ésta la modalidad más extendida en el tráfico mercantil<sup>326</sup>. A continuación, transmitente y receptor habrán de seguir su negociación respetando todas aquellas disposiciones legales de carácter imperativo. Nos referimos, por ejemplo, a aquéllas que regulan obligaciones y contratos, a las que tutelan la libre competencia y a las que protegen los derechos de propiedad industrial.

La normativa en materia de obligaciones y contratos será clave para determinar toda una serie de temas que condicionarán los vínculos entre licenciante y licenciario. Además, regulará asuntos de gran relevancia, como el objeto y la forma del contrato, la duración de los vínculos que se generen, el alcance de las obligaciones recíprocas, los sistemas de supervisión de su cumplimiento, la responsabilidad por eventuales incumplimientos y la modificación o extinción de la relación obligatoria.

<sup>324</sup> Para un estudio en profundidad de los contratos de licencia en general, véase **Roncero Sánchez A.** (1999) “*El contrato de licencia de marca*” (pp. 58 y ss.) Según el autor, la naturaleza jurídica y los elementos definidores serían: (1) su objeto, constituido en principio por un bien inmaterial protegido por un derecho de propiedad industrial; (2) su causa, que es facilitar a un tercero el uso o explotación del bien inmaterial protegido; y, en estrecha conexión con ésta, (3) la prestación esencial que se deriva del mismo y se concreta en la obligación del licenciante de otorgar una licencia o autorización al licenciario para el uso o explotación del objeto licenciado, y hacer todo lo necesario para que éste pueda ejercer su derecho. Según el autor, el reconocimiento legal del contrato de licencia, y el establecimiento de un régimen para el mismo, son relativamente recientes en todos los ordenamientos jurídicos. En España, su reconocimiento jurídico expreso no se produjo hasta la ley de patentes de 1986, un reconocimiento que se mantiene en la vigente ley de patentes de 2015.

<sup>325</sup> A la licencia contractual de patente, regulada en los artículos 83-86 LP, se refieren **Sánchez Calero F. y J.** (2011) “*Instituciones de derecho mercantil. Volumen I*” (p. 243). Los autores citan también otros dos tipos de licencia de patente: la de pleno derecho y la obligatoria. La licencia de pleno derecho, que se regula en los artículos 87-89 LP, se caracteriza porque el titular de la patente declara por escrito y por medio de la Oficina de Patentes y Marcas su disposición a autorizar la utilización de la invención a cualquier interesado como licenciario no exclusivo, el cual deberá abonar una determinada compensación. Esta modalidad de licencia busca explotar la invención y se considera como una licencia contractual. La licencia obligatoria, que se regula en los artículos 91-101 LP, puede ser de varios tipos, cuyo nexo común es que se otorgan en contra de la voluntad del titular de la patente. Estas tres modalidades de licencia son también analizadas por **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (pp. 242-244) y **Claver Campillo JA.** (2015) “*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*” (pp. 128-135). Sobre la licencia de tipo contractual, en concreto, véase el exhaustivo análisis efectuado por **Martín Aresti P.** (1997) “*La licencia contractual de patente*”.

<sup>326</sup> Así lo afirman **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (p. 242).



En el supuesto que nos ocupa, podemos avanzar que nos encontramos ante un contrato tipificado<sup>327</sup> por nuestro ordenamiento, lo que proporciona mayores dosis de certeza a los contratantes. No obstante, a pesar de contar con reconocimiento legal, su regulación es escasa, no ofreciendo instrumentos que permitan completar su régimen jurídico. Por ello, se plantea una problemática similar a la suscitada en relación con los contratos atípicos; es decir, la búsqueda de un régimen jurídico subsidiario que permita completar las eventuales lagunas no cubiertas por la voluntad de las partes ni por la disciplina legal que le sea de aplicación<sup>328</sup>.

Por otro lado, podríamos decir que la licencia contractual de patente es un contrato formal<sup>329</sup>, sinalagmático<sup>330</sup>, constitutivo de una obligación de dar. Asimismo, podría

<sup>327</sup> Como hemos expuesto en páginas anteriores, los contratos típicos están definidos y regulados en la legislación positiva, mientras que los atípicos no lo están. Así, la licencia contractual de patente viene regulada en la ley de patentes; en concreto, en sus artículos 83 a 86. El carácter típico del contrato de licencia lo afirma **Roncero Sánchez A.** (1999) *“El contrato de licencia de marca”* (p. 97). Por su parte, **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”* (p. 1334), lo afirma en particular del contrato de licencia de patente. Para los contratos típicos y atípicos en general, véase **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 27) o **De Verda Beamonte JR.** (2019) *“Derecho civil II. Obligaciones y contratos”* (p. 200). Entre las monografías sobre el particular, **Cardozo Roa C.** (2019) *“Contratos atípicos”* o **Arrubla Paucar JA.** (2015) *“Contratos mercantiles. Contratos atípicos”*.

<sup>328</sup> El contrato de licencia podría intentar reconducirse al contrato de arrendamiento de cosas. Así lo afirman, con algún matiz, **Martín Aresti P.** (1997) *“La licencia contractual de patente”* (p. 79) o **Roncero Sánchez A.** (1999) *“El contrato de licencia de marca”* (p. 120). Este último estima que, aunque deba reconocerse cierta proximidad entre ambos tipos contractuales, las diferencias existentes son más sustantivas que sus analogías. A título de ejemplo, el objeto del contrato de licencia (un bien inmaterial jurídicamente protegido) le otorga una configuración particular que lo separa nítidamente del contrato de arrendamiento de cosa, y el elemento de colaboración presente en los contratos de licencia, así como su carácter *intuitus personae*, no se contempla o tiene mucha menor intensidad en el supuesto de arrendamiento de cosas. En todo caso, para un análisis de esta última figura contractual, **Díez-Picazo y Gullón** (2012) *“Sistema de derecho civil. Contratos en especial. Cuasi contratos”* (pp 99-117) o **De Verda Beamonte JR.** (2019) *“Derecho civil II. Obligaciones y contratos”* (p. 323). Entre los estudios específicos, **Serra Rodríguez A.** (2011) *“Arrendamiento de cosas”*.

<sup>329</sup> En general, los contratos se perfeccionan por el solo consentimiento. Sin embargo, algunos de ellos, para su validez o eficacia plena, necesitan de una forma especial. Serían los “contratos formales”. Así lo afirman **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 24) o **De Verda Beamonte JR.** (2019) *“Derecho civil II. Obligaciones y contratos”* (p. 197). El carácter “formal” del contrato de licencia de patente se deriva de la propia LP; en concreto de sus artículos 79.2 y 82.2. En este sentido, **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”* (p. 1335), **Claver Campillo JA** (2015) *“Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”* (p. 128) o **Martín Aresti P.** (1997) *“La licencia contractual de patente”* (p. 82).

<sup>330</sup> Según afirman **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 25), los contratos serán sinalagmáticos cuando creen obligaciones recíprocas; es decir, a cargo de ambas partes contratantes. En el mismo sentido, **De Verda Beamonte JR.** (2019) *“Derecho civil II. Obligaciones y contratos”* (p. 199). Sobre el carácter sinalagmático de los contratos de licencia, **Roncero Sánchez A.** (1999) *“El contrato de licencia de marca”* (p. 100).

considerarse oneroso y conmutativo<sup>331</sup>, de tracto sucesivo<sup>332</sup> y con un marcado carácter *intuitus personae*<sup>333</sup>.

En materia de derecho de la competencia, nos remitimos a lo ya expuesto en el apartado 2.1 del anterior capítulo; sobre todo, en lo relativo a las limitaciones que las autoridades garantes de la libre competencia imponen a los pactos anticoncurrenciales. En efecto, los contratos destinados a transferir tecnología suelen contener cláusulas restrictivas de la competencia, tanto entre las partes contratantes como con terceros. Pero, en muchos casos, suelen ser beneficiosos para el progreso técnico. Por este motivo, recomendamos ser cuidadosos a la hora de negociarlos. Y, en concreto, no infringir el correspondiente reglamento de exención por categoría<sup>334</sup>.

<sup>331</sup> Para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 25), los contratos pueden ser onerosos o gratuitos. En los primeros, los sacrificios que realizan las partes están compensados por los beneficios que obtienen, mientras que no es así en los segundos. Los onerosos, a su vez, serán conmutativos o aleatorios, en función de que la relación de equivalencia entre las prestaciones de las partes esté o no fijada de antemano por ellas. En el mismo sentido, **De Verda Beamonte JR.** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 199). Sobre el carácter oneroso y conmutativo del contrato de licencia, **Roncero Sánchez A.** (1999) “*El contrato de licencia de marca*” (p. 102-103). Por lo que respecta a la licencia específica de patente, véase **Martín Aresti P.** (1997) “*La licencia contractual de patente*” (p. 50).

<sup>332</sup> Los contratos de tracto sucesivo, a diferencia de los de tracto único, son aquellos en los que las prestaciones de las partes no se agotan en un único acto. Según afirma **Roncero Sánchez A.** (1999) “*El contrato de licencia de marca*” (p. 104), los contratos de licencia son de tracto sucesivo, pues generan obligaciones duraderas para las partes. Por lo que hace referencia al caso específico de la licencia de patente, **Martín Aresti P.** (1997) “*La licencia contractual de patente*” (p. 53) es de la misma opinión. Para la autora, la licencia de patente es una relación contractual de carácter duradero, de la que nacen una serie de derechos y obligaciones que vinculan en el tiempo a licenciante y licenciatario.

<sup>333</sup> Según afirma **Roncero Sánchez A.** (1999) “*El contrato de licencia de marca*” (pp. 105-109), en los contratos de licencia se dan dos aspectos singulares y relacionados: la importancia que tiene la personalidad de uno o ambos de los contratantes, y el vínculo de colaboración que se establece entre ellos. El primero caracterizaría dichos contratos como “*intuitus personae*” (es decir, celebrados en razón de la persona), y justificaría, por ejemplo, la prohibición de otorgar sublicencias. El segundo definiría el contrato como “de colaboración”, y fundamentaría la obligación del licenciante de hacer todo lo necesario para situar y mantener al licenciatario en una situación que le permita ejercer el derecho de uso que a través del contrato se le otorga. Esta opinión es compartida por **Martín Aresti P.** (1997) “*La licencia contractual de patente*” (p. 53) para el caso específico de la licencia de patente.

<sup>334</sup> Reglamento de exención por categoría para acuerdos de transferencia de tecnología y artículo 1.4 de la ley de defensa de la competencia, ambas disposiciones ya citadas. Entre los autores españoles que han estudiado la problemática anticoncurrencial de los acuerdos de transferencia de tecnología, **Bahamonde Delgado R.** (2016) “*El derecho de la competencia y los acuerdos de transferencia de tecnología*”, **Massaguer Fuentes J.** (1992) “*El enjuiciamiento antitrust de acuerdos de licencia de patente y licencia de know-how tras la reforma del derecho español de patentes*”, **Marina García-Tuñón A.** (2014) “*Una revisión a la regulación de la UE sobre los acuerdos de transferencia de tecnología*” o **Arpio Santacruz JL.** (2012) “*La transferencia de resultados de la investigación en el marco del derecho de la competencia y de las ayudas de Estado*”. Entre los autores extranjeros, **Korah V.** (1996) “*Technology transfer agreements and the EEC Competition Rules*”.

Por último, y como ya hemos avanzado en páginas anteriores, transmitente y receptor de la tecnología verán limitado su margen de maniobra por lo dispuesto en la legislación sobre derechos de propiedad industrial; particularmente, en materia de transferencia de estos derechos. Como ejemplo, baste citar que la legislación española de patentes exige que los contratos de transmisión se celebren por escrito para ser válidos, y que sean inscritos en el Registro de Patentes para que surtan efecto frente a terceros<sup>335</sup>.

Así pues, transmitente y potencial receptor de la tecnología habrán de documentarse a conciencia sobre toda la normativa que hemos expuesto en los párrafos anteriores, y elaborar meticulosamente el contrato que fijará las reglas de comportamiento que les serán de aplicación mientras dure su relación bilateral. Y, dado que cada supuesto estará revestido de caracteres específicos, el entorno jurídico en que se desenvolverá su relación deberá diseñarse caso por caso, a medida<sup>336</sup>.

### 3.2.- Compromisos jurídicos más habituales.

Tal y como hemos venido reiterando a lo largo de este trabajo, los aspectos jurídicos de la I+D+i deben ser tenidos muy en cuenta por los agentes económicos. Esta premisa que hemos estado defendiendo para la I+D ejecutada por tercero y para la cooperación tecnológica, es también válida para las relaciones que se deriven de la transferencia de tecnología.

---

<sup>335</sup> Así lo afirman **Broseta y Martínez Sanz** (2019) *“Manual de derecho mercantil”* (pp. 242-243), **Sánchez Calero F. y J.** (2011) *“Instituciones de derecho mercantil. Volumen I”* (p. 243), o **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”* (p. 1335). Sobre este asunto, véase también **Martín Arestí P.** (1992) *“Licencia contractual de patente”* (p. 82). Para la autora, en los contratos de licencia de patente la observancia de la forma es exigible en un doble sentido: como condición de validez del contrato y como requisito de oponibilidad a los terceros.

<sup>336</sup> Ello no impide, sin embargo, que existan determinados aspectos a considerar en todo tipo de transferencia de tecnología: delimitación precisa de la tecnología a transferir, posibilidad o no de que el transmitente la siga explotando, conformidad material y jurídica de dicha tecnología, exclusividades territoriales del receptor, obligación o no de comunicar mejoras, precio de la tecnología y forma de pago, limitación del periodo de explotación, posibilidad o no de sublicenciar, obligación de explotación diligente, comportamiento de las partes contratantes frente a terceros infractores, supuestos de extinción anticipada de la relación, reglas de solución de conflictos...

En efecto, como sucede en las otras dos vías de gestión de la I+D+i analizadas en este capítulo, los acuerdos de transferencia de tecnología tienen numerosas implicaciones de naturaleza jurídica. Por tanto, para negociar sobre ellas con garantías será también necesario conocer en detalle el marco jurídico de la I+D+i, ya expuesto en el anterior capítulo de este trabajo. En particular, aquellas disposiciones que establecen normas de cumplimiento obligatorio, y que limitan la potestad de transmitente y receptor para negociar sus derechos y obligaciones recíprocos<sup>337</sup>.

Un primer aspecto que debe delimitarse es el **objeto** de la transferencia de tecnología; para ser más precisos, de la licencia de explotación de patente<sup>338</sup>.

Se trata de una cuestión fundamental, no sólo porque el objeto es presupuesto para la existencia misma de la relación contractual, sino porque además las peculiaridades de este tipo de contratos se explican en gran medida en razón de la naturaleza inmaterial del bien cuya explotación se licencia: la tecnología.

---

<sup>337</sup> Entendemos que regirá el principio de autonomía de la voluntad de las partes, por lo que éstas podrán acordar lo que consideren más oportuno, siempre que no incumplan disposiciones imperativas. Así lo afirman **Broseta y Martínez Sanz** (2019) "*Manual de derecho mercantil*" (p. 242), al referirse a la transferencia de tecnología mediante licencia contractual, pues defienden que aquélla tiene su origen en un acuerdo de voluntades entre licenciante y licenciario, que configura el contenido de su contrato con arreglo al principio de la autonomía de la voluntad, sin más limitaciones que las impuestas por la ley. En el mismo sentido, **Claver Campillo JA.** (2015) "*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*" (p. 127). El autor afirma que el acceso de terceros a la tecnología protegida por una patente se realiza en virtud de acuerdos con su titular, para los cuales rige la libertad de pactos en los términos del artículo 1255 CC. El propio autor reconoce, sin embargo, que en esta materia existen normas imperativas y prohibitivas que, por interés público, se imponen a la voluntad de las partes. Entre los autores que han tratado la autonomía de la voluntad de los contratantes a la hora de regular sus respectivos derechos y obligaciones, **Díez-Picazo L.** (1998) "*Contrato y libertad contractual*", **Hernández Fraga K.** (2012) "*El principio de autonomía de la voluntad contractual civil*" o **Soro Russell O.** (2016) "*El principio de la autonomía de la voluntad privada en la contratación*".

<sup>338</sup> Como hemos repetido en varias ocasiones, el objeto en los contratos ha de reunir determinados requisitos por imperativo legal: posibilidad, licitud y determinación. Al objeto en los contratos de licencia se refiere **Roncero Sánchez A.** (1999) "*El contrato de licencia de marca*" (pp. 127-131). Por lo que respecta específicamente a las licencias de patente, véase el extenso análisis realizado por **Martín Aresti P.** (1992) "*Licencia contractual de patente*" (pp. 89-127). Numerosos manuales de carácter general analizan el objeto en los contratos. Entre los más recientes, **Infante Ruiz y López de la Cruz** (2019) "*Manual derecho civil patrimonial I*" (p. 75), **Sánchez Calero y otros** (2018) "*Curso de derecho civil II. Obligaciones, contratos y responsabilidad por hechos ilícitos*" (p. 152), **Blasco Gascó F.** (2017) "*Instituciones de derecho civil. Doctrina general de los contratos*" (pp. 138), **De Verda Beamonte JR.** (2019) "*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*" (p. 215) o **Díez-Picazo y Gullón** (2013) "*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*" (p. 33). Entre los estudios monográficos, **San Julián Puig V.** (1996) "*El objeto del contrato*" o **Valpuesta Fernández R.** (2011) "*Objeto de los contratos*".

Lo habitual es que se transfiera (en particular, se licencie) una tecnología patentada, es decir una tecnología protegida mediante una patente ya concedida. Sin embargo, no se debe olvidar que tanto el derecho a la patente como las solicitudes de patente pueden ser también objeto de licencia.

Respecto a la licencia del derecho a la patente, parece claro que hasta que la solicitud de patente no se presenta, el receptor de la tecnología no tiene más protección frente a terceros que la derivada del carácter secreto de la invención<sup>339</sup>. Por ello, licenciante y licenciario de la tecnología deberán articular su relación como si se tratase de un contrato de transferencia de *know-how*<sup>340</sup>, e incluir todos los compromisos destinados a presentar la solicitud de patente y a impulsar el procedimiento para su obtención.

Por el contrario, la licencia de una solicitud de patente<sup>341</sup> se rige por las mismas normas que la licencia de una patente ya concedida; eso sí, atendiendo a las peculiaridades que puedan derivarse de la protección provisional y no definitiva de la invención. En efecto, la solicitud de la patente otorga una titularidad provisional que se mantiene a la espera de que el procedimiento de concesión termine. Y en ese lapso de tiempo, el solicitante se halla en una posición jurídica transitoria dotada tanto de obligaciones (pago de tasas, tramitación del procedimiento...) como de derechos (explotación de la invención objeto de la solicitud, protección limitada frente a terceros...). Por consiguiente, a la hora de licenciar la solicitud de patente las partes deberán tener en cuenta los problemas específicos derivados de la situación de provisionalidad que reviste la posición jurídica del licenciante; en particular, las consecuencias que tendría sobre el contrato de licencia

---

<sup>339</sup> En este sentido, véase **Martín Aresti P.** (1992) “*Licencia contractual de patente*” (p. 103 y ss.). Para la autora, cuando nos referimos a la licencia del derecho a la patente, estamos aludiendo a un contrato concluido sobre una tecnología patentable, a la que la ley de patentes no otorga todavía protección jurídica.

<sup>340</sup> Para un análisis detallado de esta modalidad contractual, véase **Massaguer Fuentes J.** (1989) “*El contrato de licencia de know-how*”.

<sup>341</sup> La posibilidad de licenciar una solicitud de patente está expresamente contemplada por el artículo 82.1 LP. En la misma línea, véanse **Sánchez Calero F. y J.** (2011) “*Instituciones de derecho mercantil. Volumen I*” (p. 243). Para los autores, el contrato de licencia puede recaer tanto sobre la patente ya concedida como sobre la solicitud de patente.

la no-concesión de la patente, la retirada de la solicitud o la modificación de las reivindicaciones<sup>342</sup>.

En otro orden de cosas, hay que recordar que, cada vez con mayor frecuencia, junto a la tecnología patentada se acostumbra a transferir otros bienes inmateriales no protegidos por una patente; bienes que el receptor tendrá derecho a explotar y utilizar junto a la regla técnica patentada. Los bienes inmateriales que suelen acompañar a la patente en el complejo tecnológico que se transmite son muy variados. Entre ellos, los conocimientos técnicos no protegidos por dicha patente, pero que contribuyen a su correcta explotación (el llamado *know-how*). O incluso otros bienes inmateriales que, aunque no tienen un carácter estrictamente tecnológico, son necesarios para la fase de comercialización de los productos fabricados con la regla técnica transferida (por ejemplo, las marcas o los conocimientos comerciales). Todos ellos pueden constituir junto a la patente el objeto del contrato de licencia, aunque en este trabajo nos limitaremos a estudiar la inclusión de conocimientos técnicos no patentados (*know-how*), por ser los que suelen concurrir con la patente en el citado contrato<sup>343</sup>.

Hemos insistido en que la tecnología es un bien de naturaleza inmaterial susceptible de valoración económica. No es de extrañar, pues, que otro de los principales aspectos a negociar en un contrato de transferencia de tecnología se refiera a la **obligación del receptor de retribuir al transmitente**<sup>344</sup>.

---

<sup>342</sup> Sobre este punto, véase **Martín Aresti P.** (1992) “*Licencia contractual de patente*” (pp. 106 y ss.).

<sup>343</sup> Según **UNIDO** (1996) “*Manual on technology transfer negotiation*” (p. 207) estos contratos de transferencia de tecnología se denominan “híbridos” y, entre sus diferentes tipos, el más habitual es el que engloba patente y *know-how*.

<sup>344</sup> En páginas anteriores hemos apuntado las similitudes de la licencia de patente con el arrendamiento de cosa. Recordar, pues, que el artículo 1555 CC establece que el arrendatario está obligado a pagar el precio del arrendamiento en los términos convenidos. A esta obligación hacen referencia **Díez-Picazo y Gullón** (2012) “*Sistema de derecho civil. Contratos en especial. Cuasi contratos*” (p. 107). Según los autores, la obligación principal del arrendatario es pagar la contraprestación pactada. En similares términos, **De Verda Beamonte J.** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 328) o **Sánchez Hernández A.** (2011) “*Obligaciones del arrendatario*”. Por su parte, la obligación del licenciataria de pagar al licenciante el precio pactado se aborda en **Claver Campillo JA.** (2015) “*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*” (p. 129) y en **Rubiralta M.** (2003) “*Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología*” (p. 103).

Delimitar el contenido preciso de esta obligación no será tarea fácil, pues la negociación de la retribución adecuada, y de su forma de pago, dependerá de múltiples factores a valorar en cada caso por las partes contratantes. Unos factores que guardarán relación con el contexto jurídico-económico en el que la transferencia de tecnología está llamada a producir sus efectos<sup>345</sup>. A título de ejemplo, baste decir que la cuantía de la retribución se verá condicionada por el hecho de que la licencia se conceda o no en exclusiva, y para qué territorio. Asimismo, el hecho de que la licencia se dé sobre una solicitud de patente, en vez de sobre una patente ya concedida, afectará también a la configuración de esta obligación de pago. En efecto, en un supuesto así, el contrato deberá prever el destino que vaya a darse a las cantidades ya satisfechas por el licenciatarario si la patente no llegara finalmente a concederse<sup>346</sup>.

En todo caso, hay que resaltar la gran libertad que el ordenamiento jurídico reconoce a transmitente y receptor de la tecnología para estipular el modo de retribución que más convenga a sus intereses. Esta libertad a la hora de determinar el precio y la forma de pago, hace que la retribución al licenciante pueda consistir tanto en el pago de una suma a tanto alzado, como en el pago de cánones periódicos<sup>347</sup>. La “suma a tanto alzado” sería una cantidad fija, estipulada con independencia del resultado de la explotación que obtenga el licenciatarario. Los “cánones periódicos”, por el contrario, serían cantidades variables, a determinar en función del rendimiento real de dicha explotación.

---

<sup>345</sup> Sobre estos y otros factores que determinan la cuantía de la retribución en el caso concreto, véase **LES** (1997) “*Manual básico de contratos de licencia y transferencia de tecnología*” (p. 15).

<sup>346</sup> Así lo entiende **Martín Aresti P.** (1992) “*Licencia contractual de patente*” (p. 207). Para la autora, en este supuesto la obligación de pago del licenciatarario debe reflejar el carácter de mera expectativa o de derecho eventual que sustenta la posición jurídica del licenciante.

<sup>347</sup> A estas dos maneras de retribuir a un licenciante hace referencia **Roncero Sánchez A.** (1999) “*El contrato de licencia de marca*” (pp. 209-210). Según el autor, la retribución puede ser fija o variable: en el primer caso consiste en una cantidad determinada que el licenciatarario se obliga a entregar al licenciante en una sola vez o en sucesivas entregas periódicas; en el segundo, dicha retribución se calcula por referencia a determinados parámetros, consistiendo frecuentemente en un porcentaje del precio de venta de los productos cubiertos por el derecho de propiedad industrial. Por lo que respecta en concreto a la licencia de patente, véase **Martín Aresti P.** (1992) “*Licencia contractual de patente*” (pp. 208-213). La autora se refiere también a estas dos figuras, denominándolas “suma fija” y “cánones periódicos”. Entre los autores que mencionan esta última forma de retribución, **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 283) o **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (p. 242). En la primera obra, la denominan “regalías”; en la segunda, “royalties”.

Serán, pues, las partes quienes deberán valorar, en función de cada caso, las ventajas y desventajas de cada una de estas dos modalidades de retribución<sup>348</sup>.

Y, para ello, deben ser conscientes de que el pago de una suma única a tanto alzado garantiza al licenciante una rápida y segura amortización de las inversiones realizadas para obtener la tecnología que transfiere, pero le impide participar en los resultados de la explotación que efectuará el licenciario. Además, dicha modalidad de retribución requerirá alguna disposición contractual tendente a posibilitar su reembolso parcial, si la relación entre las partes termina antes de lo previsto de manera no consensuada.

El pago de cánones periódicos, por su parte, distribuye entre los contratantes con mayor equidad el riesgo económico derivado de explotar la regla técnica transferida. Por ello es la opción más habitual en este tipo de contratos, por sí sola o en combinación con la suma a tanto alzado. Pero la elección de esta modalidad de retribución requerirá que las partes regulen en el contrato determinadas cuestiones de carácter accesorio, como en función de qué parámetros se computan los cánones (producción, ventas, beneficios), en qué momento se devengan, con qué periodicidad se liquidan (anual, mensual), cuál es su forma de pago o qué capacidad de comprobación sobre la veracidad de los mismos asiste al licenciante<sup>349</sup>. En todo caso, y pese a parecer lo contrario, la efectividad de dicha retribución podría no quedar completamente en manos de la pericia industrial y comercial del licenciario. En efecto, el licenciante puede limitar esa dependencia imponiéndole obligaciones destinadas a asegurar una explotación eficiente, con lo que indirectamente se aseguraría la percepción de la retribución de que se trate. Estaríamos hablando de la obligación de fabricar y comercializar cantidades mínimas, o de pagar

---

<sup>348</sup> El tema es analizado en profundidad por **UNIDO** (1996) *“Manual on technology transfer negotiation”* (pp. 253 y ss.) y por **OMPI** (2006) *“Negociación de acuerdos de licencia de tecnología”* (pp. 54 y ss.). Entre los autores, sirva de ejemplo **Cornish W.** (1994) *“Las licencias sobre la tecnología derivada de la investigación universitaria”* (p. 76). Según afirma el autor, lo atractivo de un sistema de regalías consiste en que vinculará las ganancias al éxito subsiguiente, mientras que un precio global puede convertirse en un precio muy barato a la luz de posteriores desarrollos.

<sup>349</sup> A todas estas cuestiones de carácter accesorio se refiere **Martín Aresti P.** (1992) *“Licencia contractual de patente”* (p. 210).



unos cánones mínimos con independencia de la marcha del negocio. Unos compromisos cuyo incumplimiento permitiría resolver el contrato de manera anticipada<sup>350</sup>.

Para concluir con esta obligación del licenciatario de retribuir al licenciante, conviene destacar que, aunque lo más frecuente sea hacerlo mediante una cantidad en metálico, cabría también estipular un pago en especie, consistente en una prestación de dar, hacer o no hacer<sup>351</sup>.

Otro aspecto a negociar en un contrato de este tipo tendrá que ver con los eventuales **límites a las facultades de explotación, o a las aplicaciones técnicas de la patente**, que el licenciante pretenda imponer al licenciatario.

El titular de una patente tiene garantizado por el ordenamiento el derecho exclusivo a fabricar, comercializar por vez primera e importar el producto patentado (en el territorio cubierto por la patente). Sin embargo, a la hora de licenciar la patente, aquél podría plantearse limitar al licenciatario las facultades de explotación, autorizándole sólo a llevar a cabo alguna o algunas de ellas. Tal sería el caso, por ejemplo, si le concediese una licencia únicamente para fabricar, limitación que podría tener su razón de ser en que el licenciante disponga de una red propia de comercialización, y que la pretendiese usar para canalizar las ventas del producto fabricado por el licenciatario<sup>352</sup>.

---

<sup>350</sup> Según afirma **Korah V.** (1996) *“Technology transfer agreements and the EEC competition rules”* (p. 195), obligaciones de este tipo no contravendrían el derecho de la competencia. En la misma línea, **Fernández Lerga C.** (1994) *“Derecho de la competencia”* (p. 276) o **Goldman y Lyon-Caen** (1994) *“Droit commercial européen”* (p. 539).

<sup>351</sup> En este sentido, véase **Martín Aresti P.** (1992) *“Licencia contractual de patente”* (p. 208). Para la autora, la retribución en especie podría consistir en una prestación de dar o de hacer del licenciatario (la concesión recíproca de una licencia, la comunicación de mejoras) o de una prestación de contenido negativo (caso, por ejemplo, de que el licenciatario se obligue, a cambio de la concesión de la licencia, a no impugnar la patente del licenciante). Sin embargo, según **Fernández Lerga C.** (1994) *“Derecho de la competencia”* (p. 276) o **Goldman y Lyon-Caen** (1994) *“Droit commercial européen”* (p. 538), algunas de ellas tendrían complicado pasar el filtro de las autoridades defensoras de la libre competencia. Tal sería el caso, por ejemplo, si se le impone al licenciatario la prohibición de impugnar la validez de la patente licenciada. En esta línea, véase también el artículo 5 del reglamento de exención por categoría para acuerdos de transferencia de tecnología, ya citado.

<sup>352</sup> A la posibilidad de que el licenciante conceda licencias “totales” o “parciales” se refieren tanto **Rubiralta M.** (2003) *“Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología”* (p. 103) como **Sánchez Calero F. y J.** (2011) *“Instituciones de derecho mercantil. Volumen I”* (p. 243).

Del mismo modo, el licenciante también puede plantearse no permitir al licenciatarario que explote todas las aplicaciones técnicas de la tecnología patentada<sup>353</sup>.

En línea con lo que acabamos de exponer, la ley de patentes permite que el derecho concedido al licenciatarario revista un menor alcance que el detentado por el titular de la patente, pudiendo limitarse contractualmente a alguna de sus facultades o aplicaciones. Hay que manifestar, sin embargo, que a menos que el contrato estipule expresamente lo contrario, el licenciatarario tendrá derecho a efectuar todos los actos de explotación que integren la invención patentada, y en todas sus aplicaciones técnicas<sup>354</sup>. Sea como fuere, conviene aclarar que este tipo de estipulaciones limitativas puede plantear problemas desde el punto de vista del derecho de la competencia. En efecto, si bien en principio estarían permitidas, hay que ser especialmente cuidadoso a la hora de redactarlas para que no se confundan con otras prohibidas, como aquéllas que persiguen un reparto de clientela entre licenciante y licenciatarario<sup>355</sup>.

Cambiando de tema, sería útil que el contrato incluyese también alguna disposición sobre la posibilidad o no del licenciatarario de **ceder la licencia a un tercero**, así como de **conceder sublicencias**<sup>356</sup>.

Este tipo de contratos, por crear una relación de carácter duradero, se fundamentan en la confianza recíproca entre transmitente y receptor de la tecnología.

---

<sup>353</sup> Para **Martín Aresti P.** (1992) "*Licencia contractual de patente*" (p. 227), la frecuencia de la inclusión en los contratos de licencia de una cláusula en virtud de la cual el licenciante limita el derecho de explotación del licenciatarario a una o varias de las aplicaciones técnicas de la patente, contrasta con la falta de concreción y acotación de este concepto.

<sup>354</sup> Así lo prevén los párrafos 1 y 4 del artículo 83 LP.

<sup>355</sup> En relación con esta afirmación, **Korah V.** (1996) "*Technology transfer agreements and the EEC competition rules*" (p. 190). Sobre la posible ilegalidad de los pactos de no competencia entre licenciante y licenciatarario, **Fernández Lerga C.** (1994) "*Derecho de la competencia*" (p. 276) o **Goldman y Lyon-Caen** (1994) "*Droit commercial européen*" (p. 540).

<sup>356</sup> A la potestad de conceder sublicencias hace referencia, por ejemplo, **OMPI** (2006) "*Negociación de acuerdos de licencia de tecnología*" (p. 51). Según esta obra, el licenciatarario (en particular, si dispone de una licencia exclusiva) puede reclamar el derecho de otorgar sublicencias en su territorio. De ser así, deberá negociarlo específicamente y plasmarlo en un contrato. Además, el documento habrá de contemplar si es necesaria o no la aprobación previa del licenciante para, por ejemplo, elegir la persona del concreto sublicenciatarario.

Por ese motivo, y como ya hemos apuntado con anterioridad, la licencia se considera un contrato *intuitus personae*, que justifica la eventual imposición al licenciataria de limitaciones en cuanto a la transmisión de su posición jurídica a un tercero, o a la concesión de sublicencias. Tales limitaciones no solo están permitidas por el derecho de la competencia<sup>357</sup>, sino que la propia ley de patentes las considera aplicables salvo que los contratantes hayan estipulado expresamente lo contrario<sup>358</sup>.

Otras dos cuestiones a determinar entre las partes, a través del contrato que les vincule, son el **territorio** para el que se concede la licencia y el **nivel de protección territorial** del licenciataria.

Cuando el titular de una invención patentada autoriza su explotación a un tercero, dicha autorización se circunscribe a un determinado territorio. Podría decirse que la licencia tiene siempre carácter territorial, lo que significa que sus efectos están limitados al territorio acordado por las partes contratantes.

Sobre este particular, la ley de patentes establece que, en defecto de pacto expreso en contrario, la licencia se entiende concedida para toda España<sup>359</sup>. Pero los contratantes podrán estipular territorios diferentes. Tal sería el caso, por ejemplo, cuando la licencia se limite a una parte del territorio español o, en el extremo opuesto, cuando se extienda a otros países en los que la invención esté protegida a través de patentes paralelas.

---

<sup>357</sup> Sobre la compatibilidad de cláusulas de este tipo con la protección de la libre competencia, véase **Korah V.** (1996) “*Technology transfer agreements and EEC competition Rules*” (p. 164) o **Goldman y Lyon-Caen** (1994) “*Droit commercial européen*” (p. 540).

<sup>358</sup> Así lo afirma el artículo 83.3 LP. Sobre el particular, véase **Sánchez Calero F. y J.** (2011) “*Instituciones de derecho mercantil. Volumen I*” (p. 243). El autor recuerda que los licenciarios no podrán ceder la licencia, ni conceder sublicencias, a no ser que se hubiese convenido otra cosa. En la misma línea, **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (p. 243) o **Claver Campillo JA.** (2015) “*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*” (p. 129). Sobre el carácter *intuitus personae* de los contratos de licencia en general, véase **Roncero Sánchez A.** (1999) “*El contrato de licencia de marca*” (p. 105). Por lo que respecta, en particular, a las licencias de patente, **Martín Aresti P.** (1992) “*Licencia contractual de patente*” (p. 53).

<sup>359</sup> En este sentido, párrafos 1 y 4 del artículo 83 LP. Sobre el carácter territorial de la licencia de patente, **Vicent Chuliá F.** (1991) “*Compendio crítico de derecho Mercantil*” (p. 207). Para el autor, las autorizaciones pueden darse para todo el territorio nacional o para una parte del mismo.

Una vez delimitado el territorio, es frecuente que transmitente y receptor de la tecnología pacten otorgar a este último una protección territorial adicional y específica. Dicha protección, que puede variar en intensidad, tendría por finalidad impedir que sujetos distintos al citado receptor puedan realizar actos de explotación de la tecnología patentada en el territorio abarcado por la licencia.

De entrada, esta protección territorial se instrumentaría mediante pactos incorporados al propio contrato. Así, el licenciante podría comprometerse a no conceder licencias a terceros en el territorio en cuestión (la llamada “licencia exclusiva”)<sup>360</sup>. Incluso podría obligarse a no explotar por sí mismo la tecnología en el citado territorio (la denominada “licencia exclusiva plena”). Con estos compromisos *inter-partes*, el licenciario se beneficiaría ya de una cierta protección territorial<sup>361</sup>.

Pero no hay que olvidar que dichos pactos obligan sólo a licenciante y licenciario, por lo que no conferirían protección alguna a este último frente a actos de comercialización realizados en dicho territorio por terceros, incluidos los licenciarios para los territorios de otros países donde el licenciante sea titular de patentes paralelas. Así, es habitual que la protección territorial del licenciario se vea reforzada mediante la incorporación de cláusulas de protección que afecten a terceros ajenos al contrato. Entre ellas, podríamos

---

<sup>360</sup> Para **Sánchez Calero F. y J.** (2011) “*Instituciones de derecho mercantil. Volumen I*” (p. 243), las licencias pueden ser exclusivas (es decir, en favor de un solo licenciario en un determinado territorio) o no exclusivas. Si la licencia es exclusiva, el licenciario, salvo pacto en contrario, podrá ejercitar en su propio nombre todas las acciones que en la ley se reconocen al titular de la patente frente a terceros que infrinjan su derecho.

<sup>361</sup> A la protección territorial del licenciario mediante derechos exclusivos se refiere **Cornish W.** (1994) “*Las licencias sobre la tecnología derivada de la investigación universitaria*” (p. 76). Para el autor, al licenciante de tecnología le interesa, si puede, licenciar en términos no exclusivos. Si retiene el poder de licenciar a otros, no quedará vinculado a una sola posibilidad de explotación y, por consiguiente, a la capacidad de producción y de captación de mercados de ese licenciario. A este último, por el contrario, le interesa obtener derechos de exclusividad, de modo que la única competencia a la que tenga que enfrentarse sea la causada por productos que no incorporen las nuevas ideas protegidas por la patente. En la misma línea, **OMPI** (2006) “*Negociación de acuerdos de licencia de tecnología*” (p. 48), donde se destaca que la opción preferida por la mayoría de licenciarios es una licencia no exclusiva, en la que el licenciario es uno entre varios. Sin embargo, en el caso de tecnologías en fase inicial, que requieren una importante inversión adicional por parte del licenciario, la mayoría de éstos buscarán exclusividad. Por lo que hacer referencia a las patentes de titularidad universitaria, véase **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 283). Según la autora, aunque la decisión sobre el carácter exclusivo o no exclusivo de la licencia no suele depender de la universidad, normalmente ésta preferirá una licencia no exclusiva, con vistas a que la patente sea lo más ampliamente explotada y, de este modo, se cubran mejor las necesidades sociales.

destacar la obligación del licenciante de prohibir a licenciarios paralelos que exporten en el territorio atribuido al licenciario de que se trate.

Sea como fuere, el tema de la protección territorial del licenciario es jurídicamente delicado, por lo que transmitente y receptor de la tecnología deberán ser especialmente cuidadosos a la hora de negociar sus respectivos compromisos contractuales.

En primer lugar, habrán de tener en cuenta lo dispuesto por la legislación española en materia de patentes. Sobre este tema, la ley de patentes considera que la licencia será no exclusiva salvo que el contrato prevea expresamente que lo es. Esta no exclusividad implicaría que el licenciante podrá conceder licencias a terceros y explotar por sí mismo la tecnología licenciada (en el territorio abarcado por la licencia). Por el contrario, si los contratantes pactan una licencia exclusiva, el licenciante no podrá explotar por sí mismo la patente, salvo que en el contrato se haya reservado expresamente ese derecho<sup>362</sup>.

Tampoco deberán perder de vista la incidencia del llamado principio de agotamiento comunitario del derecho de patente. Recordemos que la patente confiere a su titular el derecho exclusivo a explotar en España la invención patentada (por sí o por medio de licenciario). Y, por tanto, le faculta para impedir que otros fabriquen, comercialicen por vez primera o importen sin su consentimiento. No obstante, este derecho estaría limitado por el denominado “agotamiento comunitario”<sup>363</sup>. En efecto, el titular de la patente no podría impedir la importación en España del producto patentado una vez éste

---

<sup>362</sup> Así se desprende de los párrafos 1, 5 y 6 del artículo 83 LP. En la misma línea, **Claver Campillo JA.** (2015) *“Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”* (p. 129) o **Vicent Chuliá F.** (1991) *“Compendio crítico de derecho mercantil”* (p. 207).

<sup>363</sup> Así se recoge en el artículo 61.2 LP. La problemática del agotamiento comunitario del derecho de patente es analizada por **Massaquer Fuentes J.** (1989) *“Mercado común y patente nacional”* (pp. 83 y ss.) y por **Rangel Ortiz H.** (1994) *“Derechos concedidos por la patente. Agotamiento del derecho de patente”* (pp. 92-95). Para este último, a nivel del estado las reglas del “agotamiento” obedecen a exigencias del sistema de patentes; en cambio, a nivel de la UE responden a las exigencias de la libre circulación de mercancías en el interior del mercado común. Otros autores que abordan el tema son **Cordero Álvarez CI.** (2006) *“El agotamiento de los derechos de propiedad industrial de patente y marcas a la luz de la OMC y la UE”*, **Lema Devesa C.** (2007) *“El agotamiento de los derechos de propiedad intelectual e industrial”*, **Lobato García-Miján M.** (1991) *“El agotamiento de los derechos de propiedad intelectual e industrial en la doctrina del TJUE”* o **García Pérez R.** (2007) *“El agotamiento de los derechos de propiedad intelectual e industrial”*.

haya sido comercializado en el cualquier otro estado miembro del Espacio Económico Europeo, por sí o con su consentimiento.

Por último, tienen que saber que todo lo relacionado con la protección territorial del licenciataria es vigilado con lupa por el derecho de la competencia, ya que la protección territorial absoluta se considera tremendamente anticoncurrencial. A la hora de alcanzar los correspondientes pactos, transmitente y receptor de la tecnología deberán, pues, estar al tanto de lo dispuesto por esta disciplina jurídica. Y ello tanto si se trata de proteger el territorio del licenciataria frente a actos de fabricación de terceros, como si se pretende evitar la competencia comercial activa o pasiva de licenciataria que explotan patentes paralelas en otros territorios. Y, todavía con mayor motivo, si se busca tal grado de protección territorial que llegue a impedir las actividades comerciales de eventuales importadores paralelos<sup>364</sup>.

En otro orden de cosas, la empresa que adquiere una tecnología patentada, para con ella optimizar sus productos o procesos, debe asegurarse que dicha tecnología responde a las expectativas previstas. Por ello, conviene que en el contrato delimite el alcance de la obligación del transmitente de responder de la **conformidad jurídica y material de la tecnología transferida**.

Por lo que respecta a la conformidad jurídica, es obvio que el receptor de la tecnología querrá explotarla de manera pacífica, sin los sobresaltos causados por pretensiones de terceros o por otras irregularidades existentes desde el punto de vista del derecho<sup>365</sup>.

---

<sup>364</sup> Sobre este particular, véanse, por ejemplo, **Korah V.** (1996) “*Technology transfer agreements and the EEC competition rules*” (p. 138), **Fernández Lerga C.** (1994) “*Derecho de la competencia*” (p. 275) o **Goldman y Lyon-Caen** (1994) “*Droit commercial européen*” (p. 536).

<sup>365</sup> Según afirma **Roncero Sánchez A.** (1999) “*El contrato de licencia de marca*” (p. 222), entre las obligaciones del licenciante suele incluirse la “obligación de garantía”; en virtud de la cual, se entiende que el licenciante ha de garantizar al licenciataria, al menos, que es titular del derecho de propiedad industrial y de las facultades necesarias para el otorgamiento de su derecho de uso o disfrute, obligación cuyo incumplimiento le generará la correspondiente responsabilidad contractual. Para el autor, se trataría de un supuesto de responsabilidad por evicción; es decir, aquella que surge en cualquier negocio jurídico a título oneroso por el que se transmite un derecho sobre un bien o por el que se otorgue un derecho de goce sobre un bien de titularidad ajena. Sobre la obligación de saneamiento por evicción, véase **Vázquez de Castro E.** (2011) “*Responsabilidad por evicción*” o **Serra Rodríguez A.** (2011) “*Saneamiento en el contrato de arrendamiento*”.

Así, si el objeto de la transferencia de tecnología es una solicitud de patente, el receptor se vería sin duda afectado tanto por un rechazo de la misma, como por su eventual retirada por el solicitante. Si se trata de una patente ya concedida, las pretensiones fundadas de un tercero podrían conllevar la nulidad de la misma o un cambio en su titularidad, lo que perjudicaría los derechos de quien la ha recibido para explotarla. Lo mismo ocurriría si el titular de la patente la deja caducar por impago de tasas. Todo esto muestra la importancia del problema, a la que no es ajena la ley de patentes. A título de ejemplo, esta disposición obliga al licenciante a responder ante el licenciatario en los supuestos de falta de titularidad o de las facultades necesarias para efectuar la licencia; eso sí, siempre que entre ellos no hayan dispuesto lo contrario<sup>366</sup>.

En cuanto a la conformidad material, no estaría de más que transmitente y receptor pactaran las consecuencias que provocaría en su relación contractual la existencia de defectos en la tecnología que impidieran su ejecutabilidad, su adecuada explotación o su rentabilidad<sup>367</sup>.

Muy en línea con esto último, la empresa que pretende innovar mediante la adquisición o licencia de tecnología patentada debe también ser consciente de que, con frecuencia,

---

<sup>366</sup> Así lo dispone el artículo 85 LP. La problemática relacionada con todo este asunto es ampliamente tratada por **Martín Aresti P.** (1992) *“Licencia contractual de patente”* (p. 136 y ss.). A ella se refiere también **Rubiralta M.** (2003) *“Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología”* (p. 103), al señalar que una de las principales obligaciones del licenciante es garantizar la posesión legal y pacífica de la patente por parte del licenciatario. Véase, asimismo, **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”* (p. 1335), cuando señala que el cedente contrae responsabilidad contractual frente al adquirente en cuanto a la titularidad del derecho de patente y en cuanto a las facultades necesarias para celebrar el contrato de licencia. El autor añade que a dicha responsabilidad del cedente se aplicarían las normas del CC sobre evicción y que las acciones de que dispone el adquirente prescribirían a los seis meses.

<sup>367</sup> En este punto nos remitimos a lo expuesto por **Martín Aresti P.** (1992) *“Licencia contractual de patente”* (pp. 174 y ss.). Para la autora, tres son las propiedades o atributos que deberían concurrir en la invención objeto de la patente licenciada, para una total satisfacción del licenciatario: (1) ejecutabilidad de la invención, requisito implícito de validez de la patente, y que implica que un experto en la materia puede poner en práctica la regla técnica en que aquélla consiste atendiendo a la información y a las indicaciones facilitadas por la descripción de la invención que acompaña a la solicitud de la patente; (2) explotabilidad, que supone que la invención reúne las condiciones necesarias para poder ser incorporada a un proceso productivo de fabricación en serie y comercialización de los productos resultantes; y (3) rentabilidad, que presupone la existencia de una invención explotable, y se refiere a la marcha de esta explotación, a los resultados favorables que arroja la explotación de la invención patentada en el mercado y que compensan los gastos necesarios para llevarla a cabo. La autora hace un minucioso estudio de estas tres propiedades, y analiza las eventuales responsabilidades del licenciante en el supuesto de que alguna de ellas no concuerda en la invención cuya patente se licencia.

los conocimientos técnicos descritos en la patente no son, por sí solos, suficientes para garantizarle una correcta explotación económica de la misma.

En tales casos, el contrato de transferencia de tecnología debe prever la manera en que el titular va a transferir al receptor los **conocimientos técnicos no protegidos que facilitan la explotación de la invención patentada (*know-how*)**. De hecho, cada vez es más habitual que la transmisión de dichos conocimientos técnicos no protegidos forme parte del contrato de licencia de patente. En este sentido, la ley de patentes establece que, salvo pacto en contrario, el licenciante está obligado a poner a disposición del licenciario los conocimientos técnicos que posea, siempre que resulten necesarios para proceder a una adecuada explotación de la invención. En concreto, se está refiriendo a los que complementan la regla técnica y hacen posible la explotación de la invención en el mercado<sup>368</sup>.

Esta transferencia de tecnología a través de una licencia mixta de patente y *know-how* plantea, sin embargo, algunas particularidades desde el punto de vista jurídico, que han de ser tenidas en cuenta por transmitente y receptor a la hora de pactar sus compromisos recíprocos. Un ejemplo de lo anterior sería la previsión contractual tendente a **prohibir al licenciario que divulgue el *know-how***, prohibición que debería mantener incluso tras haberse extinguido la licencia<sup>369</sup>. O la destinada a **impedir que el licenciario siga**

---

<sup>368</sup> Así lo prescribe el primer párrafo del artículo 84 LP. Según **Vicent Chuliá F.** (1991) "*Compendio crítico de derecho mercantil*" (p. 208), esta disposición ha sido objeto de fuerte polémica, al considerarse que supone una ampliación del contenido de la prestación debida por el licenciante, no limitándose ya a la patente, sino extendiéndose a conocimientos que no se desprenden de la descripción de la invención. Entre los autores que tratan el tema, **Broseta y Martínez Sanz** (2019) "*Manual de derecho mercantil*" (p. 243) o **Claver Campillo JA.** (2015) "*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: patente en la universidad pública*" (p. 129). Para **UNIDO** (1996) "*Manual on technology transfer negotiation*" (pp. 253 y ss.), estos contratos mixtos de licencia de patente y de *know-how* serían los más habituales de entre los denominados "híbridos".

<sup>369</sup> En este sentido, véase **Rubiralta M.** (2003) "*Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología*" (p. 103) o **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) "*Derechos de propiedad industrial en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada*" (pp. 66-67). Para **Korah V.** (1996) "*Technology transfer agreements and the EEC competition rules*" (p. 162), una cláusula que prohibiera al licenciario la divulgación del *know-how* no contravendría el derecho de la competencia, incluso aunque persistiera tras la finalización del contrato. De la misma opinión es **Fernández Lerga C.** (1994) "*Derecho de la competencia*" (p. 276).



**explotando el *know-how* una vez finalizado el contrato**, siempre y cuando dicho *know-how* no haya pasado a ser de dominio público<sup>370</sup>.

Otro aspecto cuyo contenido conviene delimitar en el contrato es el relacionado con la **obligación del licenciatario de explotar la patente**, ya que parece fuera de toda duda el interés del licenciante por que la tecnología licenciada se explote de manera diligente, sobre todo si su retribución va a instrumentarse mediante el pago de cánones periódicos dependientes del resultado de dicha explotación<sup>371</sup>. Además, no hay que olvidar que la ley de patentes exige que el derecho inmaterial protegido sea explotado, directamente o por persona autorizada (ej. licenciatario), en el plazo de tres años desde su concesión o de cuatro desde su solicitud<sup>372</sup>.

Esta obligación del licenciatario de emplear la máxima diligencia en la explotación de la invención patentada puede reforzarse con obligaciones como las de fabricar cantidades mínimas de productos o realizar un número mínimo de actos de explotación. Pero, a la hora de plasmarlas en el contrato, se habrá de ser cuidadoso y evitar incurrir en pactos prohibidos por el derecho de la competencia, como sería el caso cuando dicho deber de explotación diligente se diseñase de tal modo que impidiera al licenciatario competir con el licenciante<sup>373</sup>.

---

<sup>370</sup> Una cláusula como ésta tampoco sería contraria al derecho de la competencia. Así lo afirman **Korah V.** (1996) "*Technology transfer agreements and the EEC competition rules*" (p. 165) o **Fernández Lerga C.** (1994) "*Derecho de la competencia*" (p. 276). A este tipo de cláusulas se refiere asimismo **Cornish W.** (1994) "*Las licencias sobre la tecnología derivada de la investigación universitaria*" (p. 77). Al hablar de la terminación de la relación contractual entre licenciante y licenciatario, el autor señala que debe prestarse especial atención al *know-how* que ha sido proporcionado por el licenciante; en concreto, a si debe dejarse que el licenciatario lo explote libremente en el futuro o si debe intentarse que renuncie a él.

<sup>371</sup> A la obligación del licenciatario de explotar la patente en los términos acordados se refiere **Claver Campillo JA.** (2015) "*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: patente en la universidad pública*" (p. 129).

<sup>372</sup> Así lo prescribe el artículo 90 LP. De no explotarse la patente, la propia norma establece un severo sistema de licencias obligatorias, que podrían llevar a que la patente se explotase sin contar con la voluntad del titular. En esta misma línea, **Broseta y Martínez Sanz** (2019) "*Manual de derecho mercantil*" (p. 241). Para un análisis exhaustivo sobre este requerimiento, véase **Botana Agra M.** (1975) "*La obligación de explotar la invención patentada*".

<sup>373</sup> Sobre este particular, véase **Martín Aresti P.** (1992) "*Licencia contractual de patente*" (p. 202) o **Korah V.** (1996) "*Technology transfer agreements and the EEC competition rules*" (p. 195).

Muy en relación con lo anterior estará el interés del licenciante en **que la patente se explote observando determinadas normas de calidad**. Al fin y al cabo, es lícito que aquél se preocupe de que el licenciatarario explote la invención correctamente, sobre todo en los casos en que su marca vaya a ir incorporada en los productos que el otro ponga a la venta. Pero como ocurre en muchas otras estipulaciones analizadas en este trabajo, transmitente y receptor de la tecnología habrán de ser cuidadosos a la hora de delimitar esta obligación, pues puede ir más allá de lo aceptado por el derecho de la competencia. En este sentido, podría ser admisible la obligación del licenciatarario de sujetarse a las instrucciones técnicas del licenciante, la de atenerse a dibujos o planos, y la de soportar los controles correspondientes<sup>374</sup>.

Y, al hablar de calidad, no podemos olvidarnos de sus estrechas vinculaciones con la seguridad, lo que lleva a plantearnos la eventual responsabilidad del licenciante por los **daños que los productos fabricados por el licenciatarario causen a terceros**<sup>375</sup>. Sobre este tema, señalar que la ley de patentes impone la responsabilidad solidaria de ambos por las indemnizaciones derivadas de daños y perjuicios causados a terceras personas por defectos inherentes a la invención objeto de la patente<sup>376</sup>.

---

<sup>374</sup> Según defienden **Goldman y Lyon-Caen** (1994) "*Droit commercial européen*" (p. 536), cláusulas como ésta no contravendrían el derecho de la competencia en la medida en que las normas mínimas de calidad exigidas sean necesarias para lograr una explotación técnicamente correcta de la invención. En similares términos, **Korah V.** (1996) "*Technology transfer agreements and the EEC competition rules*" (p. 195) o **Fernández Lerga C.** (1994) "*Derecho de la competencia*" (p. 275). Para este último, serían cláusulas permitidas incluso las que obligaran al licenciatarario a utilizar solamente la marca del licenciante o la presentación determinada por éste para designar los productos.

<sup>375</sup> El tema es abordado en **OMPI** (2006) "*Negociación de acuerdos de licencia de tecnología*" (p. 67), cuando se afirma que la responsabilidad en este campo puede conllevar importantes consecuencias de tipo financiero. En efecto, un producto defectuoso que haya sido objeto de licencia puede causar lesiones o daños a personas o bienes, por lo que resulta fundamental identificar la causa del defecto y determinar las responsabilidades que correspondan a licenciante y licenciatarario.

<sup>376</sup> Así lo prescribe el artículo 86 LP. Para **Vicent Chuliá F.** (1991) "*Compendio crítico de derecho mercantil*" (p. 213), se trataría de una norma de estricta responsabilidad, que no prejuzga quién de los dos soporta la deuda de responsabilidad. En efecto, el licenciante que hubiera tenido que hacer frente a dicha responsabilidad podrá reclamar al licenciatarario las cantidades abonadas a terceros, salvo que se hubiese pactado expresamente lo contrario, el licenciante hubiese procedido de mala fe o deba ser este último quien soporte en todo o en parte la indemnización. La problemática de la responsabilidad extracontractual en las licencias es tratada por **UNIDO** (1996) "*Manual on technology transfer negotiation*" (p. 193). Para analizar la responsabilidad civil extracontractual en el marco del derecho de contratos, véanse, por ejemplo, **Díez-Picazo y Gullón** (2012) "*Sistema de derecho civil. Contratos en especial. Cuasi contratos*" (pp. 313 y ss.) o **De Verda Beamonte JR.** (2019) "*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*" (pp. 583 y ss.).

En materia de transferencia de tecnología, existe otra cuestión de enorme relevancia práctica: cuando una empresa se introduce en la dinámica de la I+D+i, lo habitual será que continúe mejorando sus productos y procesos para seguir siendo competitiva. Por ello, no es de extrañar que la regla técnica objeto de un contrato de licencia de patente sea mejorada con el paso del tiempo, tanto por el transmitente como por el receptor. Si entre ambos existe una estrecha colaboración, será bastante habitual que hayan pactado **comunicarse la experiencia adquirida, y concederse derechos sobre las mejoras en la tecnología transferida**<sup>377</sup>.

Hay que señalar, sin embargo, que un compromiso de este tipo puede plantear también problemas en relación con el derecho de la competencia, por lo que convendrá ser cuidadoso en su configuración. A título de ejemplo, la existencia de reciprocidad será siempre un factor bien considerado<sup>378</sup>.

La **duración del contrato** de transferencia de tecnología es algo que transmitente y receptor deben también pactar; en especial, si se trata de un contrato de licencia, dado su carácter duradero en el tiempo<sup>379</sup>.

El margen de maniobra de que disponen los contratantes para estipular la vigencia del contrato estará en función de su objeto: la licencia de patente puede durar tanto tiempo como la patente esté en vigor (en España, máximo 20 años); por el contrario, si lo que se licencia es sólo *know-how*, el derecho de la competencia no vería con buenos ojos

---

<sup>377</sup> Para **Cornish W.** (1994) “*Las licencias sobre la tecnología derivada de la investigación universitaria*” (p. 77), la explotación de tecnología licenciada suele introducir mejoras y desarrollos en las ideas iniciales y en los derechos otorgados bajo la licencia. De hecho, el licenciatario, como operador de la misma, buscará modificaciones que mejoren el atractivo y la eficiencia del producto y de los medios de producción. Este asunto es también abordado en **OMPI** (2006) “*Negociación de acuerdos de licencia de tecnología*” (p. 52) al hablar de los perfeccionamientos. En este sentido, será fundamental identificar si nos encontramos ante un “perfeccionamiento” (también denominado “versión” o “mejora”) o ante una “tecnología nueva o propiedad industrial nueva”. En efecto, de estar en el segundo supuesto podría necesitarse un nuevo acuerdo de licencia.

<sup>378</sup> Sobre el particular, véase **Korah V.** (1996) “*Technology transfer agreements and the EEC competition rules*” (p. 167) o **Fernández Lerga C.** (1994) “*Derecho de la competencia*” (p. 276).

<sup>379</sup> El artículo 83.4 LP establece que, salvo pacto en contrario, la licencia se considera concedida por toda la duración de la patente. En el mismo sentido, **Claver Campillo JA.** (2015) “*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: patente en la universidad pública*” (p. 129).

exclusividades de duración superior a 10 años. Respetando estas limitaciones, las partes pueden pactar lo que consideren oportuno<sup>380</sup>.

Pero el transcurso del plazo fijado en el contrato no es la única causa que puede motivar su extinción. Una licencia de patente puede **extinguirse anticipadamente por otros motivos**. Éstos son muy variados, y tendrían su origen tanto en los pactos alcanzados entre las partes como en la propia naturaleza de la relación contractual<sup>381</sup>.

Tal sería el caso, por ejemplo, cuando dicha extinción anticipada tuviese su causa en el incumplimiento no subsanado de la otra parte contratante<sup>382</sup>. O cuando se debiese a la aparición de situaciones sobrevenidas, que afectasen irremediablemente a la vida del contrato. Entre otras, podríamos citar la declaración de nulidad de la patente licenciada, o su caducidad por impago de tasas o por renuncia del titular<sup>383</sup>. La nulidad de la patente implicaría que, a pesar de haber sido concedida, no sido nunca válida. La caducidad, por el contrario, supondría la extinción de una patente que hasta ese momento era válida y eficaz.

---

<sup>380</sup> Así lo afirma **Korah V.** (1996) “*Technology transfer agreements and the EEC competition rules*” (p. 149). A los eventuales efectos anticoncurrenciales de cláusulas sobre la duración de la licencia se refieren asimismo **Goldman y Lyon-Caen** (1994) “*Droit commercial européen*” (p. 537).

<sup>381</sup> Entre los autores que han analizado la extinción de las obligaciones contractuales, **Mélich Orsini J.** (2004) “*Modos de extinción de las obligaciones*”, **Vila Ribas C.** (2010) “*Mecanismos de extinción de la relación obligatoria*” o **Arija Soutullo C.** (2017) “*Extinción y modificación de las obligaciones*”. Sobre las causas de extinción de las licencias, en general, **Roncero Sánchez A.** (1999) “*El contrato de licencia de marca*” (pp. 358 y ss.). Respecto a las razones por las que puede extinguirse una licencia de patente, véase **Cornish W.** (1994) “*Las licencias sobre la tecnología derivada de la investigación universitaria*” (p. 77). El autor cita las siguientes: que la patente licenciada haya expirado, que se haya llegado a la fecha de terminación fijada, que el producto haya perdido su viabilidad técnica o su atractivo comercial, que el apoyo financiero se haya mostrado insuficiente para el desarrollo y lanzamiento, o que las partes hayan terminado enfrentadas.

<sup>382</sup> Son varios los autores que han estudiado la resolución unilateral de los contratos por incumplimiento de la otra parte. Como ejemplo, **Fernández Gregoraci B.** (2015) “*Cláusula resolutoria y control de incumplimiento*”, **González Pacaowska y García Pérez** (2015) “*Estudios sobre incumplimiento y resolución*”, **Arija Soutullo C.** (2006) “*Los efectos de la resolución del contrato por incumplimiento*”, **Clemente Meoro M.** (2009) “*La resolución de contratos por incumplimiento*”, **Álvarez de Vigaray R.** (2009) “*La resolución de los contratos bilaterales por incumplimiento*” o **Santos Morón MJ.** (2017) “*El incumplimiento de las obligaciones*”.

<sup>383</sup> La declaración de nulidad de la patente, y sus consecuencias, se regulan en los artículos 102 a 104 LP. Por lo que respecta a la caducidad de la patente, su régimen jurídico queda establecido en los artículos 108 a 110 LP. Entre los autores que tratan estas circunstancias sobrevenidas, **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (pp. 244-245). En cuanto a las repercusiones que tendrían en la licencia, nos remitimos a lo expuesto por **Martín Aresti P.** (1992) “*Licencia contractual de patente*” (pp. 313 y ss.).

Por último, no estaría de más que el contrato previera un **sistema de solución de los eventuales conflictos que surgiesen entre transmitente y receptor** de la regla técnica transferida<sup>384</sup>. También en relaciones contractuales de este tipo, es cada vez más común que las partes opten por mecanismos de carácter arbitral<sup>385</sup>.

---

<sup>384</sup> Entre los autores que han analizado, con carácter general, los mecanismos de solución de conflictos, **Garrido Gómez I.** (2002) “*Criterios para la solución de conflictos de interés en el derecho privado. Fundamentos de la composición de controversias por incumplimiento de obligaciones bilaterales*” o **Molina Caballero MJ.** (2017) “*Métodos de resolución de conflictos en el siglo XXI: fundamentos y finalidades*”. En relación con este tema, véanse **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*” (p. 35); en concreto, cuando se hacen eco de las recomendaciones del Comité Rector de la AUTM, que recuerda a las universidades licenciantes que su principal misión en el uso de los derechos de propiedad industrial es promover el desarrollo tecnológico para el beneficio de la sociedad en su conjunto. Por tanto, ante cualquier conflicto con el licenciatario, deben buscar soluciones que beneficien a ambas partes, haciendo uso de las acciones legales únicamente como último recurso.

<sup>385</sup> En España, regulado por la vigente ley de arbitraje, ya citada. Entre quienes han estudiado los mecanismos de arbitraje, **Bello Janeiro D.** (2011) “*La resolución de conflictos a través del arbitraje*”. Sobre el recurso al arbitraje en los contratos internacionales, **Barona, Esplugues y Hernández-Martí** (1999) “*Contratación internacional*” (pp. 840 y ss.). A los conflictos en el contexto de los contratos de transferencia de tecnología hace referencia **OMPI** (2006) “*Negociación de acuerdos de licencia de tecnología*” (p. 74). Según se pone de manifiesto, al negociar un acuerdo de licencia las partes deben tener presente que pueden surgir controversias y, al respecto, deben prever los medios para resolverlas. Los autores afirman que, tradicionalmente, las partes acordaban resolver sus diferencias a través de un procedimiento contencioso ante el tribunal jurisdiccional que fuese competente. Sin embargo, cada vez es más común que opten por procedimientos alternativos de solución de conflictos; entre ellos, el arbitraje o la mediación.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## **CAPÍTULO IV**

### **LA *JOINT VENTURE* COMO MECANISMO DE COOPERACIÓN ENTRE ENTIDADES INDEPENDIENTES**

1. Introducción.
2. Delimitación del concepto.
3. Elementos configuradores.
  - 3.1. Acuerdo de cooperación.
  - 3.2. Mantenimiento de la autonomía de las partes.
  - 3.3. Proyecto empresarial de interés común.
  - 3.4. Agrupación de recursos.
  - 3.5. Control conjunto sobre el negocio.
4. Tipología.
  - 4.1. Motivación de los *venturer*.
  - 4.2. Instrumentación jurídica.
  - 4.3. Estructura económica.
  - 4.4. Función.
  - 4.5. Actividad de los *venturer* fuera de la alianza.
5. Articulación de la *joint venture*.
  - 5.1. Acuerdo base.
  - 5.2. Acuerdos de aplicación.
  - 5.3. Relación entre acuerdo base y acuerdos de aplicación.

ALFREDO ESCARDINO MALVA



## CAPÍTULO IV

### LA *JOINT VENTURE* COMO MECANISMO DE COOPERACIÓN ENTRE ENTIDADES INDEPENDIENTES

#### 1.- Introducción.

Como hemos dicho en anteriores capítulos, la cooperación científico-tecnológica es una de las vías seguidas por las empresas para optimizar sus productos o procesos. Conlleva la existencia de un consorcio que decide acometer conjuntamente un proyecto de I+D, y acuerda a quién va a pertenecer y cómo ha de explotarse la tecnología generada.

Estas estructuras colaborativas entre entidades económicas independientes (empresas, universidades, centros de investigación) han ido cobrando más relevancia en las últimas décadas, al calor de los programas públicos de ayudas a la I+D+i e impulsadas por la creciente necesidad de recurrir a otros para complementar conocimientos técnicos y compartir los elevados costes que todo proyecto de I+D conlleva. Sin embargo, pese a que un cierto número de autores las han analizado<sup>386</sup>, pocos se han aproximado a ellas desde un punto de vista jurídico. Y se han limitado a hacerlo desde la perspectiva del derecho de la competencia<sup>387</sup>.

---

<sup>386</sup> Entre ellos, véanse **Cassiman B.** (1999) “Cooperación en investigación y desarrollo”, **Mora Valentín EM.** (2002) “Factores determinantes del éxito de acuerdos de cooperación en I+D entre empresas y organismos de investigación”, **Barajas y Huergo** (2006) “La cooperación tecnológica internacional en el ámbito de la empresa”, **Bayona, García Marco y Huerta** (1999) “Motivaciones empresariales para cooperar en I+D”, **Montoro, Mora Valentín y Ortiz de Urbina** (2012) “Localización en parques científicos y tecnológicos y cooperación en I+D+i como factores determinantes de la innovación”, **Surroca y Santamaría** (2007) “La cooperación tecnológica como determinante de los resultados empresariales”, **Caloghirou, Hondroyianis y Vonortas** (2001) “The performance of research partnerships”, **Majewsky SE.** (2004) “How do consortia organize collaborative R&D”, **Miotti y Sachwald** (2003) “Cooperative R&D: why and with whom?”, **Bror y Shivakumar** (1997) “R&D cooperation and joint exploitation of R&D”, **Hagendoorn, Link y Vonortas** (2000) “Research partnerships” o **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “Research joint ventures”.

<sup>387</sup> Algunos ejemplos son **Gómez Mendoza M.** (1993) “Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE”, **Korah V.** (1986) “R&D and EEC competition rules” o **Jacquemin A.** (1986) “Compétition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement”.

También hemos apuntado que, a nuestro juicio, esas alianzas pueden considerarse una modalidad de *joint venture* (instrumentada jurídicamente a través de una entidad de tipo societario o de vínculos meramente contractuales)<sup>388</sup>. Así, dedicaremos este capítulo a analizar la figura de la *joint venture*<sup>389</sup>, estudiando sus elementos configuradores, sus diferentes tipos y el modo en que se articula. Para, en el capítulo siguiente, profundizar en las *joint venture* que se instrumentan mediante contrato, por ser las más habituales en los supuestos de cooperación científico-tecnológica.

## 2.- Delimitación del concepto de *joint venture*.

El término *joint venture* podría considerarse abreviatura de *international joint business ventures*<sup>390</sup>.

<sup>388</sup> A estos dos modos de instrumentar las *joint venture* de I+D+i se refiere, con otras palabras, **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 843). Según la autora, los acuerdos cooperativos en I+D suelen adoptar la forma de simples contratos de colaboración o de una empresa conjunta, que supone la creación de una entidad nueva. También mencionan estas dos modalidades **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “*Research joint ventures*” (p. 3), quienes definen las RJV (*Research Joint Ventures*) como organizaciones controladas conjuntamente por, al menos, dos participantes, cuyo fin es llevar a cabo en cooperación actividades de investigación y desarrollo. Tras indicar que estas estructuras de cooperación no son nuevas, los autores inciden en que su número se ha incrementado en las últimas décadas, y su naturaleza ha ido evolucionando desde las de base societaria (*formal equity joint ventures*) a las puramente contractuales (*non-equity agreements*).

<sup>389</sup> La *joint venture* ha sido estudiada por un buen número de autores. Entre los trabajos en castellano, **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*”, **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*”, **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*”, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*”, **Guardiola Sacarrera E.** (1998) “*Los contratos de colaboración en el comercio internacional: joint ventures*”, **López Zamarripa N.** (2011) “*El contrato de joint venture en el escenario del comercio global*”, **De la Madrid Andrade M.** (2005) “*El derecho aplicable al joint venture internacional*” y (2006) “*El joint venture como sociedad*”, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*”, **Maillo González-Orús J.** (2007) “*Empresas en participación (joint ventures) y derecho comunitario de la competencia*”, **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*”, **Parra Rodríguez C.** (2009) “*La figura del joint venture internacional*”, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en la creación y funcionamiento de las joint venture*” o **Tanganelli i Bernadés D.** (2004) “*Joint ventures internacionales entre PYMES de la Unión Europea*”. Entre los trabajos en inglés y francés, **Egan BF.** (2010) “*Challenges in joint venture formation*”, **Mankabady M.** (2008) “*Joint ventures in Europe*”, **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*”, **Wolf C.** (1999) “*A guide to international joint ventures with sample clauses*”, **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*”, **Lacasse N.** (1988) “*La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*”, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*”.

<sup>390</sup> Así lo afirma **Guardiola Sacarrera E.** (1998) “*Los contratos de colaboración en el comercio internacional: joint venture*” (p. 296).

La OCDE definió la *joint venture* en 1986. Y lo hizo para referirse a supuestos en que las operaciones de dos o más empresas se integraban parcialmente, desde un punto de vista funcional, con vistas a ejecutar actividades en una o más de las siguientes áreas: compraventa, ingeniería y construcción, exploración y obtención de recursos naturales, o investigación y desarrollo<sup>391</sup>.

Conviene subrayar, no obstante, que, en la práctica de los negocios internacionales, la expresión *joint venture* se utiliza en contextos muy dispares y para denominar supuestos de lo más variado. Así, en su acepción más extensa, haría referencia a cualquier acuerdo de colaboración entre entidades independientes. Acotando un poco más el concepto, designaría el acuerdo previo entre las partes (conocido en la práctica como *joint venture agreement*). Pero también se usaría para denominar la forma de ejecución posterior de ese acuerdo, ya sea a través de mecanismos de carácter contractual o empleando algún tipo societario. Otra acepción frecuente, aunque muy alejada del supuesto que nos ocupa, se referiría a la estructura utilizada para invertir en países receptores de inversión extranjera<sup>392</sup>.

Desde un punto de vista doctrinal, por su parte, las definiciones son numerosas<sup>393</sup>. De entre ellas, optamos por una lo bastante amplia para abarcar la mayoría de situaciones que suelen acontecer en la práctica mercantil cotidiana. Así, sería una *joint venture* el acuerdo de colaboración para realizar un negocio común, en el que las partes mantienen su autonomía y comparten el control sobre dicho negocio<sup>394</sup>.

---

<sup>391</sup> Así lo afirman **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “*Research joint ventures*” (p. 2).

<sup>392</sup> Para **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 36), la expresión *joint venture* es amplísima y variada en significados. Sobre los múltiples significados de esta expresión, véase también **Bonvicini D.** (1977) “*Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria*”.

<sup>393</sup> Entre los autores que se han aventurado a dar una definición de *joint venture*, véanse, por ejemplo, **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (p. 15), **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (pp. 44-45), **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (pp. 9-10), **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 255), **Tanganelli i Bernadés D.** (2004) “*Joint ventures internacionales entre PYMES de la Unión Europea*” (p. 46) o **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (pp. 66-67).

<sup>394</sup> Véase **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 8).

En cuanto al origen de la figura, los autores coinciden en afirmar que la *joint venture* que actualmente conocemos en el mundo de los negocios internacionales, proviene del derecho norteamericano<sup>395</sup>. Sin embargo, esa unanimidad desaparece si retrocedemos en el tiempo. En efecto, algunos autores defienden que la *joint venture* norteamericana procede del derecho histórico inglés de los siglos XVII y XVIII<sup>396</sup>, mientras que otros niegan rotundamente esa posibilidad<sup>397</sup>.

### 3.- Elementos configuradores de la *joint venture*.

Vista la definición de *joint venture* que acabamos de proponer, pasamos a analizar los elementos que deben concurrir en una relación jurídica para que pueda ser calificada como tal. A nuestro juicio, dichos elementos serían los siguientes: existencia de un acuerdo de cooperación entre dos o más entidades, mantenimiento de la autonomía por

<sup>395</sup> En esta línea, **Puyo Arluciaga A.** (2007) "*La joint venture como instrumento de cooperación en el comercio internacional*" (p. 113), para quien la definición de los rasgos característicos de dicha institución es obra de la jurisprudencia y la doctrina norteamericana a lo largo de los siglos XIX y XX. Sobre este particular, véase también **Miquel Rodríguez J.** (1998) "*La sociedad conjunta: joint venture corporation*" (pp. 93-94). Según el autor, fue en 1808 cuando la expresión *joint venture* apareció por vez primera en una sentencia de tribunales de EEUU; en concreto, en los casos *Hourquebie v. Girard* y *Lyles v. Styles*. Pero no fue hasta 1894, en el caso *Ross v. Willet*, que un tribunal pasó a considerar la *joint venture* como una relación jurídica con características propias. Sin embargo, el autor precisa que todas aquellas sentencias hablaban de *joint adventure*, o aventura conjunta, expresión que posteriormente se simplificó para pasar a denominarse *joint venture*.

<sup>396</sup> Así lo afirma **Esteban de la Rosa F** (1999) "*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*" (p. 32). Para el autor, en el derecho societario inglés del siglo XVII existía una figura asociativa con esta denominación acuñada en sus perfiles esenciales, considerada apta para satisfacer la doble exigencia de integración de recursos en vista de un fin común y de preservación de la autonomía jurídica de los sujetos asociados, caracteres que han modelado el fenómeno desde su inicio como figura social que no abandona su componente contractual. En la misma línea, **Bonvicini D.** (1977) "*Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria*" (p. 5) o **Parra Rodríguez C.** (2009) "*La figura del joint venture internacional*" (p. 337).

<sup>397</sup> Sería el caso de **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 6), para quienes la *joint venture* sería una institución desconocida en el derecho inglés, estando su origen en el derecho escocés. Es más, algunos autores se remontan mucho más allá en el tiempo, al considerar que es posible encontrar antecedentes jurídicos con características similares a las formas norteamericanas de *joint venture* en el derecho europeo continental; por ejemplo, en la *societas romana* o en la *comenda medieval*. Así lo defienden, entre otros, **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de la joint venture*" (p. 44) o **Miquel Rodríguez J.** (1998) "*La sociedad conjunta: joint venture corporation*" (p. 82).

parte de aquéllas, realización de un proyecto empresarial de interés común, agrupación de recursos con tal fin, y control conjunto del negocio<sup>398</sup>.

### 3.1.- Acuerdo de cooperación.

Entendemos que la *joint venture* es un acuerdo de cooperación, o alianza, entre dos o más entidades mediante el que actúan de manera concertada con vistas a la consecución de un fin común<sup>399</sup>. Las entidades cooperantes pueden ser de muchos tipos. Lo más habitual es que se trate de sociedades mercantiles, pero nada impediría que en la alianza participasen empresarios individuales o, incluso, organismos públicos.

Una primera consecuencia que se extrae de esta afirmación es que la *joint venture* ha de considerarse una relación de carácter *intuitu personae*; es decir, que la personalidad de los *venturer* es esencial para alcanzar el acuerdo. Y ello será así en un doble sentido: objetivo, puesto que los medios que aquéllos se comprometen a aportar se consideran complementarios, tanto cuantitativa como cualitativamente; y subjetivo, en referencia a la compatibilidad que existe tanto entre los objetivos que persiguen como entre sus culturas de empresa<sup>400</sup>.

---

<sup>398</sup> En este punto seguimos, sobre todo, el análisis de **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 8-9).

<sup>399</sup> Para **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 63), se observa una multiplicación de los fenómenos de “acercamiento entre empresas”, motivado por el hecho de que las dimensiones de los mercados son cada vez más amplias. Según la autora, esto obligaría a las empresas a romper su aislamiento y buscar “con quién casarse”. Otros autores que se han referido a este elemento de cooperación o concertación son **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 38) o **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 361).

<sup>400</sup> Así lo considera, por ejemplo, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 71 y ss.). Para la autora, dicha personalidad debe ser entendida en un sentido económico, no jurídico. Es decir, lo importante en el caso de que las partes sean sociedades es quién las controla, no cuál es su razón social. Ello tendría reflejo en la cláusula de salida de la *joint venture*: cualquier modificación sustancial de una de las partes haría efectiva dicha cláusula, puesto que la alianza crea una dependencia recíproca entre aquéllas, que sólo tiene sentido mientras la personalidad de las mismas no cambie.

El carácter *intuitu personae* de la *joint venture* implica que las entidades cooperantes estarán sometidas a una obligación de buena fe “reforzada” respecto al compromiso que se derivaría del derecho común. Así, habrán de actuar como aliadas y no como rivales, puesto que la relación es concebida y ejecutada en base a un interés compartido por todas<sup>401</sup>. Esta obligación de buena fe estará ligada al deber de fidelidad que habrán de observar los *venturer*, tanto entre sí como hacia el negocio común<sup>402</sup>. De hecho, tendrá incidencia directa en la configuración de sus derechos y de sus obligaciones. Sirvan de ejemplo los compromisos en materia de control conjunto, transparencia, no competencia o confidencialidad. En suma, la necesaria concurrencia de los deberes de buena fe y fidelidad, propias del carácter *intuitu personae* de los acuerdos de cooperación, hace que uno de los pilares de toda *joint venture* sea la confianza mutua entre sus integrantes<sup>403</sup>.

### 3.2.- Mantenimiento de la autonomía de las partes.

Otro rasgo distintivo fundamental de la *joint venture* es que las entidades cooperantes mantienen su autonomía: independientemente del grado de colaboración, cada una de ellas conservará su propia identidad. En efecto, los *venturer* ponen en común ciertos recursos para llevar a cabo el objeto de la colaboración, pero lo hacen manteniendo su independencia jurídica y económica en el resto de sus funciones empresariales. Así, la unidad de decisión que se cree afectará sólo a una parte de su actividad económica<sup>404</sup>.

---

<sup>401</sup> En este sentido, véase **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 214). Según la autora, podría hablarse de algo similar al *affectio societatis*, tan característico en los contratos de sociedad; en concreto, se trataría del *ius fraternitatis* o *animus cooperandi*.

<sup>402</sup> Sobre este punto, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 208), para quien uno de los elementos característicos de la *joint venture* es el deber de fidelidad que se exige a sus miembros.

<sup>403</sup> Así lo defiende **Puyo Arluciaga A.** (2007) “*La joint venture como instrumento de cooperación en el comercio internacional*” (p. 120), al afirmar que es imprescindible que exista una voluntad de colaboración y confianza entre los socios. A esta circunstancia se refiere también **Lacasse N.** (1988) “*La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*” (p. 773). Es más, según la autora, la confianza mutua sería el substrato de toda *joint venture*.

<sup>404</sup> Según opina **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 15), esta circunstancia diferenciaría la *joint venture* de las fusiones o las adquisiciones.

### 3.3.- Proyecto empresarial de interés común.

La cooperación entre las organizaciones que integran la *joint venture* tiene por objeto la realización de un negocio concreto; es decir, de una actividad o proyecto empresarial específico<sup>405</sup> (como sería, a título de ejemplo, la realización de un proyecto de I+D y la explotación de sus resultados). Esto la convierte en una relación jurídica duradera en el tiempo. De hecho, lo habitual será que perdure mientras lo requiera el negocio que constituye su objeto<sup>406</sup>.

Por otro lado, ese proyecto empresarial que va realizarse por las entidades cooperantes mediante la *joint venture*, será de interés común a todas ellas<sup>407</sup>.

Un interés común que consistirá en la suma de los intereses individuales de cada uno de los *venturer*, y no en ese interés “distinto y superior al de los socios” que persiguen las sociedades mercantiles<sup>408</sup>. Es más, cada uno de los integrantes de la *joint venture* tendrá un interés propio, que podrá ser igual o diferente al de las otras entidades cooperantes, pero que convergerá con el de ellas de modo que se convertirá en la causa del acuerdo de cooperación<sup>409</sup>.

---

<sup>405</sup> Así lo afirma **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 15), para quien la realización de esa actividad específica es la razón de ser de la *joint venture*, el motivo por el que las entidades involucradas deciden cooperar. En esta idea inciden **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (p. 17), al afirmar que se trata de situaciones en que los socios están dispuestos a ceder un porcentaje de su autonomía a cambio del beneficio de poder desarrollar un negocio o proyecto empresarial que, de forma individual, resultaría inviable.

<sup>406</sup> En este sentido, **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 110), **Mankabady M.** (2008) “*Joint ventures in Europe*” (p. 514) o **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 51-52). Esta última autora, además, precisa que la relación será duradera, pero no permanente.

<sup>407</sup> A la existencia de un interés común entre los *venturer* se refieren **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 177) o **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 52).

<sup>408</sup> Para un estudio más detallado de este aspecto, véase **Pauleau C** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (pp. 215 y ss.).

<sup>409</sup> De este modo opinan **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 16) o **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (p. 15). Para estos últimos, más que un interés común, las entidades cooperantes persiguen una utilidad común.

En todo caso, conviene señalar que las motivaciones de los *venturer* para embarcarse en dicho acuerdo de cooperación pueden ser de lo más variado<sup>410</sup>.

### 3.4.- Agrupación de recursos.

Una de las características más definidoras de las *joint venture* es que sus integrantes se comprometen a aportar los medios necesarios para alcanzar el objeto perseguido por la alianza<sup>411</sup>. Y son esas contribuciones las que les permitirán calcular su cuota teórica de acceso a los resultados del negocio común<sup>412</sup>. A nuestro juicio, estaríamos hablando de una agrupación de recursos en sentido económico, no jurídico, con lo que no conllevaría cambio alguno en la propiedad de dichos recursos; al menos, no necesariamente<sup>413</sup>. Así, para proceder a la afectación de los recursos al fin común, cada *venturer* podrá utilizar

<sup>410</sup> Así lo defiende **Lacasse N.** (1988) "*La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*" (p. 773), para quien es sorprendente que una misma institución pueda responder a objetivos tan diversos. Algunos autores han incidido en las motivaciones de índole económico, como **Vermeulen E.** (2003) "*The evolution of legal business forms in Europe and the United States. Venture capital, joint venture and partnership structure*" (p. 29) o **Esteban de la Rosa F.** (1999) "*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*" (p. 80). Otros, por el contrario, estiman que dichas motivaciones pueden ser también de otra índole. Entre ellos, **Tanganelli i Bernadés D.** (2004) "*Joint ventures internacionales entre PYMES de la UE*" (p. 51), **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*" (p. 79) o **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) "*Joint venture*" (pp. 18-19).

<sup>411</sup> A este extremo se refieren, con otras palabras, **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 50), para quienes uno de los caracteres esenciales de la *joint venture* es el reparto de medios y de riesgos, propio de su naturaleza asociativa. También lo aborda **Esteban de la Rosa F.** (1999) "*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*" (p. 43), al afirmar que uno de los rasgos centrales de la *joint venture* es la contribución de cada uno de los socios al proyecto con arreglo a sus capacidades propias. O **Brodley J.** (1982) "*Joint ventures and antitrust policy*" (p.1523), cuando afirma que cada participante ha de efectuar una contribución a la empresa común.

<sup>412</sup> Según opina **Díaz Zarate R.** (1987) "*Los acuerdos de joint venture como forma de internacionalizar la actividad empresarial*", los beneficios o las pérdidas de la *joint venture* se repartirían entre los integrantes en proporción a su participación en la empresa conjunta.

<sup>413</sup> Es interesante la teoría que sobre el particular desarrolla **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*" (p. 106). Para la autora, existen dos maneras de entender una agrupación de recursos: en sentido económico, sin que implique cambios en la propiedad de los recursos que las entidades cooperantes destinan a la alianza; en sentido jurídico, que supondría la puesta en común de la propiedad de dichos recursos en el seno de una entidad separada (la empresa "común"). Como veremos más adelante, la autora considera que las primeras son formas "no estructuradas" de *joint venture*. También en relación con este tema, **Medina de Lemus M.** (2007) "*Joint ventures internacionales*" (p. 360), para quien la agrupación de recursos implica contribuciones de tipo contractual, no aportaciones en el sentido contemplado por el derecho de sociedades.



cualquiera de las modalidades aceptadas en derecho (arrendamiento, licencia, préstamo, cesión...).

Sea como fuere, las contribuciones de las entidades cooperantes variarán en función del proyecto o actividad empresarial de que se trate. Así, podrán ser de naturaleza muy diversa: materiales, financieras, técnicas, humanas, tecnológicas<sup>414</sup>. Algunas implicarán obligaciones individuales de cada *venturer*, y tendrán que ser ejecutadas por aquél a quien corresponda; otras, por el contrario, serán comunes a dos o más de ellos, y habrán de ejecutarse conjuntamente. Dicho esto, en ningún caso se considerarán contrapartida las unas de las otras, como sería el caso en una relación sinalagmática, sino obligaciones interdependientes<sup>415</sup>.

### 3.5.- Control conjunto sobre el negocio.

Existe consenso en cuanto a requerir el control conjunto sobre las funciones económicas de la alianza, por parte de las entidades consorciadas, para que aquélla pueda calificarse de *joint venture*<sup>416</sup>. No obstante, es preciso señalar que ciertas aportaciones legislativas y doctrinales sobre el tema están más pensadas para casos relacionados con grupos de sociedades que con el objeto de nuestro estudio<sup>417</sup>. Del mismo modo, un gran número de contribuciones en materia de “control conjunto”, hechas por la Unión Europea, están

---

<sup>414</sup> Sobre este particular, véase **Aguiló JF.** (1988) “*En torno a la joint venture*” (p. 5816).

<sup>415</sup> Así lo considera **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 246). En relación con este asunto, **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 25), considera sinalagmáticas las relaciones que crean obligaciones recíprocas; es decir, la una como contrapartida de la otra.

<sup>416</sup> De este modo lo entiende **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 147). Es más, para algunos autores, el control conjunto sobre el proyecto común sería el elemento que caracterizaría la *joint venture* frente a la sociedad y la distinguiría de aquélla. Así, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 279), para quien el control conjunto es determinante de la naturaleza contractual de la *joint venture*, como opuesta a una posible naturaleza societaria.

<sup>417</sup> En este punto, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 194).

específicamente destinadas a supervisar la compatibilidad de determinadas operaciones empresariales con el derecho de la competencia<sup>418</sup>.

En todo caso, se considera que existe control conjunto cuando los cooperantes han de ponerse de acuerdo para decidir sobre la estrategia a seguir por la estructura creada<sup>419</sup>, circunstancia que debe observarse desde una doble vertiente: activa, que se manifiesta en la adopción de decisiones de forma consensuada; pasiva, que implicaría un poder de veto<sup>420</sup>. Sin embargo, que el control de la *joint venture* resida, conjuntamente, en todos los *venturer*, no implica que éstos vayan a ejercerlo en el día a día, implicándose en la gestión cotidiana. Algunos de ellos se limitarán a hacer un seguimiento de los temas y, en su caso, vetar aquellas medidas con las que estén en desacuerdo<sup>421</sup>.

Así, el control conjunto supone la existencia de un equilibrio de poder entre los sujetos involucrados<sup>422</sup>. Una circunstancia basada en la igualdad jurídica entre todos ellos a la

---

<sup>418</sup> La Unión Europea ha tenido ocasión de pronunciarse sobre el “control conjunto” tanto mediante reglamentos, como a través de comunicaciones o de decisiones. Entre los reglamentos, mencionamos el reglamento sobre control de concentraciones (2004), anteriormente citado. Entre las comunicaciones, **Comisión Europea** (1998) “*Concepto de empresa en participación con plenas funciones*”. Y, entre las decisiones, *BNP / Dresner Bank* (1991), *Conagra / IDEA* (1991) o *Mitsubishi / Union Carbide* (1991). Para un estudio más detallado de este asunto, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (pp. 147-149).

<sup>419</sup> Así lo afirma, por ejemplo, **Maillo González-Orús J.** (2007) “*Empresas en participación (joint ventures) y derecho comunitario de la competencia*” (p. 92). En el mismo sentido, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 18).

<sup>420</sup> En esta línea, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 195). Sobre el particular, véase también **Bonvicini D.** (1977) “*Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria*” (p. 231). Para el autor, la materialización de un dominio conjunto sobre la *joint venture* presupone, en concreto, la atribución a cada asociado del poder de incidir, en modo determinante, en el proceso de formación de la voluntad social. Y tal poder, desde el punto de vista negativo, se traduce en la posibilidad de bloquear las iniciativas sociales.

<sup>421</sup> Este punto de vista lo defiende, por ejemplo, **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 360), para quien el derecho de los participantes a la gestión conjunta puede no ser ejercido en la práctica y limitarse a un veto sobre los puntos más importantes.

<sup>422</sup> La problemática del equilibrio de poder la aborda **Champaud C.** (1967) “*Les méthodes de groupements des sociétés*” (pp. 1029 y ss.). Y lo hace en el marco de sus reflexiones sobre los “contratos de unión” (o acuerdos de cooperación), que contraponen a los “contratos de integración”. Los primeros conllevan un equilibrio de poder entre las partes, mientras que los segundos dan lugar a relaciones de dominación/subordinación entre aquéllas.

hora de adoptar decisiones, y que se implementará a través de mecanismos que obliguen al consenso permanente<sup>423</sup>.

#### **4.- Tipología.**

Como hemos apuntado anteriormente, en la práctica de los negocios internacionales la expresión *joint venture* se utiliza en contextos muy dispares y para denominar supuestos que poco tienen que ver los unos con los otros. Como consecuencia, su tipología es variadísima.

Veamos, a continuación, algunos de los principales criterios de clasificación.

##### **4.1.- Motivación de los *venturer*.**

Una primera clasificación atenderá a los motivos que conducen a los *venturer* a poner en marcha la alianza. Así, las *joint ventures* tendrán finalidad lucrativa o consorcial<sup>424</sup>.

Para ello, hay que partir del principio de que los acuerdos de cooperación, a diferencia de las sociedades mercantiles, no siempre buscan obtener una ganancia y su posterior reparto<sup>425</sup>. De hecho, poco importaría que la alianza, como tal, tuviese o no ganancias, siempre que los resultados finales fuesen beneficiosos para las entidades cooperantes, en sus respectivas actividades. Y, en este sentido, conviene recordar que las *joint ventures* pueden reportarles numerosos beneficios, como una disminución de riesgos comerciales

---

<sup>423</sup> En palabras de **Pironon V.** (2004) "*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*" (p. 62), los *venturer* "o deciden juntos o no deciden".

<sup>424</sup> En este punto seguimos a **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de la joint venture*" (p. 79).

<sup>425</sup> Así lo defiende **Herzfeld E.** (1989) "*Joint ventures*" (p. 36), para quien las *joint venture* pueden servir tanto para distribuir las ganancias de una actividad de interés común entre las entidades participantes, como para disfrutar conjuntamente de alguna utilidad con fines consorciales, aunque no conlleve reparto de dinero.

o técnicos, un incremento en sus retornos sobre inversión o la obtención de recursos materiales y humanos suplementarios<sup>426</sup>.

#### 4.2.- Instrumentación jurídica.

Otra manera de clasificar las *joint venture* sería en base a cómo se instrumentan desde un punto de vista jurídico. Para ello, partimos de la base de que una cosa es la relación de *joint venture*, y otra el instrumento jurídico a través de la que aquélla se concreta<sup>427</sup>. En otras palabras, no hay que confundir la naturaleza de dichas alianzas con el aspecto que adopten; es decir, con la estructura organizativa que elijan las entidades cooperantes para implementar su colaboración.

Con esta premisa, podemos clasificar las *joint venture* en función de que la cooperación entre los *venturer* se articule, o no, a través de un ente con personalidad jurídica propia, distinta de la de aquéllos<sup>428</sup>. Así, nos encontraríamos con *joint venture* de tipo societario o de tipo meramente contractual<sup>429</sup>.

---

<sup>426</sup> Según **Jacquemin A.** (1988) “*Coopération entre les entreprises et droit économique*”, la creación de una *joint venture* permite reducir el tiempo que hubiera necesitado una empresa aislada para perfeccionar un producto o procedimiento, y facilita, en general, la entrada en mercados nuevos, sobre todo cuando están protegidos por importantes barreras tecnológicas, económicas o reglamentarias.

<sup>427</sup> Tal y como afirma acertadamente **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 40), la sustancia de la relación entre las partes es siempre la misma, pero la vestimenta utilizada puede variar en función de las características del proyecto y del derecho aplicable.

<sup>428</sup> Para **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 50), la colaboración entre las entidades involucradas puede llevarse a cabo de manera meramente contractual o bien recurriendo a la creación de una sociedad de capital que se caracterizaría por tener fuertes componentes personalistas. En otras palabras, la distinción entre uno y otro tipo se haría en base a la creación o no de una persona jurídica. Según manifiesta el autor, en la práctica internacional suele distinguirse entre *joint venture corporation* (que implicaría la creación de una sociedad de capital) y *unincorporated joint venture* (que tendría carácter sólo contractual).

<sup>429</sup> Véanse **Bonvicini D.** (1977) “*Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria*” (p. 74), **Friedmann y Kalmanof** (1961) “*Joint international business ventures*” (pp. 17 y ss.) o **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 59).

#### 4.3.- Estructura económica.

Algunos autores dividen también estas alianzas en función de cómo se estructuran desde un punto de vista económico. Aunque dicha distinción tiene muchas similitudes con la basada en criterios jurídicos, merece la pena analizarla por separado.

Así, desde una perspectiva económica puede hablarse de formas estructuradas y formas no estructuradas de *joint venture*<sup>430</sup>. En las primeras, existe propiedad compartida de los recursos agrupados; es decir, los sujetos cooperantes agrupan los recursos materiales e inmateriales, destinados a la alianza, en el seno de una entidad separada, transfiriendo la propiedad de los mismos a dicha entidad (de la que cada uno de ellos detenta una cuota parte). En las segundas, por el contrario, no existe propiedad compartida de los recursos agrupados, con lo que éstos, aunque se destinen al fin consorcial, seguirán en propiedad del *venturer* a quien corresponda<sup>431</sup>.

#### 4.4.- Función.

Si atendemos a la función económica que persiguen las *joint venture*, podría realizarse una doble clasificación.

La primera de ellas se fundamentaría en el hecho de que la alianza asumiese algunos aspectos de la actividad empresarial o, por el contrario, la actividad completa<sup>432</sup>.

---

<sup>430</sup> Sobre este punto, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (pp. 86 y ss.). La autora afirma que, según los criterios de sistematización norteamericanos, las estructuradas se conocerían como *equity joint venture*; las no estructuradas, como *non equity joint venture*.

<sup>431</sup> A esta clasificación se refieren también **Harrigan K.** (1988) “*Joint ventures and competitive strategy*” (p. 22) o **Menguzzato Boulard M.** (1995) “*La cooperación: una alternativa para la empresa de los 90*” (p. 57).

<sup>432</sup> Véanse, entre otros, **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 57), **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 49) o **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 13).

Así, podría hablarse de *joint venture* de una sola función, que se ocuparía de alguna parcela concreta de la vida empresarial, o de *joint venture* dotada de plenas funciones, que abarcaría toda la actividad propia de una entidad económica autónoma (en términos de financiación, política de personal, compras, ventas)<sup>433</sup>. Ciertos autores califican las primeras como “cooperativas” y las segundas como “concentrativas”.

Dicho esto, la distinción es relevante, sobre todo, desde el prisma del derecho de la competencia; es decir, de los efectos que la alianza pueda tener en el mantenimiento de la libre competencia (entre los *venturer*, entre éstos y la propia alianza, en relación con terceros...)<sup>434</sup>. En efecto, que una *joint venture* se considere de uno u otro tipo hará que se le aplique la normativa destinada a supervisar los acuerdos entre agentes económicos independientes o, por el contrario, la que persigue el control de las concentraciones parciales<sup>435</sup>.

Una segunda clasificación, también en base a la función económica que los *venturer* asignan a la alianza, tendría por objeto distinguir entre las *joint ventures* que se ocupan de una fase específica del proceso productivo.

---

<sup>433</sup> Según **Menguzzato Boulard M.** (1995) “*La cooperación: una alternativa para la empresa de los 90*” (p. 57), la mayoría de *joint venture* son alianzas con funciones globales, siendo más escasas las que se limitan a una sola función económica.

<sup>434</sup> Véase **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (pp 57-59), para quien los problemas fundamentales que plantean las *joint venture*, desde un punto de vista anticoncurrencial, pueden sintetizarse en la eventual creación de una posición dominante o en la posibilidad de que un acuerdo de esas características restrinja la libre competencia. En similares términos se manifiestan **Pfeffer y Nowak** (1976) “*Patterns of joint venture activity: implications for antitrust policy*” (pp. 315 y ss.). Para este autor, cinco son los posibles efectos anticompetitivos que pueden derivarse de un acuerdo de *joint venture*: disminución de una potencial competencia entre los socios, reducción de la competencia ya existente entre ellos, disminución o eliminación de la competencia de los socios respecto a la sociedad conjunta, acuerdos restrictivos colaterales y, en caso de adquirir una posición dominante en el mercado, la opción de privar a otros competidores de la posibilidad de obtener ventajas derivadas del acuerdo.

<sup>435</sup> Así lo afirma **Pauleau C** (2002) “*Incidencia del derecho en la creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 95). Para una mejor comprensión del tema, véase **Comisión Europea** (1998) “*Concepto de empresa en participación con plenas funciones*”. Entre las obras de carácter general que abordan toda esta problemática, véase **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*” (pp. 187-190) o **Vicent Chuliá** (1991) “*Compendio crítico de derecho mercantil*” (p. 1144). Entre los autores españoles que tratan, de modo concreto, el tema de las concentraciones, véase el muy reciente estudio de **Miranda y Pérez Molina** (2014) “*El control de las concentraciones de empresas en la UE*”.

Según este criterio, podrían existir *joint venture* de aprovisionamiento de materias primas, de I+D+i, de fabricación de bienes, de distribución y comercialización de productos, de prestación de servicios...<sup>436</sup>. Es decir, la clasificación se haría en base a la etapa del proceso productivo en que la alianza desempeñe sus funciones.

Como ocurría en el supuesto anterior, esta clasificación es también relevante a efectos del derecho de la competencia. Así, los efectos anticompetitivos de la *joint venture* dependerán de la posición que ocupe respecto al mercado. En otras palabras, cuanto más cerca esté del mercado la función económica que los *venturer* le hayan atribuido, más perjudiciales serán sus efectos sobre la libre competencia<sup>437</sup>.

#### 4.5.- Actividad de los *venturer* fuera de la alianza.

Un último criterio de clasificación atendería a los vínculos existentes entre la respectiva actividad económica que los *venturer* realizan fuera de la alianza, y entre aquélla y la propia actividad del consorcio<sup>438</sup>. Así, podríamos hablar de *joint venture* horizontal,

---

<sup>436</sup> En este sentido, **Miquel Rodríguez J.** (1998) "*La sociedad conjunta: joint venture corporation*" (p. 49), para quien esta clasificación se fundamenta en el nivel o fase de la cadena de producción en que la *joint venture* realiza la integración. Sobre este tema, véase también **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (pp. 22 y ss.) o **Michavila Núñez A.** (2014) "*La joint venture contractual en el ámbito internacional*" (p. 12).

<sup>437</sup> De este modo lo considera **Pauleau C** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*" (p. 92). para quien una *joint venture* de I+D o de producción se presumirá, desde el punto de vista de la defensa de la libre competencia, menos anticompetitiva que una *joint venture* de distribución. En el mismo sentido, véase **Brill JP.** (1975) "*La filiale commune*" (p. 136).

<sup>438</sup> Varios son los autores que han clasificado las *joint ventures* en función de este criterio. Así, por ejemplo, **Tanganelli i Bernadés D.** (2004) "*Joint ventures internacionales entre PYMES de la UE*" (p. 113) o **Esteban de la Rosa F** (1999) "*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*" (p. 56). Para este último, la clasificación se fundamenta en la relación existente entre el ámbito de las actividades que llevan a cabo las sociedades madre y las que efectúa la *joint venture*. Así, en las "horizontales" la sociedad común actúa en la misma fase económica que aquéllas. En las "verticales", la *joint venture* tiene por objeto una fase anterior o posterior del proceso productivo (suministro de materias primas, fabricación de algún producto intermedio, distribución de bienes de las sociedades madre, publicidad, transporte, investigación y desarrollo). Por último, las *joint venture* de tipo "conglomerado" actúan en un ámbito económico que no es propio de las sociedades madre (como, por ejemplo, cuando aquéllas se dedican a la producción de automóviles, y acuerdan entrar en el mercado de alquiler de coches a través de un consorcio).

vertical o conglomeral. En algunos de dichos supuestos, la incidencia potencial sobre la libre competencia será también notable<sup>439</sup>.

En la *joint venture* horizontal, las empresas consorciadas y la alianza operan en la misma fase del proceso productivo, y en el mismo mercado referencia. Se podría, pues, decir que los *venturer* compiten entre ellos, y que también lo hacen con la *joint venture* creada. Así, este tipo de alianzas es el que mayores recelos despierta desde el punto de vista del derecho de la competencia<sup>440</sup>.

La *joint venture* vertical, por su parte, tiene lugar, bien entre una empresa y sus clientes o proveedores, bien entre empresas competidoras cuando la alianza actúa en mercados ascendentes o descendentes respecto al mercado en el que los *ventures* operan (como si se tratase de una *joint venture* “de servicios”, en beneficio de los consorciados)<sup>441</sup>. Sin embargo, este carácter vertical no la exime totalmente del control de las autoridades que tutelan la libre competencia, pues en determinadas situaciones podría desplegar efectos anticoncurrenciales<sup>442</sup>.

Por último, la *joint venture* será conglomeral cuando agrupe empresas cuyas actividades no están relacionadas entre sí o cuando opere en mercados ajenos a aquéllas. Este tipo de *joint venture* no suele plantear riesgos para la libre competencia, al no haber relación de sustituibilidad entre sus productos y los de las empresas que la integran.

---

<sup>439</sup> Así lo afirma, entre otros, **Herzfeld E.** (1989) “*Joint ventures*” (p. 9)

<sup>440</sup> Para **Pauleau C** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 93), en las *joint venture* de tipo horizontal las entidades participantes siempre intentarán conciliar dos tendencias: por una parte, aprovecharse de la unión de fuerzas para reducir costes y riesgos; por otra, limitar su grado de compromiso con la alianza a fin de conservar al máximo su libertad de actuación, lo que planteará problemas desde el prisma del derecho de la competencia.

<sup>441</sup> De este modo lo entiende **Champaud C.** (1967) “*Les méthodes de groupements des sociétés*” (p. 1033). Otros autores que se han referido a las *joint venture* de tipo vertical son **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 49), **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 12) o el propio **Herzfeld E.** (1989) “*Joint ventures*” (p. 9).

<sup>442</sup> Sirva como ejemplo la Decisión de la **Comisión Europea BP/Kellogg**, en la que se analizaba un compromiso de suministro exclusivo entre las dos empresas.



## 5.- Articulación jurídica de la *joint venture*.

La *joint venture*, sea de base societaria o contractual, se articulará jurídicamente a través de un marco convencional que plasmará los pactos alcanzados por los *venturer* y fijará la estructura legal concreta con que la alianza va a instrumentarse<sup>443</sup>. Conviene señalar que, pese a tratarse de un marco complejo, formado a menudo por una gran variedad de acuerdos, éstos estarán interrelacionados y en su sustrato residirá un único fin<sup>444</sup>.

El marco convencional que regirá la vida de la *joint venture* tendrá dos grandes pilares: acuerdo base y acuerdos de aplicación<sup>445</sup>. El primero es el documento jurídico básico de toda *joint venture*, donde se expondrán los fines de la colaboración y los medios que las entidades consorciadas van a poner a disposición de aquélla. Los segundos, por su parte, tendrán carácter complementario, pues regularán los mecanismos mediante los que el acuerdo base va a implementarse<sup>446</sup>. No obstante, creemos que *a priori* nada impediría que el consorcio pudiese funcionar mediante un único documento, sobre todo si se instrumenta mediante una estructura meramente contractual<sup>447</sup>.

<sup>443</sup> Así lo afirma **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 22). En la misma línea, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l’étude juridique d’un instrument de coopération internationale*” (p. 41), para quien el marco convencional contendrá los compromisos de fondo asumidos por las partes y los objetivos de la operación, mientras que la estructura en él elegida será el vehículo de instrumentación de la cooperación.

<sup>444</sup> Véase **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 225). Según la autora, todos los negocios formalizados, documentos firmados y consentimientos prestados concurren a la obtención de un único resultado jurídico: la creación y regulación del funcionamiento de una alianza entre las empresas partes.

<sup>445</sup> En este sentido, por ejemplo, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (pp. 149 y ss.), quien habla de un acuerdo preliminar y una constelación de acuerdos complementarios. A esta dualidad tipológica se refieren asimismo **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (pp. 49 y ss.) o **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (pp. 67 y ss.).

<sup>446</sup> Sobre este punto, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 23).

<sup>447</sup> De la misma opinión es **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 361). Para el autor, desde un punto de vista de la forma, la mayor parte de estas alianzas están constituidas por dos series de documentos: un acuerdo de base y uno o varios textos subsidiarios, que la doctrina llama “acuerdos satélites”. Sin embargo, añade el autor, ello no debe entenderse en términos absolutos porque habrían de excluirse las *non incorporated joint ventures*, que pueden funcionar sobre la base de un único documento.

### 5.1.- Acuerdo base.

Como acabamos de afirmar, el acuerdo base es el documento jurídico principal de la *joint venture*, el que enunciará los fines de la cooperación, sus reglas de funcionamiento y los medios que las entidades involucradas van a poner a disposición de la alianza<sup>448</sup>. Es tal la relevancia de este documento, que algunos autores no dudan en denominarlo, de manera genérica, “contrato de *joint venture*”<sup>449</sup>. Es más, en los supuestos en que el consorcio se instrumenta mediante una estructura meramente contractual, nada impide que este acuerdo sea lo suficientemente extenso y detallado como para regular todos los derechos y obligaciones que para los *venturer* se derivarán de su participación en el proyecto común<sup>450</sup>.

El acuerdo base, o contrato de *joint venture*, no se encuentra tipificado en nuestro derecho<sup>451</sup>. Ello hace que la figura deba encuadrarse dentro de la categoría de contratos

<sup>448</sup> Para **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 116), el citado acuerdo tendría por objetivo el establecimiento de una unidad estratégica entre empresas que siguen siendo jurídicamente autónomas y económicamente independientes en todos los mercados en los cuales eran activas. El autor añade que, como unidad estratégica, regulará el comportamiento futuro de las empresas participantes en el mercado, creando entre aquéllas una comunidad de fin. En el mismo sentido, **Astolfi A.** (1986) “*El contrato internacional de joint venture*” (p. 53). Algunos autores utilizan otras denominaciones. Entre ellos, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 149), quien lo llama “acuerdo preliminar”, quizás al considerarlo un contrato previo a la puesta en marcha de la *joint venture* de base societaria, supuesto sobre el que versa su trabajo.

<sup>449</sup> Así, por ejemplo, **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (pp. 67 y ss.), quien lo considera la pieza jurídica central en que se modela el marco general de la relación global de cooperación establecida entre los participantes. En la misma línea, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 47), para quien sería “el cuerpo y el alma de la operación”.

<sup>450</sup> De hecho, y como más adelante veremos, éste supuesto será en el que nos basaremos para analizar la *joint venture* contractual de I+D+i como instrumento de cooperación científica, tecnológica e industrial.

<sup>451</sup> Según **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 23), se trata de un contrato original, que no encaja en ninguna categoría conocida en los derechos nacionales. La doctrina, en general, coincide con dicha apreciación. Por ejemplo, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 73) habla del carácter universalmente atípico de los acuerdos de *joint venture*. En el mismo sentido, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 209), para quien la *joint venture* se caracteriza, desde el punto de vista jurídico, por una específica atipicidad. O **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*La joint venture en el comercio internacional*” (p.38), quien defiende que estamos ante un supuesto de la realidad del comercio internacional sólo identificable desde una perspectiva económica. Incluso algunas obras de derecho mercantil general reconocen la atipicidad de la *joint venture*. Sirva de ejemplo **Vicent Chuliá F.** (2010) “*Introducción al derecho mercantil*” (p. 1283).

atípicos<sup>452</sup>, que se regirán por la autonomía de la voluntad de las partes contratantes, siempre que no infrinjan las disposiciones de carácter imperativo que pudieran serles de aplicación<sup>453</sup>.

Eso sí, su carácter atípico hace que convenga reconducirlo a conceptos conocidos por la doctrina o regulados por nuestra legislación positiva<sup>454</sup>.

En primer lugar, estimamos que es un contrato consensual, puesto que es enormemente flexible y no requiere forma alguna para su perfeccionamiento<sup>455</sup>. Además, podríamos considerarlo de carácter plurilateral<sup>456</sup>, pues el beneficio que los *venturer* obtienen no proviene de un intercambio de prestaciones, sino de una colaboración organizada.

---

<sup>452</sup> Como hemos mencionado anteriormente, a los contratos atípicos se refieren **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 27). Para los autores, los contratos típicos son los que poseen regulación legal, mientras que los atípicos carecen de ella. Entre las monografías sobre el este tema, **Cardozo Roa C.** (2019) *“Contratos atípicos”*, **Arrubla Paucar JA** (2015) *“Contratos mercantiles. Contratos atípicos”*, **Chuliá Vicent y Beltran Alandete** (1999) *“Aspectos jurídicos de los contratos atípicos”*. Como ejemplos de jurisprudencia, *STS 29 diciembre 1987* (supletoriedad del CC), o *SSTS 19 mayo 1982, 9 diciembre 1988 y 6 octubre 2006* (supletoriedad de contratos más afines).

<sup>453</sup> Así lo estipula el artículo 1255 CC. Entre los autores que han tratado la autonomía de la voluntad de las partes a la hora de regular sus derechos y obligaciones, **Soro Russell O.** (2016) *“El principio de la autonomía de la voluntad privada en la contratación”*, **Díez-Picazo L.** (1998) *“Contrato y libertad contractual”* o **Hernández Fraga K.** (2012) *“El principio de autonomía de la voluntad contractual civil”*. Como ejemplo jurisprudencial, véase *STS 22 diciembre 2000* (límite a la autonomía de la voluntad de las partes).

<sup>454</sup> Sobre la utilidad de reconducir los contratos atípicos a conceptos conocidos, véase **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 352). Para la autora, la tipificación desempeña una doble función: (1) integradora, interpretando el contrato de acuerdo con su causa o finalidad social; y (2) supletoria, completando las lagunas del clausulado del contrato. Así, prosigue la autora, conviene reconducir el contrato atípico a los tipos legales existentes para encontrar los principios normativos que deben aplicarse para interpretar la voluntad de las partes, y para fijar límites a la autonomía privada contenidos en las normas imperativas aplicables por analogía.

<sup>455</sup> Así lo afirma **Michavila Núñez A.** (2014) *“La joint venture contractual en el ámbito internacional”* (p. 24), para quien se trata de un documento muy poco formal. Sobre este particular, recordemos que, en general, los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento. No obstante, algunos de ellos, para su validez o eficacia plena necesitan de una forma especial. Serían los “contratos formales”, en contraposición a los “contratos consensuales”. En este sentido, por ejemplo, **De Verda Beamonte JR.** (2019) *“Derecho civil II. Obligaciones y contratos”* (p. 197).

<sup>456</sup> Para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 24), el “contrato bilateral” es un instrumento de conciliación de intereses contrapuestos de las partes que lo celebran, y por ello no sirve enteramente para calificar situaciones en que dos o más partes se conciertan para alcanzar fines comunes, aportando al efecto los bienes y trabajos necesarios. De ahí que, entre los autores, se hable de “contrato plurilateral” como categoría diferenciada. A ella se refiere, por ejemplo, **Lloveras de Resk M.** (1992) *“Contratos de colaboración y asociativos”* (p. 154), al afirmar que las *joint venture* pertenecerían a la categoría de contratos plurilaterales.

En particular, estaríamos ante un supuesto de contrato de colaboración, a través del cual los consorciados persiguen realizar un proyecto de interés común a todos ellos<sup>457</sup>. Un interés común que, como ya hemos considerado en páginas anteriores, consistirá en la suma de los intereses individuales de cada uno de los *venturer*, y no en ese interés “distinto y superior al de los socios” que persiguen las sociedades mercantiles<sup>458</sup>. Es más, cada uno de los integrantes de la *joint venture* tendrá un interés propio, que podrá ser igual o diferente al de las otras entidades cooperantes, pero que convergerá con el de todas, de modo que se convertirá en la causa del acuerdo de colaboración<sup>459</sup>.

Asimismo, sería un contrato susceptible de generar una variada gama de obligaciones (dar, hacer y/o no hacer<sup>460</sup>). En cuanto a las obligaciones de hacer, algunas podrían conllevar un compromiso de medios o de diligencia. Será así cuando los *venturer* no se obliguen a alcanzar un resultado específico, sino a asignar medios humanos y materiales para llevar a cabo una serie de tareas pactadas entre ellos<sup>461</sup>. Esta consideración como

---

<sup>457</sup> Para **Vicent Chuliá F.** (2010) “*Introducción al derecho mercantil*” (p. 1281), los contratos de colaboración, generalmente plurilaterales, se caracterizan por la comunidad de fin entre las partes. Según afirma el autor, estos contratos instrumentan la asociación entre dos o más sujetos con fines empresariales o profesionales, sin constituir un fondo común con sus aportaciones que permita calificarlos como contrato de sociedad. Sobre este mismo tema, véase la contribución de **Champaud C.** (1967) “*Les méthodes de groupements des sociétés*” (p. 1029), quien los denomina “contratos de unión” o “acuerdos de cooperación”. Para el autor, los “contratos de unión” se corresponden con relaciones de alianza entre empresas, respetando (a diferencia de los “contratos de integración”) la independencia económica de las partes; por lo menos, en los mercados en los cuales siguen activas fuera del ámbito contractual.

<sup>458</sup> Para un estudio más detallado de este aspecto, véase **Pauleau C** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 215).

<sup>459</sup> De este modo opinan **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 16) o **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (p. 15). Según estos últimos, más que un interés común, las entidades cooperantes perseguirían una “utilidad común”.

<sup>460</sup> Como hemos apuntado anteriormente, **Vicent Chuliá F.** (2010) “*Introducción al derecho mercantil*” (p 1291) considera que, junto a los contratos de dar (mercancías, bienes inmateriales, dinero), hay una amplia categoría de contratos de hacer. Sobre estos últimos, véase **Ledesma Martínez J.** (1999) “*Las obligaciones de hacer*”.

<sup>461</sup> Sobre la diferencia entre contratos de medios y de resultado, pueden consultarse **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 129). Según los autores, en relación con la obligación de realizar una prestación de hacer pueden distinguirse dos tipos diferentes, según que lo comprometido por el deudor sea una pura actividad o conlleve además la obtención de un determinado resultado. En el primer caso, se habla de obligación de medios; en el segundo, de resultado. En aquella, el deudor cumple desplegando diligentemente la actividad, aunque no consiga el resultado esperado. En cambio, en la segunda sólo hay cumplimiento si el resultado se alcanza. Entre los autores que han analizado estas diferencias **Jordano Fraga F.** (1991) “*Obligaciones de medios y de resultado*” o **Lobato Gómez J.** (1992) “*Contribución al estudio de la distinción entre las obligaciones de medios y las obligaciones de resultado*”.

compromiso de medios, y no de resultado, será clave a la hora de pactar algunos de los derechos, obligaciones y responsabilidades de las entidades que integren la alianza.

Para concluir, podríamos afirmar que nos encontramos ante un contrato duradero en el tiempo<sup>462</sup> y con un marcado carácter *intuitus personae*<sup>463</sup>.

## 5.2.- Acuerdos de aplicación.

Consideramos acuerdos de aplicación del acuerdo base, tanto si son contemporáneos como posteriores a este último, los que completen o definan los derechos y obligaciones de los *venturer* en relación al proyecto común<sup>464</sup>. Como hemos reiterado en un par de ocasiones, nada impediría que la *joint venture* pudiese funcionar sin necesidad de dichos acuerdos de aplicación (es decir, con la mera existencia del acuerdo base); en particular, en los casos en que la alianza se instrumenta sólo mediante vínculos contractuales<sup>465</sup>.

El elemento subjetivo de estos acuerdos tenderá a ser bastante homogéneo: por un lado, la *joint venture*; por otro, alguna de las entidades participantes en el proyecto común<sup>466</sup>.

---

<sup>462</sup> En contraposición a los contratos de “tracto único”. De hecho, lo habitual será que la relación de *joint venture* perdure mientras lo requiera el negocio común que constituye su objeto. En este sentido, **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 110), **Mankabady M.** (2008) “*Joint ventures in Europe*” (p. 514) o **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 51-52). Esta última autora, además, precisa que la relación será duradera, pero no permanente.

<sup>463</sup> Es decir, que la personalidad de los *venturer* es esencial para alcanzar el acuerdo. Y ello será así en un doble sentido: objetivo, pues los medios que aquéllos se comprometen a aportar se consideran complementarios, tanto cuantitativa como cualitativamente; y subjetivo, en referencia a la compatibilidad que existe tanto entre los objetivos que persiguen como entre sus culturas de empresa. Así lo considera, por ejemplo, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 71 y ss.), para quien esa personalidad debe ser entendida en un sentido económico, no jurídico.

<sup>464</sup> Así lo afirma, refiriéndose a ellos como “contratos satélites”, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 24).

<sup>465</sup> De la misma opinión es, por ejemplo, **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 361).

<sup>466</sup> A decir de **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 81), la caracterización de los contratos satélites no viene dada por su contenido negocial, que puede ser muy diverso, sino por su elemento subjetivo. Según añade el autor, frente a los “contratos satélites” (entre la alianza y los *venturer*) se situarían los “contratos de tercero” (entre la alianza y terceros).

Su contenido, por el contrario, será de lo más variado, ya que dichos acuerdos tienen por objetivo que los *venturer* pongan a disposición de la alianza los medios acordados en el contrato base (personal, materias primas, equipamiento, tecnología...). Y ello podrá implementarse mediante diferentes tipos de contratos, tanto típicos como atípicos<sup>467</sup>.

### 5.3.- Relación entre acuerdo base y acuerdos de aplicación.

Uno de los problemas que plantea el que la *joint venture* se pueda articular mediante un marco convencional tan complejo, es la relación existente entre el acuerdo base y los acuerdos de aplicación<sup>468</sup>. Sobre este particular, la doctrina no es uniforme.

Para algunos autores, estos acuerdos de aplicación no pueden considerarse unidades independientes desde un punto de vista jurídico. En efecto, aunque la *joint venture* esté articulada a través de una pluralidad de acuerdos, nos encontraríamos ante un único negocio, con lo que sólo desde una perspectiva global podría apreciarse el equilibrio de la operación<sup>469</sup>. Pero, según otros, tampoco cabría considerarlos como parte de un único

---

<sup>467</sup> Así lo entiende, por ejemplo, **Medina de Lemus M.** (2007) "*Joint ventures internacionales*" (p. 391), para quien los acuerdos satélites tienen por objeto precisar cómo los participantes suministran a la *joint venture* los medios de funcionamiento. El autor considera que dichos medios pueden revestir múltiples formas: puesta a disposición de personal, arrendamiento de material o de locales, financiación, transferencia de tecnología, aprovisionamiento de primeras materias o componentes, compra de productos, distribución... En similares términos se expresa **Esteban de la Rosa F.** (1999) "*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*" (p. 81), para quien el contenido los contratos satélites puede responder al esquema de los más variados tipos de negocios, típicos y atípicos, siendo frecuentes los contratos de préstamo, de licencia de patentes y marcas, de transmisión de *know how*, de suministro de materias primas o productos intermedios, de compra de la producción de la *joint venture* o de distribución de sus productos, de arrendamiento de inmuebles o terrenos, de asesoramiento...

<sup>468</sup> Para **Michavila Núñez A.** (2014) "*La joint venture contractual en el ámbito internacional*" (p. 25), se trataría de uno de los temas más complejos en la materia.

<sup>469</sup> En este sentido, véase **Pironon V.** (2004) "*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*" (p. 128) o **Medina de Lemus M.** (2007) "*Joint ventures internacionales*" (p. 383). Para este último, la *joint venture* se articula en torno a un objeto, un negocio único aún en el caso de que sean necesarios varios documentos contractuales para tratarlo. Así, prosigue el autor, la voluntad de las partes no puede apreciarse más que desde el conjunto del ensamblaje; y uno de los acuerdos satélites, en su condición aislada, puede presentar un desequilibrio a favor de una de las partes que sólo se explica con contrapartidas en las otras.

contrato, recogido en varios documentos, puesto que cada uno de ellos mantendría cierta autonomía jurídica<sup>470</sup>.

Ante la falta de consenso doctrinal, lo que parece fuera de toda duda es la existencia de estrechos vínculos entre el acuerdo base y los acuerdos de aplicación<sup>471</sup>. Podría darse el caso, incluso, de que dichos acuerdos de aplicación ejerciesen una influencia recíproca entre sí<sup>472</sup>.

En suma, nos encontraríamos con una serie de acuerdos articulados en torno a una causa única, con lo que conformarían un sistema jurídico complejo pero unitario<sup>473</sup>, en cuya cúspide estaría el acuerdo base<sup>474</sup>.

---

<sup>470</sup> En este sentido lo entiende, por ejemplo, **Esteban de la Rosa F.** (1999) "*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*" (p. 140). Para el autor, a pesar de la estrecha complementariedad del entramado negocial formado por el acuerdo base y los contratos satélites, ha de excluirse la existencia de un único contrato, toda vez que el análisis jurídico revela una pluralidad de relaciones jurídicas independientes que, consecuentemente, han de recibir una consideración conflictual separada. Sin embargo, esta opinión no es del todo compartida por **Reymond C.** (1988) "*Le contrat de joint venture*" (p. 392). Según este último, no puede considerarse que haya un conjunto de contratos individuales, sino un único gran contrato; a lo sumo, un grupo de contratos vinculados entre ellos por un nexo de reciprocidad que no es únicamente económico, sino también jurídico.

<sup>471</sup> Esta afirmación la explica en detalle **Pironon V.** (2004) "*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*" (pp. 129 y ss.). En primer lugar, opina la autora, existe una dependencia de los contratos de aplicación respecto del contrato base, que se deriva no sólo de los términos mismos del contrato de que se trate (en sus preámbulos, clausulado, anexos...), sino de la economía general de la operación; es decir, del equilibrio económico que preside el conjunto en atención a una identidad de causa. Además, prosigue la autora, habría que añadir la influencia que los contratos satélites pueden ejercer sobre el contrato base; una influencia que puede manifestarse, por ejemplo, al haberse condicionado la eficacia de dicho contrato a la conclusión de un contrato de aplicación, bien como condición suspensiva o resolutoria.

<sup>472</sup> Así opina **Michavila Núñez A.** (2014) "*La joint venture contractual en el ámbito internacional*" (p. 25). Para la autora, sería el caso cuando, por ejemplo, la obligación asumida en un contrato fuese la contrapartida de la obligación prevista en otro.

<sup>473</sup> Según palabras de **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en la creación y funcionamiento de las joint venture*" (p. 210). Otros autores se refieren a esta misma idea utilizando otros términos. Así, por ejemplo, **Medina de Lemus M.** (2007) "*Joint ventures internacionales*" (p. 380), lo llama "sistema jerarquizado de contratos". O **Pironon V.** (2004) "*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*" (p. 43), para quien se trata de un "complejo de contratos interdependientes".

<sup>474</sup> Para **Esteban de la Rosa F.** (1999) "*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*" (pp. 68-70), el acuerdo de base constituye normalmente el origen de la operación y en él se contiene, de forma concentrada, la planificación completa del proyecto cooperativo a desarrollar por los participantes en la *joint venture*. La peculiaridad de este contrato, prosigue el autor, reside fundamentalmente en la misión que despliega: una "función directiva" de la operación, que le otorga rango superior a la del resto de los elementos jurídicos que conforman la relación de *joint venture*, de especial trascendencia en el plano hermenéutico, así como en caso de divergencias de contenido entre unos y otros componentes.

ALFREDO ESCARDINO MALVA



## CAPÍTULO V

### LA *JOINT VENTURE* ARTICULADA MEDIANTE CONTRATO

1. Introducción.
2. El contrato de *joint venture*.
  - 2.1. Estructura.
  - 2.2. Partes contratantes.
  - 2.3. Objeto y causa.
  - 2.4. Dimensión temporal.
  - 2.5. Contenido de la posición jurídica de los *venturer*.
    - 2.5.1. Contribución al negocio común.
    - 2.5.2. Participación en resultados.
    - 2.5.3. Control conjunto.
    - 2.5.4. Buena fe reforzada.
    - 2.5.5. No competencia.
    - 2.5.6. Confidencialidad.
  - 2.6. Evolución del contrato.
    - 2.6.1. Cambios en los *venturer*.
    - 2.6.2. Cambios en las circunstancias que impulsaron la alianza.
    - 2.6.3. Resolución de conflictos.
  - 2.7. Terminación del contrato.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## CAPÍTULO V

### LA *JOINT VENTURE* ARTICULADA MEDIANTE CONTRATO

#### 1.- Introducción.

Como hemos avanzado en el capítulo anterior, los *venturer* han de decidir la forma jurídica mediante la cual van a articular su cooperación. Es necesario recordar que la forma utilizada no será un fin en sí misma, sino solamente un medio para llevar a cabo el proyecto empresarial de interés común<sup>475</sup>. Así, una cosa es la relación de *joint venture* y otra el instrumento jurídico a través del que ésta se concreta. En otras palabras, no hay que confundir la naturaleza de dichas alianzas con el aspecto que adopten; es decir, con la estructura organizativa que elijan las entidades cooperantes para implementar su colaboración.

De entrada, los *venturer* habrán de acordar si van a compartir la propiedad de los recursos que ponen a disposición de la alianza, o si dichos recursos van a permanecer en sus respectivos patrimonios<sup>476</sup>. En el primer caso, las entidades cooperantes podrán elegir entre utilizar una forma legal con personalidad jurídica propia<sup>477</sup> o alguna que no

---

<sup>475</sup> De este modo lo entienden **Lacasse N.** (1988) "*La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*" (p. 774) o **Pironon V.** (2004) "*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*" (p. 40). Para este último, la sustancia de la relación entre las partes es siempre la misma, pero la vestimenta utilizada puede variar en función de las características del proyecto y del derecho aplicable.

<sup>476</sup> Siguiendo la terminología de **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*" (pp. 86 y ss.), estaríamos hablando de *joint venture* estructuradas o no estructuradas. La autora añade que, según los criterios de sistematización norteamericanos, las estructuradas se conocerían como *equity joint venture*; las no estructuradas, como *non equity joint venture*. A esta clasificación se refieren también **Harrigan K.** (1988) "*Joint ventures and competitive strategy*" (p. 22) o **Menguzzato Boulard M.** (1995) "*La cooperación: una alternativa para la empresa de los 90*" (p. 57).

<sup>477</sup> En este tema nos remitimos a **Miquel Rodríguez J** (1998) "*La sociedad conjunta: joint venture corporation*". La obra hace un análisis profundo y minucioso de las *joint venture* que se instrumentan mediante estructuras legales con personalidad jurídica propia; en particular, de las que tienen carácter societario (es decir, las que se caracterizan por la creación de una nueva sociedad de capital para instrumentar la colaboración).

la tenga<sup>478</sup>. En el segundo caso, podrán optar por diferentes instrumentos que carecen de personalidad jurídica<sup>479</sup>, e incluso llegar a plantearse soluciones de carácter puramente contractual<sup>480</sup>.

Ya hemos expuesto en páginas anteriores que los consorcios encaminados a ejecutar en común un proyecto de I+D, y a concertar la explotación de sus resultados, se suelen articular mediante vínculos contractuales<sup>481</sup>. Por este motivo, dedicaremos el presente capítulo a analizar en profundidad las *joint venture* que se instrumentan sólo a través de contrato. Y, en la medida de lo posible, sin perder de vista que muchos de los citados consorcios, hoy en día, tienen carácter transnacional, pues involucran organizaciones

<sup>478</sup> A estas formas estructuradas, pero carentes de personalidad jurídica, se refiere **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 29). Según la autora, los derechos anglosajones y germánicos prevén fórmulas jurídicas en las que existe un patrimonio diferenciado (lo que coincide con la *joint venture* estructurada), pero que no cuentan con personalidad jurídica. Entre ellas, la *ordinary partnership* y la *limited partnership* inglesas, la *partnership* y la *limited liability company* norteamericanas, la *société en nom collectif* suiza o la *Kommanditgesellschaft* alemana. Para un estudio detallado de estas fórmulas jurídicas, véase, entre otros, **Lacasse N.** (1988) “*La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*” (pp. 775 y ss.), **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (pp. 134 y ss.), **Mankabady M** (2008) “*Joint ventures in Europe*”, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 223 y ss.), **Egan BF.** (2010) “*Challenges in joint venture formation*” (pp. 1 y ss.).

<sup>479</sup> A las formas no estructuradas, sin personalidad jurídica, hace también referencia **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 32). Para la autora, los instrumentos jurídicos sin personalidad jurídica más usados en derecho español para plasmar una *joint venture* serían las cuentas en participación y la unión temporal de empresas. A ellos se refieren también **Mankabady M** (2008) “*Joint ventures in Europe*” (pp. 445 y ss.), **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (pp. 85 y ss.) o **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (pp. 124 y ss.). En derecho extranjero, Michavila habla de la *société en participation* y el *groupement momentané d'entreprises* franceses, la *associazione in partecipazione* y la *associazione temporanea di imprese* italianas, o la *Stille Gesellschaft* y la *Unterbeteiligung* alemanas. Estos instrumentos jurídicos son también mencionados por **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 223 y ss.) o **Lacasse N.** (1988) “*La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*” (pp. 775 y ss.).

<sup>480</sup> Para **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 50), la colaboración entre las entidades involucradas puede llevarse a cabo de manera meramente contractual o bien recurriendo a la creación de una sociedad de capital que se caracterizaría por tener fuertes componentes personalistas. Según afirma el autor, en la práctica internacional suele distinguirse entre *joint venture corporation* (que implicaría la creación de una sociedad de capital) y *unincorporated joint venture* (que tendría carácter sólo contractual). En parecidos términos, véanse **Bonvicini D.** (1977) “*Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria*” (p. 74), **Friedmann y Kalmanof** (1961) “*Joint international business ventures*” (pp. 17 y ss.) o **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 59).

<sup>481</sup> Así lo afirman, por ejemplo, **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “*Research joint ventures*” (p. 3) o **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 844). Para esta última, en los acuerdos de I+D suelen preferirse formas de cooperación que no entrañen la creación de sociedades por acciones; es decir, formas contractuales flexibles.

procedentes de distintos países europeos que aspiran a beneficiarse de los fondos de la UE para actividades conjuntas de I+D+i.

## 2.- El contrato de *joint venture*.

Según la doctrina mayoritaria, se considera *joint venture* contractual la que no adopta ninguna forma jurídica de tipo societario que esté regulada por un derecho nacional<sup>482</sup>. En tales supuestos, entendemos que la alianza se articularía sólo mediante los pactos alcanzados entre los *venturer* a través del acuerdo base y los acuerdos de aplicación. Sin embargo, ya hemos explicado que nada impide que el citado acuerdo base sea lo bastante extenso y detallado como para regular todos los derechos y obligaciones que para las entidades cooperantes se derivarán de su participación en el proyecto de interés común<sup>483</sup>. Es más, consideramos que, de ser así, el acuerdo base puede perfectamente denominarse “contrato de *joint venture*”<sup>484</sup>, pues será el único documento que regule los objetivos de la cooperación y los medios que las entidades consorciadas van a poner a disposición de la alianza.

En cualquier caso, la ausencia de un molde societario al que someterse permitirá que los *venturer* gocen de un amplio margen de libertad y flexibilidad para pactar los términos

---

<sup>482</sup> A ella se refieren, entre otros, **Lacasse N.** (1988) “*La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*” (pp. 775 y ss.), **Egan BF.** (2010) “*Challenges in joint venture formation*” (pp. 1 y ss.), **Mankabady M** (2008) “*Joint ventures in Europe*” (pp. 201 y ss.), **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 231 y ss.), **Wolf C.** (1999) “*A guide to international joint ventures with sample clauses*” (pp. 13-15), **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (pp. 119-120) o **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 60). Para este último, la llamada *joint venture* contractual estará dirigida, por regla general, a la ejecución de un proyecto puntual limitado en el tiempo, donde la cooperación se agota en relaciones puramente contractuales.

<sup>483</sup> De la misma opinión es **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 361). Para el autor, desde un punto de vista de la forma, la mayor parte de esas alianzas están constituidas por dos series de documentos: un acuerdo de base y uno o varios textos subsidiarios. Sin embargo, añade el autor, ello no debe entenderse en términos absolutos porque habrían de excluirse las *non incorporated joint ventures* (caso que nos ocupa), que pueden funcionar sobre la base de un único documento.

<sup>484</sup> En terminología de **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 67). De hecho, el autor usa indistintamente en su trabajo las denominaciones “contrato base” y “contrato de *joint venture*”.

de su alianza<sup>485</sup>. De hecho, el carácter estrictamente contractual les permitirá, en base al principio de autonomía de la voluntad de las partes, organizar la relación de la manera que más convenga a sus intereses<sup>486</sup>.

Sin embargo, conviene recordar que el amplio margen de maniobra de que gozan las entidades cooperantes estará limitado por las disposiciones de obligado cumplimiento que les sean de aplicación. Nos referimos tanto a las normas imperativas derivadas del ordenamiento jurídico aplicable al contrato, como a las provenientes de otro que les obligue por mandato del derecho internacional privado<sup>487</sup>.

Entre estas últimas, tienen particular importancia las relativas a la defensa de la libre competencia, como bien ha señalado la OCDE<sup>488</sup>. Así, las *joint venture* con envergadura suficiente como para restringir la competencia en un mercado determinado, tendrán que

---

<sup>485</sup> Así lo entiende **López Zamarripa N.** (2011) “*El contrato de joint venture en el escenario del comercio global*” (p. 9), para quien una de las principales motivaciones para recurrir a la modalidad contractual es evitar la rigidez de las figuras típicas tradicionales.

<sup>486</sup> Así lo afirma **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 54). En la misma línea, **Mankabady M.** (2008) “*Joint ventures in Europe*” (pp. 210 y ss.), para quien la ausencia de una fórmula societaria de referencia obligará a los *venturer* a establecer con gran precisión los detalles de su colaboración. Entre los autores que han tratado la autonomía de la voluntad de las partes a la hora de regular sus derechos y obligaciones, véanse **Soro Russell O.** (2016) “*El principio de la autonomía de la voluntad privada en la contratación*”, **Díez-Picazo L.** (1998) “*Contrato y libertad contractual*” o **Hernández Fraga K.** (2012) “*El principio de autonomía de la voluntad contractual civil*”. Como ejemplo de jurisprudencia en la materia, véase *STS 22 diciembre 2000* (límite a la autonomía de la voluntad de las partes contratantes).

<sup>487</sup> En este sentido, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 52). Para la autora, las normas imperativas contenidas en los ordenamientos nacionales marcan los límites dentro de los que puede desarrollarse la imaginación de las partes a la hora de alcanzar sus acuerdos; tanto las del derecho aplicable al contrato, que operan como límite a la autonomía material, como las internacionalmente imperativas pertenecientes a un ordenamiento jurídico distinto, que limitan la autonomía conflictual. Según afirma **López Zamarripa N.** (2011) “*El contrato de joint venture en el escenario del comercio global*” (p. 6), estas últimas son normas de aplicación inmediata, de orden público para el derecho internacional privado, que impiden la aplicación del derecho extranjero o la disposición voluntaria de particulares sobre las mismas. Un ejemplo serían las llamadas “leyes de policía”, reguladas en artículo 9 del reglamento sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), a las que se refiere **Leible S.** (2011) “*La importancia de la autonomía conflictual para el futuro del derecho de los contratos internacionales*” (pp. 228 y ss.) o **Calvo Caravaca AL.** (2009) “*El reglamento Roma I sobre la ley aplicable a obligaciones contractuales*” (pp. 61 y ss.).

<sup>488</sup> Según la **OCDE** (2000) “*Competition issues in joint ventures*”, las *joint venture* muestran un amplio espectro en términos de ratio coste-beneficio, donde los costes se refieren a efectos anticompetitivos y los beneficios a efectos procompetitivos. Así, algunas tienen pocos o ningún efecto anticompetitivo, al tiempo que presentan beneficios en términos de eficiencia (como las que llevan a cabo un proyecto común que los participantes no podrían desempeñar por separado y, además, no restringen la competencia entre ellos). Otras, por el contrario, conllevan riesgos sustanciales para la libre competencia sin ofrecer, a cambio, beneficios reales.

someterse a las normas imperativas sobre defensa de la competencia del lugar en el que operen, con independencia del derecho aplicable al contrato que las vincule.

Como hemos analizado en anteriores capítulos, el derecho de la competencia prohíbe las conductas anticoncurrenciales y, en particular, los acuerdos entre agentes económicos que impidan, restrinjan o falseen la libre competencia<sup>489</sup>. Sin embargo, ya hemos dicho que nuestro derecho de la competencia no persigue la existencia de una competencia perfecta, puesto que permite determinados acuerdos que, siendo restrictivos de la libre competencia, resultan beneficiosos para lograr otros objetivos a los que el ordenamiento jurídico otorga mayor importancia<sup>490</sup>. Tal sería el caso de los acuerdos que faciliten la producción o distribución de bienes o servicios, o los que fomenten el progreso técnico o económico. Dichos acuerdos, pese a restringir la libre competencia, no infringirían el derecho de la competencia<sup>491</sup> y, por consiguiente, estarían permitidos. Esto hace que la

---

<sup>489</sup> Tanto la legislación de la UE como la española. De hecho, la segunda se inspira en la primera. Así lo afirma en su monografía **Fernández Lerga C.** (1994) *“Derecho de la competencia”* (p. 83). Entre las publicaciones recientes de carácter general, escritas por autores españoles, véase **Beneyto Pérez y Maillo González-Orús** (2017) *“Tratado de derecho de la competencia”*, **Loma-Osorio y otros** (2013) *“Tratado de derecho de la competencia”*, **Font Galán y Pino Abad** (2005) *“Estudios de derecho de la competencia”*, **Signes de Mesa, Fernández Torres y Fuentes Naharro** (2013) *“Derecho de la competencia”*, **Carbajo Cascón y otros** (2019) *“Manual práctico de derecho de la competencia”* o **Ruiz Peris, Esteban de Quesada y otros** (2019) *“Cooperación empresarial y derecho de la competencia”*. Entre las monografías extranjeras, **Whish y Bailey** (2015) *“Competition law”*, **Bellis y Raffaelli** (2006) *“Diritto comunitario della concorrenza”* o **Mainguy y Depincé** (2016) *“Droit de la concurrence”*.

<sup>490</sup> Así lo defienden **Abellán, Olesti y Vilá** (2011) *“Lecciones de derecho comunitario europeo”*. Refiriéndose al derecho de la competencia de la UE, señalan que los objetivos de la política de la competencia no parten de la libre competencia considerada como un fin en sí misma, sino como medio para impulsar la integración del mercado en un mercado único. En este sentido, las reglas de competencia de la UE tendrían por misión que la supresión de barreras estatales, alcanzada en el marco de la libre circulación, no se frustrara por la aparición de otras barreras artificiales que aislen o fraccionen de nuevo los mercados: barreras artificiales creadas, esta vez, por los propios operadores económicos, y que tendrían su origen en conductas restrictivas de la competencia por parte de éstos. Así pues, no sería necesario que el derecho de la competencia garantizara una competencia perfecta o absoluta. Bastaría con que permitiera la existencia de una competencia suficientemente eficaz.

<sup>491</sup> Una muestra de ello es el tercer párrafo del art. 101 TFUE (antiguo art. 85 TCE), que establece la posibilidad de que determinados acuerdos prohibidos por su párrafo primero (y por tanto restrictivos de la competencia) sean autorizados. El propio artículo determina las condiciones para que un acuerdo de esas características esté permitido: que contribuya a mejorar la producción o la distribución de los productos o a promover el progreso técnico o económico, siempre que reserve a los usuarios una parte equitativa del beneficio que resulte de su puesta en práctica. Además, el acuerdo no deberá eliminar totalmente la competencia, ni imponer restricciones que vayan más allá de lo indispensable para alcanzar los objetivos citados anteriormente. Sobre este particular, véase, entre otros, **Fernández Lerga C.** (1994) *“Derecho de la competencia”* (p. 153).

compatibilidad con las normas que tutelan las conductas anticoncurrenciales deba ser analizada en cada contrato de *joint venture*, caso por caso<sup>492</sup>.

En otro orden de cosas, ya hemos señalado que el contrato de *joint venture* no está tipificado en nuestro derecho<sup>493</sup>. Y esta atipicidad hace que convenga reconducirlo a conceptos conocidos por la doctrina o regulados por nuestra legislación positiva. Así, recordar que se trata de un contrato consensual, ya que es muy flexible y no requiere forma alguna para su perfeccionamiento<sup>494</sup>. Además, tendrá carácter plurilateral<sup>495</sup>, pues el beneficio que obtienen las entidades consorciadas no proviene de un intercambio de prestaciones, sino de una cooperación organizada. De hecho, entendemos que será un contrato de colaboración, a través del cual los *venturer* buscan realizar un proyecto de interés común a todos ellos<sup>496</sup>. Por otro lado, recordar también que se tratará de un contrato susceptible de imponer a un tiempo obligaciones de dar, de hacer y/o de no

<sup>492</sup> Por lo que respecta a la incidencia del derecho de la competencia en las *joint venture*, véanse, por ejemplo, **Maillo González-Orús J.** (2007) “Empresas en participación (*joint ventures*) y derecho comunitario de la competencia”, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 421 y ss.), **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (pp. 45-48) o **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (pp. 62-73).

<sup>493</sup> Según **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 23), se trata de un contrato original, que no encaja en ninguna categoría conocida en los derechos nacionales. La doctrina, en general, coincide con dicha apreciación. Por ejemplo, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 73) habla del carácter universalmente atípico de los acuerdos de *joint venture*. En el mismo sentido, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 209), para quien la *joint venture* se caracteriza, desde el punto de vista jurídico, por una específica atipicidad. O **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*La joint venture en el comercio internacional*” (p.38), quien defiende que estamos ante un supuesto de la realidad del comercio internacional sólo identificable desde una perspectiva económica. Incluso algunas obras de derecho mercantil general reconocen la atipicidad de la *joint venture*. Sirva de ejemplo **Vicent Chuliá F.** (2010) “*Introducción al derecho mercantil*” (p. 1283).

<sup>494</sup> Así lo afirma **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 24), para quien se trata de un documento muy poco formal.

<sup>495</sup> En este sentido, por ejemplo, **Lloveras de Resk M.** (1992) “*Contratos de colaboración y asociativos*” (p. 154), al afirmar que las *joint venture* pertenecerían a la categoría de contratos plurilaterales.

<sup>496</sup> Para **Vicent Chuliá F.** (2010) “*Introducción al derecho mercantil*” (p. 1281), los contratos de colaboración, generalmente plurilaterales, se caracterizan por la comunidad de fin entre las partes. Según afirma el autor, estos contratos instrumentan la asociación entre dos o más sujetos con fines empresariales o profesionales, sin constituir un fondo común con sus aportaciones que permita calificarlos como contrato de sociedad. Sobre este mismo tema, véase la contribución de **Champaud C.** (1967) “*Les méthodes de groupements des sociétés*” (p. 1029), quien los denomina “contratos de unión” o “acuerdos de cooperación”. Para el autor, los “contratos de unión” se corresponden con relaciones de alianza entre empresas, respetando (a diferencia de los “contratos de integración”) la independencia económica de las partes, por lo menos en los mercados en los cuales siguen activas fuera del ámbito contractual.



hacer (insistiendo en que, en lo relativo a las obligaciones de hacer, las habrá que conlleven un compromiso de medios, no de resultado<sup>497</sup>). Por último, tener presente que nos encontramos ante un contrato duradero en el tiempo<sup>498</sup> y con un acentuado carácter *intuitus personae*<sup>499</sup>.

No debemos concluir esta primera aproximación a la modalidad contractual de *joint venture* sin señalar algunos de sus inconvenientes. Con toda certeza, el mayor de ellos se deriva del carácter universalmente atípico al que ya nos hemos referido. En efecto, dicha atipicidad hace que no ofrezca toda la seguridad jurídica deseable<sup>500</sup>, pues existe el riesgo de que tribunales y administraciones lo intenten recalificar; es decir, encajar en algún contrato tipificado<sup>501</sup>, con la consiguiente aplicación de un régimen jurídico no deseado por los *venturer*. Otros inconvenientes serían la intensidad del asesoramiento legal requerido, así como la gran dependencia que tendrá la alianza de otras áreas de negocio de las entidades consorciadas<sup>502</sup>.

---

<sup>497</sup> Sobre la diferencia entre contratos de medios y de resultado, pueden consultarse **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 129). Según los autores, en relación con la obligación de realizar una prestación de hacer pueden distinguirse dos tipos diferentes, según que lo comprometido por el deudor sea una pura actividad o conlleve además la obtención de un determinado resultado. En el primer caso, se habla de obligación de medios; en el segundo, de resultado. En aquella, el deudor cumple desplegando diligentemente la actividad, aunque no consiga el resultado esperado. En cambio, en la segunda sólo hay cumplimiento si el resultado se alcanza.

<sup>498</sup> En contraposición a los contratos de “tracto único”. De hecho, lo habitual será que la relación de *joint venture* perdure mientras lo requiera el negocio común que constituye su objeto. En este sentido, **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 110), **Mankabady M** (2008) “*Joint ventures in Europe*” (p. 514) o **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 51-52). Esta última autora, además, precisa que la relación será duradera, pero no permanente.

<sup>499</sup> Es decir, que la personalidad de los *venturer* es esencial para alcanzar el acuerdo. Y ello será así en un doble sentido: objetivo, pues los medios que aquéllos se comprometen a aportar se consideran complementarios, tanto cuantitativa como cualitativamente; y subjetivo, en referencia a la compatibilidad que existe tanto entre los objetivos que persiguen como entre sus culturas de empresa. Así lo considera, por ejemplo, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 71 y ss.), para quien esa personalidad debe ser entendida en un sentido económico, no jurídico.

<sup>500</sup> A ello se refiere, por ejemplo, **Lacasse N.** (1988) “*La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*” (p. 776).

<sup>501</sup> Así lo afirman, entre otros, **Mankabady M** (2008) “*Joint ventures in Europe*” (pp. 253 y ss.) o **Egan BF.** (2010) “*Challenges in joint venture formation*” (pp. 1 y ss.).

<sup>502</sup> En este sentido, **Vermeulen E.** (2003) “*The evolution of legal business forms in Europe and the United States. Venture capital, joint venture and partnership structure*” (p. 29).

## 2.1.- Estructura del contrato de *joint venture*.

Como hemos afirmado reiteradamente, la fuente de obligatoriedad del contrato de *joint venture* es la voluntad de las entidades consorciadas. Así, salvo los límites impuestos por normas imperativas, los *venturer* pueden incorporar en el documento contractual todos los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por convenientes. Y, por virtud de esta misma regla, pueden configurar dicho documento como mejor les interese, sin que existan normas acerca de cuál debe ser su estructura<sup>503</sup>.

Dicho esto, la doctrina especializada recomienda la formulación del contrato de *joint venture* en base a determinados principios rectores.

Así, como todo contrato, deberá articularse en torno a dos partes bien diferenciadas. La primera de ellas tendrá carácter expositivo y se denominará “preámbulo” o “exposición de motivos”. La segunda, tendrá carácter dispositivo, y en ella se distinguirán, a su vez, las disposiciones iniciales, la parte central (que regula el nacimiento, la vida y la muerte de la operación), y las disposiciones finales<sup>504</sup>.

Además, será extremadamente útil que se redacte sobre la base del correspondiente inventario (*check-list*); es decir, de una lista de temas a abordar, que reduzca el riesgo de incurrir en lagunas, al tiempo que facilite el orden y la claridad en la disposición de las cláusulas contractuales<sup>505</sup>.

---

<sup>503</sup> Así lo afirman, entre otros, **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 242), **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 49), **Mercadal y Janin** (1974) “*Les contrats de coopération inter-entreprises*” (p. 86) o **Miquel Rodríguez J** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 54). Para este último, el carácter estrictamente contractual permite que la autonomía de la voluntad de las partes pueda organizar la relación de la manera más conveniente a sus intereses.

<sup>504</sup> En este sentido, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 298).

<sup>505</sup> Entre las obras que proponen modelos de *check-list* para los contratos de *joint venture*, **Langefeld-Wirth K.** (1992) “*Les joint ventures internationales: pratiques et techniques contractuelles*”, **Herzfeld E.** (1989) “*Joint ventures*”, **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*”, **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” o **Dubisson M** (1989) “*Les accords de coopération dans le commerce international*”.

Sin embargo, configurar dicho inventario es una labor compleja. No sólo por la práctica inexistencia de legislación en materia de *joint ventures*, sino por la discreción que suele rodear a esas alianzas estratégicas (con la dificultad de acceder a los contratos que las regulan). Así, la carencia de normativa en la que basarse, y de referentes contractuales a los que emular, obliga al jurista a concebir fórmulas hechas a medida; es decir a recurrir a su imaginación a la hora de redactar el contrato de *joint venture*, tratando de adaptar la escasa legislación, y los mecanismos convencionales más utilizados, a las circunstancias especiales del caso concreto<sup>506</sup>. Algo que, además, se verá agravado por la dificultad de recurrir al apoyo jurisprudencial. En efecto, tampoco existen suficientes sentencias en la materia, pues los *venturer* prefieren someter sus controversias a fórmulas de arbitraje, mucho más discretas<sup>507</sup>. En suma, un cúmulo de circunstancias adversas para el jurista, que llevan a aconsejar un estudio minucioso del supuesto de que se trate, elaborando a medida un contrato lo más completo y detallado posible<sup>508</sup>.

Este contexto de originalidad, privacidad extrema y escaso tratamiento jurisprudencial y doctrinal, hace complicado recopilar los aspectos jurídicos que deberían abordarse en los documentos a pactar por los *venturer*.

Por tal motivo, en las páginas siguientes nos limitaremos a proponer un inventario no exhaustivo, una especie de listado mínimo, concebido a partir de los compromisos que de normal están presentes en dichas alianzas en la práctica mercantil cotidiana.

---

<sup>506</sup> Sobre este tema se pronuncia **Mousseron JM.** (1988) “*Technique contractuelle*” (p. 56), quien opone dichas “fórmulas a medida” a los instrumentos contractuales “prefabricados” (a los que se refiere denominándolos “congelado contractual”), basados en la técnica del “formulario”. Otro autor que analiza este asunto es **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*”, para quien elaborar a medida un contrato de *joint venture* reviste tanta importancia, debido al hecho de que no existen dos *joint venture* iguales. De hecho, según añade, se trata de entidades que requieren grandes dosis de creatividad.

<sup>507</sup> Así lo afirman, entre otros, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 447).

<sup>508</sup> Esta opinión es compartida por **Mercadal y Janin** (1974) “*Les contrats de coopération inter-entreprises*” (p. 25). Sin embargo, **Pailusseau J.** (1989) “*Le droit est aussi une science de l’organisation (et les juristes sont parfois des organisateurs juridiques)*” (p. 15) precisa que querer prever y organizarlo todo es un error, en cuanto el exceso puede provocar también confusión y contradicciones. Desde esta perspectiva, afirma el autor, es importante empezar el contrato por una exposición de motivos, rigurosa y formulada con claridad, que permita resolver con inteligencia lo imprevisto y lo imprevisible.

## 2.2.- Partes contratantes.

Son partes contratantes (y, por consiguiente, elementos personales del contrato de *joint venture*) las entidades que han apostado por agrupar sus recursos para cooperar en la realización del proyecto empresarial de interés común, manteniendo su autonomía y compartiendo el control sobre dicho proyecto. Por esta razón, el documento contractual deberá identificarlas, tanto a ellas como a las personas físicas que los representan<sup>509</sup>. Si nos encontramos ante una alianza transnacional, los extremos relativos a la capacidad de los intervinientes y sus facultades de representación se regirían por sus respectivas leyes nacionales<sup>510</sup>.

Así, será cada uno de los *venturer* quien consentirá en obligarse respecto de los otros; un consentimiento que, según nuestro ordenamiento jurídico, es uno de los elementos esenciales de todo contrato<sup>511</sup>.

En otro orden de cosas, conviene recordar que el carácter *intuitu personae* de este tipo de contrato obligará a la inclusión de ciertas cláusulas que establezcan qué sucede en los casos en que se produzca algún cambio en las partes contratantes. Como veremos más adelante, el cambio de control económico en una de ellas podría dar lugar a su exclusión

<sup>509</sup> Así lo entienden **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (pp 242-243). Según afirman éstos, las partes deben tener capacidad para participar en el negocio conjunto y, por tanto, para celebrar el acuerdo de *joint venture*. Y, puesto que las personas jurídicas actúan por medio de representante, de lo que se trata es de determinar que los poderes concedidos al representante sean suficientes para que éste pueda obligar al representado. Otros autores que abordan este tema son **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (pp. 364 y ss.) o **Wolf C.** (1999) “*A guide to international joint ventures with sample clauses*” (p. 84).

<sup>510</sup> Según **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 37).

<sup>511</sup> A tenor del artículo 1261 CC, junto con el objeto y la causa. Por lo que respecta al consentimiento, el artículo 1254 CC dispone que el contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio. Sobre este particular, véase **López López AM.** (2011) “*Existencia de contrato*” (pp 593-596). Entre las obras generales que tratan el consentimiento en los contratos, por ejemplo, **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 30) o **De Verda Beamonte JR.** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 206). Según este último, para que el consentimiento dé lugar a un contrato válido, debe proceder de personas con capacidad para contratar y ha de estar exento de vicios. Por lo que respecta a los trabajos específicos sobre el consentimiento, **Valpuesta Fernández R.** (2011) “*Manifestación del consentimiento*”. Como ejemplo de jurisprudencia de tribunales españoles, véase *STS 29 diciembre 1978* (consentimiento en los contratos).

de la alianza. Es más, la admisión de un nuevo *venturer* o el reemplazo de uno de los ya existentes, podría condicionarse a la aprobación del resto de entidades consorciadas<sup>512</sup>.

### 2.3.- Objeto y causa.

El contrato de *joint venture* tendrá por objeto la realización en común de un negocio concreto; es decir, de una actividad o un proyecto empresarial específico<sup>513</sup>. De hecho, podría decirse que el objeto del contrato será la operación jurídica que las partes buscan implementar<sup>514</sup>.

En cuanto a la causa del contrato, entendemos que consistirá en el interés común que las partes persiguen<sup>515</sup>. Un interés común que, tal y como ya hemos señalado, consistirá en la suma de los intereses individuales de cada uno de los *venturer*, y no en ese interés “distinto y superior al de los socios” que persiguen las sociedades mercantiles. Es más, cada una de las partes contratantes tendrá un interés propio, que podrá ser igual o diferente al de las demás. Pero que convergerá con el de aquéllas, de manera que se

---

<sup>512</sup> A las implicaciones del carácter *intuitu personae* de estas relaciones se refiere **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 71 y ss.), al afirmar que se refleja en la cláusula de salida de la *joint venture*. Así, según la autora, cualquier modificación sustancial en una de las partes contratantes haría efectiva dicha cláusula, pues la alianza crea una dependencia recíproca entre aquéllas, que sólo tiene sentido mientras la personalidad de las mismas no cambie. El carácter *intuitu personae* puede verse también en **ITC** (2010) “*ITC model contract for an international contractual alliance*”; en concreto, en su artículo 12.5. O también en **ICC** (2018) “*ICC model contract for joint venture*”; en particular, sus artículos 22 y 23.

<sup>513</sup> Así lo afirma **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 15), para quien la realización de esa actividad específica es la razón de ser de la *joint venture*, el motivo por el que las entidades involucradas deciden cooperar. En esta idea inciden **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (p. 17), al afirmar que se trata de situaciones en que los socios están dispuestos a ceder un porcentaje de su autonomía a cambio del beneficio de poder desarrollar un negocio o proyecto empresarial que, de forma individual, resultaría inviable.

<sup>514</sup> En palabras de **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 449). Según la autora, en el caso de la *joint venture* se tratará del proyecto de alianza estratégica que el derecho va a transformar en un sistema de obligaciones para las partes contratantes.

<sup>515</sup> A la existencia de un interés común entre los *venturer* se refieren **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 177) o **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 52).

convertirá en la causa del contrato de *joint venture*<sup>516</sup>. En todo caso, no olvidemos que las motivaciones de los *venturer* para embarcarse en dicho proyecto común pueden ser de lo más variado<sup>517</sup>.

Sea como fuere, objeto<sup>518</sup> y causa<sup>519</sup> son los otros dos elementos esenciales de todo contrato, y deberían quedar claramente determinados en el contrato de *joint venture*<sup>520</sup>.

A ello ha de ayudar la parte expositiva del documento (también llamada “preámbulo” o “exposición de motivos”), pues podría recoger los objetivos de cada contratante, así como los del consorcio en su conjunto. En efecto, si bien es cierto que el preámbulo no reviste el mismo valor jurídico que la parte dispositiva, es incuestionable su utilidad

<sup>516</sup> De este modo opinan **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 16) o **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (p. 15). Para esto últimos, más que un interés común, las entidades cooperantes persiguen una “utilidad común”.

<sup>517</sup> Así lo defiende **Lacasse N.** (1988) “*La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*” (p. 773), para quien es sorprendente que una misma institución pueda responder a objetivos tan diversos. Algunos autores han incidido en las motivaciones de índole económico, como **Vermeulen E.** (2003) “*The evolution of legal business forms in Europe and the United States. Venture capital, joint venture and partnership structure*” (p. 29) o **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 80). Otros, por el contrario, estiman que dichas motivaciones pueden ser también de otra índole. Entre ellos, **Tanganelli i Bernadés D.** (2004) “*Joint ventures internacionales entre PYMES de la UE*” (p. 51), **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 79) o **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (p. 18).

<sup>518</sup> Véase **De Verda Beamonte JR** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 215), quien añade que, para que el contrato sea válido, el objeto ha de ser posible, lícito y determinado. Numerosos manuales de carácter general analizan el objeto en los contratos. Entre los más recientes, **Infante Ruiz y López de la Cruz** (2019) “*Manual derecho civil patrimonial I*” (p. 75), **Blasco Gascó F.** (2017) “*Instituciones de derecho civil. Doctrina general de los contratos*” (p. 138). Entre las monografías, **San Julián Puig V.** (1996) “*El objeto del contrato*” o **Valpuesta Fernández R.** (2011) “*Objeto de los contratos*”. Como ejemplo de jurisprudencia de tribunales españoles, véanse *STS 5 junio 1978* (posible), *STS 27 septiembre 2007* (lícito) y *STS 5 noviembre 1993* (determinado).

<sup>519</sup> De nuevo nos remitimos a **De Verda Beamonte JR.** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 218). Según el autor, de la causa en los contratos puede hablarse en sentido objetivo o en sentido subjetivo. En el primero, la causa es la función económico-social del contrato; en el segundo, el motivo práctico por el cual las partes lo celebran. Otras obras de carácter general tratan la causa en los contratos. Entre ellas, **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 36) o **Sánchez Calero y otros** (2018) “*Curso de derecho civil II. Obligaciones, contratos y responsabilidad por hechos ilícitos*” (p. 153). Entre las contribuciones específicas, **López López AM.** (2011) “*La causa de los contratos*”. Como muestra de jurisprudencia de tribunales españoles, *STS 21 septiembre 1998* (existente), *STS 1 abril 2000* (verdadera) y *STS 6 junio 2002* (lícita).

<sup>520</sup> En este sentido, **ITC** (2010) “*ITC model contract for an international contractual alliance*”; en concreto, su artículo 1. O también en **ICC** (2018) “*ICC model contract for joint venture*”; en particular, su artículo 2.

hermenéutica<sup>521</sup>, pues refleja la voluntad real de las partes en el momento de contratar. Con idéntico fin, el documento contractual debería también incorporar un apartado con definiciones y reglas de interpretación<sup>522</sup>.

## 2.4.- Dimensión temporal.

Las estipulaciones que establecen a partir de cuándo, y hasta cuándo, las obligaciones contractuales pueden ser exigibles, son elementos clave en todo contrato. Por lo que respecta al contrato de *joint venture*, nos estamos refiriendo a las que determinan tanto su fecha de entrada en vigor, como su duración, o la subsistencia de pactos una vez éste se haya extinguido.

La fecha de entrada en vigor del contrato podrá fijarse de distintas maneras. Así, podrá disponerse que suceda en un momento determinado; por ejemplo, cuando el documento haya sido firmado por todos los *venturer* o en una fecha fija posterior<sup>523</sup>. Pero también podrá pactarse que entre en vigor en un momento “determinable”, como sería el caso si dependiese del cumplimiento de una condición suspensiva; es decir, de la producción de un acontecimiento futuro e incierto<sup>524</sup>. Como ya dijimos en páginas anteriores, si la relación se somete a una condición suspensiva, el nacimiento de los recíprocos derechos

---

<sup>521</sup> Sobre la utilidad de la parte expositiva, véanse tanto **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 52), como **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 369). Para este último, aunque no puede afirmarse que el preámbulo tenga un valor jurídico igual al del contrato, permite aclarar la voluntad de las partes en caso de dificultades de interpretación.

<sup>522</sup> Así lo entiende, entre otros, **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (pp. 243-244). Según los autores, con ello se trataría de dar a los conceptos clave un significado preciso que, a su vez, determine el alcance de las obligaciones de los contratantes.

<sup>523</sup> Sobre la fecha de entrada en vigor de los contratos, por ejemplo, **Berg AGJ.** (1991) “*Drafting Commercial Agreements*” (p. 5).

<sup>524</sup> Para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 155), en los supuestos de sumisión a condición suspensiva el contrato existe, pero permanece en suspenso su eficacia. Entre las monografías sobre el particular, véanse **Clemente Meoro ME.** (2011) “*Efectividad de las obligaciones condicionales*” o **Arija Soutullo C.** (2000) “*Efectos de obligaciones sometidas a condición suspensiva*”. Como ejemplo de jurisprudencia de tribunales españoles en la materia, *STS 18 mayo 2005* o *STS 17 julio 2012* (efectos de la condición suspensiva).

y obligaciones dependerá de que finalmente tenga lugar el hecho que constituye la condición.

En cuanto a la duración del contrato de *joint venture*, podrá ser tanto determinada como indeterminada<sup>525</sup>. La elección dependerá de las circunstancias que prevalezcan en cada caso concreto y, en especial, de la naturaleza del proyecto de alianza a implementar. En cualquier caso, se tratará de encontrar el equilibrio entre la necesidad de vincular a los *venturer* por tiempo suficiente para alcanzar los objetivos previstos, y la de establecer mecanismos de salida por si los resultados dejasen de compensar los sacrificios<sup>526</sup>. A estos efectos, podría ser útil pactar hitos temporales y objetivos parciales<sup>527</sup>, así como prever eventuales prórrogas en la duración inicial<sup>528</sup>.

No podemos finalizar este apartado sin mencionar la conveniencia de que determinadas estipulaciones sigan vinculando a los *venturer* más allá de la vida del contrato; es decir, después de extinguida su relación contractual<sup>529</sup>. Como más adelante veremos, un buen ejemplo de dichas estipulaciones serían las relacionadas con ciertos aspectos de la confidencialidad.

---

<sup>525</sup> Un sector de la doctrina sugiere fijar una duración determinada para descartar la opción de denuncia unilateral del contrato, admisible en caso de que su duración fuese indeterminada. Entre dichos autores, **Dubisson M.** (1989) "*Les accords de coopération dans le commerce international*" (p. 23) o **Mercadal y Janin** (1974) "*Les contrats de coopération inter-entreprises*" (p. 97).

<sup>526</sup> Así lo afirma **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*" (p. 451), quien añade que la doctrina especializada subraya unánimemente la necesidad de organizar alianzas de duración cada vez más extensa, dado el volumen considerable de inversiones que implican. Sobre este particular, véanse también **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 64), para quienes la *joint venture* debe tener carácter evolutivo. Según añaden, es necesario que las empresas fundadoras protejan sus intereses a largo plazo, previendo cláusulas de salida que permitan terminar la relación sin demasiados perjuicios económicos, así como la eventual adaptación de los acuerdos que hayan celebrado.

<sup>527</sup> Sobre este asunto, **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 64), quienes apuntan la opción de fijar un periodo de prueba, seguido de un periodo más largo o incluso de duración indeterminada.

<sup>528</sup> En este sentido, **Dubisson M.** (1989) "*Les accords de coopération dans le commerce international*" (p. 23) o **Mousseron JM.** (1988) "*Technique contractuelle*" (p. 239). Para este último, la previsión de una prórroga es importante en los negocios complejos, como sería el caso de las *joint venture*.

<sup>529</sup> A la posibilidad de pactar la subsistencia de determinados compromisos más allá de la vida de los contratos se refiere **Berg AGJ.** (1991) "*Drafting commercial agreements*" (p. 137).



## 2.5.- Contenido de la posición jurídica de los *venturer*.

Las entidades que deciden agrupar recursos para alcanzar un fin empresarial de interés común, disfrutarán de una posición jurídica que quedará reflejada en las cláusulas que describan sus respectivos derechos y obligaciones. Como regla general, dichas cláusulas deberán redactarse con el máximo esmero, a fin de mostrar fielmente las intenciones de los *venturer*, describir con claridad y concreción el alcance del proyecto compartido y evitar ambigüedades que puedan ser fuente de conflictos, permitiendo así una alianza duradera y fructífera<sup>530</sup>.

A efectos expositivos, clasificaremos dichas cláusulas en principales y accesorias. Entre las primeras, veremos las relativas a la contribución al negocio común, la participación en sus resultados y el control conjunto de la alianza. Entre las segundas, las relacionadas con la buena fe reforzada, la confidencialidad y la no competencia.

### 2.5.1.- Contribución al negocio común.

Sin duda, una de las principales cuestiones a regular por el contrato de *joint venture* es cómo va a contribuir cada una de las entidades cooperantes a la ejecución del proyecto común. En efecto, baste recordar que una de las características más definidoras de estas alianzas es que se tratan de agrupaciones de recursos, puesto que sus integrantes se comprometen a aportar los medios necesarios para alcanzar los objetivos perseguidos<sup>531</sup>. De hecho, dicha agrupación de recursos constituye la razón de ser de la *joint venture*, al

---

<sup>530</sup> En esta línea, por ejemplo, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 450).

<sup>531</sup> A este extremo se refieren, con otras palabras, **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 50), para quienes uno de los caracteres esenciales de la *joint venture* es el reparto de medios y de riesgos, propio de su naturaleza asociativa. También lo aborda **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 43), al afirmar que uno de los rasgos centrales de la *joint venture* es la contribución de cada uno de los socios al proyecto con arreglo a sus capacidades propias. O **Brodley J.** (1982) “*Joint ventures and antitrust policy*” (p.1523), cuando afirma que cada participante ha de efectuar una contribución a la empresa común.

tratar sus integrantes de unir fuerzas y crear sinergias en base a la complementariedad técnica, productiva o comercial existente entre ellos.

De entrada, conviene señalar que dichas contribuciones pueden ser de naturaleza muy diversa<sup>532</sup>, y variarán en función del proyecto empresarial de que se trate. Así, podrán ser financieras, materiales, humanas, tecnológicas. Algunas conllevarán obligaciones de dar; otras, compromisos de hacer o de no hacer. Es más, las habrá que se considerarán obligaciones individuales de cada uno de los *venturer*, y tendrán que ser ejecutadas por aquel a quien corresponda; otras, por el contrario, serán comunes a dos o más de ellos, y habrán de ejecutarse conjuntamente<sup>533</sup>. Dicho esto, en ningún caso se considerarán contrapartida las unas de las otras, como sería el supuesto en una relación sinalagmática, sino obligaciones interdependientes<sup>534</sup>.

En un intento de sistematizar, podríamos hablar de tres grupos de contribuciones que los *venturer* suelen efectuar en beneficio de la alianza de la que forman parte<sup>535</sup>.

El primero tendría por objeto proporcionarle a aquélla los medios de apoyo necesarios para la correcta ejecución de la actividad económica que le ha sido confiada. Estaríamos hablando, a título de ejemplo, de entregas de bienes fungibles para ser consumidos, de cesión de inmuebles para su uso (como instalaciones fabriles, laboratorios)<sup>536</sup>, de puesta

---

<sup>532</sup> Sobre este particular, **Michavila Núñez A.** (2014) *“La joint venture contractual en el ámbito internacional”* (p 38) o **Aguiló JF.** (1988) *“En torno a la joint venture”* (p. 5816)

<sup>533</sup> Como ejemplo de cláusulas que regulan las aportaciones de los *venturer*, véase **ITC** (2010) *“ITC model contract for an international contractual alliance”*; en concreto, su artículo 3. O también **ICC** (2018) *“ICC model contract for joint venture”*; en particular, sus artículos 3, 4 y 5.

<sup>534</sup> Así lo considera **Pironon V.** (2004) *“Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale”* (p. 246). En relación con este asunto, **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 25), considera sinalagmáticas las relaciones que crean obligaciones recíprocas; es decir, la una como contrapartida de la otra.

<sup>535</sup> En este punto seguimos a **Pauleau C.** (2002) *“Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture”* (p. 479).

<sup>536</sup> A ellos hace referencia, por ejemplo, **Dubisson M.** (1989) *“Les accords de coopération dans le commerce international”*.

a su disposición de personal (tanto de dirección, como técnicos o auxiliares)<sup>537</sup> o de realización de servicios, sean del tipo que fueren<sup>538</sup>. Otro grupo de contribuciones perseguiría asegurar la ejecución de la actividad económica encomendada a la alianza. Se trataría, fundamentalmente, de prestaciones tecnológicas (como transferencias de tecnología mediante licencia de patente o *know-how*) y comerciales (compromisos de suministro, de venta, de distribución...) efectuadas por las entidades cooperantes en beneficio de la *joint venture*<sup>539</sup>. Por último, un tercer grupo de contribuciones tendería a financiar la realización del proyecto conjunto, mediante la concesión, por parte de las entidades cooperantes, de préstamos y garantías a favor del consorcio<sup>540</sup>.

Otro asunto a considerar, en el supuesto de que los *venturer* efectúen contribuciones consistentes en prestaciones de hacer, se derivaría del compromiso de medios, y no de resultados, que aquéllos puedan adquirir.

En efecto, en determinadas prestaciones de este tipo, los cooperantes no están obligados a alcanzar un resultado específico, bastando con que asignen los medios humanos y materiales necesarios para llevar a cabo una serie de tareas pactadas entre ellos. Eso sí, haciéndolo con la diligencia debida. Tal y como ya apuntamos en páginas anteriores,

---

<sup>537</sup> Para **Mercadal y Janin** (1974) "*Les contrats de coopération inter-entreprises*" (p. 161), la misión a efectuar por el personal puesto a disposición de la alianza debería definirse con rigor a fin de evitar las tentaciones de abusos. También afirman que sus condiciones de empleo deberían especificarse (lugar de trabajo, condiciones de estancia, protección ante accidentes laborales). Sobre este mismo asunto, véase **Dubisson M.** (1989) "*Les accords de coopération dans le commerce international*", quien afirma que dicho personal no perdería sus vínculos con el *venturer* que lo pone a disposición de la alianza, pues aquél seguirá pagándole su salario y haciéndose cargo de sus cotizaciones sociales.

<sup>538</sup> A la realización de servicios de *management* a la propia *joint venture* se refieren **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 56). Por su parte, **Sanfeliz Mezquita A.** (1996) "*La práctica de la creación de empresas conjuntas (joint ventures)*" (p. 8) menciona otros tipos de servicios, como elaboración, implantación y mantenimiento de aplicaciones informáticas, actividades formativas y tareas administrativas o contables.

<sup>539</sup> Este tipo de contribuciones es mencionado por **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 56), y también por **Mercadal y Janin** (1974) "*Les contrats de coopération inter-entreprises*" (p. 280).

<sup>540</sup> A ellas hacen referencia, entre otros, **Sanfeliz Mezquita A.** (1996) "*La práctica de la creación de empresas conjuntas (joint ventures)*" (p. 8), **Reymond C.** (1986) "*Filiale commune et joint venture*" (p. 73) o **Dabin L.** (1984) "*Les structures de coopération es les contraintes nées du droit des sociétés*" (p. 488).

dicha circunstancia será clave a la hora de determinar las respectivas responsabilidades de las entidades que integren la alianza<sup>541</sup>.

En todo caso, sería útil que las contribuciones de los *venturer* (independientemente de que consistan en obligaciones de dar, de hacer o de no hacer) se encuentren valoradas en el contrato. Como veremos a continuación, eso les permitirá conocer su cuota teórica de acceso tanto a la gestión del proyecto conjunto como a sus resultados<sup>542</sup>.

No podemos finalizar esta exposición sobre el compromiso de contribuir al negocio común, sin recordar que dichas aportaciones constituyen una agrupación de recursos en sentido económico, no jurídico, con lo que no conllevan cambio alguno en la propiedad de dichos recursos<sup>543</sup>. De hecho, para proceder a su afectación (o puesta a disposición) al fin común, las entidades cooperantes tienen a su disposición una amplia gama de mecanismo aceptados en derecho (arrendamiento, licencia, préstamo, cesión...).

### **2.5.2.- Participación en los resultados del negocio común.**

Ya hemos dicho en varias ocasiones que los *ventures* deciden cooperar con el objetivo de beneficiarse de los resultados del proyecto empresarial de interés común. Por ello, el

---

<sup>541</sup> Sobre la diferencia entre contratos de medios y de resultado, pueden consultarse **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 129). Según los autores, en relación con la obligación de realizar una prestación de hacer pueden distinguirse dos tipos diferentes, según que lo comprometido por el deudor sea una pura actividad o conlleve además la obtención de un determinado resultado. En el primer caso, se habla de obligación de medios; en el segundo, de resultado. En aquélla, el deudor cumple desplegando diligentemente la actividad, aunque no consiga el resultado esperado. En cambio, en la segunda sólo hay cumplimiento si el resultado se alcanza.

<sup>542</sup> Según opina **Díaz Zarate R.** (1987) “*Los acuerdos de joint venture como forma de internacionalizar la actividad empresarial*”, los beneficios o las pérdidas de la *joint venture* se repartirían entre los integrantes en proporción a su participación en la empresa conjunta.

<sup>543</sup> Según **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 106), en materia de *joint venture* existen dos maneras de entender una agrupación de recursos: o bien se trata de una agrupación en sentido económico, sin que implique cambios en la propiedad de los recursos que las entidades cooperantes destinan a la alianza, o bien se da una agrupación en sentido jurídico, que supondría la puesta en común de la propiedad de dichos recursos en el seno de una entidad separada (la empresa “común”). Desde nuestro punto de vista, en las *joint venture* contractuales nos encontraríamos en el primer supuesto.

documento contractual que los vincule deberá precisar en qué van a consistir dichos resultados y cómo van a beneficiarse de ellos las entidades involucradas.

Ante todo, recordar que los *venturer* no siempre buscan con la *joint venture* obtener una ganancia y su posterior reparto<sup>544</sup>. En realidad, poco importaría que la alianza, como tal, tuviese o no ganancias, mientras sus resultados fuesen beneficiosos para las entidades cooperantes, en sus respectivas actividades. Y, en este sentido, insistir en que las *joint venture* pueden reportar beneficios que van más allá del mero reparto de ganancias, como serían, a título de ejemplo, la disminución de riesgos comerciales o técnicos, o el acceso a recursos complementarios, tanto materiales como humanos<sup>545</sup>.

Dicho esto, el contrato de *joint venture* deberá fijar con claridad el modo de reparto de los resultados de la alianza<sup>546</sup>. De entrada, puesto que todos los *venturer* contribuyen al proyecto común, todos ellos deberían poder beneficiarse de dichos resultados. Además, consideramos que lo razonable será que el reparto sea proporcional a las contribuciones hechas por cada uno de ellos<sup>547</sup>. Sea como fuere, se trata de un asunto complejo, sobre todo cuando el motivo que lleva a las entidades cooperantes a involucrarse en la *joint*

---

<sup>544</sup> Así lo defiende **Herzfeld E.** (1989) “*Joint ventures*” (p. 36), para quien las *joint venture* pueden servir tanto para distribuir los resultados de una actividad de interés común entre las entidades participantes, como para disfrutar conjuntamente de alguna utilidad con fines consorciales, aunque no conlleve reparto de dinero. En el mismo sentido, véase **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 117). Según la autora, el hecho de que no exista reparto directo de los resultados que se derivan de la alianza no desnaturaliza la finalidad estratégica de la misma. En cambio, añade, sus eventuales frutos deberán siempre repercutir en los resultados individuales de cada una de las empresas participantes. Sobre este asunto, véase también **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 379). Para el autor, aunque se presume que las partes buscan retirar beneficios directos o indirectos de la *joint venture*, el interés en recibirlos no es siempre el mismo. Así, a un asociado pueden interesarle más las ventajas que obtiene por la venta de materias primas o semifabricadas que los resultados de la alianza, o bien puede buscar la garantía de aprovisionamiento que representa esta forma asociativa con preferencia a los propios dividendos.

<sup>545</sup> Según **Jacquemin A.** (1988) “*Coopération entre les entreprises et droit économique*”, la creación de una *joint venture* permite reducir el tiempo que hubiera necesitado una empresa aislada para perfeccionar un producto o procedimiento, y facilita, en general, la entrada en mercados nuevos, sobre todo cuando están protegidos por importantes barreras tecnológicas, económicas o reglamentarias.

<sup>546</sup> Sobre cómo redactar una cláusula de participación en los resultados de una alianza de esta naturaleza, sirva de ejemplo **ICC** (2018) “*ICC model contract for joint venture*”; en particular, su artículo 14.

<sup>547</sup> Sin embargo, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 40) considera otras opciones. Así, tras afirmar que el modelo de reparto debe establecerse con claridad, señala que éste puede responder a diferentes modelos: de forma proporcional a la participación de cada uno en el total, a partes iguales, una parte fija y otra proporcional a la participación, reserva o reinversión de una parte...

*venture* va más allá de repartirse las eventuales ganancias obtenidas por ésta<sup>548</sup>. En todo caso, hemos de insistir en la conveniencia de elaborar un documento lo más preciso posible, pues este extremo contribuirá a alimentar el interés de cada una de las entidades cooperantes, así como su confianza en el consorcio<sup>549</sup>.

### 2.5.3.- Control conjunto del negocio común.

De la misma manera que condiciona el alcance de su participación en resultados, la contribución de cada *venturer* condicionará el alcance de su poder de control sobre el proyecto empresarial de interés común. De hecho, los problemas que se plantean en uno y otro supuesto son similares. Sea cual fuese la solución pactada, deberá respetar una de las premisas básicas de toda *joint venture*: el imprescindible control conjunto por parte de las entidades consorciadas<sup>550</sup>.

En este sentido, recordar que en una estructura de tipo consorcial existe control conjunto cuando los cooperantes han de ponerse de acuerdo para decidir sobre la estrategia a

---

<sup>548</sup> Para **Medina de Lemus M.** (2007) "*Joint ventures internacionales*" (p. 378), si la *joint venture* tiene sólo por objeto la entrega de dividendos, la proporcionalidad es una regla simple a definir y ejecutar. Si, en cambio, las partes persiguen beneficios de naturaleza más indirecta, como el acceso a instalaciones comunes o a resultados de investigaciones de empresas comunes, el reparto es más delicado. Otros autores que tratan la problemática del reparto de los resultados de dichas alianzas son **Wolf R.** (2011) "*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*" (pp. 103-105) o **Linch RP.** (1989) "*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*" (p. 135). Para este último, el tema estaría relacionado con lo que denomina "4Rs" del modo de estructurar la *joint venture*: responsabilidad, recursos, riesgos y recompensa; en concreto, con cómo regular dichos factores de manera justa. Por lo que respecta a la recompensa, el autor señala que, entre otros aspectos, el contrato debería concretar quién disfrutará del derecho a fabricar los productos, quién podrá comerciarlos, o quién adquirirá tecnología o la recibirá en licencia.

<sup>549</sup> En efecto, según **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 77), mantener el interés de las entidades fundadoras es tan importante como resolver los conflictos que surjan. En esta línea, **Mercadal y Janin** (1974) "*Les contrats de coopération inter-entreprises*" (p. 25) insisten en la conveniencia de que el contrato de *joint venture* se construya de manera equilibrada, intentando evitar pactos leoninos.

<sup>550</sup> Es de gran interés lo que sobre este asunto opina **Linch RP.** (1989) "*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*" (p. 135). Para el autor, cuando el equipo negociador llega a entender quién aporta los recursos, quién asume las responsabilidades, quien soporta los riesgos y quién obtiene los beneficios, existe base suficiente para negociar el tema del control. Según añade, las empresas que abordan demasiado rápido este tema harán que las negociaciones se centren en cuestiones de poder, y que no presten la atención debida a los aspectos de responsabilidad y de reparto de recursos y beneficios.

seguir por la estructura creada<sup>551</sup>, circunstancia que debe observarse desde una doble vertiente: activa, que se manifiesta en la adopción de decisiones de forma consensuada; pasiva, que implicará un poder de veto<sup>552</sup>. No obstante, que el control de la *joint venture* resida, conjuntamente, en todos los *venturer*, no implica que éstos vayan a ejercerlo en el día a día, implicándose en la gestión cotidiana. En muchos casos, se limitarán a hacer un seguimiento de los temas y, en su caso, vetar aquellas medidas con las que estén en desacuerdo<sup>553</sup>.

Sea como fuere, en la práctica el control conjunto supone la existencia de un equilibrio de poder entre los sujetos involucrados<sup>554</sup>. Una circunstancia basada en la igualdad jurídica entre todos ellos a la hora de adoptar decisiones, y que se implementará a través de mecanismos que obliguen al consenso permanente<sup>555</sup>.

Pero los mecanismos de reparto de poder entre los *venturer* no sólo han de permitir el control conjunto de la alianza por parte de aquéllos. Es conveniente, además, que logren una gestión eficaz del proyecto empresarial de interés común. A tal fin, el contrato de *joint venture* deberá establecer un sistema organizativo propio, que cree unos órganos comunes a los que se les otorguen los poderes necesarios, estrictamente delimitados,

---

<sup>551</sup> Así lo afirma, por ejemplo, **Maillo González-Orús J.** (2007) “*Empresas en participación (joint ventures) y derecho comunitario de la competencia*” (p. 92). En el mismo sentido, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 18).

<sup>552</sup> En esta línea, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 195). Sobre el particular, véase también **Bonvicini D.** (1977) “*Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria*” (p. 231). Para el autor, la realización de un dominio conjunto sobre la *joint venture* presupone en concreto la atribución a cada asociado del poder de incidir, en modo determinante, en el proceso de formación de la voluntad social. Y tal poder, desde el punto de vista negativo, se traduce en la posibilidad de bloquear las iniciativas sociales.

<sup>553</sup> Este punto de vista lo defiende, por ejemplo, **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 360), para quien el derecho de los participantes a la gestión conjunta puede no ser ejercido en la práctica y limitarse a un veto sobre los puntos más importantes.

<sup>554</sup> La problemática del equilibrio de poder la aborda **Champaud C.** (1967) “*Les méthodes de groupements des sociétés*” (pp. 1029 y ss.). Y lo hace en el marco de sus reflexiones sobre los “contratos de unión”, o acuerdos de cooperación, que contraponen a los “contratos de integración”. Los primeros conllevan un equilibrio de poder entre las partes, mientras que los segundos dan lugar a relaciones de dominación/subordinación entre aquéllas.

<sup>555</sup> En palabras de **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 62), los *venturer* “o deciden juntos o no deciden”.

para asegurar la adecuada gestión del consorcio<sup>556</sup>. Unos órganos que, conviene repetir, se crean por razones operativas, y no responden a la existencia de un patrimonio propio que se deba administrar. En efecto, ya hemos señalado en varias ocasiones que en estos consorcios de base contractual los recursos aportados al proyecto común permanecen en el patrimonio de cada uno de los consorciados<sup>557</sup>.

La doctrina distingue dos tipos de órganos en la *joint venture* contractual, en atención a las funciones que aquéllos están llamados a desempeñar: los de dirección y los de gestión<sup>558</sup>.

El órgano de dirección suele tener carácter colegial y en él están representados todos los *venturer*. Ya que es la principal autoridad de la *joint venture*, y reúne a la totalidad de los contratantes, es competente para decidir sobre cualquier asunto dentro del ámbito de actuación de la alianza<sup>559</sup>. Dichas decisiones serán de obligatorio cumplimiento para las

---

<sup>556</sup> Así lo considera **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 117). Para la autora, el contrato de *joint venture* puede contener obligaciones “organizacionales”, cuyo objeto es la creación de “órganos de cooperación”, también llamados “órganos centrales” de la alianza. Esos órganos, añade la autora, constituyen foros de debate y de toma de decisiones por parte de las empresas participantes en relación al desarrollo de la actividad económica confiada a la alianza. La creación de estos órganos, añade la autora, será también útil cuando la alianza deba presentarse en el mercado a través de un portavoz oficial. Para **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 245), de lo que se trata es de asegurar que el proceso de adopción de acuerdos sea ágil y de que contemple mecanismos para solucionar las situaciones en que resulte imposible la adopción de decisiones. A la estructura organizativa de la *joint venture* se refiere también **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 122). Según el autor, los *venturer* habrán de diseñar una estructura que asegure liderazgo y gestión efectivos. Sobre cómo redactar las correspondientes cláusulas contractuales, sirva de ejemplo **ICC** (2018) “*ICC model contract for joint venture*”; en particular, sus artículos 6, 7 y 8.

<sup>557</sup> En palabras de **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 40), dichos órganos no implican la existencia de un patrimonio común de los recursos puestos a disposición de la *joint venture*, sino que son un mero instrumento para el funcionamiento de la misma.

<sup>558</sup> Los autores los denominan de distintos modos. Como ejemplo, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 128) los llama, respectivamente, órganos colegiales de deliberación y control, y órganos de ejecución. Por el contrario, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 242) habla de órganos de gestión y órganos de ejecución. Y **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (pp. 367-369) se refiere a ellos como órganos legislativos y órganos ejecutivos.

<sup>559</sup> En este sentido, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 41). Para la autora, dicho órgano sería competente para decidir, por ejemplo, sobre la estrategia o el cambio de objeto de la *joint venture*, el nombramiento o remoción de gestores, los cambios de las partes, la adquisición de nuevos activos, el establecimiento de nuevas alianzas y la terminación de la *joint venture*.



entidades involucradas; hasta tal punto, que su inobservancia podría ser considerada incumplimiento del contrato.

Sobre este órgano, el documento contractual habrá de prever una serie de disposiciones mínimas que aseguren su eficaz funcionamiento, como el lugar y la frecuencia de sus reuniones o el modo de deliberar y adoptar acuerdos<sup>560</sup>. Este aspecto, en concreto, es de los más delicados del contrato de *joint venture*, pues su acertada regulación permitirá gestionar potenciales situaciones de bloqueo.

Por su parte, el órgano de gestión se ocupará del funcionamiento cotidiano de la *joint venture* y de su representación frente a terceros. A menudo, estará constituido por una persona física con competencias de tipo gerencial, que contará con poderes limitados. En ocasiones, sin embargo, dicha tarea será desempeñada por una de las entidades consorciadas, quien actuará, además, como interlocutor con las administraciones o con entidades ajenas a la alianza<sup>561</sup>.

#### 2.5.4.- Buena fe reforzada.

El deber de los *venturer* de comportarse con buena fe “reforzada” se deriva del carácter *intuitu personae* de la alianza. Así, habrán de actuar como aliados y no como rivales,

---

<sup>560</sup> Sobre este particular, véase **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 297). También **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 368), para quien el principal dilema de los redactores del contrato será encontrar un término medio entre el respeto a la voluntad de cada uno de los *venturer* y la toma de decisiones rápidas que las necesidades de la empresa exijan, evitando en lo posible el “impasse”. Otros autores que analizan este tipo de órgano son **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p 107) o **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 130). Como muestra de este tipo de cláusulas, **ITC** (2010) “*ITC model contract for an international contractual alliance*”; en concreto, su artículo 2.

<sup>561</sup> A este supuesto se refiere **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 128), para quien los que denomina “órganos de ejecución” podrán estar constituidos por una de las empresas miembro. El autor añade que esto podría implementarse a través de una figura frecuente en la práctica empresarial francesa: el denominado “contrato de empresa piloto”. En virtud de dicha práctica, quien contrata con terceros es la empresa piloto, existiendo entre ella y las demás empresas miembro una relación de subcontratación. A esta figura hace también referencia **Dubisson M.** (1989) “*Les accords de coopération dans le commerce international*” (p. 34), quien especifica que en los contratos de I+D o de suministro se suele usar la expresión “*chef de file*” o “*leader*”.

puesto que la relación es concebida y ejecutada en base a un interés compartido por todos<sup>562</sup>.

Esta obligación de buena fe estará ligada al deber de fidelidad que habrán de observar tanto entre sí como hacia el negocio común<sup>563</sup>. En suma, la necesaria concurrencia de los deberes de buena fe y fidelidad, que hace de la confianza mutua uno de los pilares de toda *joint venture*<sup>564</sup>.

### 2.5.5.- No competencia.

Esta cuestión es fundamental, pues ya hemos afirmado que los *venturer* mantienen su autonomía y su propia identidad con respecto a la alianza. En efecto, las entidades cooperantes ponen en común una cierta cantidad de recursos para llevar a cabo el objeto de la colaboración, pero lo hacen manteniendo su independencia jurídica y económica en el resto de sus funciones empresariales<sup>565</sup>. Se tratará, pues, de delimitar con precisión el alcance de las obligaciones suscritas por los *venturer*, para una mejor comprensión

<sup>562</sup> En este sentido, véase **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis” (p. 209). Según el autor, aunque las cláusulas de buena fe no son muy habituales en los contratos internacionales, sí suelen usarse en contratos complejos como los de *joint venture*. Sobre este asunto, véase también **Pauleau C.** (2002) “Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las *joint venture*” (p. 214), para quien podría hablarse de un *ius fraternitatis* o de un *animus cooperandi*.

<sup>563</sup> Sobre este punto, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “La sociedad conjunta: *joint venture corporation*” (p. 208), para quien uno de los elementos característicos de la *joint venture* es el deber de fidelidad que se exige a sus miembros. Véase también **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 380), quien habla de una “obligación de lealtad”. A este tipo de obligaciones se refieren también **Dabin L.** (1984) “*Les structures de coopération es les contraintes nées du droit des sociétés*” (p 502) o **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 76). Este autor, por su parte, las incluye en lo que denomina obligaciones de “abstención”.

<sup>564</sup> Así lo defiende **Puyo Arluciaga A.** (2007) “*La joint venture como instrumento de cooperación en el comercio internacional*” (p. 120), al afirmar que es imprescindible que exista una voluntad de colaboración y confianza entre los socios. A esta circunstancia se refiere también **Lacasse N.** (1988) “*La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*” (p. 773). Es más, según la autora, la confianza mutua sería el substrato de toda *joint venture*.

<sup>565</sup> A este aspecto hace referencia, por ejemplo, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 40). Para la autora, independientemente del grado de colaboración, cada *venturer* conserva su propia identidad. De hecho, en su opinión, la autonomía de las entidades consorciadas sería uno de los rasgos distintivos de toda *joint venture*.

del espacio de libertad de que disponen en los ámbitos no cubiertos por el contrato de *joint venture*<sup>566</sup>.

En ese contexto, cobran particular sentido las cláusulas de no competencia, tanto frente a los demás cooperantes como frente a la propia alianza<sup>567</sup>. Estos pactos restrictivos de la competencia pueden consistir en prohibiciones absolutas de llevar a cabo actividades competidoras<sup>568</sup>, o en procedimientos que requieran la autorización previa de los otros *venturer*, o de la alianza, para poder desempeñarlas<sup>569</sup>.

### 2.5.6.- Confidencialidad.

Por lo que respecta a la confidencialidad, los contratos de *joint venture* suelen incluir el compromiso de cada *venturer* de no servirse de las informaciones sobre los demás, o sobre la propia alianza, adquiridas como consecuencia de haber participado en el proyecto conjunto<sup>570</sup>.

---

<sup>566</sup> En este sentido, por ejemplo, **Dabin L.** (1984) “*Les structures de coopération es les contraintes nées du droit des sociétés*” (p. 502) o **Dubisson M** (1989) “*Les accords de coopération dans le commerce international*”.

<sup>567</sup> Según **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 249), es habitual que las entidades cooperantes se comprometan a no competir con la *joint venture* o, como mínimo, a no hacerlo en un determinado territorio.

<sup>568</sup> Para **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 452), de conformidad con los requisitos del derecho de la competencia, dichas prohibiciones no podrían ser nunca generales, debiendo ser limitadas en el tiempo, en el espacio (mercado geográfico) y en el ámbito de actividad económica afectada (mercado de producto). Otro autor que subraya la posible incompatibilidad de estas cláusulas con el derecho de la competencia es **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 124).

<sup>569</sup> A las cláusulas de no competencia en los contratos de *joint venture* se refieren también **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 152) o **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 39). Para la autora, estos pactos delimitarían la frontera entre la actividad de las partes y la de la *joint venture*.

<sup>570</sup> Así lo afirman **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 249). A las cláusulas de confidencialidad en los contratos de *joint venture* se refieren también **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 127), **Linch RP** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 150) o **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (pp. 213 y ss). Para este último, el objetivo de una cláusula de confidencialidad es garantizar que las partes guarden secreto o no revelen determinada información relacionada con una operación que se está negociando, o ya establecida, al considerarse que es propiedad privada de cada una de las partes.

Como acabamos de señalar en el anterior apartado, los *venturer* mantienen autonomía jurídica y económica en el resto de sus actividades empresariales. Por ello, las cláusulas de confidencialidad tienen por misión protegerlos de los avatares de la cooperación, ya que, en razón de la misma, intercambiarán información valiosa cuya divulgación les puede causar perjuicios<sup>571</sup>.

## 2.6.- Evolución del contrato de *joint venture*.

Hemos tenido ocasión de reiterar que la cooperación entre las entidades que integran la *joint venture* tiene por finalidad ejecutar un negocio, actividad o proyecto empresarial específico, circunstancia que hace de ella una relación jurídica duradera en el tiempo<sup>572</sup>. De hecho, ya hemos afirmado que lo habitual será que perdure mientras lo requiera el negocio que constituye su objeto.

Puesto que estamos hablando de una alianza que se extiende en el tiempo, el contrato que la regule debería contener mecanismos que facilitasen su propia pervivencia; es decir, que posibilitasen adaptarla a los cambios y eventualidades que fuesen surgiendo. Nos referimos tanto a los que afectan a la personalidad de los propios *venturer*, como a las circunstancias objetivas que originaron e impulsaron la cooperación. En estrecha relación con el tema, sería conveniente que el documento contractual previese también

---

<sup>571</sup> En este sentido, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p 39). Para **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 453), se tratará de mecanismos de secreto, en especial respecto a las informaciones técnicas transferidas a la *joint venture* (por ejemplo, *know-how* tecnológico o comercial), acompañados de la prohibición de explotar dichas informaciones. También incluirá, según la autora, mecanismos de estricta confidencialidad respecto a planes, objetivos y estrategias productivas, comerciales o financieras, que mantengan las partes contratantes en los mercados en los que sigan independientemente activas. Sobre cómo redactar cláusulas de este tipo, sirva de ejemplo **ITC** (2010) “*ITC model contract for an international contractual alliance*”; en concreto, su artículo 9.

<sup>572</sup> A la extensión temporal de estas alianzas se refieren **Mankabady M.** (2008) “*Joint ventures in Europe*” (p. 514), **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 51-52) o **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 114). De hecho, este último autor recurre a expresiones como “relación compleja de larga duración” o “duración prolongada del vínculo”.

los mecanismos de solución de conflictos que pudiesen ir surgiendo entre las entidades cooperantes.

### 2.6.1.- Cambios en los *venturer*.

Por tratarse de un contrato con acentuado carácter *intuitus personae*, la personalidad de los *venturer* tiene especial relevancia<sup>573</sup>. Y ello, en un doble sentido: objetivo, puesto que los medios que aquéllos se comprometen a aportar se consideran complementarios, tanto cuantitativa como cualitativamente; y subjetivo, en referencia a la compatibilidad que existe tanto entre los fines que persiguen como entre sus culturas de empresa. En este contexto, cualquier modificación en la identidad o en las aptitudes de alguno de los *venturer*, que acontezca durante la vida de la alianza, podría cuestionar la propia razón de ser del proyecto empresarial de interés común. Es por esto que el contrato de *joint venture* deberá regular minuciosamente los mecanismos de control de dichos cambios, así como sus consecuencias.

Uno de los supuestos a tutelar estará relacionado con lo que sucedería si sobreviniesen modificaciones sustanciales en la personalidad de uno de los consorciados<sup>574</sup>. Estamos hablando de cambios en el control (*de iure* o *de facto*)<sup>575</sup>, así como de alteraciones en su situación económica (caso, por ejemplo, de perder cuota de mercado) o financiera (verse inmerso en procesos concursales, o de disolución y liquidación). En ciertos casos, estos

---

<sup>573</sup> Como nos recuerda **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 485), esta circunstancia podría responder a consideraciones múltiples. Entre ellas, las siguientes: (1) legales: identidad jurídica o administrativa, tratándose, por ejemplo, de una sociedad de capital y no de un empresario individual; (2) económicas: pertenencia a un grupo, como entidad determinada y reconocida en el sector; (3) financieras: nivel de solvencia; (4) comerciales: presencia en el mercado, aptitudes comerciales, establecimiento en una zona geográfica concreta; y (5) industriales: capacidad de producción, nivel de avance tecnológico...

<sup>574</sup> Recordemos que para **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 71), la personalidad de los *venturer* debe entenderse en sentido económico, no jurídico.

<sup>575</sup> A este supuesto se refiere **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 373). Para el autor, dichas cláusulas tienen por objeto evitar que las partes se vean obligadas a cohabitar en el seno de una *joint venture* con una empresa adquirida por un tercero no deseado, generalmente de la competencia.

supuestos sobrevenidos podrían dar lugar a la exclusión del *venturer* en cuestión, o incluso a la extinción de la alianza<sup>576</sup>.

Otra situación que debería regular el contrato es la relativa a la incorporación de un tercero a la *joint venture*, ya sea de manera autónoma o para sustituir a un consorciado que procede a su salida voluntaria. En este punto hemos de referirnos de nuevo al fuerte carácter *intuitu personae* de la figura, por lo que no sería de extrañar que la entrada esté condicionada a la aprobación unánime del resto de cooperantes<sup>577</sup>. Además, en el caso de que el tercero se incorpore para sustituir a uno de los *venturer*, convendrá someterlo a un mecanismo de ratificación del contrato de *joint venture*, en virtud del cual quede subrogado en los derechos y obligaciones de aquel a quien reemplaza<sup>578</sup>. En estrecha relación con este asunto, el contrato debería también prever en qué circunstancias un *venturer* puede proceder a su separación voluntaria, así como qué consecuencias tendría y cuál sería el procedimiento a seguir<sup>579</sup>.

## 2.6.2.- Cambios en las circunstancias que impulsaron la alianza.

Por tratarse de relaciones duraderas en el tiempo, los contratos de *joint venture* han de prever mecanismos que les permitan adaptarse a posibles cambios en las circunstancias

---

<sup>576</sup> Así lo entiende **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (pp. 44-45), al afirmar que la exclusión de un *venturer* puede responder, entre otros motivos, a un proceso de insolvencia o a la toma de control por parte de un tercero, y que un motivo de extinción del contrato puede ser el cambio significativo en la composición del capital de uno de los participantes en la alianza.

<sup>577</sup> A este requerimiento de autorización previa se refieren **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 94) y **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 45).

<sup>578</sup> Esta posición la defiende **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 492). Es más, la autora hace un estudio pormenorizado de todos los aspectos relacionados con el control de entradas y salidas de los *venturer*, si bien limitándose a las *joint venture* de base societaria.

<sup>579</sup> La separación voluntaria de los *venturer* es analizada, por ejemplo, por **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 373). Según afirma el autor, cuidando de preservar su independencia, las partes en el acuerdo tienen interés en prever su retirada, que puede ser obligada por circunstancias objetivas o quedar a la iniciativa de las mismas.

objetivas que dieron lugar a la cooperación. Estaríamos hablando de cláusulas de fuerza mayor y de cláusulas *hardship*.

Las cláusulas de fuerza mayor son aquellas por las que se libera de una obligación al contratante que, por causa de un acontecimiento imprevisible, inevitable y exterior, se ve imposibilitado de cumplirla. Dichas cláusulas son habituales en los contratos que están expuestos a situaciones sobrevenidas, imposibles de prever y cuyos efectos son difícilmente mitigables; en particular, cuando se trata de compromisos jurídicos de larga duración, como sería el caso de las *joint venture*. Por ello, es usual que los *venturer* estipulen pactos que les exoneren de responsabilidad cuando concurren circunstancias de fuerza mayor<sup>580</sup>.

Las cláusulas *hardship* pretenden regular la incidencia en el cumplimiento del contrato de los mismos acontecimientos imprevistos que justifican las cláusulas de fuerza mayor. Sin embargo, se distinguen de ellas por el efecto que producen dichos acontecimientos sobre el cumplimiento de las obligaciones pactadas, pues se refieren a casos en que la obligación no deviene imposible de cumplir, pero sí excesivamente onerosa para alguna de las partes<sup>581</sup>. Por lo que respecta al contrato de *joint venture*, el término *hardship* supondría la alteración sobrevenida de las circunstancias que dieron origen al contrato, implicando un perjuicio para uno o varios de los *venturer*. Así, con objeto de asegurar la coherencia constante que tiene que guardar la alianza con los intereses individuales de aquéllos, convendría insertar en el contrato una cláusula de adaptación que les obligase

---

<sup>580</sup> Así lo afirma **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 42). Otros autores que hablan de estas cláusulas de fuerza mayor son **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 405), **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 143) o **Wolf R** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 132). Como ejemplo de cláusula de fuerza mayor, **ITC** (2010) “*ITC model contract for an international contractual alliance*”; en concreto, su artículo 13. Y también **ICC** (2018) “*ICC model contract for joint venture*”; en particular, su artículo 27.

<sup>581</sup> De este modo lo entiende **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 426). Para el autor, la cláusula *hardship* pretenden garantizar el equilibrio contractual o repartir entre las partes el riesgo económico de un hecho impredecible y ajeno al control de aquéllas, cuando no impide el cumplimiento y éste puede aún interesarles. Como ejemplo de cláusula de *hardship*, **ITC** (2010) “*ITC model contract for an international contractual alliance*”; en concreto, su artículo 14. Y también **ICC** (2018) “*ICC model contract for joint venture*”; en particular, su artículo 26.

a revisar sus términos, si llegara a producirse un cambio de tal entidad que modificase el equilibrio contractual en perjuicio de alguno de ellos<sup>582</sup>.

### 2.6.3.- Resolución de conflictos.

La fuerza obligatoria del contrato de *joint venture* reside más en la confianza mutua existente entre los *venturer* (y en su grado de compromiso con el proyecto empresarial de interés común), que en la posibilidad de obtener judicialmente la ejecución forzosa de las disposiciones contractuales. Esto hará que las entidades consorciadas privilegien los mecanismos de resolución de controversias basados en el diálogo, el compromiso y la reparación<sup>583</sup>.

En efecto, en el caso de las *joint venture* existen razones específicas para rechazar el tratamiento judicial de los conflictos entre los *venturer*. Principalmente, porque una intervención de los tribunales conllevaría, con toda seguridad, el fin de la operación, dada la inevitable pérdida de confianza que provocaría entre aquéllos<sup>584</sup>. Además, los mecanismos no judiciales de resolución de controversias presentan otras ventajas para las *joint venture*, como su privacidad y discreción, su relativa celeridad, su tendencia a

---

<sup>582</sup> En este sentido, **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 149). Según los autores, las circunstancias de carácter excepcional que dan origen a las cláusulas *hardship*, a diferencia de las que intervienen en la fuerza mayor, no impiden cumplir la obligación, sino que imponen una carga excesiva que convierten la relación en antieconómica por haberse alterado sustancialmente los presupuestos económicos que la justificaron. Otros autores que abordan este tipo de cláusulas, son **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 519), **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 69), **Herzfeld E.** (1989) “*Joint ventures*” (p. 48), **Mousseron JM.** (1988) “*Technique contractuelle*” (p. 52) o **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 375). Entre la jurisprudencia de tribunales españoles en la materia, *STS 26 septiembre 2002* (alteración sobrevenida de las circunstancias). Para comprender mejor la diferencia entre “*hardship*” y “fuerza mayor”, véase **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 43). Según la autora, en ambos casos se trata de circunstancias sobrevenidas e imprevisibles que afectan al cumplimiento del contrato. En el primer caso dará lugar a una renegociación del mismo; en el segundo, a la suspensión de la obligación de que se trate y, en caso de perdurar el obstáculo, a la extinción anticipada de la propia relación contractual.

<sup>583</sup> Así lo entiende **Dubisson M.** (1989) “*Les accords de coopération dans le commerce international*” (p. 16). Como ejemplo de cláusula de solución de conflictos, **ITC** (2010) “*ITC model contract for an international contractual alliance*”; en concreto, su artículo 21.

<sup>584</sup> Según **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 81).



la conciliación de intereses, su carácter eminentemente técnico y una mayor toma en consideración del trasfondo económico de los vínculos creados<sup>585</sup>.

Podemos hablar de dos tipos de mecanismos no judiciales de solución de controversias. Unos serán de carácter precontencioso, y buscarán facilitar el diálogo entre los *venturer* con vistas a alcanzar una transacción. Los otros, ya de carácter contencioso, implicarán la búsqueda de una solución arbitral. En realidad, estos dos mecanismos podrían ser aplicados sucesivamente, si el contrato se configura de manera a intentar primero la vía transaccional y, en caso de fracaso, recurrir a la intervención de un árbitro<sup>586</sup>.

Los mecanismos transaccionales son variados y muy comunes<sup>587</sup>.

Un primer tipo tenderá a que los *venturer* resuelvan el conflicto por sí solos, mediante fórmulas de transacción previstas en el propio contrato. Conviene incidir en que este mecanismo les obligará a negociar de buena fe<sup>588</sup> para solucionar pacíficamente sus disputas, lo que no significa que les obligue a lograr necesariamente una transacción<sup>589</sup>. Para mayor probabilidad de éxito, se recomienda prever una posible remisión jerárquica

---

<sup>585</sup> Entre los autores que exploran dichas ventajas, véanse **Champaud C.** (1994) “*Le droit des affaires*” (p. 114), **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 84), **Paillusseau J.** (1987) “*Les contrats d'affaires*” (p.183), o **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 127).

<sup>586</sup> En este sentido, por ejemplo, **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 522).

<sup>587</sup> Para **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 105), es habitual que en los contratos se incluya la obligación de intentar resolver de manera amigable los conflictos que puedan surgir en la interpretación, ejecución o resolución del mismo, a través de las llamadas “*multi-step dispute resolution clauses*”. Como ejemplo de jurisprudencia de tribunales españoles, véase *STS 10 junio 1968* (transacción, con o sin intervención de tercero).

<sup>588</sup> Según lo afirman **Mousseron JM.** (1988) “*Technique contractuelle*” (p. 56) o **Reymond C.** (1986) “*Filiale commune et joint venture*” (p. 74). Para este último, la expresión “negociar de buena fe” no implica un juicio moral, siendo únicamente una expresión tradicional que muestra a la vez la obligación jurídica de negociar y la manera en que dicha negociación ha de llevarse a cabo. Concretamente, añade el autor, se trata de aceptar la negociación, participar activamente en ella con voluntad de llegar a un acuerdo, y respetar el marco fijado.

<sup>589</sup> La transacción es un contrato regulado por los artículos 1809 a 1819 CC. Por lo tanto, se trata de una figura tutelada por nuestro ordenamiento jurídico. Además, tiene para las partes valor de cosa juzgada, lo que supone la imposibilidad de someter posteriormente la controversia a decisión judicial. Entre los estudios monográficos sobre el tema, realizados por autores españoles, **Gullón Ballesteros A.** (1964) “*Contratos sobre litigios: la transacción*”, **Tamayo Haya S.** (2013) “*Contrato de transacción*” o **Peláez Sanz F.** (1987) “*La transacción. Su eficacia procesal*”.

del conflicto; es decir, someterlo a las más altas instancias en las propias entidades involucradas<sup>590</sup>.

Una variante del anterior mecanismo permitirá a los *venturer* (en especial en el caso de dificultades para lograr la transacción) recurrir a la ayuda de un mediador, nombrado en base a su competencia técnica<sup>591</sup>. Este experto independiente se ocupará de establecer los hechos, plantear las cuestiones pertinentes y evaluar las posibilidades reales de solucionar el conflicto, pero sin llegar a proponer soluciones a las partes. De hecho, su misión será, sobre todo, desdramatizar la situación, procurando aclarar el debate<sup>592</sup>.

La última modalidad de procedimiento transaccional a la que vamos a referirnos, tendrá por fin someter el conflicto a conciliación. En su virtud, los *venturer* deberán recurrir a un tercero que les asistirá en sus negociaciones y que, a diferencia del mediador, les propondrá una solución. Eso sí, se tratará sólo de una recomendación, salvo que los propios *venturer* la ratifiquen<sup>593</sup>. También a diferencia del supuesto anterior, el tercero no será un mero técnico, sino alguien con un buen conocimiento del consorcio y de las entidades consorciadas<sup>594</sup>.

---

<sup>590</sup> A dicha posibilidad se refieren **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 81), **Dubisson M.** (1989) "*Les accords de coopération dans le commerce international*" (p. 20) o **Mousseron JM.** (1988) "*Technique contractuelle*" (p. 56).

<sup>591</sup> Este tercero neutral se distingue de las figuras del conciliador y del árbitro, en la medida en que, a diferencia del primero, no propone ninguna solución y, a diferencia del segundo, no impone ninguna. A él se refieren **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 81) o **Mousseron JM.** (1988) "*Technique contractuelle*" (p. 57). Para este último, el propio contrato podrá designar al experto en cuestión, que será, por lo general, un auditor o un consultor, pues tendrá que lidiar con problemas técnicos, financieros, estratégicos o de prioridades empresariales. En España, la figura del mediador está regulada por la "*Ley 5/2012 de mediación en asuntos civiles y mercantiles*".

<sup>592</sup> Para **Dubisson M.** (1989) "*Les accords de coopération dans le commerce international*" (p. 20), establecer los hechos puede ser de gran utilidad, puesto que muchas disputas nacen de una falta de acuerdo sobre los mismos.

<sup>593</sup> Como afirman **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 83), la conciliación, a diferencia del arbitraje, no es susceptible de ejecución forzosa. No obstante, si las partes ratifican la recomendación del conciliador, ésta adquirirá valor contractual.

<sup>594</sup> Algunos autores lo denominan "amigo común". Entre otros, **Medina de Lemus M.** (2007) "*Joint ventures internacionales*" (p. 377). Según **Mousseron JM.** (1988) "*Technique contractuelle*" (p. 58), el conciliador será frecuentemente un jurista que haya participado junto con las partes en la negociación y redacción del contrato, desempeñando así una especie de "servicio posventa".

Ante la eventualidad de que estos mecanismos precontenciosos y transaccionales no lleguen a resolver la discrepancia, el contrato de *joint venture* puede también prever un método contradictorio de resolución de conflictos que excluya la vía judicial. Se tratará de una cláusula compromisoria que obligará a los *venturer* a someter sus diferencias a arbitraje<sup>595</sup>. Con ello se aseguran que sus discrepancias jurídicas se resolverán mediante la decisión vinculante de un árbitro (laudo arbitral), renunciando, por tanto, a la opción de acudir a los tribunales<sup>596</sup>.

Para concluir con el apartado de la resolución de conflictos, señalar que en las alianzas de carácter transnacional los *venturer* podrán incorporar al contrato, como alternativa a la cláusula arbitral, una cláusula de elección de foro; es decir, de elección del tribunal o tribunales que serán competentes para conocer de los litigios relacionados con la *joint venture*. Estas cláusulas son muy útiles, sobre todo cuando establecen la competencia

---

<sup>595</sup> Tal y como afirman **Díez-Picazo y Gullón** (2012) “*Sistema de derecho civil. Contratos en especial. Cuasi contratos*” (p. 228), cuando media un conflicto o controversia de tipo jurídico entre dos o más personas, puede ser compuesto por ellas mismas a través de transacción o solicitar de la autoridad judicial su resolución. Pero el derecho admite que, en lugar de esta última posibilidad, acuerden llevar su conflicto ante un árbitro, para que dé una decisión o laudo que han de acatar por haberse sometido previamente a él. En este sentido, añaden los autores, los árbitros ejercen unas funciones análogas a las de la autoridad judicial. Por su parte, **Cremades B.** (2006) “*El arbitraje en la doctrina constitucional española*” (p. 187) incide en esta misma línea. Según pone de manifiesto, el derecho constitucional a la tutela judicial efectiva puede ejercitarse tanto ante la jurisdicción ordinaria como mediante arbitraje. Es más, el autor añade que el arbitraje se justifica en la autonomía de la voluntad, fruto de la libertad, valor fundamental que nuestro ordenamiento jurídico propugna en el propio texto constitucional. Como ejemplos de jurisprudencia de tribunales españoles, véanse *STS 3 marzo 1989* (convenio arbitral) y *STS 9 octubre 1989* (arbitraje y tutela judicial efectiva). En España, este modo de solución de conflictos está regulado por la “*Ley 60/2003 de Arbitraje*”. Otras monografías en la materia son **Bello Janeiro D.** (2011) “*La resolución de conflictos a través del arbitraje*”, **Herrera de las Heras R.** (2012) “*La autonomía de la voluntad en el arbitraje y en la mediación*” o **Fernández Rozas JC.** (2005) “*Arbitraje y jurisdicción. Una interacción necesaria para realizar la justicia*”.

<sup>596</sup> Entre los autores que analizan el arbitraje en el marco de la contratación internacional, **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en los contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 140), **Barona, Esplugues y Hernández-Martí** (1999) “*Contratación internacional*” (p. 84) o **Berg AGJ.** (1991) “*Drafting commercial agreements*” (p. 198). Entre los que lo hacen en el contexto propio de las *joint ventures*, **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 84), **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 129), **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 108) o **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar los acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 193). Estos últimos analizan ventajas y desventajas de la opción arbitral, comparándola con el recurso a los tribunales. Según afirman, entre los activos del arbitraje figurarían celeridad, flexibilidad, especialización o confidencialidad; entre los inconvenientes, la ocasional falta de neutralidad arbitral o el coste económico. Por su parte, entre las ventajas del procedimiento judicial señalan un mayor control constitucional y la existencia de la doble instancia; entre las desventajas, la lentitud, el excesivo formalismo procedimental y la falta de especialización.

exclusiva y excluyente de un tribunal en concreto, ya que, llegado el caso, evitarán toda discusión sobre el particular<sup>597</sup>.

## 2.7.- Terminación del contrato de *joint venture*.

El contrato puede terminar sólo para alguno de los *venturer* o, por el contrario, para todos ellos. En el primer caso estaremos hablando de la separación, forzosa o voluntaria, del *venturer* en cuestión; en el segundo, de la extinción de la propia *joint venture*.

En efecto, el documento contractual puede disponer que, en determinados casos, una de las entidades consorciadas pueda ser separada de la alianza contra su voluntad<sup>598</sup>. Esas cláusulas de exclusión de un *venturer* pueden responder a múltiples causas, como que se vea envuelto en serias dificultades económicas o financieras<sup>599</sup>, incumpla el contrato de forma grave sin subsanar el incumplimiento<sup>600</sup>, o pase a ser controlado por un tercero<sup>601</sup>. Pero el contrato podría también permitir que uno de los consorciados se separase de la *joint venture* por decisión propia, es decir de forma voluntaria (motivado, quizá, por no

---

<sup>597</sup> Así lo afirma **Sánchez Lorenzo SA** (2012) “*Cláusulas en los contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 114). Para el autor, la principal función de una cláusula de elección de foro es la de eliminar o reducir la inseguridad sobre dónde habrá de litigarse. El autor añade, no obstante, que para que una cláusula de este tipo resulte plenamente eficaz, debe cumplir determinados requisitos en lo que se refiere a su redacción, forma, materia, tribunal asignado y circunstancias de las partes.

<sup>598</sup> Como ejemplo de una cláusula de este tipo, véase **ICC** (2018) “*ICC model contract for joint venture*”; en particular, su artículo 17.

<sup>599</sup> A este motivo de exclusión de un *venturer* se refiere, por ejemplo, **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 536).

<sup>600</sup> Para **Reymond C.** (1986) “*Filiale commune et joint venture*” (p. 78), en este supuesto existirá la posibilidad de que, además, los *venturer* damnificados reclamen daños y perjuicios a la entidad incumplidora. Esta opción la contempla también **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en los contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 438), para quien el contratante perjudicado podrá solicitar también el resarcimiento de los daños y perjuicios que el incumplimiento le haya causado.

<sup>601</sup> Esta causa de exclusión sería una consecuencia del carácter *intuitu personae* del contrato de *joint venture*. En este sentido, véase **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 71), para quien cualquier modificación sustancial en uno de los contratantes haría efectiva la cláusula de salida del mismo, pues la alianza crea una dependencia recíproca entre las partes que sólo tiene sentido mientras la personalidad de las mismas no cambie.

haber alcanzado la rentabilidad o los objetivos esperados)<sup>602</sup>. En estos casos, lo deseable es que la alianza siga su devenir sin el *venturer* saliente<sup>603</sup>. Sin embargo, esa opción no será siempre viable. En efecto, habrá casos en que la dependencia que el consorcio tiene de dicha entidad será tal, que sin ella la consecución de sus fines devendrá imposible, lo que podría abocarla a su extinción<sup>604</sup>. Eso sí, siempre quedará la posibilidad de que un tercero sustituya al *venturer* que ha decidido dejar la alianza<sup>605</sup>, aunque el fuerte carácter *intuitu personae* de esta figura obligaría a que los que permanecen consintieran en el reemplazo<sup>606</sup>.

Junto a las cláusulas que tutelan la separación (voluntaria o forzosa) de uno de los *venturer*, el contrato deberá contener otras disposiciones que regulen la terminación de la relación para todos ellos; es decir, la extinción de la *joint venture*. Ésta tendría lugar por circunstancias de carácter objetivo o subjetivo.

---

<sup>602</sup> En nuestro ordenamiento, la decisión unilateral o desistimiento es causa de extinción de la relación obligatoria, siempre y cuando se haya autorizado (legal o contractualmente) a una de las partes para ejercitar dicha facultad. Así lo afirma, por ejemplo, **De Verda Beamonte y otros** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 185). El autor añade que, a través del desistimiento, una de las partes pone fin a la relación obligatoria sin necesidad de alegar causa alguna. Como ejemplo de jurisprudencia de tribunales españoles en la materia, *STS 13 de noviembre 2008* (desistimiento unilateral).

<sup>603</sup> Así lo entiende **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (pp. 371-375). Para el autor, los *venturer* ponen en común recursos y esperan beneficios directos o indirectos. Por ello, los contratos de *joint venture* contienen cláusulas que les permiten retirarse si la inversión no ofrece rentabilidad; esto es, si los frutos de la alianza no compensan el sacrificio desplegado. El autor concluye que, en esos casos, lo ideal será que las disposiciones contractuales provoquen que la parte que desea poner fin al acuerdo se retire sin más, y abandone sus derechos a las que deciden permanecer.

<sup>604</sup> En este sentido, **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 485). Según la autora, la identidad personal de la empresa “aliada” tiene una especial relevancia para las partes contratantes, Y, desde esta perspectiva, cualquier modificación en la identidad o en las “aptitudes” de las empresas parte durante la vida de la alianza podrá llegar a poner en tela de juicio la propia razón de ser de la operación.

<sup>605</sup> Recordemos que **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 492) aconseja que, en el caso de que un tercero se incorpore para sustituir a uno de los *venturer*, convendrá someterlo a un mecanismo de ratificación del contrato de *joint venture*, en virtud del cual quede subrogado en los derechos y obligaciones de aquel a quien reemplaza. Como ejemplo de jurisprudencia de tribunales españoles, *STS 3 noviembre 2008* (transmisión a tercero y subrogación).

<sup>606</sup> A este requerimiento hacen referencia **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 94) y **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 45).

Podrán ser circunstancias de carácter objetivo, entre otras, el logro del fin por el que la *joint venture* fue creada<sup>607</sup>, la imposibilidad de alcanzarlo<sup>608</sup>, el cumplimiento de una condición resolutoria<sup>609</sup>, o la llegada del término pactado en el contrato<sup>610</sup>.

Pero también pueden contemplarse motivos de carácter subjetivo, entre los que se suele incluir el incumplimiento no subsanado de un *venturer*<sup>611</sup>, un cambio significativo en la

<sup>607</sup> Véase, por ejemplo, **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 562). Para la autora, entre las causas ordinarias de extinción del contrato de *joint venture* figuraría la de haber realizado el fin previsto en el mismo. En parecidos términos, **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 254). Para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 252), el vínculo contractual se extingue, entre otros motivos, cuando se ha logrado plenamente la finalidad económica pretendida y se han agotado todos los efectos buscados, pues han quedado plenamente satisfechos los intereses de las partes y cumplidas todas las obligaciones.

<sup>608</sup> Por ejemplo, en aquellas situaciones en que las peculiaridades de la “fuerza mayor” obliguen a extinguir el contrato. Así lo afirma **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 415). Para el autor, esto sucedería en los supuestos de fuerza mayor cuyos efectos impiden el cumplimiento del contrato con carácter definitivo o, por razones de su duración, frustran la propia finalidad del contrato. Este mismo caso lo contemplan **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 43), **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 149), **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 311) o **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 132). Como muestra de cláusula de fuerza mayor que prevea este caso, **ITC** (2010) “*ITC model contract for an international contractual alliance*”; en concreto, su artículo 13.

<sup>609</sup> Según el artículo 1114 CC, en las obligaciones condicionales la adquisición de los derechos, así como la resolución o pérdida de los ya adquiridos, dependerán del acontecimiento que constituya la condición. Como afirman **De Verda Beamonte y otros** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 66), en el caso de que la relación obligatoria esté sujeta a condición resolutoria, ésta produce todos sus efectos desde su constitución, y el evento condicionante opera como un hecho que pone fin a la relación válida y eficaz. Entre la jurisprudencia de tribunales españoles en la materia, **STS 16 junio 2005** (condición resolutoria). Por lo que se refiere en particular a las *joint venture*, **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 373), quien menciona la “condición resolutoria” al hablar de los motivos de extinción de estas alianzas. Para el autor, cuando las partes son capaces de prever el porvenir de manera suficientemente precisa, la *joint venture* puede finalizar si sobreviene un evento determinado; por ejemplo, una concreta situación de mercado o no haberse alcanzado los resultados.

<sup>610</sup> Como afirman **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 252), el vínculo contractual se extingue, entre otras causas, cuando acontece la circunstancia expresamente prevista como momento final de la relación. A esta causa objetiva de extinción contractual se refiere, **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 562). Según la autora, el contrato de *joint venture* de duración determinada se extinguirá por la llegada del término pactado, siempre que no haya prórroga ni reconducción del mismo.

<sup>611</sup> Esta circunstancia podrá ser uno de los supuestos que facultará a otros *venturer* a resolver el contrato; es decir, a dar por terminada la relación obligatoria. A ella se refieren **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 310), **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 536) o **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 437). Recordemos que, para este último, los contratantes perjudicados podrán solicitar también el resarcimiento de los daños y perjuicios que el incumplimiento les haya causado.

composición del capital en alguno de ellos<sup>612</sup>, el desacuerdo convertido en situación de bloqueo persistente<sup>613</sup>, el rechazo a la sustitución por un tercero<sup>614</sup>, la insolvencia de un *venturer*<sup>615</sup>, o el simple acuerdo entre todos ellos<sup>616</sup>.

Sea cual sea el motivo que la provoque, la extinción del contrato de *joint venture* tendrá implicaciones de peso. Por consiguiente, será de gran utilidad que los *venturer* elaboren un convenio de finalización que defina en detalle las condiciones de ruptura. Entre ellas, por ejemplo, la posibilidad de que determinados compromisos subsistan en el tiempo, o que las prestaciones pendientes (si las hubiese) se materialicen a través de contratos autónomos<sup>617</sup>.

---

<sup>612</sup> En este sentido, por ejemplo, **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 373) o **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 537). Para la autora, el cambio de control en una de las entidades estará siempre, debido a la naturaleza *intuitu personae* de la relación, entre las situaciones en las que el contrato de *joint venture* permitirá activar legítimamente los mecanismos de ruptura.

<sup>613</sup> A esta causa de extinción se refieren, por ejemplo, **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 52), **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 537), **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (pp. 486 y ss) o **Medina de Lemus M** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 374). Según este último, es usual acordar la finalización de la *joint venture* en caso de desacuerdo entre las partes. Para el autor, las denominadas “cláusulas *deadlock*” deberán reglamentar la manera en que el desacuerdo se entiende real y constatado.

<sup>614</sup> Así lo afirma **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 45). Recordemos que un *venturer* que decide abandonar la alianza puede pretender ser sustituido por un tercero, y que el carácter *intuitu personae* de la relación contractual hará que dicha sustitución requiera del visto bueno de los demás *venturer*. Pero puede darse el caso de que ninguno de los candidatos propuestos consiga dicha aprobación. En ese contexto, si la alianza no pueda seguir adelante sin alguien que desempeñe las funciones del *venturer* saliente, es probable que no quede otra opción que extinguirla.

<sup>615</sup> De este modo lo entienden **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 310), **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 536) o **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 373).

<sup>616</sup> Para **De Verda Beamonte y otros** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 184), el mutuo disenso no aparece entre las causas generales de extinción previstas en el CC, pero es aplicable a toda clase de obligaciones. Según los autores, consistiría en un negocio por el que las partes, de común acuerdo, ponen fin a su relación obligatoria. Entre la jurisprudencia de tribunales españoles en la materia, *STS 7 noviembre 2012* (extinción por mutuo disenso). Por lo que se refiere en concreto a las *joint venture*, véase **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 562). La autora afirma que un contrato de *joint venture* de duración determinada podrá extinguirse anticipadamente por acuerdo mutuo entre las partes.

<sup>617</sup> A esto se refiere **Pauleau C** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (pp. 566-569). Para la autora, entre los compromisos que podrían conservarse figurarían confidencialidad, no competencia, reclamaciones, competencia de árbitros... En suma, aquellos previstos para entrar o mantenerse en vigor con posterioridad a la extinción del acuerdo.

ALFREDO ESCARDINO MALVA



## **CAPÍTULO VI**

### **RECONDUCCIÓN DEL CONSORCIO DE I+D+i A LA *JOINT VENTURE* CONTRACTUAL**

1. Introducción.
2. El consorcio de I+D+i entendido como *joint venture*.
  - 2.1. Elementos configuradores.
  - 2.2. Tipología.
  - 2.3. Articulación.
3. El contrato de *joint venture* para consorcios de I+D+i.
  - 3.1. Naturaleza.
  - 3.2. Estructura.
  - 3.3. Partes contratantes.
  - 3.4. Objeto y causa.
  - 3.5. Dimensión temporal.
  - 3.6. Contenido de la posición jurídica de los consorciados.
    - 3.6.1. Contribución al negocio común.
      - 3.6.1.1. Ejecución conjunta del proyecto de I+D.
      - 3.6.1.2. Explotación concertada de los resultados obtenidos.
    - 3.6.2. Participación en resultados.
    - 3.6.3. Control conjunto.
    - 3.6.4. Buena fe reforzada.
    - 3.6.5. No competencia.
    - 3.6.6. Confidencialidad.
  - 3.7. Evolución del contrato.
    - 3.7.1. Cambios en los consorciados.
    - 3.7.2. Cambios en las circunstancias que impulsaron la alianza.
    - 3.7.3. Resolución de conflictos.
  - 3.8. Terminación del contrato.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## CAPÍTULO VI

### RECONDUCCIÓN DEL CONSORCIO DE I+D+i A LA *JOINT VENTURE* CONTRACTUAL

#### 1.- Introducción.

Hemos tenido ocasión de reiterar que la cooperación científico-tecnológica es una de las vías seguidas por las empresas para optimizar sus productos o procesos; una vía que conllevaría la formación de un consorcio, cuya misión sería acometer conjuntamente un proyecto de I+D y explotar sus resultados de manera concertada.

También hemos señalado que esos consorcios han ido cobrando mayor relevancia en las últimas décadas, al calor de los programas de ayudas públicas a la I+D+i e impulsados por la creciente necesidad de recurrir a otras organizaciones para complementar los conocimientos técnicos y compartir los costes de los proyectos de investigación. No obstante, como ya hemos dicho, pese a ser numerosos los autores que han estudiado los citados consorcios<sup>618</sup>, pocos se han aproximado a ellos desde un punto de vista jurídico. Y lo han hecho sólo desde la perspectiva del derecho de la competencia<sup>619</sup>.

---

<sup>618</sup> Entre ellos, véanse **Cassiman B.** (1999) “*Cooperación en investigación y desarrollo*”, **Mora Valentín EM.** (2002) “*Factores determinantes del éxito de acuerdos de cooperación en I+D entre empresas y organismos de investigación*”, **Barajas y Huergo** (2006) “*La cooperación tecnológica internacional en el ámbito de la empresa*”, **Bayona, García Marco y Huerta** (1999) “*Motivaciones empresariales para cooperar en I+D*”, **Montoro, Mora Valentín y Ortiz de Urbina** (2012) “*Localización en parques científicos y tecnológicos y cooperación en I+D+i como factores determinantes de la innovación*”, **Surroca y Santamaría** (2007) “*La cooperación tecnológica como determinante de los resultados empresariales*”, **Caloghirou, Hondroyianis y Vonortas** (2001) “*The performance of research partnerships*”, **Majewsky SE.** (2004) “*How do consortia organize collaborative R&D*”, **Miotti y Sachwald** (2003) “*Cooperative R&D: why and with whom?*”, **Bror y Shivakumar** (1997) “*R&D cooperation and joint exploitation of R&D*”, **Hagendoorn, Link y Vonortas** (2000) “*Research partnerships*” o **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “*Research joint ventures*”.

<sup>619</sup> Algunos ejemplos son **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*”, **Korah V.** (1986) “*R&D and EEC competition rules*”, **Jacquemin A.** (1986) “*Compétition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement*” o **Larson M.** (2001) “*Horizontal cooperation. R&D agreements in competition law*”.

En un intento por llenar ese vacío doctrinal, trataremos de reconducir los consorcios de I+D+i a la figura de la *joint venture*; en concreto, a la *joint venture* de base contractual, pues dichos consorcios suelen instrumentarse mediante contrato<sup>620</sup>. Así, empezaremos por comprobar si en ellos están presentes los elementos configuradores de toda *joint venture*, examinaremos a qué tipos se corresponderían y el modo en que se articularían. Y, centrándonos ya en la *joint venture* instrumentada mediante contrato, analizaremos cuál sería la naturaleza del consorcio contractual de I+D+i, con qué estructura contaría, quiénes serían sus partes contratantes, qué objeto y qué dimensión temporal tendría, cuál sería el contenido de la posición jurídica de los consorciados, cómo se regularía la evolución del contrato y en qué circunstancias terminaría la relación.

Por otro lado, ya hemos expuesto que en España no hay una cultura real de cooperación científico-tecnológica. Es más, hemos incidido en que alianzas de este tipo solamente se han gestado cuando las administraciones han tomado la iniciativa para promoverlas, y han asumido parte de sus costes<sup>621</sup>; sobre todo, a través de los programas marco de la Unión Europea en apoyo de la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación. Por este motivo, a la hora de analizar las *joint venture* contractuales de I+D+i vamos a prestar especial atención a las que se han formado con objeto de participar en el vigente programa marco, Horizonte 2020<sup>622</sup>.

---

<sup>620</sup> Así lo afirman, por ejemplo, **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “*Research joint ventures*” (p. 3) o **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 844). Para esta última, en los acuerdos de I+D suelen preferirse formas de cooperación que no entrañen la creación de sociedades por acciones; es decir, formas contractuales flexibles.

<sup>621</sup> En este sentido, **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2003) “*¿Cooperar en I+D? Con quién y para qué*” (p. 112). Para los autores, la participación en programas de fomento de la investigación promovidos por las diversas administraciones es uno de los motivos que favorecen la cooperación entre empresas. En efecto, vistos los potenciales conflictos derivados de la cooperación, que podrían disuadir a las empresas a la hora de emprender proyectos conjuntos, la expectativa de obtener subvenciones mediante la participación en dichos programas actuaría, en cierto modo, de contrapunto. Al efecto incentivador de las ayudas públicas se refieren también **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*” (p. 7).

<sup>622</sup> Como ya hemos expuesto en capítulos anteriores, mediante Horizonte 2020 la Unión Europea ha asignado 80.000 millones de euros, en el periodo 2014-2020, para ser distribuidos entre organismos de investigación, universidades y empresas que lleven a cabo actividades de I+D+i; en la mayoría de los casos, a través de consorcios transnacionales. En este punto, conviene recordar la propuesta de la Comisión Europea sobre el próximo programa marco de I+D+i de la UE (periodo 2021-2027). Se denominará “Horizonte Europa” y estará dotado con 100.000 millones de euros.

Este último aspecto reviste especial relevancia, puesto que el margen de maniobra de que disponen los consorciados para alcanzar pactos tiene una limitación adicional: los compromisos adquiridos con la administración a cambio de la ayuda que reciben. Sobre este particular, sirva de ejemplo el muy detallado “Acuerdo de Subvención” que la Comisión Europea firma con los participantes en los proyectos de I+D con anterioridad a la transferencia de los fondos concedidos<sup>623</sup>.

## **2.- El consorcio de I+D+i entendido como *joint venture*.**

Como acabamos de exponer, son escasos los autores que han analizado los consorcios de I+D+i desde un punto de vista jurídico. Además, los pocos que lo han hecho se han limitado a estudiar su posible efecto anticoncurrencial. Con el propósito de subsanar esta carencia, intentaremos reconducir dichos consorcios a la figura de la *joint venture*. Así, comenzaremos por ver si en ellos están presentes los elementos configuradores de toda *joint venture*, examinaremos con qué tipo o tipos se corresponderían y el modo en que se articularían. Y, ya en el apartado siguiente, los reconduciremos específicamente a la *joint venture* contractual, pues son consorcios que suelen articularse por contrato.

### **2.1.- Elementos configuradores.**

Consideramos que en los consorcios de I+D+i están presentes los cinco elementos configuradores de toda *joint venture*<sup>624</sup>: un acuerdo de cooperación, el mantenimiento de

---

<sup>623</sup> Este “Acuerdo de Subvención” será visto en profundidad al analizar la posición jurídica de los integrantes de un consorcio contractual de I+D+i. Aún así, podemos avanzar que dicho documento limita significativamente el margen de maniobra de empresas, organismos de investigación y universidades para pactar sus derechos y obligaciones recíprocos, tanto durante la ejecución del proyecto de I+D como en la fase de explotación de los resultados. Determinados aspectos de estos acuerdos son abordados por **Fernández de Córdoba S.** (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (p. 392) y **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 298).

<sup>624</sup> Según afirma **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p.8), estos cinco elementos estarían presentes en toda *joint venture*.

la autonomía de las partes, un proyecto empresarial de interés común, una agrupación de recursos con tal fin, y el control conjunto sobre el negocio.

De entrada, creemos que dichos consorcios son acuerdos de cooperación entre entidades independientes, destinados a conseguir un fin común<sup>625</sup>. En efecto, las universidades, empresas y centros investigadores que apuestan por colaborar, lo hacen con la finalidad compartida de ejecutar en común un proyecto de I+D y concertar la explotación de sus resultados<sup>626</sup>. Como más adelante veremos, los citados consorcios son también ejemplo de relaciones con un marcado carácter *intuitu personae*, puesto que la personalidad de sus integrantes es esencial para alcanzar el acuerdo y para mantenerlo vivo<sup>627</sup>. De hecho, la confianza mutua, la buena fe y la fidelidad estarán entre sus pilares<sup>628</sup>. Hasta tal punto que tendrán incidencia directa en los derechos y obligaciones de quienes lo forman (en materia, por ejemplo, de control conjunto o de confidencialidad).

---

<sup>625</sup> Para **Teese DJ.** (1992) "*Competition, cooperation and innovation*", dichas alianzas estratégicas implicarían el compromiso, por parte de los socios, de alcanzar el objetivo común uniendo sus recursos y coordinando sus actividades. En el mismo sentido, **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) "*Research joint ventures*" (p. 3), quienes definen las RJV (*Research Joint Ventures*) como organizaciones controladas conjuntamente por, al menos, dos participantes, cuyo objetivo es ejecutar en cooperación actividades de investigación y desarrollo. Entre los autores que se han referido al elemento de cooperación o concertación en las *joint venture*, **Esteban de la Rosa F.** (1999) "*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*" (p. 38) o **Medina de Lemus M.** (2007) "*Joint ventures internacionales*" (p. 361).

<sup>626</sup> En relación con este asunto, véase **Korah V.** (1986) "*R&D and the EEC Competition Rules*" (p. 24). Según la autora, la I+D y la explotación de sus resultados se llevan a cabo en común cuando las tareas correspondientes son (a) realizadas por un equipo, una entidad o una empresa común; (b) confiadas en común a un tercero; o (c) repartidas entre las partes en función de una especialización en el contexto de la investigación, el desarrollo o la explotación. Para un análisis más detallado, véase el reglamento de exención por categoría para acuerdos de I+D; en particular, su artículo 1 (definiciones). En efecto, según este texto normativo de la UE, se considera "especialización en el contexto de la investigación y el desarrollo" cuando las entidades implicadas participan en las actividades de I+D cubiertas por el acuerdo, y se reparten dichas labores de la manera que estimen más adecuada. Por su parte, hay "especialización en el contexto de la explotación" cuando las entidades se asignan tareas individuales como, por ejemplo, la producción o la distribución, o se imponen restricciones en materia de explotación de resultados por lo que se refiere a determinados territorios, clientes o ámbitos de utilización.

<sup>627</sup> Recordemos que para **Pironon V.** (2004) "*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*" (p. 71) dicha personalidad debe ser entendida en un sentido económico, no jurídico. Es decir, lo importante en el caso de que las partes sean sociedades es quién las controla, no cuál es su razón social.

<sup>628</sup> Sobre este punto, véase lo ya expuesto por **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*" (p. 214), quien habla de un *ius fraternitatis* o *animus cooperandi*. O por **Miquel Rodríguez J.** (1998) "*La sociedad conjunta: joint venture corporation*" (p. 208), para quien uno de los elementos clave de la *joint venture* es el deber de fidelidad que se exige a sus miembros. O incluso por **Puyo Arluciaga A.** (2007) "*La joint venture como instrumento de cooperación en el comercio internacional*" (p. 120), quien defiende la necesaria existencia de una voluntad de colaboración y confianza entre los socios.

Por otro lado, en los consorcios de I+D+i las partes suelen mantener su autonomía. En efecto, las empresas, centros investigadores y universidades que ejecutan conjuntamente un proyecto de I+D, y conciertan la explotación de sus resultados, ponen en común determinados recursos para llevar a cabo el objeto de la colaboración, pero lo hacen conservando su independencia jurídica y económica en el resto de sus funciones empresariales. Este mantenimiento de la propia identidad será clave para delimitar, por ejemplo, el alcance de sus compromisos de no competencia (tanto entre ellos, como con respecto a la alianza), pues permitirá conocer el margen de libertad de que disponen en los ámbitos no cubiertos por la actividad consorciada<sup>629</sup>.

En cuanto a la existencia de un proyecto empresarial de interés común, como finalidad concreta que persigue la cooperación<sup>630</sup>, podemos afirmar que es también consustancial al consorcio de I+D+i. En este caso, el proyecto empresarial consistiría en ejecutar en colaboración un proyecto de I+D y explotar sus resultados de modo concertado. Es más, como sucede en las *joint venture*, el que el proyecto sea de interés común no significa que todos los consorciados compartan un mismo interés<sup>631</sup>. De hecho, cada uno de ellos

---

<sup>629</sup> En este sentido, por ejemplo, **Dabín L.** (1984) “*Les structures de coopération es les contraintes nées du droit des sociétés*” (p. 502) o **Dubisson M** (1989) “*Les accords de coopération dans le commerce international*”.

<sup>630</sup> Recordemos que para **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 15), la realización de esa actividad específica es la razón de ser de la *joint venture*, el motivo por el que las entidades involucradas deciden cooperar. En esta idea inciden **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (p. 17), al afirmar que se trata de situaciones en que los socios están dispuestos a ceder un porcentaje de su autonomía a cambio del beneficio de poder desarrollar un negocio o proyecto empresarial que, de forma individual, resultaría inviable. A la existencia de un interés común entre los *venturer* se refieren **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 177) o **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 52).

<sup>631</sup> Así lo defiende **Herzfeld E.** (1989) “*Joint ventures*” (p. 36), para quien las *joint venture* pueden servir tanto para distribuir los resultados de una actividad de interés común entre las entidades participantes, como para disfrutar conjuntamente de alguna utilidad con fines consorciales, aunque no conlleve reparto de dinero. En el mismo sentido, véase **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 117). Según la autora, el hecho de que no exista reparto directo de las ganancias que se deriven de la alianza no desnaturaliza la finalidad estratégica de la misma. Por el contrario, añade, sus eventuales frutos deberán siempre repercutir en los resultados individuales de cada una de las empresas participantes. Sobre este asunto véase también **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 379). Para el autor, aunque se presume que las partes buscan retirar beneficios directos o indirectos de la *joint venture*, el interés en recibirlos no es siempre el mismo. Así, a un asociado pueden interesarle más las ventajas que obtiene por la venta de materias primas o semifabricadas que los resultados de la alianza, o bien puede buscar la garantía de aprovisionamiento que representa esta forma asociativa con preferencia a los propios dividendos.

(empresas, universidades, centros de investigación) tendrá un interés propio<sup>632</sup>, que será igual o diferente al de las otras entidades cooperantes, pero que convergerá con el de ellas de modo que se convertirá en la causa del acuerdo<sup>633</sup>.

Otro elemento configurador de las *joint venture*, también presente en los consorcios de I+D+i, es la agrupación de recursos. Recordemos que una de las características más definidoras de las *joint venture* es que sus integrantes se comprometen a aportar los medios necesarios para alcanzar los objetivos perseguidos<sup>634</sup>; unas aportaciones que podrán ser de diversa naturaleza y que consistirán en obligaciones de dar, de hacer o de no hacer. Algunas implicarán compromisos individuales de los *venturer*, y tendrán que ser ejecutadas por aquel a quien corresponda; otras, por el contrario, serán comunes a dos o más de ellos, y habrán de ejecutarse de manera conjunta. Dicho esto, en ningún caso se considerarán contrapartida las unas de las otras, como sería el supuesto en una relación sinalagmática, sino obligaciones interdependientes<sup>635</sup>. Tal y como más adelante veremos, en lo que hace referencia a los consorcios de I+D+i estaríamos hablando, por

---

<sup>632</sup> En efecto, en un consorcio de I+D+i los intereses individuales de quienes lo integran pueden ser muy variados. Para **Gómez, Ochoa, Ruiz y Zaldumbide** (2001) “*Gestión de la innovación y la tecnología en la empresa*” (p. 128), algunos ejemplos serían acceder a un *know-how* del que se carece, externalizar áreas no estratégicas o, en caso de poder beneficiarse de ayudas públicas, acceder a financiación adicional. Otras opciones serían aprender de otras organizaciones, acceder a recursos humanos cualificados, o las sinergias alcanzables a través de la puesta en común de información y conocimientos. Según señala **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 840), el interés podría residir en las economías de escala y en las sinergias que se obtienen por la combinación de recursos, informaciones, equipos científicos, o conocimientos técnicos y de comercialización. Otros autores que han abordado este extremo son **Montoro, Mora Valentín y Ortiz de Urbina** (2012) “*Localización en parques científicos y tecnológicos y cooperación en I+D+i como factores determinantes de la innovación*” (p. 185) o **Aschhoff y Schmidt** (2008) “*Empirical evidence on success of R&D cooperation - Happy together?*” (p. 19).

<sup>633</sup> De este modo opinan **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 16) o **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (p. 15). Para estos últimos, más que un “interés común”, las entidades cooperantes persiguen una “utilidad común”.

<sup>634</sup> A esto se refiere **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 43), al afirmar que uno de los rasgos centrales de la *joint venture* es la contribución de cada uno de los socios al proyecto con arreglo a sus capacidades propias. O también **Brodley J.** (1982) “*Joint ventures and antitrust policy*” (p.1523), cuando afirma que cada participante ha de efectuar una contribución a la empresa común.

<sup>635</sup> Así lo considera **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 246). En relación con este asunto, **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 25), considera sinalagmáticas las relaciones que crean obligaciones recíprocas; es decir, la una como contrapartida de la otra.



ejemplo, de cesión de inmuebles para su uso<sup>636</sup> (laboratorios, plantas piloto), suministro de bienes fungibles (consumibles con los que hacer ensayos), puesta a disposición de personal<sup>637</sup> (científico, técnico), prestación de servicios de toda índole<sup>638</sup>, concesión de derechos de acceso a conocimientos previos (mediante licencias de patente, *know-how*), y compromisos de suministro, venta o distribución<sup>639</sup>. En todo caso, dichas aportaciones constituirán una agrupación de recursos en sentido económico, no jurídico, con lo que no conllevarán cambio alguno en la propiedad de dichos recursos<sup>640</sup>. De hecho, para proceder a su afectación al fin común, los consorciados pueden recurrir a una amplia gama de medios aceptados en derecho (arrendamiento, licencia, préstamo, cesión...).

Para concluir con los elementos configuradores de las *joint venture*, en los consorcios de I+D+i también concurriría el control conjunto sobre el negocio. Recordemos que existe control conjunto cuando los consorciados han de ponerse de acuerdo para decidir sobre la estrategia a seguir por la estructura creada<sup>641</sup>, circunstancia que debe observarse desde una doble vertiente: activa, que se manifiesta en la adopción de decisiones de

---

<sup>636</sup> A ellos hace referencia, por ejemplo, **Dubisson M.** (1989) "*Les accords de coopération dans le commerce international*".

<sup>637</sup> En este sentido, también **Dubisson M.** (1989) "*Les accords de coopération dans le commerce international*", quien afirma que dicho personal no perdería sus vínculos con el *venturer* que lo pone a disposición de la alianza, pues aquél seguirá pagándole su salario y haciéndose cargo de sus cotizaciones sociales.

<sup>638</sup> A la realización de servicios de *management* a la propia *joint venture* se refieren **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 56). Por su parte, **Sanfeliz Mezquita A.** (1996) "*La práctica de la creación de empresas conjuntas (joint ventures)*" (p. 8) menciona otros tipos de servicios, como elaboración, implantación y mantenimiento de aplicaciones informáticas, actividades formativas y tareas administrativas o contables.

<sup>639</sup> Este tipo de aportaciones es mencionado por **Baptista y Durand-Barthez** (2013) "*Les joint ventures dans le commerce international*" (p. 56), y también por **Mercadal y Janin** (1974) "*Les contrats de coopération inter-entreprises*" (p. 280).

<sup>640</sup> Según **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*" (p. 106), en materia de *joint venture* existen dos maneras de entender una agrupación de recursos: en sentido económico, sin que implique cambios en la propiedad de los recursos que las entidades cooperantes destinan a la alianza; en sentido jurídico, que supondría la puesta en común de la propiedad de dichos recursos en el seno de una entidad separada (la empresa "común").

<sup>641</sup> Así lo afirma, por ejemplo, **Maillo González-Orús J.** (2007) "*Empresas en participación (joint ventures) y derecho comunitario de la competencia*" (p. 92). En el mismo sentido, **Michavila Núñez A.** (2014) "*La joint venture contractual en el ámbito internacional*" (p. 18).

forma consensuada; pasiva, que implicaría un poder de veto<sup>642</sup>. Como mostraremos a la hora de analizar el clausulado de los consorcios contractuales de I+D+i, este equilibrio de poder entre los participantes está presente tanto en el sistema organizativo de que se dotan, como en los mecanismos de toma de decisiones.

## 2.2.- Tipología.

Hemos visto en anteriores capítulos que las *joint venture* se utilizan en contextos muy dispares y, como consecuencia, pueden clasificarse en base a diferentes criterios. Entre ellos, hemos mencionado la motivación de los *venturer*, la instrumentación jurídica, la estructura económica, la función a la que se destinan, y la actividad de los *venturer* fuera de la alianza. Siguiendo este planteamiento, vamos a explorar a qué tipo o tipos de *joint venture* podrían asimilarse los consorcios de I+D+i.

Por lo que respecta al primer criterio, la motivación de los *venturer*, consideramos que las empresas, centros de investigación y universidades que acometen conjuntamente un proyecto de I+D+i se mueven más por una finalidad consorcial que lucrativa<sup>643</sup>. De hecho, en muchas ocasiones poco importaría que el consorcio, como tal, tuviese o no ganancias, siempre que los resultados finales fuesen beneficiosos para los consorciados en sus respectivas actividades<sup>644</sup>.

---

<sup>642</sup> En esta línea, **Miquel Rodríguez J.** (1998) "*La sociedad conjunta: joint venture corporation*" (p. 195). Sobre el particular, véase también **Bonvicini D.** (1977) "*Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria*" (p. 231). Para el autor, la realización de un dominio conjunto sobre la *joint venture* presupone en concreto la atribución a cada asociado del poder de incidir, en modo determinante, en el proceso de formación de la voluntad social. Y tal poder, desde el punto de vista negativo, se traduce en la posibilidad de bloquear las iniciativas sociales.

<sup>643</sup> Recordemos que para **Herzfeld E.** (1989) "*Joint ventures*" (p. 36), las *joint venture* pueden servir tanto para repartir las ganancias de una actividad de interés común entre las entidades participantes, como para disfrutar conjuntamente de alguna utilidad con fines consorciales, aunque no conlleve reparto de dinero.

<sup>644</sup> A título de ejemplo, véase **Jacquemin A.** (1988) "*Coopération entre les entreprises et droit économique*", para quien la creación de una *joint venture* permite reducir el tiempo que hubiera necesitado una empresa aislada para perfeccionar un producto o procedimiento, y facilita, en general, la entrada en mercados nuevos, sobre todo cuando están protegidos por importantes barreras tecnológicas, económicas o reglamentarias.

En cuanto al segundo criterio de clasificación, la instrumentación jurídica, conviene recordar que una cosa es la relación de *joint venture*, y otra el instrumento legal a través de la que aquélla se concreta<sup>645</sup>. En otras palabras, no hay que confundir la naturaleza de dichas alianzas con el aspecto que adopten; es decir, con la estructura organizativa que elijan sus integrantes para implementar la colaboración, que podría ser de tipo societario o meramente contractual<sup>646</sup>. Dicho esto, hemos reiterado en varias ocasiones que los consorcios de I+D+i suelen instrumentarse mediante contrato<sup>647</sup>; en particular, los que se crean para optar a subvenciones con cargo al programa marco de I+D+i de la UE. De hecho, la Comisión Europea lo denomina “Acuerdo de Consorcio”<sup>648</sup>.

El tercer criterio dividiría las *joint venture* en función de cómo se estructuran desde el punto de vista económico; es decir, del tipo de agrupación de recursos que supone la contribución de los *venturer*<sup>649</sup>. Así, puede hablarse de formas estructuradas y de formas

---

<sup>645</sup> Ya hemos dicho que, según opina **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 40), la sustancia de la relación entre las partes es siempre la misma, pero la vestimenta utilizada puede variar en función de las características del proyecto y del derecho aplicable. A la diferente instrumentación jurídica se refieren también **Bonvicini D.** (1977) “*Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria*” (p. 74), **Friedman y Kalmanof** (1961) “*Joint international business ventures*” (p. 17) o **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 59).

<sup>646</sup> Para **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 50), la colaboración entre las entidades involucradas puede llevarse a cabo de manera meramente contractual o bien recurriendo a la creación de una sociedad de capital que se caracterizaría por tener fuertes componentes personalistas. En otras palabras, la distinción entre uno y otro tipo se haría en base a la creación o no de una persona jurídica. Según manifiesta el autor, en la práctica internacional suele distinguirse entre *joint venture corporation* (que implicaría la creación de una sociedad de capital) y *unincorporated joint venture* (que tendría carácter sólo contractual).

<sup>647</sup> Así lo afirman, por ejemplo, **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “*Research joint ventures*” (p. 3) o **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 844). Para esta última, en los acuerdos de I+D suelen preferirse formas de cooperación que no entrañen la creación de sociedades por acciones; es decir, formas contractuales flexibles.

<sup>648</sup> Este documento, que los participantes en el proyecto de I+D han de negociar entre ellos (como complemento al “Acuerdo de Subvención” firmado con la UE) será analizado en profundidad al estudiar las cláusulas de los consorcios contractuales de I+D+i. A él se refieren, por ejemplo, **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up a consortium agreement*”, **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” o **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*”.

<sup>649</sup> Según **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 106), en materia de *joint venture* existen dos maneras de entender una agrupación de recursos: en sentido económico, sin que implique cambios en la propiedad de los recursos que las entidades cooperantes destinan a la alianza; en sentido jurídico, que supondría la puesta en común de la propiedad de dichos recursos en el seno de una entidad separada (la empresa “común”).

no estructuradas<sup>650</sup>. En las primeras, los participantes agrupan los recursos destinados a la alianza, materiales e inmateriales, en el seno de una entidad separada, transfiriendo la propiedad de los mismos a dicha entidad (de la que cada uno de ellos detenta una cuota parte). En las segundas, en cambio, no existe propiedad compartida de los recursos agrupados, con lo que éstos, aunque se destinen al fin consorcial, seguirán en propiedad del *venturer* a quien corresponda<sup>651</sup>. Por lo que se refiere a los consorcios de I+D+i, la inmensa mayoría serían formas no estructuradas; sobre todo, los que se constituyen en el contexto del programa marco de la Unión Europea para el fomento de actividades de investigación, desarrollo tecnológico e innovación.

Un cuarto criterio de clasificación de las *joint venture* atendería a la función económica que persiguen; en concreto, a la etapa del proceso productivo en que la alianza lleva a cabo sus funciones<sup>652</sup>. Puesto los consorcios de I+D+i persiguen ejecutar en común un proyecto de I+D, entendemos que, fundamentalmente, su ámbito de actuación de ceñirá a etapas del proceso productivo relacionadas con investigación y desarrollo tecnológico. Sin embargo, muchas veces los consorciados alcanzan también pactos en materia de explotación de resultados. En esos supuestos, consideramos que la cooperación afectará también a otras etapas del proceso productivo, como la fabricación o la venta.

El último criterio distintivo tendrá que ver con los vínculos existentes entre la actividad económica que cada *venturer* efectúa fuera del consorcio, y entre aquélla y la propia actividad de este último. Así, podríamos hablar de *joint venture* horizontal, vertical o conglomeral<sup>653</sup>. En la primera, los consorciados y la alianza operan en la misma fase del

<sup>650</sup> Sobre este punto, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (pp. 86 y ss.). La autora afirma que, según los criterios de sistematización norteamericanos, las estructuradas se conocerían como *equity joint venture*; las no estructuradas, como *non equity joint venture*.

<sup>651</sup> A esta clasificación se refieren también **Harrigan K.** (1988) “*Joint ventures and competitive strategy*” (p. 22) o **Menguzzato Boulard M.** (1995) “*La cooperación: una alternativa para la empresa de los 90*” (p. 57).

<sup>652</sup> En este sentido, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 49), para quien esta clasificación se fundamenta en el nivel o fase de la cadena de producción en que la *joint venture* realiza la integración. Sobre este tema, véase también **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (pp. 22 y ss.) o **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 12).

<sup>653</sup> Varios son los autores que han clasificado las *joint ventures* en función de este criterio. Así, por ejemplo, **Tanganelli i Bernadés D.** (2004) “*Joint ventures internacionales entre PYMES de la UE*” (p. 113) o **Esteban**

proceso productivo, y en el mismo mercado referencia. Se podría, pues, decir que los *venturer* compiten entre ellos, y que también lo hacen con la alianza que han creado. La *joint venture* vertical, por su parte, tiene lugar, bien entre una empresa y sus clientes o proveedores, bien entre empresas competidoras cuando el consorcio actúa en mercados ascendentes o descendentes respecto al mercado en el que sus integrantes operan. Por último, la *joint venture* será conglomeral cuando agrupe empresas cuyas actividades no están relacionadas entre sí o cuando opere en mercados ajenos a aquéllas. Desde nuestro punto de vista, los consorcios de I+D+i podrían ser tanto horizontales, como verticales o conglomerales.

### 2.3.- Articulación.

Como hemos señalado en anteriores capítulos, la *joint venture* se articula jurídicamente a través de un marco convencional que plasmará los pactos alcanzados por los *venturer* y fijará la estructura legal concreta con que la alianza va a instrumentarse<sup>654</sup>. Conviene recordar que, pese a tratarse de un marco complejo, formado a menudo por una gran variedad de acuerdos, éstos estarán interrelacionados y en su sustrato residirá un único fin<sup>655</sup>.

---

**de la Rosa F** (1999) "*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*" (p. 56). Para este último, la clasificación se fundamenta en la relación existente entre el ámbito de las actividades que llevan a cabo las sociedades madre y las que efectúa la *joint venture*. Así, en las "horizontales" la sociedad común actúa en la misma fase económica que aquéllas. En las "verticales", la *joint venture* tiene por objeto una fase anterior o posterior del proceso productivo. Por último, las *joint venture* de tipo "conglomerado" actúan en un ámbito económico que no es propio de las sociedades madre.

<sup>654</sup> Así lo afirma **Michavila Núñez A.** (2014) "*La joint venture contractual en el ámbito internacional*" (p. 22). En la misma línea, **Pironon V.** (2004) "*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*" (p. 41), para quien el marco convencional contendrá los compromisos de fondo asumidos por las partes y los objetivos de la operación, mientras que la estructura elegida será el vehículo de instrumentación de la cooperación.

<sup>655</sup> Véase **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*" (p. 225). Según la autora, todos los negocios formalizados, documentos firmados y consentimientos prestados concurren a la obtención de un único resultado jurídico: la creación y regulación del funcionamiento de una alianza entre las empresas partes.

También hemos dicho que el marco convencional que regirá la vida de la *joint venture* tendrá dos grandes pilares: acuerdo base y acuerdos de aplicación<sup>656</sup>. No obstante, ya hemos afirmado que nada impediría que el consorcio pudiese funcionar mediante un único documento, sobre todo si se instrumenta a través de una estructura meramente contractual<sup>657</sup>. Así, puesto que los consorcios de I+D+i suelen articularse mediante contrato, consideramos que bastará un solo documento: el contrato de *joint venture*. Esto es particularmente aplicable a los consorcios que se forman para participar en el programa marco de I+D+i de la UE. De hecho, el contrato que los regula se denomina “Acuerdo de Consorcio”. Eso sí, el margen de maniobra de que dispondrán los consorciados para negociar dicho documento estará condicionado por lo dispuesto en el “Acuerdo de Subvención” que firman con la Comisión Europea<sup>658</sup>.

### 3.- El contrato de *joint venture* para consorcios de I+D+i.

Centrándonos ya en el consorcio de I+D+i que se articula mediante un contrato de *joint venture*, vamos a analizar cuál sería su naturaleza, con qué estructura contaría, quiénes serían sus partes contratantes, qué objeto y qué dimensión temporal tendría, cuál sería el contenido de la posición jurídica de los consorciados, cómo se regularía la evolución del contrato y en qué circunstancias terminaría la relación.

---

<sup>656</sup> En este sentido, por ejemplo, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (pp. 149-151), quien habla de un acuerdo preliminar y una constelación de acuerdos complementarios. A esta dualidad tipológica se refieren asimismo **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (pp. 49 y ss.) o **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (pp. 67 y ss.).

<sup>657</sup> De la misma opinión es **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 361). Para el autor, desde un punto de vista de la forma, la mayor parte de estas alianzas están constituidas por dos series de documentos: un acuerdo de base y uno o varios textos subsidiarios, que la doctrina llama “acuerdos satélites”. Sin embargo, añade el autor, ello no debe entenderse en términos absolutos porque habrían de excluirse las *non incorporated joint ventures*, que pueden funcionar sobre la base de un único documento. En la misma línea, **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 67). De hecho, el autor usa indistintamente en su trabajo las denominaciones “contrato base” y “contrato de *joint venture*”.

<sup>658</sup> Véase **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” y (2017) “*Multi-beneficiary model grant agreement*”.

### 3.1.- Naturaleza.

En anteriores capítulos hemos señalado que el contrato de *joint venture* no se encuentra tipificado en nuestro derecho<sup>659</sup>, con lo que se encuadraría en la categoría de contratos atípicos<sup>660</sup>, que se rigen por la autonomía de la voluntad de las partes siempre que no infrinjan disposiciones de carácter imperativo<sup>661</sup>. Esto hace que su obligatoriedad resida en la voluntad de las entidades consorciadas<sup>662</sup>. Por consiguiente, las empresas, centros de investigación y/o universidades que participen en el consorcio de I+D+i podrán incorporar al documento contractual los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por convenientes, tanto en lo que se refiere a la ejecución en común del proyecto de I+D, como a la posterior etapa de explotación concertada de sus resultados. Eso sí, mientras respeten los límites impuestos por las normas de obligado cumplimiento que les sean de aplicación.

<sup>659</sup> Para **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 23), se trata de un contrato original, que no encaja en ninguna categoría conocida en los derechos nacionales. La doctrina, en general, coincide con dicha apreciación. Por ejemplo, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 73) habla del carácter universalmente atípico de los acuerdos de *joint venture*. En el mismo sentido, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 209), para quien la *joint venture* se caracteriza, desde el punto de vista jurídico, por una específica atipicidad. O **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*La joint venture en el comercio internacional*” (p.38), quien defiende que estamos ante un supuesto de la realidad del comercio internacional sólo identificable desde una perspectiva económica. Incluso algunas obras de derecho mercantil general reconocen la atipicidad de la *joint venture*. Sirva de ejemplo **Vicent Chuliá F.** (2010) “*Introducción al derecho mercantil*” (p. 1283).

<sup>660</sup> Como hemos mencionado anteriormente, a los contratos atípicos se refieren **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 27). Para los autores, los contratos típicos son los que poseen regulación legal, mientras que los atípicos carecen de ella. Entre las monografías sobre el este tema, **Cardozo Roa C.** (2019) “*Contratos atípicos*”, **Arrubla Paucar JA** (2015) “*Contratos mercantiles. Contratos atípicos*”, **Chuliá Vicent y Beltran Alandete** (1999) “*Aspectos jurídicos de los contratos atípicos*”. Como ejemplos de jurisprudencia, *STS 29 diciembre 1987* (supletoriedad del CC), o *SSTS 19 mayo 1982, 9 diciembre 1988 y 6 octubre 2006* (supletoriedad de contratos más afines).

<sup>661</sup> Según estipula el artículo 1255 CC. Entre los autores que han tratado la autonomía de la voluntad de las partes a la hora de regular sus derechos y obligaciones, **Soro Russell O.** (2016) “*El principio de la autonomía de la voluntad privada en la contratación*”, **Díez-Picazo L.** (1998) “*Contrato y libertad contractual*” o **Hernández Fraga K.** (2012) “*El principio de autonomía de la voluntad contractual civil*”. Como ejemplo jurisprudencial, véase *STS 22 diciembre 2000* (límite a la autonomía de la voluntad de las partes).

<sup>662</sup> Así lo afirman, sobre las *joint venture*, **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 242), **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 49), **Mercadal y Janin** (1974) “*Les contrats de coopération inter-entreprises*” (p. 86) o **Miquel Rodríguez J** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 54). Para este último, el carácter estrictamente contractual permite que la autonomía de la voluntad de las partes pueda organizar la relación de la manera más conveniente a sus intereses.

Así, si nos centramos en los consorcios transnacionales de I+D+i (en particular, los que participan en el programa marco de la Unión Europea), destacamos tres categorías de normas de carácter imperativo: las derivadas de la ley aplicable al contrato de consorcio, las provenientes de otro régimen jurídico que obligue a los consorciados por mandato del derecho internacional privado, y las que tienen su origen en los compromisos adquiridos con la UE a cambio de la subvención concedida.

Por lo que respecta a las primeras, la autonomía conflictual permitirá a los consorciados elegir la ley aplicable a su relación<sup>663</sup>. De no hacerlo, cabría también la determinación objetiva. Puesto que el tema excede el propósito del presente trabajo, nos quedamos con la idea de que, sea cual fuere la ley aplicable a un consorcio contractual de I+D+i, sus disposiciones limitarán la libertad de las partes para organizar la relación como más convenga a sus intereses. En todo caso, debemos precisar que, si el consorcio participa en el programa marco de la UE, el ordenamiento jurídico aplicable será siempre el belga<sup>664</sup>.

En cuanto a las restricciones derivadas de otro régimen jurídico que obligue a las partes por mandato del derecho internacional privado<sup>665</sup>, quisiéramos incidir en las impuestas a

---

<sup>663</sup> En nuestro ordenamiento, esta libertad de elección está reconocida en términos muy amplios en el artículo 3 del reglamento UE sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I). Según dicho precepto, las partes pueden hacer su elección de forma expresa o tácita, en cualquier momento, para la totalidad del contrato o para una parte del mismo. Por lo que respecta en concreto a las *joint venture*, véase **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 374).

<sup>664</sup> Tal y como se desprende de **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*”, **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (p. 37) o **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 16).

<sup>665</sup> En este sentido, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 52). Para la autora, las normas imperativas contenidas en los ordenamientos nacionales marcan los límites dentro de los que puede desarrollarse la imaginación de las partes a la hora de alcanzar sus acuerdos; tanto las del derecho aplicable al contrato, que operan como límite a la autonomía material, como las internacionalmente imperativas pertenecientes a un ordenamiento jurídico distinto, que limitan la autonomía conflictual. Según afirma **López Zamarripa N.** (2011) “*El contrato de joint venture en el escenario del comercio global*” (p. 6), estas últimas son normas de aplicación inmediata, de orden público para el derecho internacional privado, que impiden la aplicación del derecho extranjero o la disposición voluntaria de particulares sobre las mismas. Un ejemplo serían las llamadas “leyes de policía”, reguladas en artículo 9 del reglamento sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), a las que se refiere **Leible S.** (2011) “*La importancia de la autonomía conflictual para el futuro del derecho de los contratos internacionales*” (pp. 228 y ss.) o **Calvo Caravaca AL.** (2009) “*El reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales*” (pp. 61 y ss.).



los consorcios de I+D+i por el derecho de la competencia<sup>666</sup>. Sobre este punto, cobra particular importancia la normativa de la Unión Europea. Recordemos que ésta no busca la existencia de una competencia perfecta, ya que permite determinados acuerdos que, aún siendo restrictivos de la libre competencia, resultan beneficiosos para alcanzar otros objetivos a los que el ordenamiento jurídico otorga mayor importancia (como facilitar la producción o distribución de bienes o servicios, o el fomento del progreso técnico o económico)<sup>667</sup>. Está fuera de duda que los consorcios contractuales de I+D+i persiguen fomentar el progreso técnico. Por ello, pese a implicar a menudo restricciones a la libre competencia, en muchas ocasiones no serán contrarios al derecho de la competencia. Es más, tradicionalmente los acuerdos destinados sólo a ejecutar un proyecto de I+D ni siquiera han sido considerados anticoncurrenciales. El problema se ha planteado cuando dichos acuerdos han ido acompañados de otros que no se consideraban estrictamente necesarios para ejecutar el citado proyecto, rompiéndose así el difícil equilibrio entre limitación de la competencia y fomento del progreso técnico<sup>668</sup>. Como veremos más adelante, la complejidad de estas normas hará que cada consorcio de I+D+i requiera un análisis pormenorizado de los compromisos alcanzados entre sus integrantes.

---

<sup>666</sup> En efecto, ya hemos dicho con anterioridad que los pactos destinados a ejecutar en común un proyecto de I+D, y a explotar sus resultados de manera concertada, pueden tener efectos anticoncurrenciales. Así, los consorcios contractuales de I+D+i con envergadura suficiente como para restringir la competencia en un determinado mercado, tendrán que someterse a las normas imperativas sobre defensa de la competencia del lugar en el que operen, con independencia del derecho aplicable al contrato que les vincule. En este sentido, **Michavila Núñez A.** (2014) *“La joint venture contractual en el ámbito internacional”* (p. 56).

<sup>667</sup> Entre los autores españoles que han analizado los vínculos entre los consorcios contractuales de I+D+i y la protección de la libre competencia, **Gómez Mendoza M.** (1993) *“Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE”*, **Lence Reija C.** (2005) *“El permanente conflicto entre propiedad industrial y libre competencia”*, **Martín Aresti P.** (2014) *“Derecho antitrust y protección de bienes inmateriales”* o **Sagasti Aurrecochea J.** (2019) *“Cooperación empresarial y derecho de la competencia. Acuerdos de investigación y desarrollo y redes empresariales”*. Entre los autores extranjeros, **Kamien, Muller, Zang** (1992) *“Research joint ventures and R&D cartels”*, **Korah V.** (1986) *“R&D and EEC competition rules”*, **Jacquemin A.** (1987) *“Competition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement”*, **Lundqvist B.** (2018), *“Joint research and development collaborations under competition law”* o **Larson M.** (2001) *“Horizontal cooperation - R&D agreements in competition law”*.

<sup>668</sup> Sobre el tema, véase **Comisión Europea** (1968) *“Acuerdos, decisiones y prácticas concertadas relativos a la cooperación entre empresas”*. Este documento sostiene que los acuerdos suscritos con el fin de emprender una investigación en común o de desarrollar en común los resultados de una investigación hasta su aplicación industrial no son restrictivos de la competencia. Sin embargo, esto cambiaría si las entidades participantes en el acuerdo contraen obligaciones que restringen la propia actividad de I+D en el mismo ámbito, renunciando así a la posibilidad de obtener ventajas competitivas frente a las demás partes. Para un análisis en el marco de las reglas generales del derecho de la competencia, **Goldman y Lyon-Caen** (1994) *“Droit commercial européen”* (pp. 460-463).

Por último, también tienen gran relevancia las restricciones a la autonomía material de los consorciados cuyo origen son los compromisos adquiridos con la UE a cambio de la subvención concedida. Baste recordar el minucioso “Acuerdo de Subvención” que la Comisión Europea firma con los participantes en todo proyecto de I+D apoyado por el programa marco, y que limita su margen de maniobra para pactar entre ellos<sup>669</sup>.

En otro orden de cosas, la atipicidad de los consorcios contractuales de I+D+i aconseja reconducirlos a conceptos conocidos por la doctrina o por nuestra legislación positiva. Así, consideramos que es un contrato consensual, pues es flexible y no requiere forma alguna para su perfeccionamiento<sup>670</sup>. Además, tiene carácter plurilateral<sup>671</sup>, ya que el beneficio que obtienen los consorciados no proviene de un intercambio de prestaciones, sino de una cooperación organizada. De hecho, se trata de un contrato de colaboración, a través del cual buscarán realizar un proyecto de interés común a todos ellos<sup>672</sup>. Por otro lado, será constitutivo de obligaciones tanto de dar, como de hacer y/o de no hacer, duradero en el tiempo<sup>673</sup> y con un marcado carácter *intuitus personae*<sup>674</sup>.

---

<sup>669</sup> Como ya hemos señalado, dicho documento limita significativamente el margen de maniobra de empresas, organismos de investigación y universidades para pactar sus derechos y obligaciones recíprocos, tanto durante la ejecución del proyecto de I+D como en la fase de explotación de los resultados. Sobre la imposibilidad de que el “Acuerdo de Consorcio” contravenga el “Acuerdo de Subvención”, véase **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 7), **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (p. 87) o **European IPR Helpdesk** (2017) “*Your guide to IP in Horizon 2020*” (p. 15). Varios aspectos de este “Acuerdo de Subvención” son analizados por **Fernández de Córdoba S.** (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (p. 392) y por **Blanco Jiménez A** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 298)

<sup>670</sup> Así lo afirma, sobre las *joint venture* contractuales, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 24), para quien se trataría de un documento muy poco formal.

<sup>671</sup> En este sentido, por ejemplo, **Lloveras de Resk M.** (1992) “*Contratos de colaboración y asociativos*” (p. 154), al afirmar que las *joint venture* pertenecerían a la categoría de contratos plurilaterales.

<sup>672</sup> Recordemos que para **Vicent Chuliá F.** (2010) “*Introducción al derecho mercantil*” (p. 1281), los contratos de colaboración, generalmente plurilaterales, se caracterizan por la comunidad de fin entre las partes.

<sup>673</sup> De hecho, lo habitual será que la relación perdure mientras lo requiera el negocio común que constituye su objeto. En esta línea, **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 110), **Mankabady M** (2008) “*Joint ventures in Europe*” (p. 514) o **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 51-52). Esta última autora, además, precisa que la relación será duradera, pero no permanente.

<sup>674</sup> Así lo considera, por lo que respecta a las *joint venture*, **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 71 y ss.), para quien esa personalidad debe ser entendida en un sentido económico, no jurídico.

### 3.2.- Estructura.

La propia autonomía de la voluntad de las partes, a la que nos hemos referido en el apartado anterior, permitirá a los consorciados configurar su *joint venture* contractual de I+D+i como mejor consideren, sin que existan normas acerca de cuál debería ser su estructura<sup>675</sup>.

Sin embargo, será conveniente seguir determinados principios rectores. Así, como todo contrato, deberá articularse en torno a dos partes bien diferenciadas. La primera de ellas tendrá carácter expositivo y se denominará “preámbulo” o “exposición de motivos”. La segunda, tendrá carácter dispositivo, y en ella se distinguirán, a su vez, las disposiciones iniciales, la parte central (que regula el nacimiento, la vida y la muerte de la operación), y las disposiciones finales<sup>676</sup>.

Además, será extremadamente útil que se redacte sobre la base del correspondiente inventario (*check-list*); es decir, de una lista de temas a abordar, que reduzca el riesgo de incurrir en lagunas, al tiempo que facilite el orden y la claridad en la disposición de las cláusulas contractuales<sup>677</sup>. No obstante, elaborar dicho inventario es labor compleja, por la casi inexistencia de normativa en la que basarse<sup>678</sup> y de modelos contractuales a los

<sup>675</sup> Así lo consideran, con carácter general para las *joint venture*, **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 242), **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 49), **Mercadal y Janin** (1974) “*Les contrats de coopération inter-entreprises*” (p. 86) o **Miquel Rodríguez J** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 54).

<sup>676</sup> Para **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 27), el documento que regule el consorcio contractual de I+D+i tendría la estructura siguiente: comparencia, exponendos, clausulado, firma y anexos.

<sup>677</sup> Entre las obras que proponen modelos de *check-list* para los contratos de *joint venture*, **Langefeld-Wirth K.** (1992) “*Les joint ventures internationales: pratiques et techniques contractuelles*”, **Herzfeld E.** (1989) “*Joint ventures*”, **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*”, **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” o **Dubisson M** (1989) “*Les accords de coopération dans le commerce international*”. En cuanto a las *joint venture* contractuales de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, véase **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 7), **European IPR Helpdesk** (2017) “*Your guide to IP in Horizon 2020*” (p. 17) o **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (p. 87).

<sup>678</sup> Prácticamente, las únicas disposiciones en la materia se han adoptado por la UE en el marco del derecho de la competencia. Entre ellas destaca el reglamento de exención por categoría para acuerdos de I+D, ya citado.

que emular<sup>679</sup>. Algo que, además, se ve agravado por la dificultad de recurrir al apoyo jurisprudencial, puesto que las escasas aportaciones en la materia se limitan a decisiones de la Comisión Europea en el marco de procedimientos anticoncurrenciales<sup>680</sup>. En suma, un cúmulo de circunstancias que nos llevan a sugerir un estudio minucioso del supuesto de que se trate, y la elaboración a medida de un contrato lo más completo y detallado posible<sup>681</sup>.

Por todo lo expuesto, en las páginas siguientes nos limitaremos a proponer un inventario no exhaustivo, una especie de listado mínimo, concebido a partir de los compromisos que suelen estar presentes en dichos consorcios contractuales de I+D+i; en particular, los que participan en el programa marco de la Unión Europea.

### 3.3.- Partes contratantes.

Serán partes contratantes del consorcio contractual de I+D+i las empresas, centros de investigación y/o universidades que se comprometan a ejecutar en común un proyecto de I+D y a concertar la explotación de sus resultados. Por esta razón, el documento

---

<sup>679</sup> No obstante, sí existen varios contratos-tipo oficiosos que pueden servir de referencia. Entre ellos, **DESCA** (2016) "*Horizon 2020. Model consortium agreement*" o **EUCAR** (2014) "*Model consortium agreement Horizon 2020*". Sobre la utilización de estos contratos-tipo se pronuncia **Mousseron JM.** (1988) "*Technique contractuelle*" (p. 56), quien prefiere "fórmulas a medida" a los instrumentos contractuales "prefabricados", basados en la técnica del "formulario".

<sup>680</sup> Entre otras, destacamos *Eurogypsum* (1968), *Henkel / Colgate* (1972), *Davidson Rubber* (1972), *Vacuum Interrupters* (1977), *Beecham / Parke Davis* (1979), *Henkel / Colgate* (1972), *Windsurfing* (1983), *Carbon Gas Technologie* (1983), *BP / Kellog* (1985), *Continental / Michelin* (1988), *Elopak / Odin* (1990), *Alcatel Espace / ANT* (1990), *Konsortium ERC 900* (1990), *BNP / Dresner Bank* (1991), *Conagra / IDEA* (1991) o *Mitsubishi / Union Carbide* (1991).

<sup>681</sup> En este sentido, **Linch RP.** (1989) "*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*", para quien elaborar a medida un contrato de *joint venture* reviste tanta importancia debido al hecho de que no existen dos *joint venture* iguales. De hecho, según añade, se trata de entidades que requieren grandes dosis de creatividad. Esta opinión es compartida por **Mercadal y Janin** (1974) "*Les contrats de coopération inter-entreprises*" (p. 25). Sin embargo, **Paillusseau J.** (1989) "*Le droit est aussi une science de l'organisation (et les juristes sont parfois des organisateurs juridiques)*" (p. 15) precisa que querer prever y organizarlo todo es un error, en cuanto el exceso puede provocar también confusión y contradicciones. Desde esta perspectiva, afirma el autor, es importante empezar el contrato por una exposición de motivos, rigurosa y formulada con claridad, que permita resolver con inteligencia lo imprevisto y lo imprevisible.

contractual deberá identificarlas, tanto a ellas como a las personas físicas que las representen<sup>682</sup>.

Como ya avanzamos al inicio de este trabajo, estos consorcios contractuales de I+D+i pueden tener una composición muy variada. De hecho, los hay horizontales, verticales y mixtos: en los horizontales, las empresas colaboran con competidores; en los verticales, con no competidores (proveedores, clientes, usuarios finales, centros investigadores); en los mixtos, con organizaciones de ambos tipos<sup>683</sup>. *A priori* será más fácil cooperar en el marco de un consorcio vertical que horizontal, pues la I+D+i con clientes y proveedores suele ser menos problemática que con competidores. Pero esto no significa que se deban evitar consorcios horizontales o mixtos, ya que no todos los proyectos de I+D generan tecnologías estratégicas que permitan arañar cuotas de mercado a la competencia<sup>684</sup>. En líneas generales, esta diferenciación en base a la composición del consorcio atenderá al vínculo existente entre las actividades económicas que cada participante efectúa fuera de la alianza, y entre aquéllas y la propia actividad de esta última.

---

<sup>682</sup> Así lo entienden, para los contratos de *joint venture*, **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (pp. 242-243). Según afirman, las partes deben tener capacidad para participar en el negocio conjunto y, por tanto, para celebrar el acuerdo de *joint venture*. Y, puesto que las personas jurídicas actúan por medio de representante, de lo que se trata es de determinar que los poderes concedidos al representante sean suficientes para que éste pueda obligar al representado. Otros autores que abordan este tema son **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 364) o **Wolf C.** (1999) “*A guide to international joint ventures with sample clauses*” (p. 84).

<sup>683</sup> Para un análisis comparativo de la cooperación vertical y horizontal, en cuanto a ventajas y desventajas, véase **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2003) “*¿Cooperar en I+D? Con quién y para qué*” (p. 109). Según los autores, la cooperación horizontal ha sido siempre tratada con prevención por la sospecha de que genera conductas colusorias, mientras que la cooperación vertical ha sido vista como algo destinado a mejorar la eficiencia de las empresas. Por otro lado, si se piensa que al cooperar las empresas buscan complementar y compartir activos y habilidades con los socios, y aprender en la cooperación, las relaciones verticales ofrecen más oportunidades de aprendizaje que la colaboración con socios que llevan a cabo la misma actividad. Sin embargo, quizás en estas relaciones entre competidores a los socios les resulte más sencillo apropiarse del conocimiento de sus compañeros. En otro orden de cosas, si en toda relación de cooperación es importante que los socios se conozcan, en la cooperación en I+D con clientes y proveedores esto es un hecho ya que, aunque no haya sido llevando a cabo un proyecto de investigación conjunto, es innegable que estas entidades cuentan con relaciones previas. Además, en la cooperación vertical, los socios estarán más dispuestos a comprometer activos importantes en la relación que si, por el contrario, la cooperación se lleva a cabo con competidores.

<sup>684</sup> Estaríamos hablando de proyectos de investigación básica o pre-competitiva, cuyos resultados están todavía muy alejados del mercado. O de proyectos de investigación no competitiva, como aquéllos cuyos resultados permiten a los socios adaptarse a una normativa medioambiental de obligatorio cumplimiento en materia, por ejemplo, de eliminación de residuos. A este tipo de proyectos se refiere expresamente **Comisión Europea** (1996) “*Guía de la asociación tecnológica*” (p. 9).

De hecho, la naturaleza de esos vínculos será precisamente uno de los aspectos que evaluarán las autoridades que tutelan la libre competencia. Y ello tanto si las partes contratantes son competidoras<sup>685</sup> como si no lo son<sup>686</sup>.

En todo caso, recordemos que la adecuada composición de los consorcios contractuales de I+D+i será una de las claves de su éxito. Porque, pese a sus indudables ventajas tanto técnicas como económicas, muchas empresas, centros de investigación y universidades los ven con reparos. Esto es así, en gran medida, debido a la inseguridad jurídica que la propia cooperación plantea, sobre todo en un campo tan estratégico como la innovación, reforzada por el hecho de llevarse muchas veces a cabo con entidades procedentes de países diferentes, con sensibilidades y ordenamientos jurídicos distintos. La pérdida de tiempo en negociaciones interminables, el miedo a enemistarse con un cliente o un proveedor con el que se participa en un proyecto de I+D, el temor a que la cooperación con un competidor pueda darle acceso a conocimientos que reduzcan una posición ventajosa en el mercado, o la incertidumbre sobre la posibilidad de disfrutar realmente

---

<sup>685</sup> En este sentido, **Comisión Europea** (2011) "*Directrices relativas a los acuerdos de cooperación horizontal*". Según el documento (p. 4), los acuerdos de cooperación horizontal (entre competidores) pueden ser un medio de compartir riesgos, ahorrar costes, incrementar inversiones, agrupar conocimientos técnicos, aumentar la calidad y la variedad del producto y lanzar más rápidamente la innovación. No obstante, en algunos casos pueden plantear problemas de competencia. Así ocurriría, por ejemplo, cuando las partes acuerdan fijar los precios o la producción, o repartirse los mercados, o cuando la cooperación permite a las partes mantener, mejorar o aumentar su poder de mercado y sea probable que ello cause efectos negativos sobre los precios, la producción, la innovación o la variedad y calidad de los productos. A las posibles repercusiones sobre la libre competencia se refiere **Gómez Mendoza M.** (1993) "*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*" (p. 841). Para la autora, el mayor peligro de las alianzas científico-tecnológicas se da en la esfera de la competencia, y surge sobre todo cuando el acuerdo se celebra entre competidores (acuerdos horizontales), pues siempre existirá el riesgo de que conduzca a la coordinación de los precios y de las cantidades que se vayan a producir. De hecho, estas alianzas pueden ser un primer paso para luego repartirse los mercados, fijar precios o planificar conjuntamente la distribución. Entre los autores que se han referido a los riesgos anticompetitivos de la cooperación científico-tecnológica, véanse también **Caloghirou y Vonortas** (2001) "*Science and technology policies towards research joint ventures*" (p. 4). Entre los procedimientos ante la Comisión Europea en materia de defensa de la competencia, que analizan consorcios horizontales de I+D+i, véanse *Vacuum Interrupters* (1977), *Henkel / Colgate* (1972) o *Continental / Michelin* (1988) (alianzas entre competidores). A dichos procedimientos se refiere, por ejemplo, **Jacquemin A.** (1987) "*Competition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement*" (pp. 53 y ss.)

<sup>686</sup> Entre los procedimientos ante la Comisión Europea en materia de defensa de la competencia, que analizan consorcios verticales de I+D+i, véanse *BP / Kellogg* (1985) o *Elopak / Odin* (1990). De ellos hablan **Korah V.** (1992) "*Las joint venture para investigación y desarrollo. Competencia y nulidad de contratos*" (pp. 3 y 5) o **Larson M.** (2001) "*Horizontal cooperation - R&D agreements in Competition Law*" (p. 48).

de los resultados del proyecto, son algunas de las circunstancias que juegan en contra de los consorcios contractuales de I+D+i<sup>687</sup>.

No obstante, ya hemos indicado que esta inseguridad puede verse en parte reducida si se es cuidadoso a la hora de elegir las entidades con las que se va a cooperar. Al menos en teoría, es preferible que se trate de entidades a las que se conoce, y con quienes se ha tratado previamente. Además, es útil que sean complementarias entre sí, es decir, que aporten a la alianza algún valor añadido en términos de tecnología, equipamiento o redes comerciales. Es también conveniente asegurarse de que las entidades en cuestión gozan de buena salud desde un punto de vista económico, y de que disponen de los medios humanos y materiales que les permitan realmente efectuar su contribución al proyecto. Tampoco estaría de más que tuvieran experiencia previa en estas estructuras de cooperación científica, tecnológica e industrial<sup>688</sup>.

Para concluir con este apartado, señalar que los consorcios contractuales de I+D+i que pretendan beneficiarse de ayudas de la UE, deberán respetar, en su composición, las reglas de participación previstas en el programa marco y en sus normas de desarrollo<sup>689</sup>.

---

<sup>687</sup> Sobre estos y otros inconvenientes, véase **Comisión Europea** (1996) “*Guía de la asociación tecnológica*” (p. 6). En cuanto a las razones por las que estas alianzas suelen fracasar, o frustrarse, **Javier Ruiz F.** (2008) “*La organización para la innovación en la empresa española del siglo XXI*” (p. 64) menciona las siguientes: problemas contractuales; falta de implicación y de dotación de recursos por parte de los socios; factores externos que cambian el contexto en que la colaboración tenía sentido; carencia de liderazgo entre socios e, internamente, por quienes deberían liderar la colaboración en las distintas entidades; procesos incompatibles por parte de los distintos socios; escasa atención a la gestión de la colaboración. A los posibles inconvenientes se refiere también **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 841). Entre otros, la autora señala el riesgo de que una parte llegue a un acuerdo con otra con el exclusivo fin de recabar información y convertirse así en un competidor agresivo.

<sup>688</sup> Para **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2000) “*Situación de la cooperación en I+D en España con universidades y centros de investigación*” (p. 4), la elección de los socios es uno de los pasos más importantes en la formación de una alianza y, cuando se habla de cooperación en I+D, puede ser clave para que el proyecto de investigación sea exitoso. Otros autores que inciden en la relevancia de esta elección de socios son **Miotti y Sachwald** (2003) “*Cooperative R&D: Why and with whom?*” (p. 1496). En cuanto a los aspectos a considerar para hacer una buena elección, véase **Eureka** (1997) “*Good practice in R&D collaboration management*” (p. 15) o **Comisión Europea** (1996) “*Guía de la asociación tecnológica*” (p. 11).

<sup>689</sup> Véase el reglamento UE que establece las normas de participación y difusión aplicables a Horizonte 2020, ya citado. En cuanto al tipo de entidades susceptibles de participar en un consorcio de I+D+i subvencionado por la UE, y las funciones que pueden desempeñar, consúltese **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 9) o **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (p. 63).

### 3.4.- Objeto y causa.

Como cualquier *joint venture*, el consorcio contractual de I+D+i tendrá por objeto la realización en común de un negocio o proyecto empresarial específico<sup>690</sup>; en este caso, una actividad de investigación, desarrollo tecnológico e innovación industrial.

Sobre este punto, lo primero que habría que delimitar es el alcance de la cooperación. En efecto, no tendrá la misma trascendencia un compromiso que se limite a la ejecución de un proyecto de I+D, que si se extiende a la fase de explotación económica de sus resultados. En el primer supuesto, las entidades cooperantes se limitarán a concertar sus derechos y obligaciones mientras dure el proyecto, concediéndose mutuamente plena libertad para que cada uno explote individualmente sus resultados<sup>691</sup>. En el segundo caso, por el contrario, los integrantes de la alianza pactarán también la titularidad de la tecnología generada, y el modo en que ésta vaya a ser explotada desde un punto de vista económico. Como ya hemos mencionado en páginas anteriores, el que se trate de uno u otro supuesto condicionará su valoración por las autoridades que defienden la libre competencia<sup>692</sup>.

---

<sup>690</sup> Así lo afirma, para las *joint venture*, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 15), para quien la realización de esa actividad específica es la razón de ser de la *joint venture*, el motivo por el que las entidades involucradas deciden cooperar. En esta idea inciden **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) “*Joint venture*” (p. 17), al afirmar que se trata de situaciones en que los socios están dispuestos a ceder un porcentaje de su autonomía a cambio del beneficio de poder desarrollar un negocio o proyecto empresarial que, de forma individual, resultaría inviable.

<sup>691</sup> Hablaríamos de acuerdos de I+D “puros” o “semipuros”. Para **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (p. 848), serían acuerdos “puros” los que sólo prevén actividades de investigación en común. Por el contrario, los acuerdos “semipuros” establecerían además restricciones en la investigación que las partes lleven a cabo por separado mientras dure el proyecto. Según la autora, tanto unos como otros son infrecuentes.

<sup>692</sup> Entre los procedimientos ante la Comisión Europea en materia de defensa de la competencia, que analizan consorcios de I+D “puros”, véanse *Eurogypsum* (1968) o *Henkel / Colgate* (1972). Entre los que evalúan consorcios de I+D “semipuros”, *Beecham / Parke Davis* (1979) o *Carbon Gas Technologie* (1983). Y entre los que se extienden a la explotación industrial, *Vacuum Interrupters* (1977), *Continental / Michelin* (1988), *Alcatel Espace / ANT* (1990), *Konsortium ERC 900* (1990), *VW / Man* (1983) o *Sopelem / Vickers* (1978). A todos, o a alguno de ellos, hacen referencia **Korah V.** (1986) “*R&D and the EEC competition rules*” (p. 13), **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE*” (pp. 849-856), **Jacquemin A.** (1987) “*Competition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement*” (pp. 51-61) o **Korah V.** (1992) “*Las joint venture para investigación y desarrollo*” (pp. 3-6).



Sea cual fuere el alcance de la cooperación, los consorciados deberán fijar los objetivos tecnológicos que se persiguen, así como las líneas de investigación que van a seguirse para alcanzarlos. Delimitar con precisión estos dos aspectos será de gran utilidad, por ejemplo, cuando los integrantes de la alianza pretendan alcanzar pactos limitativos de actividades paralelas de I+D. En línea con lo anterior, también será útil que se pacte un programa de trabajo, con clara asignación de tareas entre las entidades cooperantes. Lo habitual será que todos estos aspectos se mencionen en el documento contractual, y se describan de forma clara y completa en la memoria técnica que lo acompañará como anexo<sup>693</sup>.

En cuanto a la causa del consorcio contractual de I+D+i, entendemos que, como en toda *joint venture*, consistirá en el interés común que las partes persiguen<sup>694</sup>. Ahora bien, el que haya un interés común no significa que todos los consorciados compartan un mismo interés<sup>695</sup>. De hecho, cada uno de ellos (empresas, centros investigadores, universidades)

---

<sup>693</sup> A esta memoria técnica se refiere **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 41). Para los autores, dicho documento deberá detallar, lo más claramente posible, las cuestiones técnicas, los distintos hitos, el plan de trabajo, la cronología prevista y los recursos que se van a emplear. Según **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (p. 68), la memoria técnica ha de describir los objetivos del proyecto de I+D y el plan de trabajo del mismo, incluyendo todas las actividades a ejecutar. El plan de trabajo debería reflejar: (1) la división en paquetes del trabajo a realizar, con objetivos y resultados claros, y con las actividades estructuradas en tareas; (2) la asignación precisa de responsabilidades y recursos dentro del consorcio; y (3) la planificación temporal del trabajo, así como los hitos y entregables del proyecto.

<sup>694</sup> A la existencia de un interés común entre los integrantes de una *joint venture* se refieren **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 177) o **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 52).

<sup>695</sup> Así lo defiende **Herzfeld E.** (1989) “*Joint ventures*” (p. 36), para quien las *joint venture* pueden servir tanto para distribuir los resultados de una actividad de interés común entre las entidades participantes, como para disfrutar conjuntamente de alguna utilidad con fines consorciales, aunque no conlleve reparto de dinero. En el mismo sentido, véase **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 117). Según la autora, el hecho de que no exista reparto directo de las ganancias que se deriven de la alianza no desnaturaliza la finalidad estratégica de la misma. Por el contrario, añade, sus eventuales frutos deberán siempre repercutir en los resultados individuales de cada una de las empresas participantes. Sobre este asunto véase también **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 379). Para el autor, aunque se presume que las partes buscan retirar beneficios directos o indirectos de la *joint venture*, el interés en recibirlos no es siempre el mismo. Así, a un asociado pueden interesarle más las ventajas que obtiene por la venta de materias primas o semifabricadas que los resultados de la alianza, o bien puede buscar la garantía de aprovisionamiento que representa esta forma asociativa con preferencia a los propios dividendos.

tendrá un interés propio<sup>696</sup>, que será igual o distinto al de los otros, pero que convergerá con el de los demás para así convertirse en causa del contrato<sup>697</sup>.

No conviene terminar este apartado sin recordar que objeto<sup>698</sup> y causa<sup>699</sup> son elementos esenciales de todo contrato, y deberían quedar claramente determinados en el articulado que regule el consorcio contractual de I+D+i<sup>700</sup>. A ello ha de ayudar la parte expositiva del documento (también llamada “preámbulo” o “exposición de motivos”), pues podría recoger los objetivos de cada contratante, así como los del consorcio en su conjunto. En efecto, si bien es cierto que el preámbulo no reviste el mismo valor jurídico que la parte

<sup>696</sup> En efecto, en un consorcio de I+D+i los intereses individuales de quienes lo integran pueden ser muy variados. Para **Gómez, Ochoa, Ruiz y Zaldumbide** (2001) *“Gestión de la innovación y la tecnología en la empresa”* (p. 128), algunos ejemplos serían acceder a un *know-how* del que se carece, externalizar áreas no estratégicas o, en caso de poder beneficiarse de ayudas públicas, acceder a financiación adicional. Otras opciones serían aprender de otras organizaciones, acceder a recursos humanos cualificados, o las sinergias alcanzables a través de la puesta en común de información y conocimientos. Según señala **Gómez Mendoza M.** (1993) *“Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE”* (p. 840), el interés podría residir en las economías de escala y en las sinergias que se obtienen por la combinación de recursos, informaciones, equipos científicos, o conocimientos técnicos y de comercialización. Otros autores que han abordado este extremo son **Montoro, Mora Valentín y Ortiz de Urbina** (2012) *“Localización en parques científicos y tecnológicos y cooperación en I+D+i como factores determinantes de la innovación”* (p. 185) o **Aschhoff y Schmidt** (2008) *“Empirical evidence on success of R&D cooperation - Happy together?”* (p. 19).

<sup>697</sup> De este modo opinan **Michavila Núñez A.** (2014) *“La joint venture contractual en el ámbito internacional”* (p. 16) o **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) *“Joint venture”* (p. 15). Para estos últimos, más que un “interés común”, las entidades cooperantes persiguen una “utilidad común”.

<sup>698</sup> Según **De Verda Beamonte JR** (2019) *“Derecho civil II. Obligaciones y contratos”* (p. 215), quien añade que, para que el contrato sea válido, el objeto ha de ser posible, lícito y determinado. Numerosos manuales de carácter general analizan el objeto en los contratos. Entre los más recientes, **Infante Ruiz y López de la Cruz** (2019) *“Manual derecho civil patrimonial I”* (p. 75), **Blasco Gascó F.** (2017) *“Instituciones de derecho civil. Doctrina general de los contratos”* (p. 138). Entre las monografías, **San Julián Puig V.** (1996) *“El objeto del contrato”* o **Valpuesta Fernández R.** (2011) *“Objeto de los contratos”*. Como ejemplo de jurisprudencia de tribunales españoles, véanse *STS 5 junio 1978* (objeto posible), *STS 27 septiembre 2007* (objeto lícito) y *STS 5 noviembre 1993* (objeto determinado).

<sup>699</sup> De nuevo nos remitimos a **De Verda Beamonte JR.** (2019) *“Derecho civil II. Obligaciones y contratos”* (p. 218). Según el autor, de la causa en los contratos puede hablarse en sentido objetivo o en sentido subjetivo. En el primero, la causa es la función económico-social del contrato; en el segundo, el motivo práctico por el cual las partes lo celebran. Otras obras de carácter general tratan la causa en los contratos. Entre ellas, **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 36) o **Sánchez Calero y otros** (2018) *“Curso de derecho civil II. Obligaciones, contratos y responsabilidad por hechos ilícitos”* (p. 153). Entre las contribuciones específicas, **López López AM.** (2011) *“La causa de los contratos”*. Como muestra de jurisprudencia de tribunales españoles, *STS 21 septiembre 1998* (existente), *STS 1 abril 2000* (verdadera) y *STS 6 junio 2002* (lícita).

<sup>700</sup> Para consorcios de I+D+i que participen en el programa marco de la UE, **DESCA** (2016) *“Horizon 2020. Model consortium agreement”* (p. 8) o **EUCAR** (2014) *“Model consortium agreement Horizon 2020”* (p. 6).

dispositiva, es incuestionable su utilidad hermenéutica<sup>701</sup>, pues reflejará la voluntad real de empresas, centros de investigación y universidades en el momento de contratar. Entre otros aspectos, el preámbulo debería mencionar los fines científicos y tecnológicos que se persiguen, la voluntad de las partes por colaborar para alcanzarlos, los conocimientos previos que cada una aporta y, en caso de que el proyecto de I+D+i participe en el programa marco de la UE, dejar constancia de este hecho y de que los pactos no podrán infringir el “Acuerdo de Subvención” firmado con la Comisión Europea. Con el mismo fin interpretativo, convendría que el contrato incorporara un apartado con definiciones de términos que puedan ser controvertidos, como “derechos de acceso”, “información confidencial”, “explotación de resultados”, o “conocimientos previos y adquiridos”<sup>702</sup>.

<sup>701</sup> Sobre la utilidad de la parte expositiva, véanse tanto **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 52), como **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 369). Para este último, aunque no puede afirmarse que el preámbulo tenga un valor jurídico igual al del contrato, permite aclarar la voluntad de las partes en caso de dificultades de interpretación. Por lo que respecta, en particular, a los consorcios contractuales de I+D+i, **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 29). Para los autores, lo que denominan “exponendos” deberían recoger los fundamentos legales y las motivaciones que tienen las partes para suscribir el contrato. Según ellos, deberían mencionar, entre otros, los fines de las universidades y de las empresas participantes, los antecedentes del contrato que se consideren de interés o relevantes para una mejor interpretación y ejecución del mismo, el objeto genérico (es decir, el campo en el que se pretende colaborar), la normativa al amparo de la que se firma el contrato, la declaración de las partes de querer colaborar para el supuesto concreto, los conocimientos previos (*know-how*, propiedad industrial o intelectual, experiencia que se considere necesaria para ejecutar el contrato o para delimitar los conocimientos no transferibles), marcos de colaboración acordados con anterioridad, participación en convocatorias públicas... Los autores añaden que es importante que lo expuesto sea verídico y redactado de buena fe, puesto que la falsedad de lo declarado puede suponer la nulidad del contrato y la correspondiente responsabilidad de quien ha falseado la información. También puede consultarse **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*” (p. 17), para quienes el “expositivo” ha de reflejar los objetivos y el alcance esperados del proyecto, así como los conocimientos previos aportados por cada parte (empresas, centros investigadores) necesarios para ejecutarlo. En relación con los consorcios contractuales de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, véanse **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 7), **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 5 y 6) o **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 2). En los tres documentos se menciona la utilidad de referirse, en la parte expositiva, al “Acuerdo de Subvención”.

<sup>702</sup> Así lo entienden **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (pp. 243-244). Según los autores, con ello se trataría de dar a los conceptos clave un significado preciso que, a su vez, determine el alcance de las obligaciones de los contratantes. Por lo que respecta, en particular, a los consorcios contractuales de I+D+i, véase **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*” (p. 18). Para los autores es aconsejable incluir una cláusula al inicio del contrato que contenga las definiciones de términos que puedan dar lugar a confusión o controversia en su interpretación (por ejemplo: proyecto, colaboraciones externas y subcontratos, conocimiento preexistente, conocimiento adquirido, derecho de acceso, información confidencial, derechos de propiedad intelectual e industrial, resultado, explotación...). En relación con los consorcios contractuales de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, véanse **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 8), **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 6-8) o **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (pp. 2-6).

### 3.5.- Dimensión temporal.

Al igual que sucede en todo contrato, las estipulaciones que establecen cuándo (y hasta cuándo) las obligaciones pueden ser exigibles, son también cruciales en el consorcio contractual de I+D+i. Estamos hablando de las que fijan tanto su fecha de inicio, como su duración, o la subsistencia de compromisos una vez se haya extinguido.

Como hemos expuesto en anteriores capítulos, la fecha de entrada en vigor del contrato puede fijarse de distintas maneras<sup>703</sup>. En el supuesto que nos ocupa, podrá acordarse que suceda en un momento determinado (por ejemplo, cuando haya sido firmado por todas las empresas, centros de investigación y universidades que vayan a ejecutar en común el proyecto de I+D+i), o que tenga lugar en una fecha fija posterior (por ejemplo, en el momento en que dicho proyecto vaya realmente a comenzar)<sup>704</sup>. Pero también podrá estipularse que entre en vigor en un momento “determinable”, como sería el caso si se hiciese depender del cumplimiento de una condición suspensiva<sup>705</sup>; es decir, de que suceda un acontecimiento futuro e incierto, como sería el que se aprobase la solicitud de ayuda presentada a una administración pública<sup>706</sup>. En este último caso, recordemos que, si la relación se somete a una condición suspensiva, el nacimiento de los recíprocos derechos y obligaciones depende de que finalmente tenga lugar el hecho que constituye la condición.

<sup>703</sup> Sobre la fecha de entrada en vigor de los contratos en general, por ejemplo, **Berg AGJ.** (1991) “*Drafting Commercial Agreements*” (p. 5).

<sup>704</sup> Ambas opciones parecen ser posibles en **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 5-8), en **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 2) o en **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (p. 23).

<sup>705</sup> Para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 155), en los supuestos de sumisión a condición suspensiva el contrato existe, pero permanece en suspenso su eficacia. Entre las monografías sobre el particular, véanse **Clemente Meoro ME.** (2011) “*Efectividad de las obligaciones condicionales*” o **Arija Soutullo C.** (2000) “*Efectos de obligaciones sometidas a condición suspensiva*”. Como ejemplo de jurisprudencia de tribunales españoles en la materia, *STS 18 mayo 2005* o *STS 17 julio 2012* (efectos de la condición suspensiva).

<sup>706</sup> Para los consorcios cuyo proyecto de I+D+i se presenta al programa marco de la UE, este supuesto se prevé expresamente en **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (p. 8) y en **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 2).

En cuanto a la duración del consorcio contractual de I+D+i, podrá ser tanto determinada como indeterminada. La elección dependerá de las circunstancias que prevalezcan en cada caso concreto y, en especial, del alcance de la alianza. En efecto, la duración del contrato variará en función de que aquella se limite a ejecutar en común un proyecto de I+D o se extienda también a la explotación de sus resultados. Dicho esto, lo lógico será que la relación se mantenga en vigor hasta que empresas, centros de investigación y universidades hayan cumplido sus obligaciones recíprocas, y los intereses de todos ellos hayan quedado plenamente satisfechos<sup>707</sup>. En cualquier caso, se tratará de encontrar un equilibrio entre la necesidad de vincular a los consorciados por tiempo suficiente para alcanzar los objetivos previstos, y la de estipular mecanismos de salida por si los resultados dejasen de compensar su esfuerzo<sup>708</sup>. A estos efectos, podría ser útil pactar hitos temporales vinculados a la consecución de objetivos tecnológicos específicos, cuyo alcance fuese condición necesaria para que el contrato pasase al hito siguiente<sup>709</sup>. Tampoco estaría de más que el documento previese eventuales prórrogas en la duración inicialmente acordada<sup>710</sup>. Por último, recalcar que si el consorcio de I+D+i participa en el programa marco de la UE, la relación deberá mantenerse, al menos, hasta que se hayan cumplido todas las obligaciones derivadas del “Acuerdo de Subvención” firmado entre los consorciados y la Comisión Europea<sup>711</sup>.

---

<sup>707</sup> Recordemos que para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 252), una de las causas de extinción de la relación contractual es haberse logrado plenamente la finalidad económica pretendida, y haberse agotado los efectos buscados, por haber quedado plenamente satisfechos los intereses de las partes y cumplidas todas las obligaciones.

<sup>708</sup> Así lo afirma **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 64), para quienes la *joint venture* debe tener carácter evolutivo. Según añaden, es necesario que las empresas fundadoras protejan sus intereses a largo plazo, previendo cláusulas de salida que permitan terminar la relación sin demasiados perjuicios económicos, así como la eventual adaptación de los acuerdos que hayan celebrado.

<sup>709</sup> A estos hitos temporales se refiere **Fernández de Córdoba S.** (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (pp. 409 y ss.). Para la autora, el acuerdo entre las entidades cooperantes deberá fijar etapas en la investigación y plazos para presentar informes de progreso, que constituyan obligaciones contractuales para las partes.

<sup>710</sup> En este sentido, **Dubisson M.** (1989) “*Les accords de coopération dans le commerce international*” (p. 23) o **Mousseron JM.** (1988) “*Technique contractuelle*” (p. 239). Para este último, la previsión de una prórroga es importante en los negocios complejos, como sería el caso de las *joint venture*.

<sup>711</sup> Así se desprende, por ejemplo, de **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (p. 8).

No debemos concluir este apartado sin mencionar la conveniencia de que determinadas estipulaciones sigan vinculando a los consorciados más allá de la vida del contrato; es decir, una vez extinguida su relación contractual<sup>712</sup>. En el supuesto que nos ocupa, estaríamos hablando, entre otras, de las relativas a la confidencialidad, la ley aplicable, la solución de controversias, la divulgación de los resultados generados por el proyecto de I+D, y los derechos de acceso a conocimientos previos que los participantes hayan aportado para la ejecución del proyecto o para la explotación de sus resultados<sup>713</sup>.

### **3.6.- Contenido de la posición jurídica de los consorciados.**

Las empresas, universidades y centros de investigación que deciden ejecutar en común un proyecto de I+D, y explotar sus resultados de manera concertada, disfrutarán de una posición jurídica que quedará reflejada en las cláusulas que describan sus respectivos derechos y obligaciones. Como regla general, dichas cláusulas deberán redactarse con el máximo esmero, a fin de mostrar fielmente las intenciones de los participantes, describir con claridad y concreción el alcance del negocio compartido y evitar ambigüedades que puedan ser fuente de conflictos, permitiendo así una alianza duradera y fructífera<sup>714</sup>.

Puesto que hemos manifestado nuestra intención de reconducir los consorcios de I+D+i a la figura de la *joint venture* contractual, mantendremos la misma estructura que en el capítulo anterior. Así, hablaremos de la contribución al negocio común, la participación en sus resultados, el control conjunto, la buena fe reforzada, la confidencialidad y la no competencia.

---

<sup>712</sup> A la posibilidad de pactar la subsistencia de determinados compromisos más allá de la vida de los contratos se refiere **Berg AGJ.** (1991) “*Drafting commercial agreements*” (p. 137).

<sup>713</sup> En este sentido, véanse **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 15) o **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (p. 9). Para esta última, algunas de dichas cláusulas tendrían una pervivencia limitada en el tiempo, mientras que otras tendrían una pervivencia ilimitada.

<sup>714</sup> En esta línea, por ejemplo, **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 450).

### 3.6.1.- Contribución al negocio común.

Una de las principales cuestiones a determinar por el consorcio contractual de I+D+i es cómo va a contribuir cada uno de los participantes a la ejecución en común del proyecto de I+D y a la explotación concertada de sus resultados. En efecto, baste recordar que una de las características más definidoras de las *joint venture* es que son agrupaciones de recursos, puesto que sus integrantes se comprometen a aportar los medios necesarios para alcanzar los objetivos perseguidos<sup>715</sup>. Como hemos señalado en páginas anteriores, dicha agrupación de recursos constituye la razón de ser de la *joint venture*, al tratar sus integrantes de unir fuerzas y crear sinergias en base a la complementariedad técnica, productiva o comercial existente entre ellos.

Según veremos en breve, esas contribuciones pueden ser de naturaleza muy diversa<sup>716</sup>. Así, las habrá materiales, humanas o tecnológicas. Algunas conllevarán obligaciones de dar; otras, compromisos de hacer o de no hacer<sup>717</sup>. Es más, las habrá de tipo individual, por lo que tendrán que ser asumidas por el participante a quien corresponda; otras, por el contrario, serán comunes a dos o más de ellos, y habrán de cumplirse conjuntamente. Eso sí, como hemos reiterado varias veces, en ningún caso se considerarán contrapartida las unas de las otras, como sería el caso en una relación sinalagmática, sino obligaciones interdependientes<sup>718</sup>.

<sup>715</sup> A este extremo se refiere **Esteban de la Rosa F.** (1999) "*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*" (p. 43), al defender que uno de los rasgos centrales de la *joint venture* es la contribución de cada uno de los socios al proyecto con arreglo a sus capacidades propias. O **Brodley J.** (1982) "*Joint ventures and antitrust policy*" (p. 1523), cuando afirma que cada participante ha de efectuar una contribución a la empresa común.

<sup>716</sup> Sobre este particular, **Michavila Núñez A.** (2014) "*La joint venture contractual en el ámbito internacional*" (p 38) o **Aguiló JF.** (1988) "*En torno a la joint venture*" (p. 5816).

<sup>717</sup> A tenor del artículo 1088 CC, toda obligación consiste en dar, hacer o no hacer. En cuanto a cómo definir cada una de ellas, véase, por ejemplo, **De Verda Beamonte y otros** (2019) "*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*" (pp. 41-44). Para los autores, las prestaciones de dar imponen al deudor la obligación de entregar la posesión de una cosa; las de hacer, la de desarrollar un comportamiento positivo, distinto al de la entrega de algo; las de no hacer, la de llevar a cabo un comportamiento negativo, como una omisión o una abstención.

<sup>718</sup> Así lo considera **Pironon V.** (2004) "*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*" (p. 246). En relación con este asunto, **Díez-Picazo y Gullón** (2013) "*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*" (p. 25), considera sinalagmáticas las relaciones que crean obligaciones recíprocas; es decir, la una como contrapartida de la otra.

Además, es necesario recordar que las aportaciones hechas por las empresas, los centros de investigación y las universidades constituirán una agrupación de recursos en sentido económico, no jurídico, con lo que no conllevarán cambio alguno en la propiedad de dichos recursos<sup>719</sup>. De hecho, para proceder a su afectación (tanto al proyecto de I+D como a la explotación de sus resultados) dichas entidades podrán recurrir a cualquier medio aceptado en derecho, como podría ser la licencia, el arrendamiento, el préstamo o la cesión.

No podemos concluir esta introducción sobre las contribuciones de los consorciados sin reiterar la conveniencia de que se encuentren valoradas en el contrato. Como veremos en próximas páginas, eso les permitirá conocer su cuota teórica de acceso tanto a la gestión del proyecto conjunto como a sus resultados<sup>720</sup>.

### **3.6.1.1- Contribución para la ejecución conjunta del proyecto de I+D.**

En la fase de ejecución en común del proyecto de I+D, entendemos que las aportaciones de las empresas, centros de investigación y universidades consistirán, sobre todo, en obligaciones de hacer y de dar.

El principal compromiso de hacer se derivará, precisamente, del hecho de acometer el proyecto de I+D conjuntamente. En efecto, en línea con la definición de I+D+i dada al inicio de este trabajo, un proyecto de I+D se circunscribe a las fases de investigación

---

<sup>719</sup> Según **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 106), en materia de *joint venture* existen dos maneras de entender una agrupación de recursos: o bien se trata de una agrupación en sentido económico, sin que implique cambios en la propiedad de los recursos que las entidades cooperantes destinan a la alianza, o bien se da una agrupación en sentido jurídico, que supondría la puesta en común de la propiedad de dichos recursos en el seno de una entidad separada (la empresa “común”). Desde nuestro punto de vista, en los consorcios contractuales de I+D+i nos encontraríamos en el primero de los dos supuestos.

<sup>720</sup> Según opina **Díaz Zarate R.** (1987) “*Los acuerdos de joint venture como forma de internacionalizar la actividad empresarial*”, los beneficios o las pérdidas de la *joint venture* se repartirían entre los integrantes en proporción a su participación en la empresa conjunta.



científica y desarrollo tecnológico<sup>721</sup>. Sería, por tanto, un proceso de experimentación sistemático, al que se destinarían recursos humanos y materiales, y que contaría con unos objetivos predeterminados y un horizonte temporal concreto. En líneas generales, atravesaría las siguientes fases: búsqueda bibliográfica, experimentación en laboratorio, y verificación a escala piloto de la viabilidad técnica y económica de los resultados obtenidos. Por tanto, el hecho de haberse comprometido a ejecutar conjuntamente el proyecto de I+D, obliga a cada uno de los consorciados a acometer una serie de tareas concretas<sup>722</sup>, repartidas entre ellos de antemano con arreglo a una memoria técnica<sup>723</sup>, y cuyo coste asumirá el responsable de llevarlas a cabo<sup>724</sup>.

---

<sup>721</sup> Para la **Comisión Europea** (2014) “*Marco relativo a las ayudas estatales a la investigación y desarrollo, y a la innovación*”, un proyecto de I+D incluye objetivos claros, actividades a realizar para lograr esos objetivos (incluidos su coste), y resultados concretos para identificar los logros de esas actividades y compararlos con los objetivos relevantes. Sobre este particular, véanse también **Gómez, Ochoa, Ruiz y Zaldumbide** (2001) “*Gestión de la innovación y la tecnología en la empresa*” (p. 155). Según los autores, un proyecto de I+D es un conjunto de actividades encaminadas a lograr un objetivo específico dentro de un plazo y unos recursos acordados.

<sup>722</sup> Recordemos que **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “*Research joint ventures*” (p. 3), definen las RJV (*Research Joint Ventures*) como organizaciones controladas conjuntamente por, al menos, dos entidades, cuyo objetivo es llevar a cabo en cooperación actividades de investigación y desarrollo. Sobre el particular, véase también el reglamento UE de exención por categoría para acuerdos de I+D, ya citado. En efecto, a la hora de definir “investigación y desarrollo en común” la Comisión Europea estima que se trata de actividades repartidas entre varias entidades en función de una especialización en el contexto de la investigación y el desarrollo; es decir, cuando dichas entidades participan en las actividades de I+D cubiertas por el acuerdo, y dividen la labor de investigación y desarrollo de la manera que estiman más adecuada.

<sup>723</sup> A esta memoria técnica se refiere **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 41). Para los autores, dicho documento deberá detallar, lo más claramente posible, las cuestiones técnicas, los distintos hitos, el plan de trabajo, la cronología prevista y los recursos que se van a emplear. Según **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (p. 68), la memoria técnica ha de describir los objetivos del proyecto de I+D y el plan de trabajo del mismo, incluyendo todas las actividades a ejecutar. El plan de trabajo debería reflejar: (1) la división en paquetes del trabajo a realizar, con objetivos y resultados claros, y con las actividades estructuradas en tareas; (2) la asignación precisa de responsabilidades y recursos dentro del consorcio; y (3) la planificación temporal del trabajo, así como los hitos y entregables del proyecto.

<sup>724</sup> Sobre el coste de las tareas a desempeñar por los participantes en un proyecto de I+D (aunque limitado a los admitidos por la UE a los efectos de recibir ayudas con cargo a su programa marco), véanse **Izquierdo M. y JM.** (1995) “*Manual de la empresa ante la Unión Europea*”. Para los autores, las principales partidas serían: personal científico, consumibles, gastos de viajes y dietas, bienes de equipo, gastos de coordinación, servicios externos y gastos informáticos. La suma de todos estos costes permitiría calcular el coste total del proyecto de I+D. A las diferentes categorías de costes se refieren también **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 42). Según los autores, éstas serían: personal propio que interviene en el proyecto de I+D, contrataciones externas para que ejecuten determinadas actividades, material inventariable y equipamiento científico-técnico que se haya de adquirir y/o utilizar, material fungible que vaya a ser consumido, o viajes y dietas con motivo de reuniones. También se incluiría una partida de “otros gastos”, donde cabrían los costes relacionados con, a título de ejemplo, tramitación de patentes, edición y reprografía, traducciones, asistencia a congresos, alquiler de equipos, servicios de documentación y búsqueda bibliográfica o servicios científicos de apoyo a la investigación.

En relación con dichas prestaciones de hacer, consideramos que las entidades obligadas a efectuarlas asumen compromisos de medios, no de resultados<sup>725</sup>. Así, el consorciado de que se trate no estará obligado a alcanzar un resultado específico, bastando con que asigne los medios humanos y materiales que sean necesarios para ejecutar las tareas pactadas (con lo que no incurrirá en responsabilidades en caso de no alcanzar el objetivo científico o tecnológico inicialmente previsto). Eso sí, siempre que haya actuado con la diligencia debida. Similar obligación de medios, y no de resultados, es la que asume asimismo el consorcio, en su conjunto, en caso de que una administración subvencione el proyecto de I+D. Ello significa que la concesión de la ayuda quedará condicionada a que el programa de trabajo se ejecute diligentemente y en la forma en que fue aprobado, pero no a la obtención de los resultados tecnológicos previstos en la propuesta<sup>726</sup>.

También en conexión con este tema, cada consorciado tendrá la obligación de llevar un registro de las tareas realizadas y del coste de las mismas, así como de elaborar informes de seguimiento, tanto técnicos como financieros. Esto será particularmente importante si el proyecto de I+D se presenta al programa marco de la UE, pues la Comisión Europea llevará un control de las tareas asignadas a cada participante, y condicionará el abono de la subvención a la ejecución real de las mismas<sup>727</sup>.

---

<sup>725</sup> Sobre la diferencia entre contratos de medios y de resultado, pueden consultarse **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria”* (p. 129). Según los autores, en relación con la obligación de realizar una prestación de hacer pueden distinguirse dos tipos diferentes, según que lo comprometido por el deudor sea una pura actividad o conlleve además la obtención de un determinado resultado. En el primer caso, se habla de obligación de medios; en el segundo, de resultado. En aquélla, el deudor cumple desplegando diligentemente la actividad, aunque no consiga el resultado esperado. En cambio, en esta última sólo hay cumplimiento si el resultado se alcanza.

<sup>726</sup> Así se desprende, por ejemplo, de **Comisión Europea** (2017) *“Multi-beneficiary model grant agreement”*. Según este modelo de “Acuerdo de Subvención”, los participantes en un proyecto de I+D subvencionado por la UE se comprometen a ejecutar los trabajos especificados en los correspondientes anexos técnicos, y a llevar a cabo las actuaciones necesarias para conseguir los resultados previstos en la propuesta. Sin embargo, el hecho de no alcanzar dichos resultados no figura entre los supuestos de incumplimiento contractual.

<sup>727</sup> En este sentido, véase **Comisión Europea** (2017) *“Multi-beneficiary model grant agreement”*. En efecto, para que los participantes en un proyecto de I+D subvencionado por la UE puedan recibir los pagos periódicos, habrán de presentar un estado de costes de las tareas asignadas, justificando las eventuales desviaciones con respecto a las previsiones iniciales. A esta obligación se refiere también **CDTI** (2014) *“Guía del participante en Horizonte 2020”* (p. 90), al afirmar que cada participante deberá presentar informes técnicos y financieros periódicos, donde tendrá que declarar sus costes elegibles reales y las eventuales desviaciones en que haya incurrido.

Por otro lado, en esta fase de ejecución conjunta del proyecto de I+D, los consorciados deberán asimismo contribuir con prestaciones de dar.

La principal de todas se referirá a los conocimientos técnicos que cada uno de ellos ya poseía antes de iniciar la colaboración, y sobre los que concederá un derecho de acceso a los otros participantes que necesiten utilizarlos para ejecutar las tareas que les hayan sido asignadas durante el proyecto de I+D<sup>728</sup>.

Sobre esta modalidad de contribución al negocio común, es necesario hacer algunos comentarios. En primer lugar, como cualquier otra aportación, deberá hacerse constar su valoración económica. Más adelante veremos que este extremo es de suma importancia, pues de la contribución global de cada *venturer* dependerá, en gran medida, su derecho a beneficiarse de los resultados del proyecto y su cuota de participación en el control conjunto de la operación<sup>729</sup>. Por otro lado, será clave que cada uno de ellos delimite el conocimiento previo al que permite acceder, para así evitar abusos o malos entendidos. Además, esos derechos de acceso deberían conllevar el compromiso, por parte de los beneficiarios, de mantener en secreto los conocimientos en cuestión y utilizarlos sólo para la ejecución del proyecto de I+D. En cuanto al modo de instrumentar la concesión, entendemos que se hará mediante la correspondiente licencia. Esto obligará a concretar otros aspectos de esa figura, como la posibilidad o no de conceder sublicencias, el nivel de protección territorial que tendrá el licenciatarario, la conformidad jurídica y material del conocimiento transferido, o la prohibición de seguir utilizándolo una vez finalizado el proyecto de I+D<sup>730</sup>. En otro orden de cosas, si dicho proyecto es subvencionado con

---

<sup>728</sup> A los conocimientos previos se refieren **Fernández de Córdoba** (1996) "*Derecho de patentes e investigación científica*" (pp. 395-396) o **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) "*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*" (p. 19). Para esto últimos, los resultados generados por un proyecto no provienen del vacío, sino que surgen y necesitan de conocimientos previos que tienen y aportan las partes al proyecto.

<sup>729</sup> Según opina **Díaz Zarate R.** (1987) "*Los acuerdos de joint venture como forma de internacionalizar la actividad empresarial*", los beneficios o las pérdidas de la *joint venture* se repartirían entre los integrantes en proporción a su participación en la empresa conjunta.

<sup>730</sup> A la licencia como modo de instrumentar la autorización de derechos de acceso se refieren también **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) "*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*" (p. 31). Para un estudio más detallado sobre el tema, nos remitimos a lo ya expuesto en anteriores capítulos al hablar de la transferencia de tecnología como modo de gestionar la I+D+i.

fondos del programa marco de la UE<sup>731</sup>, la regulación del derecho de acceso a los conocimientos previos estará condicionada por las normas de participación en el mismo; en concreto, por el “Acuerdo de Subvención” que se firma con la Comisión Europea. Para concluir, debemos señalar que se trata de una materia sensible desde el punto de vista anticoncurrencial, por lo que lo estipulado por los *venturer* habrá de respetar las limitaciones impuestas por el derecho de la competencia<sup>732</sup>.

### 3.6.1.2- Contribución para la explotación concertada de los resultados.

Una vez los consorciados hayan llevado a cabo en común la investigación científica y el desarrollo tecnológico, será la hora de explotar sus resultados de manera concertada. En esta fase de la I+D+i, circunscrita ya a la innovación industrial, las empresas, centros de investigación y universidades deberán asumir diversos tipos de contribuciones (tanto de dar, como de hacer o no hacer) destinadas a asegurar el éxito de dicha concertación.

Un primer tipo estará relacionado con la divulgación o no de los resultados del proyecto de I+D ejecutado en común; es decir, con el grado de confidencialidad con el que van a tratarlos. Y para ello se habrían de conciliar los intereses del empresariado (de normal, partidario de evitar que un avance tecnológico pueda llegar a oídos de competidores)<sup>733</sup>

<sup>731</sup> La normativa que regula el programa marco de I+D+i de la UE presta especial atención a los derechos de acceso a conocimientos previos de los participantes. A título de ejemplo, véanse **European IPR Helpdesk** (2014) “*Your guide to IP in Horizon 2020*” (pp. 11 y 19), **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 10), **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (pp. 3 y 12-13), **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 7, 28 y 30) o **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (pp. 232-237).

<sup>732</sup> En este sentido, véanse **Korah V.** (1986) “*R&D and the EEC competition rules*” (p. 57) o **Jacquemin A.** (1987) “*Competition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement*” (p. 67).

<sup>733</sup> Recordemos que para **Claver Campillo JA.** (2015) “*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*” (p. 176), la industria está interesada en mantener la garantía de explotación de las invenciones sin ser perturbada por los competidores, mediante la obtención de derechos exclusivos de explotación, cuya existencia es a menudo determinante para que aquella decida asumir el coste requerido para la explotación económica de la invención. Este interés es mencionado también por **Fernández de Córdoba S.** (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (p. 409), para quien los trabajos de investigación generan resultados que pueden tener gran valor económico mientras se mantengan secretos.

con los de centros de investigación o universidades (más interesados en difundirlos por motivos académicos o curriculares)<sup>734</sup>. En efecto, como ya hemos puesto de manifiesto en anteriores capítulos, en el ámbito científico la rápida difusión de los resultados tiene gran importancia, pues tradicionalmente el prestigio de una universidad u organismo de investigación (y la carrera profesional de sus propios científicos) se fundamentan en el número y la calidad de las publicaciones realizadas<sup>735</sup>. Y ese interés por divulgar cuanto antes, suele chocar con la pretensión empresarial de mantener la confidencialidad el mayor tiempo posible; al menos, hasta que su inversión sea rentable o hasta que dichos resultados hayan podido ser protegidos por un derecho de propiedad industrial<sup>736</sup>. Dicho esto, si se trata de divulgar los resultados de un proyecto de I+D subvencionado por el programa marco de la UE, el margen de maniobra de los consorciados estará limitado por el “Acuerdo de Subvención” firmado con la Comisión Europea<sup>737</sup>.

<sup>734</sup> Como hemos mencionado en páginas anteriores, la inexistencia de intereses comunes entre empresas y centros generadores de I+D, en materia de confidencialidad de los resultados del proyecto, se pone de manifiesto en **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 44).

<sup>735</sup> Sin embargo, **Fernández de Córdoba S.** (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (p. 255) considera que, en cierta medida, el interés por controlar los tiempos de la divulgación de los resultados debería ser compartido por los propios investigadores; en particular, cuando éstos pasan a convertirse en inventores. En efecto, el investigador-inventor debería ser el primer interesado en que los resultados de su investigación se explotasen, para así obtener derechos sobre una parte de los beneficios económicos que puedan generarse. Y, para ello, será requisito imprescindible que la publicación no destruya la novedad de la invención, pues este extremo impediría su patentabilidad.

<sup>736</sup> Según **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) “*Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada*” (pp. 36 y 53), la confidencialidad de los resultados suele ser un punto de fricción en este tipo de relaciones jurídicas, pues es habitual que los investigadores quieran hacer públicas sus averiguaciones mediante artículos o ponencias. Para los autores, esta pretensión sería totalmente factible en los proyectos de “investigación propia”, pero no así en los de “investigación colaborativa”, pues los derechos sobre el particular pertenecen a las entidades cooperantes en su conjunto. Por tanto, la divulgación a terceros de información sobre los resultados (vía informes, artículos en revistas científicas, tesis doctorales) requerirá el consentimiento previo de todas las partes implicadas. A esto mismo se refieren **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*” (p. 25), para quienes, como complemento a la regulación de los aspectos de confidencialidad, y teniendo en cuenta la misión de los organismos de investigación de generar conocimiento y difundirlo al conjunto de la sociedad, el acuerdo fijará un procedimiento de revisión por las otras partes de las acciones de difusión o publicación de resultados del proyecto. Sobre este asunto, **Claver Campillo JA** (2015) “*Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública*” (p. 46), considera que la utilización comercial de los resultados obtenidos debe equilibrarse con el mayor retorno social posible, y con el derecho a publicarlos, en tanto no afecte a derechos de explotación de los mismos. Así, la confidencialidad exigible a los centros generadores de I+D no debería ir más allá de lo necesario para asegurar la protección de los resultados.

<sup>737</sup> En este punto, véase **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 10), **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (pp. 86-87 y 93), **European IPR Helpdesk** (2014) “*Your guide to IP in Horizon 2020*” (pp. 12 y 21), **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 14) o **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 27-28).

Un segundo tipo de contribución a la explotación en común de los resultados tendría que ver con la protección de la tecnología generada. En el supuesto que nos ocupa, se trataría de impedir que una entidad ajena a la alianza pudiera explotar los resultados del proyecto de I+D sin el consentimiento de quienes lo han llevado a cabo y asumido sus costes. Así, los integrantes del consorcio habrán de decidir si se protege o no dicha tecnología a través de un derecho de propiedad industrial. Y, de ser así, cómo van a contribuir a los costes de solicitud y mantenimiento del derecho en cuestión, así como a los de su defensa frente a terceros usurpadores<sup>738</sup>. En todo caso, ya hemos señalado que cada vez es mayor la importancia que las administraciones dan a proteger los resultados de la investigación, pues suelen considerarlo un presupuesto necesario para su eficaz explotación<sup>739</sup>.

Otro tipo de contribución de los consorciados en esta fase del proyecto de I+D+i estará vinculado, precisamente, con la explotación directa de los resultados obtenidos; es decir, con la fabricación y la comercialización. Dicha explotación requerirá de acuerdos entre las empresas, universidades y organismos de investigación involucrados. Y, a la hora de negociarlos, se deberá buscar un equilibrio que a todos beneficie. Lo que no será tarea fácil, pues habrá quien, como consecuencia de los resultados obtenidos, pueda fabricar y vender productos nuevos u optimizar los que ya fabrica. Otros, en cambio, no podrán hacerlo, como sucedería con universidades, centros tecnológicos o aquellas empresas situadas en otras etapas del proceso de producción y distribución<sup>740</sup>. Sea como fuere, algunas de las contribuciones a efectuar serían: concesión de exclusividades territoriales

---

<sup>738</sup> Sobre este asunto nos remitimos a anteriores capítulos; en concreto, a lo explicado sobre los diferentes mecanismos, nacionales e internacionales, de protección de los resultados de un proyecto de investigación. En cuanto a sus posibles efectos anticoncurrenciales, véase, por ejemplo, **Korah V.** (1986) “*R&D and the EEC competition rules*” (pp. 59-60).

<sup>739</sup> Una buena muestra de ello la tenemos en el programa marco de I+D de la Unión Europea. En efecto, según afirma **Comisión Europea** (2017) “*Multi-beneficiary model grant agreement*” (p. 66), los propietarios de los resultados de proyectos de I+D, que puedan ser objeto de explotación económica, deberán garantizar su protección adecuada y eficaz. Es más, como se especifica en **Comisión Europea** (2019) “*Anotated model grant agreement*” (p. 87), los costes derivados de dicha protección serán considerados costes subvencionables del proyecto de I+D, a los efectos de calcular la ayuda a recibir por parte de la UE. Sobre este mismo asunto, véase **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (pp. 86 y 93) o **European IPR Helpdesk** (2014) “*Your guide to IP in Horizon 2020*” (pp. 13 y 20).

<sup>740</sup> Sobre estos y otros compromisos relacionados con la explotación económica de la tecnología generada, véase **UNCTAD** (1992) “*Acuerdos entre empresas para colaborar en investigación y desarrollo: análisis jurídico y contractual*” (pp. 42 y ss.).

para fabricar o comercializar, limitaciones sobre precios o cantidades, comunicación de mejoras ulteriores, compromisos de participación en desarrollos tecnológicos futuros, o todas aquellas destinadas a compensar a los consorciados que no vayan a poder explotar la tecnología resultante (por ejemplo, otorgándoles condiciones comerciales ventajosas o dándoles comisiones por las ventas a terceros de los productos fabricados con la tecnología en cuestión)<sup>741</sup>. Eso sí, habrá que ser cuidadoso y evitar los pactos contrarios al derecho de la competencia<sup>742</sup>. Por último, recordar que las administraciones públicas están muy interesadas en que los resultados de los proyectos de I+D no se queden en meras contribuciones teóricas al desarrollo de la ciencia. Una buena prueba de ello sería la legislación española sobre patentes, que exige que la patente se explote, directamente o por persona autorizada (un licenciataria, por ejemplo) en el plazo de tres años desde su concesión o de cuatro desde su solicitud<sup>743</sup>. Otra muestra sería que la concesión de ayudas a los proyectos de I+D suele estar condicionada a la existencia de planes para llevar a cabo la explotación de sus resultados<sup>744</sup>.

---

<sup>741</sup> A la importancia de pactar cómo van a explotarse los resultados de la investigación en común, y al alcance de los posibles pactos, se refieren **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”* (pp. 37-38), **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) *“Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”* (pp. 50-53) o **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) *“La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR”* (pp. 21-23).

<sup>742</sup> Para los conflictos entre el derecho de la competencia y los pactos en materia de explotación de resultados, véanse **Gómez Mendoza M.** (1993) *“Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de competencia en la CE”* (pp. 852-853) o **Jacquemin A.** (1987) *“Competition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement”* (pp. 48-74).

<sup>743</sup> De no explotarse, la propia norma establece un severo sistema de licencias obligatorias, que podrían llevar a que la patente se explotase sin contar con la voluntad del titular. Así lo afirman **Broseta y Martínez Sanz** (2019) *“Manual de derecho mercantil”* (p. 241), al referirse al artículo 90 de la ley de patentes. Para un análisis exhaustivo sobre este requerimiento, véase **Botana Agra M.** (1975) *“La obligación de explotar la invención patentada”*.

<sup>744</sup> Sirva de ejemplo el programa Marco de I+D de la Unión Europea para el periodo 2014-2020, Horizonte 2020. Los proyectos de I+D que pretendan beneficiarse de los fondos asignados a este programa, deberán adjuntar a la propuesta un Plan de Explotación y Difusión de Resultados, documento que será tenido muy en cuenta por la Comisión para aprobarla o rechazarla. Además, si la propuesta es aprobada, las entidades participantes tendrán que detallar dicha estrategia en el “Acuerdo de Consorcio” que deberán negociar y firmar entre ellos. Y habrán de mantenerla actualizada durante todo el tiempo que dure el proyecto de I+D, en función de cómo éste vaya evolucionando. Es más, a su conclusión, habrán de presentar un informe final que explique cómo van a explotar los resultados finalmente obtenidos. El visto bueno a dicho informe será requisito necesario para que la Comisión les transfiera el porcentaje de la subvención que les quede por percibir. Sobre las obligaciones de los beneficiarios del programa marco en materia de explotación de los resultados de los proyectos de I+D, véase **European IPR Helpdesk** (2014) *“Your guide to IP in Horizon 2020”* (pp. 12 y 26) o **CDTI** (2014) *“Guía del participante en Horizonte 2020”* (pp. 86 y 93).

Un cuarto tipo de contribución en esta etapa de la actuación conjunta de I+D+i, atenderá a la decisión de los consorciados de explotar de manera indirecta la tecnología generada. En efecto, las entidades cooperantes no sólo pueden explotar los resultados del proyecto a través de la fabricación y comercialización de los productos nuevos o mejorados. De hecho, muchas veces es habitual transferir los resultados de la investigación en común. Tal sería el caso si los consorciados no quieren, o no pueden, ejecutar por sí mismos las labores de fabricación y comercialización, y optan por autorizar a un tercero (mediante el correspondiente contrato de licencia) para que lleve a cabo las citadas actividades por su cuenta y riesgo, repartiéndose entre ellos la retribución que aquél les pague como contraprestación<sup>745</sup>. Y también lo sería si algunos optan por licenciar sus derechos a otro consorciado, renunciando ellos a fabricar y/o comercializar por su cuenta<sup>746</sup>. Sea como fuere, estas contribuciones de los cooperantes requerirán regular el precio de la licencia y su forma de pago, la duración de la autorización, el nivel de protección territorial del licenciario, la prohibición de que aquél fabrique o comercialice fuera del territorio concedido, la posibilidad de conceder sub-licencias, la exigencia de producir cantidades y calidades mínimas, o el deber de comunicación de eventuales mejoras. Por otro lado, hemos de recordar que, si la licencia tiene su origen en el proyecto conjunto de I+D, la conformidad con el derecho de la competencia de los pactos que alcancen se habrá de buscar en el reglamento de exención por categoría para cuerdos de I+D, y no en el aplicable a los acuerdos de transferencia de tecnología. El motivo es que dicha licencia

---

<sup>745</sup> Entre los autores españoles que han estudiado este instrumento de explotación indirecta de los resultados de un proyecto de I+D, **Rubiralta M.** (2003) “*Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología*”, **Pérez Rastrillo D.** (1993) “*Una panorámica sobre la literatura de los contratos de licencia*”, **Martín Aresti P.** (1997) “*La licencia contractual de patente*” y (2018) “*Transferencia de resultados de investigación: cesiones y licencias de patente, de know-how y de otros derechos de propiedad industrial*”, **Enciso Alonso-Muñumer M.** (2012) “*Los contratos de licencia de patente y de know-how como formas de transferencia de tecnología*”, **Vicent Chuliá F.** (1990) “*La transmisión de derechos de propiedad industrial: especial atención al contrato de licencia de patente*”, **Mullerat Balmaña R.** (1990) “*La transferencia de tecnología*” o **Cortés, Martínez de Aguirre y Navarro-Faure** (2014) “*Los contratos de licencia de patentes*”.

<sup>746</sup> Para los proyectos de I+D+i subvencionados por el programa marco de la UE, la posibilidad de transferencia entre los propios consorciados se prevé expresamente en **European IPR Helpdesk** (2014) “*Your guide to IP in Horizon 2020*” (p. 20) o en **Comisión Europea** (2019) “*Anotated model grant agreement*” (p. 243). Según el “Acuerdo de Subvención”, los participantes habrán de asegurar la explotación de sus resultados, ya sea por sí mismos (por ejemplo, para investigaciones ulteriores o para sus actividades industriales y comerciales), ya sea a través de terceros u otros participantes (por ejemplo, licenciándoselos).



se considera una forma concertada de explotación de los resultados de un proyecto de I+D ejecutado en común<sup>747</sup>.

Para concluir con las contribuciones de los consorciados al negocio común (durante la fase de explotación de los resultados) debemos referirnos de nuevo a las que tienen su origen en la obligación de conceder derechos de acceso a los otros consorciados; en este caso, en la medida en que sean necesarios para la explotación de la tecnología generada, y tanto si se trata de sus respectivos conocimientos previos como si son conocimientos adquiridos por haber participado en el proyecto de I+D<sup>748</sup>. Como hemos apuntado en páginas anteriores, cada participante habrá de delimitar el conocimiento al que permite acceder. También deberá preverse el compromiso de los beneficiarios de mantenerlo en secreto y utilizarlo solamente para la explotación de los resultados. Además, el contrato deberá fijar su valoración económica. Y, sobre el modo de instrumentar la concesión, entendemos que se hará asimismo mediante licencias<sup>749</sup>. En otro orden de cosas, si ese proyecto es apoyado por el programa marco de la UE, la regulación del derecho de acceso para la explotación, tanto si se trata de conocimiento previo como adquirido, estará condicionada por las normas de participación en el mismo; en concreto, por el “Acuerdo de Subvención” que se firma con la Comisión Europea<sup>750</sup>. Para finalizar,

<sup>747</sup> Recordemos que el actual reglamento de exención por categoría para acuerdos en materia de I+D, ya citado, considera “explotación de resultados” tanto la fabricación y comercialización de productos (o la utilización de procedimientos) derivados de las actividades de I+D, como la cesión de derechos de propiedad industrial, la concesión de licencias sobre tales derechos y la comunicación de *know-how* con el fin de posibilitar esa fabricación o esa utilización. Sobre este particular, véase, por ejemplo, **Korah V.** (1986) “*R&D and the EEC competition rules*” (pp. 60-61).

<sup>748</sup> Sobre este punto, véase, **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*” (pp. 20-24). Los autores analizan la regulación de los derechos de acceso durante la fase de explotación de los resultados, tanto si se trata de acceder al conocimiento previo como al adquirido. A estos derechos de acceso hacen también referencia, **Fernández de Córdoba S.** (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (pp. 396-398) o **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección Jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (pp. 305-308).

<sup>749</sup> A la licencia, como modo de instrumentar la autorización de derechos de acceso, se refieren también **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*” (p. 31).

<sup>750</sup> A título de ejemplo, véanse **European IPR Helpdesk** (2014) “*Your guide to IP in Horizon 2020*” (pp. 18-19), **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 10), **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (pp. 3 y 12-13), **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 27 y 30) o **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (pp. 234 y 260).

conviene recordar que hablamos de pactos potencialmente anticoncurrenciales, por lo que deberán respetar las limitaciones impuestas por el derecho de la competencia<sup>751</sup>.

### 3.6.2.- Participación en los resultados del negocio común.

Como hemos expuesto en anteriores capítulos, las entidades que deciden cooperar en el marco de una *joint venture* lo hacen con el objetivo de beneficiarse de los resultados del proyecto empresarial de interés común. Pero también hemos dicho que los fines que mueven a cada una de esas entidades son muy diversos, al igual que los beneficios que esperan obtener de la colaboración<sup>752</sup>. En todo caso, el documento contractual deberá fijar con claridad el modo de reparto de los resultados de la alianza, para así contribuir a alimentar el interés de todas ellas, así como su confianza en el consorcio<sup>753</sup>. Un reparto que, en muchas ocasiones, no será tarea sencilla, sobre todo cuando el motivo que las conduce a involucrarse en la *joint venture* va más allá de repartirse las eventuales

<sup>751</sup> En este sentido, véanse **Korah V.** (1986) “*R&D and the EEC competition rules*” (p. 57) o **Jacquemin A.** (1987) “*Compétition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement*” (p. 67).

<sup>752</sup> Así lo defiende **Herzfeld E.** (1989) “*Joint ventures*” (p. 36), para quien las *joint venture* pueden servir tanto para distribuir los resultados de una actividad de interés común entre las entidades participantes, como para disfrutar conjuntamente de alguna utilidad con fines consorciales, aunque no conlleve reparto de dinero. En el mismo sentido, véase **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 117). Según la autora, el hecho de que no exista reparto directo de los resultados que se derivan de la alianza no desnaturaliza la finalidad estratégica de la misma. En cambio, añade, sus eventuales frutos deberán siempre repercutir en los resultados individuales de cada una de las empresas participantes. Sobre este asunto, véase también **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 379). Para el autor, aunque se presume que las partes buscan sacar beneficios directos o indirectos de la *joint venture*, el interés en recibirlos no es siempre el mismo. Así, a un asociado pueden interesarle más las ventajas que obtiene por la venta de materias primas o semifabricadas que los resultados de la alianza, o bien puede buscar la garantía de aprovisionamiento que representa esta forma asociativa con preferencia a los propios dividendos. Según **Jacquemin A.** (1988) “*Coopération entre les entreprises et droit économique*”, la creación de una *joint venture* permite reducir el tiempo que hubiera necesitado una empresa aislada para perfeccionar un producto o procedimiento, y facilita, en general, la entrada en mercados nuevos, sobre todo cuando están protegidos por importantes barreras tecnológicas, económicas o reglamentarias

<sup>753</sup> En efecto, según **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 77), mantener el interés de las entidades fundadoras es tan importante como resolver los conflictos que surjan. En esta línea, **Mercadal y Janin** (1974) “*Les contrats de coopération inter-entreprises*” (p. 25) insisten en la conveniencia de que el contrato de *joint venture* se construya de manera equilibrada, intentando evitar pactos leoninos.

ganancias obtenidas por aquella<sup>754</sup>. Dicho esto, ya que todas esas entidades contribuyen al negocio común, entendemos que todas deberían poder beneficiarse de sus resultados. Es más, consideramos que lo razonable será que el reparto sea proporcional a las contribuciones hechas por cada una de ellas<sup>755</sup>.

En lo que respecta a las *joint venture* de I+D+i, el objetivo compartido sería obtener unos resultados que supongan una mejora tecnológica en relación con lo existente hasta la fecha. No obstante, el interés individual de cada participante (empresa, universidad, centro de investigación) podría no coincidir. Por ello, el hecho de que todos contribuyan a sufragar los costes del proyecto y todos tengan que beneficiarse de sus resultados, no implica que todos hayan de ser propietarios de los mismos, o que deban serlo por partes iguales<sup>756</sup>.

Podría, por ejemplo, darse el caso de que la propiedad de los resultados se asignara sólo a algunas entidades cooperantes, y a las otras se les compensara por su contribución al

---

<sup>754</sup> Para **Medina de Lemus M.** (2007) "*Joint ventures internacionales*" (p. 378), si la *joint venture* tiene sólo por objeto la entrega de dividendos, la proporcionalidad es una regla simple a definir y ejecutar. Si, en cambio, las partes persiguen beneficios de naturaleza más indirecta, como el acceso a instalaciones comunes o a resultados de investigaciones de empresas comunes, el reparto es más delicado. Otros autores que tratan la problemática del reparto de los resultados de dichas alianzas son **Wolf R.** (2011) "*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*" (pp. 103-105) o **Linch RP.** (1989) "*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*" (p. 135). Para este último, el tema estaría relacionado con lo que denomina "4Rs" del modo de estructurar la *joint venture*: responsabilidad, recursos, riesgos y recompensa; en concreto, con cómo regular dichos factores de manera justa. Por lo que respecta a la recompensa, el autor señala que, entre otros aspectos, el contrato debería concretar quién disfrutará del derecho a fabricar los productos, quién podrá comerciarlos, o quién adquirirá tecnología o la recibirá en licencia.

<sup>755</sup> Sin embargo, **Michavila Núñez A.** (2014) "*La joint venture contractual en el ámbito internacional*" (p. 40) considera otras opciones. Así, tras afirmar que el modelo de reparto debe establecerse con claridad, señala que éste puede responder a diferentes modelos: de forma proporcional a la participación de cada uno en el total, a partes iguales, una parte fija y otra proporcional a la participación, reserva o reinversión de una parte...

<sup>756</sup> La problemática relacionada con la propiedad de los resultados de la investigación es analizada por **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) "*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*" (p. 18) o por **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) "*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*" (pp. 21 y 22). Estos últimos autores distinguen dos tipos de relaciones jurídicas que se generan entre empresas y organismos investigadores al ejecutar proyectos de I+D: contratos de investigación y desarrollo (lo que denominamos "I+D ejecutado por tercero") y convenios de I+D colaborativa (lo que denominamos "cooperación científico-tecnológica"). Según precisan (p. 36), la propiedad debería ser compartida en las del segundo tipo, pues los resultados son fruto de un esfuerzo común. Así, serán las partes quienes habrán de pactar las proporciones de titularidad que a cada una le corresponda en función de las contribuciones realizadas.

proyecto de I+D<sup>757</sup>. También sería viable un supuesto de propiedad compartida de los resultados, en el que las cuotas de copropiedad de cada participante dependieran de sus respectivas contribuciones al proyecto. Por tanto, convendrá que entre ellos acuerden a quién va a pertenecer la tecnología generada y, en caso de propiedad compartida, pacten de qué manera va repercutir en el derecho individual de los copropietarios a proteger dicha tecnología, difundirla, explotarla desde un punto de vista económico, y llevar a cabo desarrollos tecnológicos ulteriores.

Sea como fuere, hemos de señalar que si el proyecto recibe subvenciones con cargo a un programa público de ayudas a la I+D+i, los integrantes de la alianza tienen limitado su margen de maniobra a la hora de alcanzar pactos en la materia<sup>758</sup>. Y no hay que olvidar que la posibilidad de obtener subvenciones suele ser uno de los motivos que inducen a empresas, centros de investigación y universidades a involucrarse en consorcios de I+D+i<sup>759</sup>; unas subvenciones que se repartirán entre ellos en función de sus respectivas contribuciones al proyecto, y que será una manera de participar en los resultados del negocio compartido.

---

<sup>757</sup> A estos y otros pactos en materia de propiedad de los resultados se refiere **UNCTAD** (1992) “*Acuerdos entre empresas para colaborar en investigación y desarrollo: análisis jurídico y contractual*” (p. 35). Para los supuestos de copropiedad, véase **Vázquez Lepinete T.** (1996) “*La cotitularidad de los bienes inmateriales*”.

<sup>758</sup> Tal sería el caso de los proyectos que se presenten al programa marco de I+D de la Unión Europea, pues la normativa aplicable regula muchos temas relacionados con la propiedad de los resultados de la investigación. Así lo afirman **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 300) y **Fernández de Córdoba S.** (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (p. 393). Según **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (p. 86), los resultados obtenidos en el marco de esos proyectos de I+D serán propiedad de quienes hayan efectuado el trabajo del que se deriven los resultados. Y, en el supuesto de que varios participantes hayan ejecutado de manera conjunta ciertos trabajos, no pudiéndose determinar la parte ejecutada por cada uno, la propiedad de dichos resultados debería también ser conjunta. Sobre el mismo tema, véase **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 10), **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 11), **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 25-26) o **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (pp. 237-239).

<sup>759</sup> En este sentido, **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2003) “*¿Cooperar en I+D? Con quién y para qué*” (p. 112). Para los autores, la participación en programas de fomento de la investigación promovidos por las diversas administraciones es uno de los motivos que favorecen la cooperación entre empresas. En efecto, vistos los potenciales conflictos derivados de la cooperación, que podrían disuadir a las empresas a la hora de emprender proyectos conjuntos, la expectativa de obtener subvenciones mediante la participación en dichos programas actuaría, en cierto modo, de contrapunto. Al efecto incentivador de las ayudas públicas se refieren también **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*” (p. 7) o **Gómez, Ochoa, Ruiz y Zaldumbide** (2001) “*Gestión de la innovación y la tecnología en la empresa*” (p. 128).

### 3.6.3.- Control conjunto del negocio común.

Como ya hemos también explicado, la contribución de cada consorciado condicionará el alcance de su poder de control sobre el proyecto empresarial de interés común<sup>760</sup>. Ahora bien, siempre deberá respetarse una de las premisas básicas de toda *joint venture*: el imprescindible control conjunto. Con esto nos referimos a que los cooperantes habrán de ponerse de acuerdo para decidir la estrategia a seguir por la estructura creada<sup>761</sup>, algo que se pondrá de manifiesto en una doble vertiente: activa, que supone la adopción de decisiones de forma consensuada; pasiva, que implica un poder de veto<sup>762</sup>. Es más, este equilibrio de poder entre las entidades consorciadas<sup>763</sup> habrá de implementarse a través de mecanismos que obliguen al consenso permanente<sup>764</sup>.

Lo dicho en el párrafo anterior es plenamente aplicable a los consorcios contractuales de I+D+i; en concreto, el necesario consenso para la toma de decisiones y la existencia de un derecho de veto<sup>765</sup>.

<sup>760</sup> Es de gran interés lo que sobre este asunto opina **Linch RP.** (1989) *“The practical guide to joint ventures and corporate alliances”* (p. 135). Para el autor, cuando el equipo negociador llega a entender quién aporta los recursos, quién asume las responsabilidades, quien soporta los riesgos y quién obtiene los beneficios, existe base suficiente para negociar el tema del control. Según añade, las empresas que abordan demasiado rápido este tema harán que las negociaciones se centren en cuestiones de poder, y que no presten la atención debida a los aspectos de responsabilidad y de reparto de recursos y beneficios.

<sup>761</sup> Así lo afirma, por ejemplo, **Maillo González-Orús J.** (2007) *“Empresas en participación (joint ventures) y derecho comunitario de la competencia”* (p. 92). En el mismo sentido, **Michavila Núñez A.** (2014) *“La joint venture contractual en el ámbito internacional”* (p. 18).

<sup>762</sup> En esta línea, **Miquel Rodríguez J.** (1998) *“La sociedad conjunta: joint venture corporation”* (p. 195). Sobre el particular, véase también **Bonvicini D.** (1977) *“Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria”* (p. 231). Para el autor, la existencia de un dominio conjunto sobre la *joint venture* presupone la atribución a cada asociado del poder de incidir, en modo determinante, en el proceso de formación de la voluntad social. Y tal poder, desde el punto de vista negativo, se traduce en la posibilidad de bloquear las iniciativas sociales.

<sup>763</sup> La problemática del equilibrio de poder la aborda **Champaud C.** (1967) *“Les méthodes de groupements des sociétés”* (pp. 1029 y ss.). Y lo hace en el marco de sus reflexiones sobre los “contratos de unión”, o acuerdos de cooperación, que contraponen a los “contratos de integración”. Los primeros conllevan un equilibrio de poder entre las partes, mientras que los segundos dan lugar a relaciones de dominación/subordinación entre aquéllas.

<sup>764</sup> En palabras de **Pironon V.** (2004) *“Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale”* (p. 62), los *venturer* “o deciden juntos o no deciden”.

<sup>765</sup> Para los que participan en el programa marco de la UE, sirva de ejemplo **EUCAR** (2014) *“Model consortium agreement Horizon 2020”* (p. 7) o **DESCA** (2016) *“Horizon 2020. Model consortium agreement”* (p. 15).

Pero los mecanismos de reparto de poder entre los consorciados no sólo han de permitir el control conjunto de la alianza. Es conveniente, además, que logren una gestión eficaz del proyecto empresarial de interés común. A tal fin, el contrato de *joint venture* deberá establecer un sistema organizativo propio, que cree unos órganos comunes a los que se les otorguen los poderes necesarios para asegurar la adecuada gestión del consorcio<sup>766</sup>. Unos órganos que, conviene repetir, se crean por razones operativas, y no responden a la existencia de un patrimonio propio que se deba administrar, pues en estos consorcios de base contractual los recursos aportados al proyecto común permanecen en el patrimonio de cada consorciado<sup>767</sup>.

Todo esto es también válido para los consorcios contractuales de I+D+i, pues en ellos suelen intervenir una pluralidad de entidades de muy variada naturaleza (empresarios al lado de universidades, fabricantes con distribuidores y usuarios, multinacionales junto con PYME). Y todos han de trabajar de manera conjunta y coordinada para alcanzar los objetivos perseguidos. Además, si la alianza tiene carácter transnacional, la complejidad será aún mayor, lo que otorga gran relevancia a su estructura de gobierno; es decir, a sus órganos de dirección y de gestión<sup>768</sup>.

---

<sup>766</sup> Así lo considera **Pauleau C.** (2002) *“Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture”* (p. 117). Para la autora, el contrato de *joint venture* puede contener obligaciones “organizacionales”, cuyo objeto es la creación de “órganos de cooperación”, también llamados “órganos centrales” de la alianza. Esos órganos, apunta la autora, constituyen foros de debate y de toma de decisiones por parte de las empresas participantes en relación al desarrollo de la actividad económica confiada a la alianza. La creación de estos órganos, añade, será también útil cuando la alianza deba presentarse en el mercado a través de un portavoz oficial. Para **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) *“Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales”* (p. 245), de lo que se trata es de asegurar que el proceso de adopción de acuerdos sea ágil y de que contemple mecanismos para solucionar las situaciones en que resulte imposible la adopción de decisiones. A la estructura organizativa de la *joint venture* se refiere también **Linch RP.** (1989) *“The practical guide to joint ventures and corporate alliances”* (p. 122). Según el autor, los *venturer* habrán de diseñar una estructura que asegure liderazgo y gestión efectivos.

<sup>767</sup> En palabras de **Michavila Núñez A.** (2014) *“La joint venture contractual en el ámbito internacional”* (p. 40), dichos órganos no implican la existencia de un patrimonio común de los recursos puestos a disposición de la *joint venture*, sino que son un mero instrumento para el funcionamiento de la misma.

<sup>768</sup> La doctrina los denomina de diferentes modos. Como ejemplo, **Pauleau C.** (2002) *“Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture”* (p. 128) los llama, respectivamente, órganos colegiales de deliberación y control, y órganos de ejecución. Por el contrario, **Pironon V.** (2004) *“Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale”* (p. 242) habla de órganos de gestión y órganos de ejecución. Y **Medina de Lemus M.** (2007) *“Joint ventures internacionales”* (p. 367-369) se refiere a ellos como órganos legislativos y órganos ejecutivos.

El órgano de dirección tendrá carácter colegial y en él estarán representadas todas las entidades consorciadas. Será competente para decidir sobre cualquier asunto dentro del ámbito de actuación de la alianza<sup>769</sup> y sus decisiones serán de obligatorio cumplimiento, hasta tal punto que su inobservancia podrá ser considerada incumplimiento del contrato. Es más, en los consorcios contractuales de I+D+i confluyen algunas circunstancias que aconsejarían, quizá, desdoblarse este órgano de dirección colegial, dotando a cada uno de competencias distintas: el primero, de carácter científico y técnico; el segundo, de tipo jurídico y financiero. En efecto, estas alianzas conllevan una relación de cooperación, de la que se derivarán vínculos duraderos en el tiempo y sujetos a la aparición de incidencias que requieren una respuesta ágil y coordinada<sup>770</sup>. Pero, además, su objetivo es ejecutar en común un proyecto de investigación y explotar sus resultados de manera concertada, lo que requiere un elevado grado de especialización en los interlocutores designados por cada entidad<sup>771</sup>. En todo caso, para que dichos órganos funcionen de manera eficaz, se deberán pactar toda una serie de asuntos, como el procedimiento de toma de decisiones, la frecuencia de las reuniones y las formalidades a respetar para su convocatoria, el número de votos asignados a cada entidad, la delimitación de asuntos

---

<sup>769</sup> En este sentido, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 41). Para la autora, este órgano sería competente para decidir, por ejemplo, sobre la estrategia o el cambio de objeto de la *joint venture*, el nombramiento o remoción de gestores, los cambios de las partes, la adquisición de nuevos activos, el establecimiento de nuevas alianzas y la terminación de la *joint venture*.

<sup>770</sup> Sobre este particular, véase **Miquel Rodríguez J.** (1998) “*La sociedad conjunta: joint venture corporation*” (p. 297). También **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 368), para quien el principal dilema de los redactores del contrato será encontrar un término medio entre el respeto a la voluntad de cada uno de los *venturer* y la toma de decisiones rápidas que las necesidades de la empresa exijan, evitando en lo posible las situaciones de “*impasse*”.

<sup>771</sup> A este extremo se refiere **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 30). Para los autores, es importante identificar las personas que asumen tanto la responsabilidad científica del contrato, como la responsabilidad de la gestión económico administrativa. En el mismo sentido, **Blanco Jiménez A.** (1999) “*Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales*” (p. 225). Además de designar a sus respectivos interlocutores, las entidades integrantes de la alianza deberían pactar las vías de comunicación que van a utilizar en sus recíprocas notificaciones y eventuales reclamaciones. A la importancia de concretar dichas vías de comunicación se refieren también **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 30), al afirmar que el contrato deberá indicar la forma y el lugar de comunicación entre los interlocutores designados por las partes. Para los consorcios de I+D+i que participan en el programa marco de la Unión Europea, la conveniencia de crear una estructura orgánica de cierta complejidad puede verse, por ejemplo, en **EÚCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (pp. 6 y ss.), **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (p. 88), **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 13 y ss.) o **European IPR Helpdesk** (2014) “*Your guide to IP in Horizon 2020*” (p. 17).

que requieren unanimidad para su aprobación, o la posibilidad de adoptar acuerdos sin reunión física de los consorciados<sup>772</sup>.

El órgano de gestión, por su parte, se ocupará del funcionamiento cotidiano de la *joint venture* y de su representación frente a terceros. A menudo estará constituido por una persona física con competencias de tipo gerencial, que contará con poderes limitados. En ocasiones, sin embargo, dicha tarea será desempeñada por una de las entidades consorciadas, quien actuará, además, como interlocutor con las administraciones o con entidades ajenas a la alianza<sup>773</sup>. Esta afirmación es especialmente válida en el caso de los consorcios de I+D+i subvencionados por el programa marco de la Unión Europea, ya que una adecuada coordinación del consorcio es fundamental para que el proyecto llegue a coronarse con éxito<sup>774</sup>. Es más, la figura del coordinador pasa a convertirse en imprescindible, al ser el único interlocutor válido para la Comisión Europea, y quien habrá de asumir las tareas de recibir y distribuir entre los participantes la subvención concedida<sup>775</sup>.

---

<sup>772</sup> Así se afirma en **Comisión Europea** (2015) *“How to draw up your consortium agreement”* (p. 8).

<sup>773</sup> A este supuesto se refiere **Pauleau C.** (2002) *“Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture”* (p. 128), para quien los que denomina “órganos de ejecución” podrán estar constituidos por una de las empresas miembro. El autor añade que esto podría implementarse a través de una figura frecuente en la práctica empresarial francesa: el denominado “contrato de empresa piloto”. En virtud de dicha práctica, quien contrata con terceros es la empresa piloto, existiendo entre ella y las demás empresas miembro una relación de subcontratación. A esta figura hace también referencia **Dubisson M.** (1989) *“Les accords de coopération dans le commerce international”* (p. 34), quien especifica que en los contratos de I+D suele usarse la expresión “*chef de file*” o “*leader*”.

<sup>774</sup> Al importante papel que desempeña el coordinador de los consorcios de I+D+i hace referencia **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”* (p. 409). Para la autora, es clave designar un responsable del proyecto que, entre otras funciones, coordine el trabajo de los equipos investigadores, especialmente si éstos trabajan físicamente en lugares distintos. En la misma línea, véase **Eureka** (1997) *“Good practice in R&D collaboration management”* (p. 27).

<sup>775</sup> En este sentido, véanse **Comisión Europea** (2019) *“Annotated model grant agreement”* (pp. 296 y 297), **EUCAR** (2014) *“Model consortium agreement Horizon 2020”* (pp. 8-9), **DESCA** (2016) *“Horizon 2020. Model consortium agreement”* (pp. 19-20) o **CDTI** (2014) *“Guía del participante en Horizonte 2020”* (p. 83). A la importancia del coordinador en estos proyectos de I+D se refieren también **Hidalgo, Villanueva, Saturio** (2009) *“Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”* (p. 47). Según afirman los autores, el coordinador es quien firma el “Acuerdo de Subvención” con la UE en representación del consorcio. Y, entre sus responsabilidades, destacan la gestión administrativa, la coordinación técnica del proyecto y la interlocución con la Comisión Europea (distribución de los pagos y anticipos, informes...).



### 3.6.4.- Buena fe reforzada.

Ya hemos tenido ocasión de afirmar que el deber de comportarse con buena fe reforzada se deriva del carácter *intuitu personae* de las *joint venture*. Así, de los consorciados se espera que actúen como aliados y no como rivales, puesto que la relación es concebida y ejecutada en base a un interés compartido por todos ellos<sup>776</sup>. Una buena fe que estará ligada al deber de fidelidad, tanto entre ellos como hacia el negocio común<sup>777</sup>, haciendo de la confianza mutua uno de los pilares de la relación que los vincula<sup>778</sup>.

Esta regla es aplicable sin matices a los consorcios de I+D+i. En efecto, la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación industrial son campos estratégicos de la actividad empresarial. Además, puesto que los consorciados van actuar codo con codo en la ejecución en común del proyecto de I+D y en la explotación concertada de sus resultados, el carácter *intuitu personae* de la alianza es incuestionable. Por tanto, el compromiso de actuar con la diligencia debida será consustancial tanto a esa confianza mutua, como a las obligaciones de buena fe y de fidelidad que habrán de presidir el comportamiento de todos ellos<sup>779</sup>.

---

<sup>776</sup> En este sentido, véase **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis” (p. 209). Según el autor, aunque las cláusulas de buena fe no son muy habituales en los contratos internacionales, sí suelen usarse en contratos complejos como los de *joint venture*. Sobre este asunto, véase también **Pauleau C.** (2002) “Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las *joint venture*” (p. 214), para quien podría hablarse de un *ius fraternitatis* o de un *animus cooperandi*.

<sup>777</sup> Sobre este punto, **Miquel Rodríguez J.** (1998) “La sociedad conjunta: *joint venture corporation*” (p. 208), para quien uno de los elementos característicos de la *joint venture* es el deber de fidelidad que se exige a sus miembros. Véase también **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 380), quien habla de una “obligación de lealtad”.

<sup>778</sup> Así lo defiende **Puyo Arluciaga A.** (2007) “La *joint venture* como instrumento de cooperación en el comercio internacional” (p. 120), al afirmar que es imprescindible que exista una voluntad de colaboración y confianza entre los socios. A esta circunstancia se refiere también **Lacasse N.** (1988) “La *coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique*” (p. 773). Es más, según la autora, la confianza mutua sería el substrato de toda *joint venture*.

<sup>779</sup> Las referencias al deber de actuar con buena fe y con la diligencia debida son frecuentes en los contratos que instrumentan los consorcios I+D+i. Sirvan de ejemplo **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) “La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR” (p. 26) o **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos” (p. 38). En cuanto a los consorcios que participan en el programa marco de I+D+i de la UE, véase, entre otros, **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (p. 9).

### 3.6.5.- No competencia.

Hemos reiterado en varias ocasiones que en las *joint venture* los consorciados ponen en común ciertos recursos para llevar a cabo el objeto de la colaboración, pero mantienen la independencia jurídica y económica en el resto de sus funciones empresariales<sup>780</sup>. En este contexto cobran especial sentido las cláusulas de no competencia, tanto entre ellos como frente a la propia alianza<sup>781</sup>, pues delimitan el espacio de libertad de que disponen en los ámbitos no cubiertos por la relación. Así, conviene recordar que estos pactos pueden consistir en prohibiciones absolutas de llevar a cabo actividades competidoras o en procedimientos que requieran la autorización previa de los otros *venturer*, o de la alianza, para poder desempeñarlas<sup>782</sup>. Y que, en ambos casos, compromisos de ese tipo podrían ser contrarios al derecho de la competencia<sup>783</sup>.

Por lo que respecta a las *joint venture* de I+D+i, dichos acuerdos de no competencia pueden afectar a diversas áreas de la cooperación. De entre ellas, queremos destacar las relacionadas con actividades paralelas de I+D. En efecto, la colaboración en un sector tan estratégico puede llevar a los consorciados a limitarse mutuamente la posibilidad de llevar a cabo dichas actividades paralelas de I+D, ya sea las que vayan a efectuar de

<sup>780</sup> A este aspecto hace referencia, por ejemplo, **Michavila Núñez A.** (2014) "*La joint venture contractual en el ámbito internacional*" (p. 40). Para la autora, independientemente del grado de colaboración, cada *venturer* conserva su propia identidad. Es más, en su opinión, la autonomía de las entidades consorciadas sería uno de los rasgos distintivos de toda *joint venture*. Este asunto lo abordan también **Dubisson M** (1989) "*Les accords de coopération dans le commerce international*" o **Dabin L.** (1984) "*Les structures de coopération es les contraintes nées du droit des sociétés*" (p. 502).

<sup>781</sup> Según **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) "*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*" (p. 249), es habitual que las entidades cooperantes se comprometan a no competir con la *joint venture* o, como mínimo, a no hacerlo en un determinado territorio.

<sup>782</sup> A las cláusulas de no competencia en los contratos de *joint venture* se refieren también **Linch RP.** (1989) "*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*" (p. 152) o **Michavila Núñez A.** (2014) "*La joint venture contractual en el ámbito internacional*" (p. 39). Para la autora, estos pactos delimitarían la frontera entre la actividad de las partes y la de la *joint venture*.

<sup>783</sup> Para **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*" (p. 452), de conformidad con los requisitos del derecho de la competencia, dichas prohibiciones no podrían ser nunca generales, debiendo ser limitadas en el tiempo, en el espacio (mercado geográfico) y en el ámbito de actividad económica afectada (mercado de producto). Otro autor que subraya la posible incompatibilidad de estas cláusulas con el derecho de la competencia es **Wolf R.** (2011) "*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*" (p. 124).

manera independiente o con terceros<sup>784</sup>. El tema tiene gran trascendencia, pues no es lo mismo si una prohibición se limita a actividades similares a las del proyecto, que si abarca todo tipo de actividades de I+D. Siguiendo en esa línea, no tiene las mismas consecuencias una prohibición circunscrita a la vida del proyecto, que si se extiende más allá de la conclusión de éste. En todo caso, se habrá de ser muy cuidadoso a la hora de alcanzar pactos sobre estos temas, con objeto de no incumplir la legislación que tutela la libre competencia<sup>785</sup>.

### 3.6.6.- Confidencialidad.

Los contratos de *joint venture* suelen incluir el compromiso de los consorciados de no servirse de las informaciones sobre los demás, o sobre la propia alianza, adquiridas como consecuencia de su participación en el proyecto conjunto. Dado que todos ellos mantienen autonomía jurídica y económica en el resto de sus actividades empresariales, las cláusulas de confidencialidad tendrían por misión protegerlos de los avatares de la

<sup>784</sup> Como defiende **Korah V.** (1992) “*Las joint venture para investigación y desarrollo. Competencia y nulidad de contratos*” (Nº 26 - p. 1), a las entidades cooperantes les suele preocupar que alguna de ellas vaya a realizar I+D semejante por su cuenta o con terceros, porque en tal caso es muy complicado evitar que haga un uso indebido de la tecnología a la que ha tenido acceso gracias a su participación en el consorcio. Incidiendo sobre el tema, la propia autora estima (Nº 18 - p. 15), que un consorcio contractual de I+D+i casi siempre incluirá una cláusula que impida a las partes desarrollar una tecnología similar independientemente del consorcio. De hecho, añade, una empresa que invierte en el desarrollo de nuevas ideas debe asegurarse de que éstas son puestas en práctica, por lo que es probable que pretenda desincentivar a sus colaboradores para que desarrollen tecnología que compita con ésta.

<sup>785</sup> Sobre este asunto, conviene recordar el punto de vista de **Comisión Europea** (1968) “*Acuerdos, decisiones y prácticas concertadas relativos a la cooperación entre empresas*”. Este documento sostiene que los acuerdos suscritos con el fin de emprender una investigación en común o de desarrollar en común los resultados de una investigación hasta la fase de aplicación industrial no son restrictivos de la competencia. Sin embargo, esto cambiaría si las entidades participantes en el acuerdo contraen obligaciones que restringen la propia actividad de I+D en el mismo ámbito, renunciando así a la posibilidad de obtener ventajas competitivas frente a las demás partes. En relación con este tema, véase el reglamento de exención por categoría para acuerdos de I+D, ya citado. Según su artículo 5a, se consideraría una restricción especialmente grave de la competencia (y, por tanto, sin opción a beneficiarse de la exención por categoría) el limitar la libertad de las entidades cooperantes para llevar a cabo, independientemente o con terceros, actividades de investigación y desarrollo, bien en un campo no relacionado con el objeto del proyecto de I+D de que se trate, bien, tras su conclusión, en un campo relacionado o vinculado con el mismo. Entre los autores que han analizado esta problemática, véase **Goldman y Lyon-Caen** (1994) “*Droit commercial européen*” (p. 462), **Gómez Mendoza M.** (1993) “*Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de competencia en la CE*” (p. 855), **Fernández Lerga C.** (1994) “*Derecho de la competencia*” (p. 240), **Jacquemin A.** (1987) “*Competition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement*” (pp. 66-68) o **Korah V.** (1986) “*R&D and the EEC competition rules*” (pp. 40-41).

cooperación, durante la que intercambiarán información valiosa cuya divulgación les puede causar perjuicios<sup>786</sup>.

Lo expuesto en el párrafo anterior es del todo aplicable a las *joint venture* de I+D+i. En relaciones colaborativas de ese tipo la confidencialidad es crucial, pues se tiene acceso a informaciones pertenecientes a los otros participantes (ya sea empresarial, institucional, científica o técnica) que aquéllos pretenderán mantener en secreto. Por lo tanto, pactar la no utilización de dicha información excepto para fines directamente relacionados con el proyecto de I+D, así como su no difusión a terceros bajo ningún concepto, puede ayudar a vencer la desconfianza que en muchos casos genera la cooperación en materia de investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación industrial<sup>787</sup>.

<sup>786</sup> Así lo afirman **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) "*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*" (p. 249). A las cláusulas de confidencialidad en los contratos de *joint venture* se refieren también **Wolf R.** (2011) "*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*" (p. 127), **Míchavila Núñez A.** (2014) "*La joint venture contractual en el ámbito internacional*" (p. 39), **Linch RP** (1989) "*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*" (p. 150) o **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) "*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*" (pp. 213 y ss.). Para este último, el objetivo de una cláusula de confidencialidad es garantizar que las partes guarden secreto o no revelen determinada información relacionada con una operación que se está negociando, o ya establecida, al considerarse que es propiedad privada de cada una de las partes. Sobre este asunto se pronuncia asimismo **Pauleau C.** (2002) "*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*" (p. 453), para quien estaríamos hablando de mecanismos de secreto, en especial respecto a las informaciones técnicas transferidas a la *joint venture* (como *know-how* tecnológico o comercial), acompañados de la prohibición de explotar dichas informaciones. Según precisa la autora, incluirá mecanismos de estricta confidencialidad respecto a planes, objetivos y estrategias productivas, comerciales o financieras, que mantengan las partes contratantes en los mercados en los que sigan independientemente activas.

<sup>787</sup> Entre los consejos sobre el tema proporcionados por **CDTI** (1989) "*Guía Eureka. Cómo negociar y redactar un contrato internacional de colaboración de I+D en el marco del proyecto Eureka*" (p. 16), destacamos los siguientes: (1) indicar hasta qué punto la información revelada a los otros participantes debe ser considerada confidencial; (2) señalar de qué manera se identificará la información como secreta; (3) prever que los compromisos de confidencialidad se mantengan durante un cierto periodo de tiempo; (4) tomar medidas para que dichos compromisos sean respetados por los empleados; y (5) prever que los documentos facilitados a los otros participantes sean devueltos inmediatamente después de finalizado el proyecto. A la conveniencia de estipular cláusulas de este tipo se refieren **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) "*Derechos de propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada*" (p. 36). Según los autores, la regulación de la confidencialidad deberá afectar a toda la documentación, información y *know-how* que mutuamente se faciliten con motivo de los trabajos. Y, salvo consentimiento expreso de la otra parte, no podrá ser divulgada a personas ajenas al equipo del proyecto. Sobre el mismo tema se pronuncian también **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) "*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*" (p. 32), quienes subrayan la importancia de que las cláusulas de confidencialidad permanezcan en vigor tras haber finalizado el contrato. Otros autores que analizan esta problemática son **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) "*La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR*" (p. 24) o **Fernández de Córdoba S.** (1996) "*Derecho de patentes e investigación científica*" (p. 409). Por lo que se refiere a los consorcios de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, véanse **European IPR Helpdesk** (2014) "*Your guide to IP in Horizon 2020*" (p. 11) o **DESCA** (2016) "*Horizon 2020. Model consortium agreement*" (p. 33).

De hecho, es habitual que empresas, universidades y centros tecnológicos estipulen compromisos de confidencialidad antes incluso de iniciar la colaboración; en particular, con respecto a informaciones que recíprocamente se comunican en las primeras tomas de contacto<sup>788</sup>. Así tratarían de prevenir divulgaciones o utilidades no deseadas, por ejemplo, ante la eventualidad de que esas tomas de contacto no fructificasen.

### 3.7.- Evolución del consorcio contractual de I+D+i.

La *joint venture* de I+D+i tiene por finalidad ejecutar en común un proyecto de I+D y concertar la explotación de sus resultados, lo que la convierte en una relación jurídica duradera en el tiempo<sup>789</sup>.

Y, puesto que estamos hablando de una alianza de larga duración, el contrato que la regule debería contener mecanismos que facilitasen su propia pervivencia; es decir, que posibilitasen adaptarla a los cambios y las eventualidades que fuesen surgiendo. Nos referimos tanto a los que afectan a la personalidad de los propios consorciados, como a las circunstancias objetivas que originaron e impulsaron la cooperación. En estrecha relación con el tema, sería conveniente que el documento contractual previese también los mecanismos de solución de conflictos que pudiesen ir surgiendo entre las empresas, universidades y organismos de investigación que participen en el consorcio.

---

<sup>788</sup> Sobre este asunto, véase **Fernández de Córdoba S.** (1996) “*Derecho de patentes e investigación científica*” (p. 409). A juicio de la autora, si se facilita información confidencial (como puede ser la que contenga secretos comerciales), es habitual firmar acuerdos de confidencialidad antes de suscribir formalmente el proyecto. A este compromiso previo se refieren también **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) “*La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos*” (p. 32). Según los autores, tanto para las empresas como para los organismos generadores de I+D suele ser importante mantener reservada toda información aportada durante las reuniones preliminares. Por esa razón es conveniente que las partes firmen, antes de comenzar las negociaciones, un compromiso previo de confidencialidad. Otros trabajos que se posicionan sobre el tema son **Eureka** (1997) “*Good practice in R&D collaboration management*” (p. 18) o **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (pp. 5-6).

<sup>789</sup> A la extensión temporal de la *joint venture* se refieren **Mankabady M.** (2008) “*Joint ventures in Europe*” (p. 514), **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (pp. 51-52) o **Esteban de la Rosa F.** (1999) “*Ley aplicable a la joint venture en derecho internacional privado español*” (p. 114). De hecho, este último autor recurre a expresiones como “relación compleja de larga duración” o “duración prolongada del vínculo”.

### 3.7.1.- Cambios en los consorciados.

Los consorcios de I+D+i tienen un acentuado carácter *intuitus personae*, más incluso que otras modalidades de *joint venture*. Esto significa que la personalidad de quienes la forman tiene mucha relevancia<sup>790</sup>. De hecho, ya hemos dicho que uno de los factores determinantes para asegurar el éxito de estos consorcios es la elección de las entidades con las que se va a cooperar<sup>791</sup>. Además, baste recordar que una de los motivos de desconfianza hacia esta figura reside en el hecho de que la cooperación se lleve a cabo en campos tan estratégicos como la investigación científica o la innovación industrial. Y, además, se efectúe junto a otras entidades con puntos de vista muy diferentes sobre infinidad de temas (caso de empresas y universidades). En un contexto así, cualquier modificación en la identidad o en las aptitudes de alguna de dichas entidades podría cuestionar la propia razón de ser de la ejecución en común del proyecto de I+D y/o de la explotación concertada de sus resultados. Es por esto que el contrato deberá regular los mecanismos de control de dichos cambios, así como sus consecuencias<sup>792</sup>.

<sup>790</sup> Y lo es desde un doble punto de vista: objetivo, puesto que los medios que los consorciados se comprometen a aportar se consideran complementarios, tanto cuantitativa como cualitativamente; y subjetivo, en referencia a la compatibilidad existente tanto entre los fines que persiguen como entre sus culturas de empresa. Como nos recuerda **Pauleau C.** (2002) “*Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture*” (p. 485), esta circunstancia podría responder a consideraciones múltiples. Entre ellas, las siguientes: (1) legales: identidad jurídica o administrativa, tratándose, por ejemplo, de una sociedad de capital y no de un empresario individual; (2) económicas: pertenencia a un grupo, como entidad determinada y reconocida en el sector; (3) financieras: nivel de solvencia; (4) comerciales: presencia en mercado, aptitudes comerciales, establecimiento en una zona geográfica concreta; y (5) industriales: capacidad de producción, nivel de avance tecnológico...

<sup>791</sup> Al menos en teoría, es preferible que se trate de entidades a las que se conoce, y con quienes se ha tratado previamente. Además, es útil que sean complementarias entre sí; es decir, que aporten a la alianza algún valor añadido en términos de tecnología, equipamiento o redes comerciales. Es también conveniente asegurarse de que las entidades en cuestión gozan de buena salud desde un punto de vista económico, y de que disponen de los medios humanos y materiales que les permitan realmente efectuar su contribución al proyecto. Tampoco estaría de más que tuvieran experiencia previa en estas estructuras de cooperación científica, tecnológica e industrial. Para **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2000) “*Situación de la cooperación en I+D en España con universidades y centros de investigación*” (p. 4), la elección de los socios es uno de los pasos más importantes en la formación de una alianza y, cuando se habla de cooperación en I+D, puede ser clave para que el proyecto de investigación sea exitoso. Otros autores que inciden en la relevancia de esta elección de socios son **Miotti y Sachwald** (2003) “*Cooperative R&D: Why and with whom?*” (p. 1496).

<sup>792</sup> Estos posibles cambios en la composición del consorcio, en relación con proyectos de I+D subvencionados por el programa marco de la UE, se regulan en **Comisión Europea** (2017) “*Multi-beneficiary model grant agreement*” (p. 114). A ellos se refieren también **CDTI** (2014) “*Guía del participante en Horizonte 2020*” (p. 64) o **Comisión Europea** (2015) “*How to draw up your consortium agreement*” (p. 9).

Uno de los supuestos a tutelar estará relacionado con lo que sucedería si sobreviniesen modificaciones sustanciales en la personalidad de alguno de los consorciados. Como ejemplo, si el consorciado en cuestión se tratase de una empresa estaríamos hablando de cambios en el control al que está sometida (*de iure* o *de facto*), así como de alteraciones en su situación económica (caso, por ejemplo, de perder cuota de mercado) o financiera (verse inmerso en procedimientos concursales, o de disolución y liquidación)<sup>793</sup>. Otro escenario que debería regularse sería la incorporación de un tercero a la alianza, ya sea de modo autónomo o para sustituir a un consorciado que procede a su salida voluntaria. En este punto hemos de referirnos de nuevo al fuerte carácter *intuitu personae* de la figura, por lo que lo normal es que la entrada esté condicionada a la aprobación unánime del resto de cooperantes<sup>794</sup>. Es más, para los consorcios de I+D+i que participan en el programa marco de la UE el tema reviste tal importancia que aparece regulado en el propio “Acuerdo de Subvención” que se firma con la Comisión Europea<sup>795</sup>. En estrecha relación con este asunto, debería también preverse en qué circunstancias uno de los consorciados puede proceder a su separación voluntaria, así como qué consecuencias tendría y cuál sería el procedimiento a seguir<sup>796</sup>.

<sup>793</sup> Recordemos que para **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 71), la personalidad de los *venturer* debe entenderse en sentido económico, no jurídico. También sobre este tema, **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (pp. 44-45), para quien la exclusión de un *venturer* puede responder, entre otros motivos, a un proceso de insolvencia o a la toma de control por parte de un tercero, y que un motivo de extinción del contrato puede ser el cambio significativo en la composición del capital de uno de los participantes en la alianza.

<sup>794</sup> A este requerimiento de autorización previa se refieren **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 94) y **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 45). Además, en el caso de que el tercero se incorpore para sustituir a uno de los consorciados, convendrá someterlo a un mecanismo de ratificación del contrato de *joint venture*, en virtud del cual quede subrogado en los derechos y obligaciones de aquel a quien reemplaza.

<sup>795</sup> En este sentido, véase **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (p. 368). En efecto, es tal la relevancia, que la incorporación de un tercero requerirá la modificación del “Acuerdo de Subvención”. A este mismo asunto se refiere también **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (p. 8), donde se prevé incluso un anexo específico que habría de ser firmado por el coordinador del consorcio y por el recién incorporado (p. 42).

<sup>796</sup> La separación voluntaria de los *venturer* es analizada, por ejemplo, por **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 373). Según afirma el autor, cuidando de preservar su independencia, las partes en el acuerdo tienen interés en prever su retirada, que puede ser obligada por circunstancias objetivas o quedar a la iniciativa de las mismas.

### 3.7.2.- Cambios en las circunstancias que impulsaron la alianza.

Por tratarse de relaciones jurídicas duraderas en el tiempo, los consorcios contractuales de I+D+i han de prever mecanismos que les permitan adaptarse a eventuales cambios en las circunstancias objetivas que dieron lugar a la cooperación. Estaríamos hablando de cláusulas de fuerza mayor y de cláusulas *hardship*.

Como hemos apuntado en el capítulo anterior, son cláusulas de fuerza mayor aquellas por las que se libera de una obligación al contratante que, debido a un acontecimiento imprevisible, inevitable y exterior, se ve imposibilitado de cumplirla. Dichas cláusulas son usuales en los contratos que están expuestos a situaciones sobrevenidas, imposibles de prever y cuyos efectos son difícilmente mitigables; en particular, cuando se trata de compromisos jurídicos de larga duración<sup>797</sup>. A nuestro juicio, los consorcios destinados a ejecutar en común un proyecto de I+D y a concertar la explotación de sus resultados cumplen estos requisitos, por lo que será habitual que empresas, universidades y demás consorciados alcancen pactos que les exoneren de responsabilidad cuando concurren circunstancias de fuerza mayor<sup>798</sup>.

Las cláusulas *hardship* pretenden regular la incidencia en el cumplimiento del contrato de los mismos acontecimientos imprevistos que justifican las cláusulas de fuerza mayor. No obstante, se distinguen de aquéllas porque la obligación no deviene imposible de cumplir, sino excesivamente onerosa para alguna de las partes. Si hablamos de las *joint venture*, esa alteración sobrevenida de las circunstancias que dieron origen a la relación supondría un perjuicio para uno o más de los *venturer*, por lo que las cláusulas de este

---

<sup>797</sup> Así lo afirma **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 42). Otros autores que hablan de estas cláusulas de fuerza mayor son **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 405), **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p 143) o **Wolf R** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 132).

<sup>798</sup> Por lo que respecta a los consorcios de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, véanse **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (p.347) o **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 14).



tipo suelen ser habituales<sup>799</sup>. Consideramos que las *joint venture* de I+D+i no son una excepción. Así, con objeto de asegurar la coherencia constante que tiene que guardar la alianza con los intereses individuales de empresas, universidades y demás participantes, convendrá insertar en el contrato una cláusula de adaptación que les obligue a revisar sus términos, si llega a producirse un cambio de tal entidad que modifique el equilibrio contractual en perjuicio de alguno de ellos.

### 3.7.3.- Resolución de conflictos.

Tal y como ya expusimos en el capítulo anterior, la fuerza obligatoria del contrato de *joint venture* reside, sobre todo, en la confianza mutua existente entre los *venturer* y en su grado de compromiso con el proyecto empresarial de interés común. En ese contexto, es lógico privilegiar los modos de resolución de conflictos que eviten la vía judicial<sup>800</sup>.

<sup>799</sup> De este modo lo entiende **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis” (p. 426). Para el autor, la cláusula *hardship* pretenden garantizar el equilibrio contractual o repartir entre las partes el riesgo económico de un hecho impredecible y ajeno al control de aquéllas, cuando no impide el cumplimiento y éste puede aún interesarles. En este sentido, **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “Cómo negociar acuerdos de *joint venture* y otros contratos internacionales” (p. 149). Según los autores, las circunstancias de carácter excepcional que dan origen a las cláusulas *hardship*, a diferencia de las que intervienen en la fuerza mayor, no impiden cumplir la obligación, pero sí imponen una carga excesiva que convierten la relación en antieconómica por haberse alterado sustancialmente los presupuestos económicos que la justificaron. Otros autores que abordan este tipo de cláusulas, son **Pauleau C.** (2003) “El régimen jurídico de las *joint ventures*” (p. 519), **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “Les *joint ventures* dans le commerce international” (p. 69), **Herzfeld E.** (1989) “*Joint ventures*” (p. 48), **Mousseron JM.** (1988) “Technique contractuelle” (p. 52) o **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 375). Para comprender mejor la diferencia entre “*hardship*” y “fuerza mayor”, véase **Michavila Núñez A.** (2014) “La *joint venture* contractual en el ámbito internacional” (p. 43). Según la autora, en ambos casos se trata de circunstancias sobrevenidas e imprevisibles que afectan al cumplimiento del contrato. En el primer caso dará lugar a una renegociación del mismo; en el segundo, a la suspensión de la obligación de que se trate y, en caso de perdurar el obstáculo, a la extinción anticipada de la propia relación contractual.

<sup>800</sup> En efecto, en el caso de las *joint venture* existen razones específicas para rechazar el tratamiento judicial de los conflictos entre los *venturer*. Principalmente, porque una intervención de los tribunales conllevaría, con toda certeza, el fin de la operación, vista la inevitable pérdida de confianza que provocaría entre aquéllos. Además, los mecanismos no judiciales de resolución de controversias presentan otras ventajas para las *joint venture*, como su privacidad y discreción, su relativa celeridad, su tendencia a la conciliación de intereses, su carácter eminentemente técnico y una mayor toma en consideración de la realidad económica de la alianza. Entre los autores que abordan este asunto, véanse **Champaud C.** (1994) “Le droit des affaires” (p. 114), **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “Les *joint ventures* dans le commerce international” (p. 84), **Paillusseau J.** (1987) “Les contrats d'affaires” (p.183), **Wolf R.** (2011) “The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts” (p. 127) o **Dubisson M.** (1989) “Les accords de coopération dans le commerce international” (p. 16).

Se suele hablar de dos tipos de mecanismos no judiciales de solución de controversias, que podrían ser aplicados sucesivamente si el contrato así lo estipula: los de carácter precontencioso, que buscan facilitar el diálogo entre los implicados con vistas a alcanzar una transacción; los de carácter contencioso, que apuestan por una solución arbitral.

Los mecanismos precontenciosos pueden ser de varios tipos<sup>801</sup>. El primero de ellos tenderá a que los consorciados resuelvan el conflicto por sí solos, mediante fórmulas de transacción previstas en el propio contrato<sup>802</sup>. Una variante del anterior les permitirá recurrir a los oficios de un mediador, nombrado en base a su competencia técnica, que se ocupará de establecer los hechos, plantear las cuestiones pertinentes y evaluar las posibilidades reales de solucionar el conflicto, pero sin llegar a proponer soluciones a las partes<sup>803</sup>. Una última modalidad perseguirá someter el conflicto a un conciliador, que les asistirá en sus negociaciones y que, a diferencia del mediador, les propondrá una solución<sup>804</sup>.

---

<sup>801</sup> Para **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 105), es habitual que en los contratos se incluya la obligación de intentar resolver de manera amigable los conflictos que puedan surgir en la interpretación, ejecución o resolución del mismo, a través de las llamadas “*multi-step dispute resolution clauses*”.

<sup>802</sup> A dicha posibilidad se refieren **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 81), **Dubisson M.** (1989) “*Les accords de coopération dans le commerce international*” (p. 20) o **Mousseron JM.** (1988) “*Technique contractuelle*” (p. 56). Conviene recordar que esta opción obligará a los venturer a negociar de buena fe para solucionar pacíficamente sus disputas, lo que no significa que les obligue a lograr necesariamente una transacción. Para mayor probabilidad de éxito, se recomienda prever una posible remisión jerárquica del conflicto; es decir, someterlo a las más altas instancias en las propias entidades involucradas. Según afirma **Reymond C.** (1986) “*Filiale commune et joint venture*” (p. 74), la expresión “negociar de buena fe” no implica un juicio moral, siendo únicamente una expresión tradicional que muestra a la vez la obligación jurídica de negociar y la manera en que dicha negociación ha de efectuarse. En concreto, añade el autor, se trata de aceptar la negociación, participar activamente en ella con voluntad de llegar a un acuerdo, y respetar el marco fijado.

<sup>803</sup> De hecho, su misión será, sobre todo, desdramatizar la situación, procurando aclarar el debate. Este tercero neutral se distingue de las figuras del conciliador y del árbitro, en la medida en que, a diferencia del primero, no propone ninguna solución y, a diferencia del segundo, no impone ninguna. A él se refiere **Mousseron JM.** (1988) “*Technique contractuelle*” (p. 57). Para este autor, el propio contrato podrá designar al experto en cuestión, que será, por lo general, un auditor o un consultor, pues tendrá que lidiar con problemas técnicos, financieros, estratégicos o de prioridades empresariales.

<sup>804</sup> Como afirman **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 83), la conciliación, a diferencia del arbitraje, no es susceptible de ejecución forzosa. No obstante, si las partes ratifican la recomendación del conciliador, ésta adquirirá valor contractual. Algunos autores lo denominan “amigo común”. Entre otros, **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 377). Según **Mousseron JM.** (1988) “*Technique contractuelle*” (p. 58), el conciliador será frecuentemente un jurista que haya participado en la negociación y redacción del contrato.

Ante la eventualidad de que los citados mecanismos precontenciosos y transaccionales no lleguen a resolver la discrepancia, el contrato podría también establecer un método contencioso de solución de conflictos a través de la decisión vinculante de un árbitro. Es importante subrayar que esta opción implicaría que las partes contratantes renuncian a la vía judicial<sup>805</sup>.

A nuestro entender, todos estos mecanismos no judiciales de solución de controversias pueden ser utilizados en el contexto de un consorcio de I+D+i, si así se dispone en el contrato que lo instrumente. De hecho, ya hemos afirmado en alguna ocasión que este tipo de fórmulas son las preferidas por las alianzas destinadas a ejecutar en común un proyecto de investigación y a concertar la explotación de sus resultados; en particular, si se trata de consorcios transnacionales que participan en el programa marco de la Unión Europea<sup>806</sup>.

---

<sup>805</sup> Según **Díez-Picazo y Gullón** (2012) “*Sistema de derecho civil. Contratos en especial. Cuasi contratos*” (p. 228), cuando media un conflicto o controversia de tipo jurídico entre dos o más personas, puede ser compuesto por ellas mismas a través de transacción o solicitar de la autoridad judicial su resolución. Pero el derecho admite que, en lugar de esta última posibilidad, acuerden llevar su conflicto ante un árbitro, para que dé una decisión o laudo que han de acatar por haberse sometido previamente a él. En este sentido, añaden los autores, los árbitros ejercen unas funciones análogas a las de la autoridad judicial. Por su parte, **Cremades B.** (2006) “*El arbitraje en la doctrina constitucional española*” (p. 187) incide en esta misma línea. Según pone de manifiesto, el derecho constitucional a la tutela judicial efectiva puede ejercitarse tanto ante la jurisdicción ordinaria como mediante arbitraje. Es más, el autor añade que el arbitraje se justifica en la autonomía de la voluntad, fruto de la libertad, valor fundamental que nuestro ordenamiento jurídico propugna en el propio texto constitucional. Otras monografías en la materia son **Bello Janeiro D.** (2011) “*La resolución de conflictos a través del arbitraje*”, **Herrera de las Heras R.** (2012) “*La autonomía de la voluntad en el arbitraje y en la mediación*” o **Fernández Rozas JC.** (2005) “*Arbitraje y jurisdicción. Una interacción necesaria para realizar la justicia*”. Entre los autores que estudian el arbitraje en el marco de la contratación internacional, véanse **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en los contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 140), **Barona, Esplugues y Hernández-Martí** (1999) “*Contratación internacional*” (p. 840) o **Berg AGJ.** (1991) “*Drafting commercial agreements*” (p. 198). Entre los que lo hacen en el contexto propio de las *joint ventures*, véanse **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*” (p. 84), **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 129), **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 108) o **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar los acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 193). Este último analiza las ventajas y desventajas de la opción arbitral, comparándola con el recurso a los tribunales. Según afirma, entre los activos del arbitraje figurarían celeridad, flexibilidad, especialización o confidencialidad y, entre los inconvenientes, la ocasional falta de neutralidad arbitral o el coste económico. Entre las ventajas del procedimiento judicial, el autor señala un mayor control constitucional y la existencia de la doble instancia; entre las desventajas, la lentitud, el excesivo formalismo procedimental y la falta de especialización.

<sup>806</sup> En apoyo de esta afirmación, por ejemplo, **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 16) o **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (p. 37).

### 3.7.- Terminación del consorcio contractual de I+D+i.

Tal y como sucede, con carácter general, en las *joint venture* de base contractual, el consorcio de I+D+i puede terminar solamente para alguno de los contratantes o, por el contrario, para todos ellos. En el primer caso estaremos hablando de la separación, forzosa o voluntaria, de la empresa, universidad o centro tecnológico de que se trate; en el segundo, de la extinción de la propia alianza. En todo caso, conviene recordar que, para los consorcios de I+D+i que participen en el programa marco de la UE, algunas causas de terminación vendrán impuestas por el “Acuerdo de Subvención” que se firma con la Comisión Europea.

De entrada, el documento contractual puede disponer que, en determinados casos, una de las entidades consorciadas sea separada de la alianza en contra de su voluntad<sup>807</sup>. La exclusión podría responder a múltiples causas, como que el consorciado se vea envuelto en serias dificultades financieras<sup>808</sup>, pase a ser controlado por un tercero<sup>809</sup> o incumpla el contrato de forma grave sin subsanar el incumplimiento<sup>810</sup>. Este último motivo podrá

---

<sup>807</sup> Como ejemplo de una cláusula de este tipo en los consorcios contractuales de I+D+i, véase **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 15), donde se autoriza al consorcio a excluir a cualquiera de los consorciados siempre que medie un motivo justificado.

<sup>808</sup> A este motivo de exclusión de un *venturer* se refiere, por ejemplo, **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 536). Por lo que respecta a consorcios de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, véase **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (p. 335), donde se cita la quiebra de un participante como motivo para que el consorcio pueda excluirlo. El mismo documento (p. 343) autoriza a la Comisión a excluir a un participante por idéntica razón.

<sup>809</sup> Esta causa de exclusión sería una consecuencia del carácter *intuitu personae* del contrato de *joint venture*. En este sentido, véase **Pironon V.** (2004) “*Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale*” (p. 71), para quien cualquier modificación sustancial en uno de los contratantes haría efectiva la cláusula de salida del mismo, pues la alianza crea una dependencia recíproca entre las partes que sólo tiene sentido mientras la personalidad de las mismas no cambie. Por lo que respecta a los consorcios de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, véase **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (p. 342), donde la propia Comisión está autorizada a excluir a un participante cuando sufra cambios en su titularidad que cuestionen el derecho a recibir la subvención (por ejemplo, por pasar a ser propiedad de una entidad establecida en determinados estados terceros).

<sup>810</sup> Para **Reymond C.** (1986) “*Filiale commune et joint venture*” (p. 78), en este supuesto existirá la posibilidad de que, además, los *venturer* damnificados reclamen daños y perjuicios a la entidad incumplidora. Esta opción la contempla también **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en los contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 438), para quien el contratante perjudicado podrá solicitar también el resarcimiento de los daños y perjuicios que el incumplimiento le haya causado.

tener, además, otras implicaciones en la situación jurídica del excluido<sup>811</sup>, como saber si mantiene el derecho de acceso a los resultados del proyecto ejecutado en común y a los conocimientos previos de quienes permanecen, si les ha de indemnizar por el citado incumplimiento o, en el caso de que el consorcio de I+D+i reciba fondos del programa marco de la UE, si debe restituir a la Comisión Europea la subvención concedida.

Pero el contrato podría también permitir que uno de los consorciados se separe de la alianza por decisión propia; es decir, de forma voluntaria (motivado, quizá, por no haber alcanzado los objetivos científicos o tecnológicos esperados)<sup>812</sup>. En tal caso, lo deseable será que la alianza siga su devenir sin la universidad o la empresa saliente<sup>813</sup>. Eso sí, el documento contractual habrá de prever las consecuencias que la salida voluntaria tendrá en el consorciado que hace uso de ella. Nos referimos, por ejemplo, a si va a continuar disfrutando de derechos de acceso a los conocimientos previos de sus antiguos socios y a los resultados del proyecto de I+D ejecutado en común, y si seguirá estando obligado a conceder derechos de accesos sobre sus propios conocimientos previos a quienes

---

<sup>811</sup> La situación del consorciado incumplidor es abordada tanto en **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (pp. 13-15), **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 9-10, 15-16, 22-23 y 32-33) o **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (pp. 304, 317 y 342-344).

<sup>812</sup> En nuestro ordenamiento, la decisión unilateral o desistimiento es causa de extinción de la relación obligatoria, siempre y cuando se haya autorizado a una de las partes que ejercite dicha facultad (legal o contractualmente). Así lo afirma, por ejemplo, **De Verda Beamonte y otros** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 185). El autor añade que, a través del desistimiento, una de las partes pone fin a la relación obligatoria sin necesidad de alegar causa alguna.

<sup>813</sup> Así lo entiende **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (pp. 371-375). Para el autor, los *venturer* ponen en común recursos y esperan beneficios directos o indirectos. Por ello, los contratos de *joint venture* contienen cláusulas que les permiten retirarse si la inversión no ofrece rentabilidad; esto es, si los frutos de la alianza no compensan el sacrificio desplegado. El autor concluye que, en esos casos, lo ideal será que las disposiciones contractuales provoquen que la parte que desea poner fin al acuerdo se retire sin más, y abandone sus derechos a las que deciden permanecer. Sin embargo, esa opción no será siempre viable, pues habrá casos en que la dependencia que el consorcio tiene de dicha entidad será tal, que sin ella la consecución de sus fines devendrá imposible, lo que podría abocarlo a su extinción. En esta línea, **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 485), para quien la identidad personal de la empresa “aliada” tiene una especial relevancia y, desde esa perspectiva, cualquier modificación en la identidad o en las “aptitudes” de las empresas parte durante la vida de la alianza podrá llegar a poner en tela de juicio la propia razón de ser de la operación. Eso sí, siempre quedará la posibilidad de que un tercero sustituya al consorciado que ha decidido dejar la alianza, aunque el fuerte carácter *intuitu personae* de esta figura obligaría a que los que permanecen consintieran en el reemplazo. A este requerimiento hacen referencia **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p 94) o **Michavila Núñez A** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 45).

permanecen<sup>814</sup>. Es más, en el supuesto de que la alianza participe en el programa marco de I+D+i de la UE, el contrato deberá regular si el consorciado saliente va a tener que devolver a la Comisión todo o parte de los fondos concedidos<sup>815</sup>. Y, en todo caso, qué disposiciones contractuales seguirán siéndole de aplicación tras haber abandonado el consorcio.

Junto a las cláusulas que tutelan la separación (voluntaria o forzosa) de uno de los consorciados, el contrato deberá contener otras disposiciones que regulen la terminación de la relación para todos ellos; es decir, la extinción de la alianza destinada a ejecutar en común el proyecto de I+D y a explotar sus resultados de manera concertada. Entre las circunstancias que provocarían la extinción, las habrá de carácter objetivo y subjetivo.

Serían circunstancias de carácter objetivo, entre otras, el logro del fin por el que la *joint venture* fue creada<sup>816</sup> o la imposibilidad de alcanzarlo<sup>817</sup>. Por lo que se refiere a los consorcios de I+D+i, el primer supuesto podría darse al haber finalizado el proyecto de investigación ejecutado en común y haber sido encarrilada la explotación concertada de sus resultados; el segundo, al haberse constatado la imposibilidad técnica de obtener unos resultados satisfactorios desde el punto de vista científico o tecnológico. Y serían

---

<sup>814</sup> Sobre la regulación de los derechos de acceso en el caso de las entidades que abandonan el consorcio, véase, **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 33-34).

<sup>815</sup> En este punto, véase de nuevo **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 23-24).

<sup>816</sup> Así, por ejemplo, **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 562). Para la autora, entre las causas ordinarias de extinción del contrato de *joint venture* figuraría la de haber realizado el fin previsto en el mismo. En parecidos términos, **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 254). Para **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 252), el vínculo contractual se extingue, entre otros motivos, cuando se ha logrado plenamente la finalidad económica pretendida y se han agotado todos los efectos buscados, pues han quedado plenamente satisfechos los intereses de las partes y cumplidas todas las obligaciones.

<sup>817</sup> Como ejemplo, en aquellas situaciones en que las peculiaridades de la fuerza mayor obliguen a extinguir el contrato. Así lo afirma **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 415). Para el autor, esto sucederá en los supuestos de fuerza mayor cuyos efectos impiden el cumplimiento del contrato con carácter definitivo o, por razones de su duración, frustran la propia finalidad del contrato. Este mismo caso lo contemplan **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 43), **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 149), **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 311) o **Wolf R.** (2011) “*The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts*” (p. 132).

también causas objetivas de extinción el cumplimiento de una condición resolutoria<sup>818</sup>, o la llegada del término pactado en el contrato<sup>819</sup>. En el caso de consorcios de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, un ejemplo de extinción por cumplimiento de condición resolutoria podría ser el que la Comisión hubiese decidido resolver de modo anticipado el “Acuerdo de Subvención” al que el consorcio está vinculado<sup>820</sup>. Por su parte, una muestra de extinción por llegada del término pactado sería el haberse cumplido la duración prevista para ejecutar el proyecto de I+D en dicho “Acuerdo de Subvención”, sin que se hubiese tramitado prórroga alguna<sup>821</sup>.

Y recordemos que las *joint venture* pueden también extinguirse por causas de carácter subjetivo, entre las que suelen estar el incumplimiento no subsanado de un *venturer*<sup>822</sup>, el cambio significativo en la composición del capital en el caso de alguno de ellos<sup>823</sup>, el

---

<sup>818</sup> Como afirman **De Verda Beamonte y otros** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 66), en el caso de que la relación obligatoria esté sujeta a condición resolutoria, ésta produce todos sus efectos desde su constitución, y el evento condicionante opera como un hecho que pone fin a la relación válida y eficaz. Por lo que respecta a las *joint venture*, véase **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 373), quien menciona la condición resolutoria al hablar de los motivos de extinción de estas alianzas. Para el autor, cuando las partes pueden prever el porvenir de manera suficientemente precisa, cabría finalizar la *joint venture* si sobreviene un evento determinado; por ejemplo, la situación de mercado o no haberse alcanzado los resultados.

<sup>819</sup> Según opinan **Díez-Picazo y Gullón** (2013) “*Sistema de derecho civil. El contrato en general. La relación obligatoria*” (p. 252), el vínculo contractual se extingue, entre otras causas, cuando acontece la circunstancia expresamente prevista como momento final de la relación. A esta causa objetiva de extinción contractual se refiere, **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 562). Según la autora, el contrato de *joint venture* de duración determinada se extinguirá por la llegada del término pactado, sin que haya prórroga ni reconducción del mismo.

<sup>820</sup> Así se prevé, por ejemplo, en **DESCA** (2016) “*Horizon 2020. Model consortium agreement*” (pp. 8-9) o en **EUCAR** (2014) “*Model consortium agreement Horizon 2020*” (p. 15).

<sup>821</sup> Según se desprende de **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (pp. 23-24).

<sup>822</sup> Esta circunstancia podrá ser uno de los supuestos que facultará a otros *venturer* a resolver el contrato; es decir, a dar por terminada la relación obligatoria. A ella se refieren **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 310), **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 536) o **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (p. 437). Recordemos que, para este último, el contratante perjudicado podrá solicitar también el resarcimiento de los daños y perjuicios que el incumplimiento le haya causado.

<sup>823</sup> En este sentido, por ejemplo, **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 373) o **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 537). Para la autora, el cambio de control en una de las entidades estará siempre (debido a la naturaleza *intuitu personae* de la relación) entre las situaciones en las que el contrato de *joint venture* permitirá activar legítimamente los mecanismos de ruptura.

desacuerdo convertido en situación de bloqueo persistente<sup>824</sup>, el rechazo a la sustitución por un tercero<sup>825</sup>, la insolvencia de un *venturer*<sup>826</sup>, o el simple acuerdo entre todos ellos<sup>827</sup>. A nuestro juicio, cualquiera de estas causas de extinción podría aplicarse a un consorcio de I+D+i, siempre que así lo disponga el contrato que lo regule.

En todo caso, con independencia del motivo invocado, la extinción de la alianza tendrá implicaciones de peso para las universidades, empresas y demás entes participantes. Por tanto, será de gran utilidad que todos ellos elaboren un convenio de finalización que defina en detalle las condiciones de ruptura. Entre ellas, por ejemplo, la posibilidad de que determinados compromisos subsistan en el tiempo o que las prestaciones pendientes (si las hubiese) se materialicen a través de contratos autónomos. Por lo que respecta a los consorcios contractuales de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, algunas de las obligaciones que deberían sobrevivir a la finalización del contrato serían: llevar un registro de actividades y gastos relacionados con el proyecto de I+D (incluida la documentación justificativa), presentar a la Comisión el informe final del proyecto, guardar confidencialidad sobre la información adquirida como consecuencia de haber formado parte del consorcio, mantener la concesión de los derechos de acceso sobre conocimientos propios a los otros participantes para la explotación de los resultados,

---

<sup>824</sup> A esta causa de extinción se refieren, por ejemplo, **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) “*Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales*” (p. 52), **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 537), **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*” (pp. 486 y ss) o **Medina de Lemus M** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 374). Según este último, es usual acordar la finalización de la *joint venture* en caso de desacuerdo entre las partes. Para el autor, las denominadas “cláusulas *deadlock*” deberán reglamentar la manera en que el desacuerdo se entienda real y constatado.

<sup>825</sup> Así lo afirma **Michavila Núñez A.** (2014) “*La joint venture contractual en el ámbito internacional*” (p. 45). Recordemos que un *venturer* que decide abandonar la alianza puede pretender ser sustituido por un tercero, y que el carácter *intuitu personae* de la relación contractual hará que dicha sustitución requiera del visto bueno de los demás *venturer*. Pero puede darse el caso de que ninguno de los candidatos propuestos consiga dicha aprobación. En ese contexto, si la alianza no pueda seguir adelante sin alguien que desempeñe las funciones del *venturer* saliente, es probable que no quede otra opción que extinguirla.

<sup>826</sup> De este modo lo entienden **Linch RP.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances*” (p. 310), **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 536) o **Medina de Lemus M.** (2007) “*Joint ventures internacionales*” (p. 373).

<sup>827</sup> Para **De Verda Beamonte y otros** (2019) “*Derecho civil II. Obligaciones y contratos*” (p. 184), el mutuo disenso es aplicable a toda clase de obligaciones y consistiría en un negocio por el que las partes, de común acuerdo, ponen fin a su relación obligatoria. Por lo que se refiere específicamente a las *joint venture*, véase **Pauleau C.** (2003) “*El régimen jurídico de las joint ventures*” (p. 562). La autora afirma que un contrato de *joint venture* de duración determinada podrá extinguirse anticipadamente por acuerdo mutuo entre las partes.



respetar los mecanismos de solución de controversias, facilitar a la Comisión la información requerida y permitirle el acceso a las instalaciones en caso de auditorías *ex post*, o dar la oportuna visibilidad al hecho de que el proyecto de I+D+i ha recibido una subvención con cargo al presupuesto de la Unión Europea<sup>828</sup>.

---

<sup>828</sup> A todas ellas se refiere **Comisión Europea** (2019) “*Annotated model grant agreement*” (p. 332).

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## CONCLUSIONES

1.- La cooperación científico-tecnológica es una de las vías seguidas por las empresas para optimizar sus productos o procesos; una vía que comporta la formación de un consorcio, cuya misión será ejecutar conjuntamente un proyecto de I+D y, en muchos casos, explotar sus resultados de manera concertada. Como hemos avanzado en la parte introductoria de este trabajo, esos consorcios de I+D+i han ido cobrando relevancia en las últimas décadas. Sin embargo, a pesar de ser numerosos los autores que los han estudiado, pocos se han aproximado a ellos desde una perspectiva jurídica. Y lo han hecho sólo desde el punto de vista del derecho de la competencia. Con el propósito de llenar ese vacío doctrinal, hemos reconducido los consorcios de I+D+i a la institución de la *joint venture* (la de base contractual, pues dichos consorcios suelen instrumentarse mediante contrato), para así analizarlos desde una perspectiva global que abarque toda su problemática jurídico-mercantil. Así, para comenzar, hemos identificado los cinco elementos configuradores de toda *joint venture*, y hemos explorado si están presentes en los consorcios de I+D+i. Comprobado este extremo, hemos examinado a qué tipología de *joint venture* podrían éstos pertenecer y cómo se articularían. Por último, tomando ya como referencia la *joint venture* articulada por contrato, hemos examinado la naturaleza jurídica de los citados consorcios, su forma de estructurarse, sus partes contratantes, su objeto, su dimensión temporal, la posición jurídica de sus integrantes, su evolución con el paso del tiempo y las circunstancias en que terminarían. Además, puesto que los consorcios de I+D+i se crean, en gran medida, en el marco de iniciativas públicas para el fomento de la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación industrial, hemos prestado especial atención a aquellos que participan en el programa marco de la Unión Europea (Horizonte 2020).

2.- La expresión *joint venture*, en el mundo de los negocios internacionales, se utiliza en contextos muy heterogéneos y para denominar supuestos de lo más diverso. Desde una

perspectiva doctrinal, las definiciones son también variadísimas. De entre ellas, optamos por una lo suficientemente amplia para abarcar la mayoría de situaciones que suelen tener lugar en la práctica mercantil cotidiana. Así, la *joint venture* sería un acuerdo de colaboración para realizar un negocio común, en el que las partes (*venturer*) mantienen su autonomía y comparten el control sobre dicho negocio. Vista la definición propuesta, podemos concretar los cinco elementos que han de concurrir en una relación jurídica para calificarla de *joint venture*: existencia de un acuerdo de cooperación entre dos o más *venturer*, mantenimiento de la autonomía por parte de aquéllos, realización de un proyecto empresarial de interés común, agrupación de recursos con tal fin, y control conjunto del negocio.

3.- En primer lugar, la *joint venture* es un acuerdo de cooperación, o alianza, entre dos o más *venturer* mediante el que actúan de manera concertada con vistas a la consecución de un fin común. Una consecuencia directa que se extrae de esta afirmación es que la *joint venture* ha de considerarse una relación de carácter *intuitu personae*; es decir, que la personalidad de los *venturer* es esencial para alcanzar el acuerdo. El carácter *intuitu personae* implica que las entidades cooperantes estarán sometidas a una obligación de buena fe reforzada. Así, habrán de actuar como aliadas y no como rivales, puesto que la relación es concebida y ejecutada en base a un interés compartido por todas ellas. Esta obligación de buena fe estará vinculada al deber de fidelidad que habrán de observar los *venturer*, tanto entre sí como hacia el negocio común. De hecho, la concurrencia de los deberes de buena fe y de fidelidad hace que uno de los pilares de toda *joint venture* sea la confianza mutua entre sus integrantes.

4.- Otro rasgo distintivo de la *joint venture* es que las entidades cooperantes mantienen su autonomía: con independencia del grado de colaboración, cada una conservará su propia identidad. En efecto, los *venturer* ponen en común ciertos recursos para llevar a cabo el objeto de la colaboración, pero lo hacen manteniendo su independencia jurídica y económica en el resto de sus funciones empresariales. Así, la unidad de decisión que se cree afectará sólo a una parte de su actividad económica.

5.- Además, la cooperación entre las organizaciones que integran la *joint venture* tiene siempre por objeto la realización de un negocio concreto; es decir, de una actividad o proyecto empresarial específico. Esto la convierte en una relación jurídica duradera en el tiempo. Por otro lado, ese proyecto empresarial será de interés común a todas ellas; un interés común que consistirá en la suma de los intereses individuales de cada uno de los *venturer*, y no en ese interés “distinto y superior al de los socios” que persiguen las sociedades mercantiles. Es más, cada uno de los integrantes de la *joint venture* tendrá un interés propio, que podrá ser igual o diferente al de las otras entidades cooperantes. Pero que convergerá con el de todas, de modo que se convertirá en la causa del acuerdo de cooperación.

6.- Otra de las características más definidoras de las *joint venture* es que sus integrantes se comprometen a aportar los medios necesarios para alcanzar el objeto perseguido por la alianza. Y son esas contribuciones las que les permitirán calcular su cuota teórica de acceso a los resultados del negocio común. Estaríamos hablando de una agrupación de recursos en sentido económico, no jurídico, con lo que no conllevaría cambio alguno en la propiedad de dichos recursos; al menos, no necesariamente. Las contribuciones de las entidades cooperantes variarán en función del proyecto o actividad empresarial de que se trate, pero en ningún caso se considerarán contrapartida las unas de las otras (como sería el caso en una relación sinalagmática), sino obligaciones interdependientes.

7.- Por último, existe consenso doctrinal en cuanto a requerir el control conjunto sobre las funciones económicas de la alianza, por parte de las entidades cooperantes, para que aquélla pueda calificarse de *joint venture*. Se estima que existe control conjunto cuando los *venturer* han de ponerse de acuerdo para decidir sobre la estrategia a seguir por la estructura creada, circunstancia que se debe observar desde una doble vertiente: activa, que se manifiesta en la adopción de decisiones de forma consensuada; pasiva, que implicaría un derecho de veto. Así, el control conjunto supone la existencia de un equilibrio de poder entre los sujetos involucrados; un equilibrio basado en la igualdad jurídica entre todos ellos a la hora de adoptar decisiones, que se implementará a través de mecanismos que obliguen al consenso permanente.

8.- Vistos los cinco elementos configuradores de toda de toda *joint venture* (un acuerdo de cooperación, mantenimiento de la autonomía de las partes, un proyecto empresarial de interés común, una agrupación de recursos con tal fin, y control conjunto sobre el negocio), consideramos que en los consorcios de I+D+i están presentes todos ellos. De entrada, es obvio que se trata de acuerdos de cooperación, puesto que las universidades, empresas y organismos de investigación involucrados deciden colaborar para ejecutar en común un proyecto de I+D y concertar la explotación de sus resultados. Además, las citadas entidades mantienen su autonomía, ya que ponen en común ciertos recursos para llevar a cabo el objeto de la colaboración, pero lo hacen conservando su independencia jurídica y económica en el resto de sus funciones empresariales. Por lo que respecta a la existencia de un proyecto empresarial de interés común, como fin concreto que persigue la cooperación, entendemos que es también consustancial a los consorcios de I+D+i, pues éstos buscan obtener unos resultados que, de un modo u otro, interesen a todos los consorciados. Otra característica de las *joint venture*, también presente en los consorcios de I+D+i, es la agrupación de recursos, pues los cooperantes los ponen a disposición de la alianza a través de contribuciones que van desde la cesión de laboratorios y plantas piloto, al suministro de consumibles para hacer ensayos, pasando por la afectación de personal científico o técnico, la prestación de servicios, la concesión de derechos de acceso a conocimientos previos mediante licencias, o el compromiso de suministrar, vender o distribuir. Para concluir con los elementos configuradores de la *joint venture*, en los consorcios de I+D+i también se daría el control conjunto sobre el negocio común, puesto que todos los consorciados participan en la gobernanza y disponen, en muchos casos, de un poder de veto que les obliga a funcionar por consenso.

9.- En la práctica cotidiana de los negocios internacionales, la expresión *joint venture* se usa en contextos muy dispares y para denominar supuestos que poco tienen que ver los unos con los otros. Como consecuencia, su tipología es, asimismo, variadísima; y los criterios de clasificación, numerosos.

10.- Una primera clasificación atiende a los motivos que llevan a los *venturer* a poner en marcha la alianza. Así, las *joint venture* tienen una finalidad lucrativa o consorcial. Para

ello, hay que partir del principio de que los acuerdos de cooperación, a diferencia de las sociedades mercantiles, no siempre buscan obtener una ganancia y su posterior reparto. De hecho, poco importaría que la alianza, como tal, tuviese o no ganancias, siempre que sus resultados fuesen beneficiosos para los cooperantes en sus respectivas actividades. Y, en este sentido, conviene señalar que las *joint venture* pueden reportar beneficios que van más allá del mero reparto de ganancias, como son, por ejemplo, la disminución de riesgos comerciales o técnicos, o el acceso a recursos complementarios, tanto materiales como humanos.

11.- Otra manera de clasificar las *joint venture* sería en base a cómo se instrumentan desde un punto de vista jurídico. Para ello, partimos de la base de que una cosa es la relación de *joint venture*; otra, el instrumento jurídico a través del que aquélla se vaya a concretar. En otros términos, no hay que confundir la naturaleza de dichas alianzas con el aspecto que adopten; es decir, con la estructura organizativa que elijan las entidades cooperantes para implementar su colaboración. Con esta premisa, podemos clasificar las *joint venture* en función de que la cooperación entre los *venturer* se articule, o no, a través de un ente con personalidad jurídica propia, distinta de la de aquéllos, por lo que nos encontraríamos con *joint venture* de tipo societario o meramente contractual.

12.- Ciertos autores las clasifican en función de cómo se estructuran desde un punto de vista económico. Así, puede hablarse de formas estructuradas y formas no estructuradas de *joint venture*. En las primeras, hay propiedad compartida de los recursos agrupados; es decir, los consorciados agrupan los recursos materiales e inmateriales, destinados a la alianza, en el seno de una entidad separada, transfiriendo la propiedad de los mismos a dicha entidad (de la que cada uno de ellos detenta una cuota parte). En las segundas, por el contrario, no existe propiedad compartida de los recursos agrupados, con lo que éstos, aunque se destinen al fin consorcial, continúan siendo propiedad del *venturer* a quien corresponda.

13.- Si atendemos a la función económica que persiguen las *joint venture*, se podría realizar una doble clasificación. La primera de ellas se fundamentaría en el hecho de

que la alianza asumiese algunos aspectos de la actividad empresarial o, por el contrario, la actividad completa. Así, podría hablarse de *joint venture* de una sola función, que se ocuparía de alguna parcela concreta de la vida empresarial, o de *joint venture* dotada de plenas funciones, que abarcaría toda la actividad propia de una entidad económica autónoma. Una segunda clasificación, también en base a la función económica que los *venturer* asignan a la alianza, tendría por objeto distinguir entre aquellas *joint venture* que desempeñan una fase específica del proceso productivo. Según este criterio, podrían existir *joint venture* de aprovisionamiento de materias primas, de I+D+i, de fabricación de bienes, de distribución y comercialización, de prestación de servicios... En suma, la clasificación se haría en base a la etapa del proceso productivo en que la alianza lleva a cabo su actividad.

14.- Un último criterio de clasificación de las *joint venture* atendería a los vínculos existentes entre las actividades económicas que cada *venturer* realiza fuera de la alianza, y entre aquéllas y la propia actividad del consorcio. Así, podríamos hablar de *joint venture* horizontal, vertical o conglomeral. En la *joint venture* horizontal, las empresas consorciadas y la alianza operan en la misma fase del proceso productivo, y en el mismo mercado de referencia. Se podría, pues, decir que los *venturer* compiten entre ellos, y que también lo hacen con la alianza que han creado. La *joint venture* vertical, por su parte, involucra bien a una empresa con sus clientes o proveedores, bien a empresas que son competidoras si la alianza actúa en mercados ascendentes o descendentes respecto al mercado en el que los *venturer* operan. Por último, la *joint venture* será conglomeral cuando agrupa empresas cuyas actividades no están relacionadas entre sí o cuando opera en mercados ajenos a aquéllas.

15.- Vistos ya los criterios de clasificación de las *joint venture*, vamos a explorar a qué tipología pertenecerían los consorcios de I+D+i. Por lo que respecta al primer criterio, la motivación de los *venturer*, consideramos que las empresas, centros de investigación y universidades que acometen conjuntamente un proyecto de I+D+i se mueven más por una finalidad consorcial que lucrativa. En cuanto al segundo criterio de clasificación, la instrumentación jurídica, los consorcios de I+D+i suelen articularse mediante contrato;



en particular, los que se constituyen para optar a subvenciones con cargo al programa marco de la UE (de hecho, la Comisión Europea habla de “Acuerdo de Consorcio”). El tercer criterio clasifica las *joint venture* en función de cómo se estructuran desde un punto de vista económico. A nuestro modo de ver, los consorcios de I+D+i tenderán a hacer uso de formas no estructuradas, pues los recursos que los consorciados ponen a disposición de la alianza siguen siendo propiedad de quien los aporta. Un cuarto criterio de clasificación atendería a la función económica que persigue la *joint venture*; en concreto, a la etapa del proceso productivo en que desempeña su función. Puesto que los consorcios de I+D+i persiguen ejecutar en común un proyecto de I+D, entendemos que su ámbito de actuación se circunscribirá a la investigación y el desarrollo tecnológico. Sin embargo, con frecuencia los consorciados alcanzan también pactos en materia de explotación de resultados. En esos supuestos, consideramos que la cooperación afectará también a otras etapas del proceso productivo, como la fabricación o la venta. El último criterio distintivo tiene que ver con los vínculos existentes entre la actividad económica que cada *venturer* efectúa fuera del consorcio, y entre aquélla y la propia actividad de este último. Según nuestra opinión, los consorcios de I+D+i pueden ser horizontales, verticales, conglomerales e incluso mixtos, dado que en ellos puede participarse con competidores, pero también con clientes y/o con proveedores de bienes o servicios.

16.- La *joint venture*, sea del tipo que fuere, se articula jurídicamente a través de un marco convencional, que plasmará los pactos alcanzados por los *venturer* y fijará la estructura legal concreta con que la alianza va a instrumentarse. Conviene señalar que, pese a tratarse de un marco complejo, formado a menudo por una gran variedad de acuerdos, éstos estarán interrelacionados y en su sustrato residirá un único fin. El marco convencional tiene dos grandes pilares: el acuerdo base y los acuerdos de aplicación. No obstante, estimamos que *a priori* nada impediría que el consorcio pudiese funcionar mediante un único documento, sobre todo si se instrumenta mediante una estructura meramente contractual.

17.- El acuerdo base es el documento jurídico principal de la *joint venture*, mediante el que se expondrán los fines de la cooperación, las reglas de funcionamiento y los medios

que los entes cooperantes van a poner a disposición del consorcio. Es tal la relevancia de este documento, que algunos autores no dudan en denominarlo, de manera genérica, “contrato de *joint venture*”. Este acuerdo base, o contrato de *joint venture*, es una figura no tipificada en nuestro derecho. Ello hace que se rija por la autonomía de la voluntad de las partes, siempre que no infrinjan disposiciones imperativas que pudieran serles de aplicación. En un intento por reconducirlo a conceptos conocidos, consideramos que se trata de un contrato consensual, pues es muy flexible y no requiere forma alguna para su perfeccionamiento. Además, tendrá carácter plurilateral, puesto que el beneficio que los *venturer* obtienen no proviene del intercambio de prestaciones, sino de la cooperación organizada. En particular, estaremos ante un contrato de colaboración, a través del cual los consorciados persiguen realizar un proyecto de interés común a todos ellos. Y que será susceptible de imponer obligaciones tanto de dar, como de hacer y/o de no hacer. Para concluir, podemos afirmar que nos encontramos ante un contrato duradero en el tiempo y con un marcado carácter *intuitus personae*.

18.- Son acuerdos de aplicación del acuerdo base, tanto si son contemporáneos como posteriores a este último, los que completan o definen los derechos y obligaciones de los *venturer* en relación al proyecto común. El elemento subjetivo de dichos acuerdos tenderá a ser bastante homogéneo: por un lado, la *joint venture*; por otro, alguna de las entidades participantes en el negocio conjunto. Su contenido, por el contrario, será de lo más variado, ya que dichos acuerdos tienen por objetivo que los *venturer* pongan a disposición de la alianza los medios estipulados en el acuerdo base, circunstancia que podrá implementarse mediante diversos tipos de contratos, tanto típicos como atípicos.

19.- Uno de los problemas que plantea el que la *joint venture* pueda articularse mediante un marco convencional tan complejo, es la relación existente entre el acuerdo base y los acuerdos de aplicación. Sobre este particular, la doctrina no es uniforme. Para algunos autores, los acuerdos de aplicación no se pueden considerar unidades independientes desde un punto de vista jurídico. Pero, según otros, tampoco cabría considerarlos como parte de un único contrato, recogido en varios documentos. Ante la falta de consenso doctrinal, lo que parece fuera de toda duda es la existencia de estrechos vínculos entre el

acuerdo base y los acuerdos de aplicación. En suma, nos encontraríamos ante una serie de acuerdos articulados en torno a una causa única, con lo que conformarían un sistema jurídico complejo pero unitario, en cuya cúspide estaría el acuerdo base.

20.- Por lo que respecta a la articulación jurídica de los consorcios contractuales de I+D+i, estimamos que bastará un único documento (el contrato de consorcio o contrato de *joint venture*) puesto que la gran mayoría de ellos optan por instrumentarse mediante contrato. Esto es particularmente cierto en los consorcios que participan en el programa marco de la UE, pues ya hemos dicho que el documento que regula su funcionamiento es denominado “Acuerdo de Consorcio”. Dicho contrato de consorcio de I+D+i no está tampoco tipificado en nuestro derecho. Por tanto, las empresas, centros de investigación y/o universidades podrán incorporar los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por convenientes (tanto en lo que concierne a la fase de ejecución en común del proyecto de I+D, como a la de explotación concertada de sus resultados), mientras respeten los límites impuestos por las normas de obligado cumplimiento que les sean de aplicación. En lo que se refiere a las alianzas que participan en el programa marco de I+D+i de la UE, destacamos tres categorías de normas imperativas que condicionarán la autonomía de la voluntad de los consorciados. En primer lugar, las derivadas de la ley aplicable al contrato, que será habitualmente la ley belga. A continuación, las que provengan de otro régimen jurídico que obligue a las partes por mandato del derecho internacional privado (en el supuesto que nos ocupa, destacar las impuestas por el derecho de la competencia). Por último, las que tienen su origen en compromisos adquiridos con la UE a cambio de la subvención concedida, y que se establecen en el “Acuerdo de Subvención” que el consorcio firma con la Comisión Europea. Dicho esto, en un intento por reconducir el consorcio contractual de I+D+i a conceptos conocidos, podría afirmarse que estamos ante un contrato consensual, plurilateral, de colaboración, duradero en el tiempo, con un marcado carácter *intuitus personae*, y constitutivo de obligaciones tanto de dar como de hacer y de no hacer.

21.- El amplio margen de maniobra de que gozan los *venturer* para pactar sus derechos y obligaciones les permite también configurar el contrato de *joint venture* como más les

interese, sin que existan reglas acerca de cuál debe ser su estructura. Dicho esto, será extremadamente útil que se redacte sobre la base de un listado de asuntos a tratar, que reduzca el riesgo de incurrir en lagunas, al tiempo que facilite el orden y la claridad. Sin embargo, configurar dicho inventario es una labor compleja. No sólo por la práctica inexistencia de legislación en la materia, sino por el secretismo que suele rodear a estas alianzas estratégicas. Ello obligará al jurista a recurrir a su imaginación a la hora de redactar el contrato de *joint venture*, tratando de adaptar la escasa normativa, y los mecanismos convencionales más utilizados, a las circunstancias particulares del caso concreto. Algo que, además, se verá agravado por la imposibilidad de recurrir al apoyo jurisprudencial. En efecto, existen pocas sentencias en la materia, pues los *venturer* prefieren someter sus controversias a fórmulas de arbitraje, más rápidas y discretas. Esto es totalmente extrapolable a los consorcios contractuales de I+D+i, donde, además, las escasas aportaciones en la materia son decisiones de la Comisión Europea en el marco de procedimientos anticoncurrenciales. Por todas estas razones, nos vemos obligados a proponer un listado no exhaustivo de cuestiones a abordar, concebido a partir de los compromisos que suelen estar presentes en los citados consorcios; en particular, los que participan en el programa marco de I+D+i de la Unión Europea.

22.- Son partes contratantes en un contrato de *joint venture* quienes han agrupado sus recursos para cooperar en la realización del proyecto de interés común, manteniendo su autonomía y compartiendo el control sobre dicho proyecto. El documento contractual deberá identificarlas, tanto a ellas como a las personas físicas que las representen. Cada uno de los *venturer* será, pues, quien consienta en obligarse respecto de los otros; un consentimiento que, según nuestra legislación, es uno de los elementos esenciales de toda relación contractual.

23.- En el caso de los consorcios de I+D+i, las partes contratantes serán las empresas, centros de investigación y/o universidades que acuerden ejecutar en común un proyecto de I+D y concertar la explotación de sus resultados. Como ya hemos mencionado, estas alianzas pueden tener una composición muy variopinta. *A priori* será más fácil cooperar en el marco de un consorcio vertical que horizontal, pues la I+D+i con clientes y

proveedores suele ser menos problemática que con competidores. Pero esto no significa que se deban evitar consorcios horizontales o mixtos, ya que no todos los proyectos de I+D generan tecnologías estratégicas que posibiliten arañar cuotas de mercado a la competencia. En todo caso, recordemos que la adecuada composición del consorcio será una de las claves de su éxito. Porque, pese a sus indudables ventajas tanto técnicas como económicas, muchas entidades los ven con reparos. Esto es así, en gran medida, debido a la inseguridad jurídica que la propia cooperación plantea, sobre todo en un campo tan estratégico como la I+D+i, reforzada por el hecho de llevarse muchas veces a cabo con entidades originarias de países diferentes, con sensibilidades y ordenamientos jurídicos distintos. No obstante, esta inseguridad puede verse en parte reducida si se es cuidadoso a la hora de elegir las entidades con las que se va a cooperar. Al menos en teoría, es preferible que se trate de entidades a las que se conoce, y con quienes se ha tratado previamente. Además, es útil que sean complementarias entre sí; es decir, que aporten al consorcio algún valor añadido en términos de equipamiento, tecnología o redes comerciales. Es también conveniente asegurarse de que gozan de buena salud desde un punto de vista económico, y que disponen de los medios humanos y materiales que les permitan realmente efectuar su contribución al proyecto. Tampoco estaría de más que contasen con experiencia previa en estas estructuras de cooperación científica, tecnológica e industrial. Por último, no debemos olvidar que los consorcios de I+D+i que pretendan beneficiarse de ayudas de la UE, deberán respetar, en su composición, las reglas de participación previstas en el programa marco y en sus normas de desarrollo.

24.- El contrato de *joint venture* tiene por objeto realizar en común un negocio concreto; es decir, una actividad o proyecto empresarial específico. En cuanto a su causa, creemos que consistirá en el interés común que las partes persiguen; un interés que, recordemos, será la suma de los intereses individuales de cada una. Sea como fuere, objeto y causa son los otros dos elementos esenciales de toda relación contractual, y deberían quedar claramente determinados en el documento que las vincule. A ello ha de ayudar su parte expositiva, pues es el lugar idóneo donde reflejar los objetivos de cada contratante, así como los del consorcio en su conjunto. En efecto, si bien es cierto que ésta no reviste el mismo valor jurídico que la parte dispositiva, es indudable su utilidad hermenéutica,

pues refleja la voluntad de las partes en el momento de contratar. Con idéntico fin, el contrato debería también incluir un apartado con definiciones y reglas de interpretación.

25.- Al igual que sucede con las *joint venture*, el consorcio de I+D+i tendrá por objeto la realización en común de un negocio o proyecto empresarial específico; en este caso, una actividad de investigación, desarrollo y, a menudo, innovación. Sobre este punto, lo primero que habría que delimitar es el alcance de la cooperación. En efecto, no tendrá la misma trascendencia un compromiso que se limite a la ejecución de un proyecto de I+D que si se extiende a la fase de explotación económica de sus resultados. Sea cual fuere el alcance de la cooperación, los consorciados deberán fijar los objetivos tecnológicos que persiguen, así como las líneas de investigación que van a seguir para alcanzarlos. En relación con esto, también será útil que pacten un programa de trabajo, con clara asignación de tareas entre las entidades cooperantes. En cuanto a la causa del consorcio contractual de I+D+i, entendemos que, como en cualquier *joint venture*, consistirá en el interés común que las partes persiguen. Ahora bien, el que haya un interés común no significa que todos los consorciados compartan un mismo interés. De hecho, cada uno de ellos (empresas, centros investigadores, universidades) tendrá un interés propio, que será igual o distinto al de los otros, pero que convergerá con el de los demás para así devenir causa de la relación. En todo caso, objeto y causa han de quedar determinados en el documento que regule el consorcio contractual de I+D+i. A ello podría ayudar su preámbulo, donde se mencionarían los fines científicos y tecnológicos que se persiguen, la voluntad de las partes por colaborar para alcanzarlos, los conocimientos previos que cada una aporta y, en el supuesto de que el proyecto de I+D+i participe en el programa marco de la UE, dejar constancia de este hecho y de que los pactos no podrán infringir el “Acuerdo de Subvención” que se firma con la Comisión Europea. Con idéntico fin interpretativo, convendría que el contrato incorporara un apartado con definiciones de términos que puedan generar controversia, como “derechos de acceso”, “explotación de resultados”, o “conocimientos previos y adquiridos”.

26.- Las cláusulas que establecen a partir de cuándo, y hasta cuándo, las obligaciones contractuales pueden ser exigibles, son clave en todo contrato de *joint venture*. Nos

estamos refiriendo a las que determinan tanto su fecha de entrada en vigor como su duración, así como la subsistencia de pactos una vez se haya extinguido. La fecha de entrada en vigor puede fijarse de distintas maneras. Así, podrá disponerse que suceda en un momento determinado. Pero también que tenga lugar en un momento determinable, como cuando dependa del cumplimiento de una condición suspensiva. En cuanto a su duración, puede ser tanto determinada como indeterminada, lo que dependerá de las circunstancias concretas del caso y, en especial, de la naturaleza del proyecto de alianza a implementar. No podemos finalizar este apartado sin mencionar la utilidad de que algunas estipulaciones sigan vinculando a los *venturer* más allá de la vida del contrato; es decir, después de extinguida su relación contractual.

27.- Las disposiciones que regulan la dimensión temporal son también fundamentales en los consorcios contractuales de I+D+i. Por lo que respecta a su entrada en vigor, se podrá acordar que suceda en un momento determinado (por ejemplo, cuando el contrato haya sido firmado por todas las empresas, centros de investigación y universidades que vayan a integrar el consorcio), o que tenga lugar en una fecha fija posterior (a título de ejemplo, en el momento en que el proyecto de I+D vaya realmente a comenzar). Pero también podrá estipularse que entre en vigor en un momento determinable, vinculado a la realización de una condición suspensiva (como podría ser, por ejemplo, el que la propuesta presentada al programa marco de la UE fuese aprobada). En lo que concierne a su duración, variará en función de que la alianza se limite a ejecutar en común un proyecto de I+D o se extienda también a la fase de explotación de sus resultados. Por otro lado, si el consorcio es subvencionado por el programa marco de la UE, el contrato se habrá de mantener en vigor, al menos, hasta que se hayan cumplido todas las obligaciones derivadas del “Acuerdo de Subvención” firmado con la Comisión Europea. Para concluir, será conveniente que determinadas estipulaciones sigan vinculando a los consorciados más allá de la vida del contrato. Nos referimos, entre otras, a las relativas a la divulgación de la tecnología generada, o a los derechos de acceso a conocimientos previos con fines de explotación de los resultados del proyecto.

28.- Las entidades que participan en un contrato de *joint venture* disfrutan de una posición jurídica que queda reflejada en las cláusulas que describen sus respectivos derechos y obligaciones. Como regla general, esas cláusulas deberán redactarse con el máximo esmero, a fin de mostrar fielmente sus intenciones, describir con concreción el alcance del proyecto compartido y evitar ambigüedades que puedan provocar conflictos, permitiendo así una alianza duradera y fructífera. Entre dichas cláusulas, destacamos las relativas a la contribución al negocio común, la participación en resultados, el control conjunto de la alianza, la buena fe reforzada, la confidencialidad y la no competencia. Puesto que hemos manifestado nuestra intención de reconducir los consorcios de I+D+i a la figura de la *joint venture* contractual, nos referiremos también a esas cláusulas para analizar la posición jurídica de universidades, empresas y demás entidades participantes en los citados consorcios.

29.- Sin duda, una de las principales cuestiones a regular por el contrato de *joint venture* es cómo va a contribuir cada uno de los *venturer* a la ejecución del proyecto común. En efecto, baste recordar que una de las características más definidoras de estas alianzas es que se trata de agrupaciones de recursos, puesto que sus integrantes se comprometen a aportar los medios necesarios para alcanzar los objetivos perseguidos. De hecho, dicha agrupación de recursos constituye la razón de ser de la *joint venture*, al perseguir que sus integrantes unan fuerzas y creen sinergias en base a la complementariedad técnica, productiva o comercial existente entre ellos. Algunas de esas contribuciones implicarán obligaciones individuales de cada uno de los *venturer*, y tendrán que ser ejecutadas por aquel a quien corresponda; otras, por el contrario, serán comunes a dos o más de ellos, y habrán de ejecutarse conjuntamente. En un intento por sistematizar, podríamos hablar de tres grupos de contribuciones: las destinadas a proporcionar a la alianza los medios para la correcta ejecución de la actividad económica que le ha sido confiada (puesta a disposición de consumibles, cesión de instalaciones para su uso, afectación de personal, prestación de servicios...), las que persiguen asegurar la ejecución de dicha actividad (licencias de patente o *know-how*, compromisos de compra, venta o distribución...) y las que buscan financiarla (concesión de préstamos o garantías). En todo caso, será útil que dichas contribuciones se valoren en el contrato, pues eso permitirá a las entidades



consorciadas conocer su cuota teórica de acceso tanto a la gestión del proyecto conjunto como a sus resultados.

30.- Entre las principales cuestiones a tratar por el consorcio contractual de I+D+i está también cómo va a contribuir cada uno de los participantes a la ejecución en común del proyecto de I+D y a la explotación concertada de sus resultados. Dichas contribuciones pueden ser de naturaleza muy diversa, pues las habrá que conlleven obligaciones de dar, de hacer y de no hacer. Eso sí, como ya hemos expuesto, en ningún caso se considerarán contrapartida las unas de las otras, como sería el caso en una relación sinalagmática, sino obligaciones interdependientes. Además, es necesario recordar que las aportaciones hechas por las empresas, los centros de investigación y las universidades constituirán una agrupación de recursos en sentido económico, no jurídico, con lo que no conllevan cambios en la propiedad de los mismos. De hecho, para proceder a su afectación al negocio común, esas entidades podrán recurrir a cualquier medio aceptado en derecho, como podría ser la licencia, el arrendamiento, el préstamo o la cesión. Sea cual fuere la naturaleza de la contribución, será determinante valorarla, pues del valor global de las contribuciones de cada entidad dependerá la respectiva cuota teórica de acceso tanto a la gobernanza del proyecto conjunto como a los beneficios que produzca. En un intento por sistematizar la exposición, hemos diferenciado las contribuciones que tienen lugar durante la ejecución del proyecto de I+D de las que se realizan en la fase de explotación concertada de sus resultados.

31.- En la etapa de ejecución en común del proyecto de I+D, consideramos que las aportaciones de las empresas, centros de investigación y demás entidades involucradas consistirán, sobre todo, en obligaciones de hacer y de dar. Las principales prestaciones de hacer se derivarán del hecho de acometer el proyecto de I+D conjuntamente, pues cada uno de los consorciados habrá de desempeñar una serie de tareas concretas; unas tareas repartidas entre ellos de antemano con arreglo a un programa de trabajo, y cuyo coste asumirá el responsable de llevarlas a cabo. Dichas prestaciones, a nuestro juicio, implicarán un compromiso de medios, y no de resultados. Además, cada consorciado tendrá que llevar un registro de las tareas realizadas y del coste de las mismas, así como

elaborar informes de seguimiento, tanto técnicos como financieros. Por otro lado, en esta fase de ejecución conjunta del proyecto de I+D, los consorciados deberán asimismo contribuir con prestaciones de dar. La principal de todas se referirá a los conocimientos técnicos que cada uno de ellos poseía antes de iniciar la colaboración, y sobre los que concederá un derecho de acceso a los participantes que los necesiten para ejecutar sus respectivas tareas durante el proyecto de I+D. Será clave que cada uno de ellos delimite esos conocimientos previos a los que permite acceder, para así evitar abusos o malos entendidos. Además, esos derechos de acceso deberían conllevar el compromiso de los beneficiarios de mantener en secreto los conocimientos en cuestión y usarlos sólo para la ejecución del proyecto de I+D. En cuanto al modo de instrumentar dicha concesión, entendemos que se hará mediante la oportuna licencia.

32.- En la fase de explotación concertada de los resultados del proyecto, las empresas, centros de investigación y universidades deberán realizar varios tipos de contribuciones, tanto de dar, como de hacer o no hacer. Una primera categoría estará relacionada con la divulgación o no de los resultados del proyecto de I+D ejecutado en común; es decir, con el grado de confidencialidad con el que van a tratarlos. Y, para ello, se habrán de conciliar los intereses del empresariado (de normal, partidario de evitar que un avance tecnológico pueda llegar a oídos de competidores) con los de centros de investigación o universidades (más interesados en divulgarlos por motivos académicos o curriculares). Un segundo tipo de contribución tendrá que ver con la protección de la tecnología generada. En el supuesto que nos ocupa, se trataría de impedir que una entidad ajena a la alianza pudiera explotar los resultados del proyecto de I+D sin el consentimiento de quienes lo han llevado a cabo y asumido sus costes. Así, los integrantes del consorcio habrán de decidir si se protege dicha tecnología a través de un derecho de propiedad industrial. Y, de ser así, cómo van a contribuir a los costes de solicitud y mantenimiento del derecho en cuestión, así como a los de su defensa frente a terceros usurpadores. Otra modalidad de contribución en esta fase de explotación concertada estará relacionada, precisamente, con la explotación directa de los resultados del proyecto; es decir, con la fabricación y la comercialización. Delimitar esas contribuciones será complicado, pues habrá consorciados que, aplicando los resultados obtenidos, podrán fabricar y vender

productos nuevos u optimizar los que ya fabrican. Otros, en cambio, no podrán hacerlo por imposibilidad técnica o legal, como ocurrirá con universidades, centros tecnológicos o empresas ubicadas en otras etapas del proceso de producción y distribución. En todo caso, las contribuciones podrán consistir en conceder exclusividades territoriales para fabricar o vender, delimitar precios o cantidades, comunicar mejoras ulteriores, aceptar compromisos de participación en desarrollos tecnológicos futuros, y todas aquéllas que vayan destinadas a compensar a los consorciados que no puedan explotar directamente la tecnología resultante (por ejemplo, otorgándoles condiciones comerciales ventajosas o comisiones por las ventas a terceros de los productos fabricados con dicha tecnología). Un cuarto tipo de contribución en esta etapa de la cooperación atenderá a la decisión de los consorciados de explotar de manera indirecta la tecnología generada. Tal sería el caso si renuncian a usarla para fabricar y comercializar productos nuevos o mejorados, y autorizan a un tercero a hacerlo por su cuenta y riesgo, repartiéndose ellos la retribución que aquél les pague como contraprestación. La última categoría tendrá su origen, de nuevo, en la concesión de derechos de acceso a los otros consorciados; en este caso, en la medida en que sean necesarios para la explotación de la tecnología generada, y tanto si se trata de sus correspondientes conocimientos previos como si son conocimientos adquiridos por haber participado en el proyecto de I+D.

33.- Las organizaciones que participan en una *joint venture* lo hacen con el objetivo de beneficiarse de los resultados del proyecto empresarial de interés común. Por ello, el documento contractual que las vincule deberá precisar en qué van a consistir dichos resultados y cómo van a poder beneficiarse de ellos. De entrada, puesto que todos los *venturer* van a contribuir, todos deberían beneficiarse de algún modo de los resultados. Además, lo razonable es que el beneficio sea proporcional a las aportaciones hechas por cada uno de ellos. Sea como fuere, se trata de un asunto complejo, sobre todo cuando el motivo que conduce a las partes a colaborar va más allá de repartirse las eventuales ganancias obtenidas por la *joint venture*. Por tanto, convendrá elaborar un documento lo más preciso posible, pues eso ayudará a alimentar el interés individual de las entidades cooperantes, así como su confianza en el consorcio.

34.- Del mismo modo, quienes se involucran en un consorcio contractual de I+D+i lo hacen con el fin de participar en sus resultados; es decir, de obtener un beneficio. Parece evidente que el objetivo de todos ellos será lograr que los resultados del proyecto de investigación supongan un avance científico y tecnológico en relación con lo existente hasta la fecha. Sin embargo, el interés individual de cada consorciado (universidad, empresa, centro de investigación) podría no coincidir. Por ello, el hecho de que todos contribuyan al proyecto, y todos deban beneficiarse de sus resultados, no implica que todos hayan de ser propietarios de los mismos, o que deban serlo por partes iguales. Podría, por ejemplo, darse el caso de que la propiedad se atribuyera sólo a algunas entidades cooperantes, y a las otras se les compensara por su contribución al proyecto. También sería viable un supuesto de propiedad compartida de los resultados, en el que las cuotas de copropiedad de cada una dependieran de sus respectivas contribuciones. Por tanto, convendrá que entre ellas acuerden a quién va a pertenecer la tecnología generada y, en caso de propiedad compartida, pacten de qué manera va repercutir en el derecho individual de cada una a proteger dicha tecnología, difundirla, explotarla desde un punto de vista económico, y llevar a cabo desarrollos tecnológicos ulteriores. En todo caso, no hay que olvidar que la posibilidad de obtener ayudas públicas suele ser uno de los motivos que inducen a involucrarse en consorcios de I+D+i; unas ayudas que se repartirán entre todos los consorciados en función de sus respectivas contribuciones al proyecto, y que será un modo de beneficiarse de los resultados del negocio común.

35.- La contribución de cada *venturer* condiciona el alcance de su poder de control sobre la alianza y sobre el proyecto empresarial de interés común. Aún así, se deberá respetar una de las premisas básicas de toda *joint venture*: el imprescindible control conjunto. Pero los mecanismos de reparto de poder entre los *venturer* no sólo han de permitir el control conjunto de la alianza. Es conveniente, además, que faciliten su eficaz funcionamiento. A tal fin, el contrato deberá establecer un sistema organizativo propio, que cree unos órganos comunes a los que se les otorguen los poderes necesarios; unos órganos que se crean por razones operativas y no responden a la existencia de un patrimonio propio que se deba administrar. La doctrina distingue dos tipos de órganos, en atención a la función que tienen previsto desempeñar: el de dirección y el de gestión.

El primero tiene carácter colegial y en él están representados todos los *venturer*. Al ser la principal autoridad de la *joint venture*, y reunir a todas las partes, es competente para decidir sobre cualquier asunto dentro del ámbito de actuación de la alianza. El órgano de gestión, por su parte, se ocupa de la actividad cotidiana de la *joint venture* y de su representación frente a terceros. A menudo, estará constituido por una persona física con competencias de tipo gerencial. En ocasiones, por el contrario, dicha tarea será desempeñada por una de las entidades cooperantes, quien actuará, además, como interlocutor con las administraciones o con entidades ajenas a la alianza.

36.- Lo dicho en el párrafo anterior es plenamente aplicable a los consorcios de I+D+i. De hecho, como consecuencia del preceptivo control conjunto, los consorciados habrán de ponerse de acuerdo para decidir la estrategia a seguir, lo que implicará el necesario consenso para la toma de decisiones, y la existencia de un derecho de veto. Asimismo, los mecanismos de reparto de poder entre las empresas, los centros investigadores y los demás consorciados no sólo habrán de permitir el control conjunto de la alianza. Han de facilitar, además, su eficaz funcionamiento. En efecto, en esta modalidad de consorcios suelen intervenir una pluralidad de entidades de muy variada naturaleza (empresarios con universidades, fabricantes con distribuidores y usuarios, multinacionales junto con PYMEs), y todos han de trabajar de manera coordinada para alcanzar los objetivos perseguidos. Además, si la alianza tiene carácter transnacional, la complejidad será aún mayor, lo que otorga gran relevancia a su estructura de gobierno; es decir, a sus órganos de dirección y de gestión. El órgano de dirección tendrá carácter colegial y en él estarán representados todos los consorciados. Es más, en los consorcios contractuales de I+D+i confluyen determinadas circunstancias que aconsejarían, quizá, desdoblar dicho órgano de dirección colegial, dotando a cada uno de ellos de distintas competencias: el primero, de carácter científico y técnico; el segundo, de tipo jurídico y financiero. El órgano de gestión, por su parte, se ocupará del funcionamiento cotidiano del consorcio y de su representación frente a terceros. En ocasiones, dicha tarea estará desempeñada por uno de los consorciados (un coordinador), quien actuará, además, como interlocutor con las administraciones. Esta afirmación es especialmente válida para los consorcios de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, pues la figura del coordinador pasa a

convertirse en imprescindible, al ser el único interlocutor válido con la Comisión Europea, y quien habrá de asumir las tareas de recibir y distribuir entre los participantes la subvención concedida.

37.- La obligación de los *venturer* de comportarse con buena fe reforzada se deriva del carácter *intuitu personae* de la *joint venture*. Así, ya hemos dicho que habrán de actuar como aliados y no como rivales, puesto que la relación es concebida y ejecutada en base a un interés compartido por todos. Como también hemos expuesto, esta obligación de buena fe estará ligada al deber de fidelidad que habrán de observar tanto entre sí como hacia el negocio común. En suma, la necesaria concurrencia de los deberes de buena fe y de fidelidad, que hace de la confianza mutua uno de los pilares de toda *joint venture*.

38.- Lo mismo puede predicarse del comportamiento de los consorciados en las alianzas contractuales de I+D+i. En efecto, la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación industrial son campos estratégicos de la actividad empresarial. Y los consorciados van actuar codo con codo en la ejecución del proyecto y en la explotación concertada de sus resultados. Esto hace que el carácter *intuitu personae* de la relación creada sea incuestionable. Y que la obligación de actuar con la diligencia debida sea consustancial tanto a la necesaria confianza mutua, como a la buena fe y a la fidelidad que habrán de presidir el comportamiento de los consorciados.

39.- La regulación de la no competencia es clave en la *joint venture*, pues ya hemos afirmado que los *venturer* mantienen su autonomía y su propia identidad con respecto a la alianza. Se tratará, pues, de delimitar con precisión el alcance de los compromisos que suscriben, para una mejor comprensión del espacio de libertad de que disponen en los ámbitos de actuación ajenos a la *joint venture*. Esas cláusulas de no competencia podrán obligarles frente a los demás cooperantes, y también frente a la propia alianza. Habitualmente consistirán en prohibiciones de llevar a cabo actividades competidoras, o en procedimientos que requieran la autorización previa de los otros *venturer* para poder desempeñarlas.

40.- En los consorcios contractuales de I+D+i los consorciados ponen en común ciertos recursos para ejecutar el proyecto de investigación y explotar la tecnología generada, pero también mantienen su independencia jurídica y económica en sus demás funciones empresariales. En este contexto son importantes las cláusulas de no competencia, tanto entre ellos como frente a la propia alianza, pues delimitan el espacio de libertad de que disponen en los ámbitos no cubiertos por la relación. De entre las distintas áreas que pueden verse afectadas por dichas cláusulas, queremos destacar las relacionadas con las actividades paralelas de I+D. En efecto, la colaboración en un sector tan estratégico puede llevar a los consorciados a limitarse mutuamente la posibilidad de llevar a cabo dichas actividades paralelas, ya sea las que vayan a efectuar de manera independiente o con terceros. El tema tiene gran trascendencia, pues no es lo mismo si una prohibición se limita a actividades similares a las del proyecto, que si comprende todo tipo de actividades de I+D. Ni tampoco tendrá el mismo impacto una prohibición circunscrita a la vida del proyecto, que si se extiende más allá de la conclusión de éste.

41.- Por lo que respecta a la confidencialidad, los contratos de *joint venture* suelen incluir el compromiso de cada *venturer* de no servirse de las informaciones sobre los demás, o sobre la propia alianza, obtenidas como consecuencia de haber participado en el proyecto conjunto. Como acabamos de señalar, las entidades consorciadas mantienen autonomía jurídica y económica en el resto de sus actividades empresariales. Por ello, las cláusulas de confidencialidad tienen por misión protegerlas de los avatares de la cooperación, ya que, en razón de la misma, intercambiarán información valiosa cuya divulgación les puede causar perjuicios.

42.- En relaciones colaborativas como los consorcios contractuales de I+D+i es también crucial la confidencialidad, pues universidades, empresas y demás consorciados tienen acceso a información perteneciente a los demás (de naturaleza societaria, institucional, científica o técnica) que los propietarios querrán mantener en secreto. Por tanto, pactar la no utilización de dicha información excepto para fines directamente relacionados con el proyecto de I+D, así como su no difusión a terceros bajo ningún concepto, puede ayudar a vencer la desconfianza que en muchos casos genera la cooperación en materia

de investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación industrial. De hecho, es habitual que los potenciales consorciados estipulen compromisos de confidencialidad antes incluso de iniciar la colaboración; en particular, con respecto a informaciones que recíprocamente se facilitan en las primeras tomas de contacto. Así tratarán de prevenir divulgaciones o utilidades no deseadas, por ejemplo, ante la eventualidad de que esas tomas de contacto no fructifiquen.

43.- Hemos tenido ocasión de reiterar que la cooperación entre las entidades que forman la *joint venture* tiene por finalidad ejecutar un negocio, actividad o proyecto empresarial específico, circunstancia que hace de ella una relación jurídica duradera en el tiempo. Así, el contrato que la reglamente deberá contener mecanismos que faciliten su propia pervivencia; es decir, que posibiliten adaptarla a los cambios y eventualidades que vayan surgiendo. Nos referimos tanto a los que afectan a la personalidad de los propios *venturer*, como a las circunstancias objetivas que originaron la cooperación. En estrecha relación con el tema, será conveniente que el documento contractual prevea también los mecanismos de solución de conflictos que puedan ir surgiendo entre los cooperantes.

44.- Por tratarse la *joint venture* de un contrato con marcado carácter *intuitus personae*, la personalidad de los *venturer* tiene especial relevancia. Y ello, en un doble sentido: objetivo, puesto que los medios que aquéllos se comprometen a aportar se consideran complementarios, tanto cuantitativa como cualitativamente; y subjetivo, en referencia a la compatibilidad existente tanto entre los fines que persiguen como entre sus culturas de empresa. En este contexto, cualquier modificación en la identidad o en las aptitudes de alguno de los *venturer*, que acontezca durante la vida de la alianza, podría cuestionar la propia razón de ser del proyecto empresarial de interés común. Es por esto que el contrato de *joint venture* deberá regular minuciosamente los mecanismos de control de dichos cambios, así como sus consecuencias. Uno de los supuestos a tutelar tendría que ver con lo que sucederá si sobrevienen modificaciones sustanciales en la personalidad de alguno de los consorciados. Estamos hablando de cambios en el control, así como de alteraciones en su situación económica o financiera. Otro supuesto que debería regular el contrato es el relativo a la incorporación de un tercero, ya sea de forma autónoma o



para sustituir a un consorciado que procede a su salida voluntaria. En este punto hemos de referirnos de nuevo al fuerte carácter *intuitu personae* de la institución, por lo que no sería de extrañar que la entrada esté condicionada a la aprobación unánime del resto de cooperantes. En estrecha relación con este asunto, el contrato debería también prever en qué circunstancias un *venturer* puede decidir su separación voluntaria, así como qué consecuencias tendría y cuál sería el procedimiento a seguir.

45.- Además, ya que hablamos de relaciones duraderas en el tiempo, los contratos de *joint venture* han de prever mecanismos que les permitan adaptarse a posibles cambios en las circunstancias objetivas que dieron lugar a la cooperación. Estaríamos hablando de cláusulas de fuerza mayor y de cláusulas *hardship*. Las cláusulas de fuerza mayor son aquellas por las que se libera de una obligación al contratante que se ve impedido de cumplirla por causa de un acontecimiento imprevisible, inevitable y exterior. Por ello, es usual que los *venturer* estipulen pactos que les exoneren de responsabilidad cuando concurren circunstancias de fuerza mayor. Las cláusulas *hardship*, por su parte, buscan regular la incidencia en el cumplimiento del contrato de los mismos hechos imprevistos que justifican las cláusulas de fuerza mayor, pero cuando no provocan la imposibilidad para el *venturer* de cumplir la obligación, sino que la convierten en demasiado onerosa. Así, con objeto de asegurar la coherencia constante que tiene que guardar la alianza con el interés individual de cada *venturer*, convendría insertar en el contrato una cláusula de adaptación, que obligase a revisar sus términos si llega a producirse un cambio de tal magnitud que modifique el equilibrio contractual en perjuicio de alguno de ellos.

46.- La fuerza obligatoria del contrato de *joint venture* reside más en la confianza mutua existente entre los *venturer*, que en la posibilidad de obtener judicialmente la ejecución de las disposiciones contractuales. Esto hará que las entidades consorciadas privilegien los mecanismos de resolución de controversias basados en el diálogo, el compromiso y la reparación. Además, en el caso de las *joint venture* existen razones específicas para rechazar el tratamiento judicial de los conflictos entre los *venturer*; en particular, porque una intervención de los tribunales conllevaría, con toda certeza, el fin de la operación, dada la inevitable pérdida de confianza que provocaría entre aquéllos. Podemos hablar

de dos tipos de mecanismos no judiciales de solución de controversias: unos serán de carácter precontencioso y buscarán facilitar el diálogo para alcanzar una transacción; los otros, de carácter contencioso, implicarán la búsqueda de una solución arbitral.

47.- Los mecanismos precontenciosos son variados. Una primera modalidad tenderá a que los *venturer* resuelvan el conflicto por sí solos, mediante fórmulas de transacción previstas en el propio contrato. Este mecanismo les obligará a negociar de buena fe para solucionar pacíficamente sus disputas, lo que no significa que les obligue a conseguir necesariamente una transacción. Una variante del anterior permitirá a los consorciados recurrir a la ayuda de un mediador, nombrado en base a su competencia técnica. Este experto independiente se ocupará de establecer los hechos, formular las cuestiones pertinentes y evaluar las posibilidades reales de solucionar el conflicto, pero sin llegar a proponer soluciones a las partes. La última modalidad de procedimiento transaccional tendrá por objeto someter el conflicto a conciliación. En su virtud, los *venturer* deberán recurrir a un tercero que, a diferencia del mediador, les propondrá una solución. Eso sí, se tratará sólo de una recomendación, salvo que los propios consorciados la ratifiquen. Ante la eventualidad de que estos mecanismos precontenciosos y transaccionales no lleguen a solucionar el problema, el contrato de *joint venture* puede también prever un método contradictorio de resolución de conflictos que excluya la vía judicial. Se tratará de una cláusula que obligue a los *venturer* a someter sus disputas a arbitraje. Con ello se aseguran que dichas disputas se resolverán mediante la decisión vinculante de un árbitro (laudo arbitral), y que renuncian a acudir a los tribunales.

48.- Por lo que respecta a los consorcios contractuales de I+D+i, hemos reiterado que tienen por finalidad ejecutar en común un proyecto de I+D y concertar la explotación de sus resultados, lo que los convierte en una relación jurídica duradera en el tiempo. Esto hace que también se vean obligados a incorporar los mecanismos que faciliten su propia pervivencia; es decir, que permitan adaptarlos a los cambios y eventualidades que vayan surgiendo. De entrada, recordar que los consorcios de I+D+i tienen un marcado carácter *intuitus personae*, más incluso que otras modalidades de *joint venture*. Esto significa que la personalidad de quienes los integran tiene enorme importancia. En efecto, ya

hemos subrayado que uno de los factores determinantes para asegurar el éxito de estos consorcios es la elección de las entidades con quienes se va a cooperar. Además, baste recordar que un motivo de desconfianza hacia esta figura reside en el hecho de que la cooperación se lleva a cabo en campos tan estratégicos como la investigación científica o la innovación industrial. Y que, asimismo, se efectúa junto a entidades con puntos de vista muy diferentes sobre multitud de aspectos (caso de empresas y universidades). En un contexto así, cualquier modificación en la identidad o en las aptitudes de las citadas entidades podría cuestionar la propia razón de ser de la colaboración. Nos estaríamos refiriendo, por ejemplo, a cambios sustanciales en la personalidad de alguna de ellas (control al que se encuentra sometida, situación económica o financiera), a la separación voluntaria de uno de los consorciados o a la incorporación a la alianza de un tercero. Por otro lado, como hablamos de relaciones jurídicas duraderas, los consorcios contractuales de I+D+i han de disponer de herramientas que les permitan adaptarse a eventuales cambios en las circunstancias objetivas que dieron lugar a la cooperación, como son las cláusulas de fuerza mayor y las cláusulas *hardship*. Y, en cuanto a los mecanismos de solución de conflictos, las fórmulas no judiciales (transacción, mediación, conciliación y/o arbitraje) son las preferidas por las alianzas de este tipo; en particular, si se trata de consorcios transnacionales que participan en el programa marco de I+D+i de la Unión Europea.

49.- El contrato de *joint venture* termina individualmente para un *venturer* en los casos de separación, sea ésta forzosa o voluntaria. En efecto, el documento contractual puede disponer que, en ciertos casos, uno de los consorciados sea separado de la alianza contra su voluntad. Dichas cláusulas de exclusión podrían responder a múltiples causas, como que aquél se vea envuelto en serias dificultades económicas o financieras, incumpla el contrato de forma grave sin subsanar su incumplimiento, o pase a ser controlado por un tercero. El contrato podría asimismo prever la opción de que uno de los consorciados se separe de la *joint venture* por decisión propia; es decir, de manera voluntaria. En este caso, lo deseable sería que la alianza pudiese seguir su camino sin el *venturer* saliente.

50.- También el consorcio contractual de I+D+i terminará individualmente en supuestos de separación forzosa o voluntaria. La separación forzosa podría responder a cualquiera de las causas expuestas en el párrafo anterior. Es más, en el caso de que el motivo sea el incumplimiento grave (y no subsanado) del excluido, el contrato deberá prever si dicha separación va a tener otras implicaciones en su situación jurídica, como si mantiene el derecho de acceso a los resultados del proyecto común y a los conocimientos previos de quienes permanecen, si tiene que indemnizarles por el citado incumplimiento y, en el caso de que el consorcio reciba fondos del programa marco de la UE, si ha de restituir a la Comisión Europea la subvención concedida. Asimismo, el consorcio de I+D+i podrá también permitir que uno de los consorciados se separe de la alianza por decisión propia (por ejemplo, al no haber alcanzado los objetivos científicos o tecnológicos esperados). En tal caso, será deseable que el consorcio siga adelante sin la universidad o la empresa saliente. Eso sí, el contrato habrá de regular las consecuencias que la salida voluntaria tendrá en el consorciado que hace uso de ella.

51.- Junto a las cláusulas que regulan la separación (voluntaria o forzosa) de uno de los *venturer*, el contrato de *joint venture* deberá contener otras disposiciones que regulen la terminación de la relación para todos ellos; es decir, la extinción de la propia *joint venture*. Ésta tendrá lugar por circunstancias de carácter objetivo o subjetivo. Serían de carácter objetivo, entre otras, la consecución del fin por el que la alianza fue creada, la imposibilidad de alcanzarlo, el cumplimiento de una condición resolutoria, o la llegada del término que disponga el contrato. Entre las de carácter subjetivo, podrían preverse el incumplimiento no subsanado de un *venturer*, el cambio significativo en la composición del capital en uno de ellos, el desacuerdo convertido en situación de bloqueo persistente, el rechazo a la sustitución por un tercero, la insolvencia de un *venturer* o el simple acuerdo entre todos ellos.

52.- Lo dicho en el apartado anterior es totalmente válido para los consorcios de I+D+i: entre las circunstancias que provocarían su extinción, las habrá de carácter objetivo y subjetivo. Serían motivaciones de carácter objetivo, entre otras, el logro del fin por el que fueron creados o la imposibilidad de alcanzarlo. La primera podría derivarse de

haber finalizado el proyecto de investigación ejecutado en común y haber quedado ya encarrilada la explotación concertada de sus resultados; la segunda, de haber llegado a constatar la imposibilidad de obtener unos resultados satisfactorios desde el punto de vista científico o tecnológico. También podrían ser causas objetivas de extinción el cumplimiento de una condición resolutoria o la llegada del término pactado. En el caso de consorcios de I+D+i que participan en el programa marco de la UE, un ejemplo de extinción por cumplimiento de condición resolutoria podría ser que la Comisión hubiese decidido finalizar de modo anticipado el “Acuerdo de Subvención” al que el consorcio esté vinculado. Y un ejemplo de extinción por llegada del término pactado sería el haber transcurrido el plazo previsto para ejecutar el proyecto de I+D en dicho “Acuerdo de Subvención”, sin haberse tramitado una prórroga. Pero los consorcios de I+D+i pueden también extinguirse por causas subjetivas, entre las que suelen estar todas las citadas en el punto anterior (incumplimiento no subsanado de un cooperante, cambio significativo en la composición del capital en alguno de ellos, desacuerdo convertido en situación de bloqueo persistente, rechazo continuo a la sustitución por un tercero, insolvencia de un consorciado, o acuerdo entre todos ellos). Con independencia del motivo invocado, la extinción de la alianza tendrá implicaciones de peso para las universidades, empresas y demás entidades participantes. Por tanto, será de gran utilidad que todos ellos elaboren un convenio de finalización que defina en detalle las condiciones de ruptura. Entre ellas, por ejemplo, estipular que determinados compromisos subsistan en el tiempo o que las prestaciones pendientes se reconduzcan a través de contratos autónomos.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## LEGISLACIÓN

### Internacional

- “*Convenio de la patente europea*”. Organización Europea de Patentes. 1973.
- “*Tratado de cooperación en materia de patentes PCT*”. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. 1978.
- “*Acuerdo de subvenciones y medidas compensatorias*”. Organización Mundial de Comercio. 1994.
- “*Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio*”. Organización Mundial de Comercio. 1994.
- “*Tratado sobre el derecho de patentes*”. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. 2000.

### Unión Europea

- “*Reglamento 2137/85 del Consejo relativo a la constitución de una agrupación europea de interés económico (AEIE)*”. DOUE L/199. 1985.
- “*Reglamento 6/2002 del Consejo sobre dibujos y modelos comunitarios*”. DOUE L/3. 2002.
- “*Reglamento 139/2004 del Consejo sobre control de operaciones de concentración entre empresas*”. DOUE L/24. 2004.
- “*Reglamento 593/2008 del Parlamento Europeo y el Consejo sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I)*”. DOUE L/177. 2008.
- “*Reglamento 1217/2010 de la Comisión relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo*”. DOUE L/335. 2010.

- “Reglamento 1257/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establece una cooperación reforzada en el ámbito de la creación de una protección unitaria mediante patente”. DOUE L/361. 2012.
- “Acuerdo sobre un tribunal unificado de patentes”. DOUE C/175. 2013.
- “Reglamento 1291/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establece Horizonte 2020, programa marco de investigación e innovación (2014-2020). DOUE L/347. 2013.
- “Reglamento 1290/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establecen las normas de participación y difusión aplicables a Horizonte 2020, programa marco de investigación e innovación (2014-2020). DOUE L/347. 2013.
- “Reglamento 316/2014 de la Comisión, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos de transferencia de tecnología”. DOUE L/93.2014.
- “Directiva 2016/943, del Parlamento Europeo y el Consejo, relativa a la protección de los conocimientos técnicos y la información empresarial no divulgados (secretos comerciales) contra su obtención, utilización y revelación ilícitas” DOUE L/157. 2016.
- “Reglamento 2017/1001 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre la marca de la Unión Europea”. DOUE L/154. 2017.

## **España**

- “Ley orgánica 11/1983 de reforma universitaria”. BOE nº 209. 1983.
- “Ley 13/1986 de fomento y coordinación general de la investigación científica y técnica”. BOE nº 93. 1986.
- “Ley 11/1988 de protección jurídica de topografías de productos semiconductores” BOE nº 108. 1988.
- “Ley 12/1991 de agrupaciones de interés económico”. BOE nº 103. 1991.
- “Real decreto legislativo 1/1996 por el que se aprueba el texto refundido de la ley de propiedad intelectual”. BOE nº 97. 1996.



- “*Ley 3/2000 de régimen jurídico de protección de las obtenciones vegetales*”. BOE nº 8. 2000.
- “*Ley 17/2001 de marcas*”. BOE nº 294. 2001.
- “*Ley orgánica 6/2001 de universidades*”. BOE nº 307. 2001.
- “*Ley 10/2002, de protección jurídica de las invenciones biotecnológicas*”. BOE nº 103. 2002.
- “*Ley 20/2003 de protección jurídica del diseño industrial*”. BOE nº 162. 2003.
- “*Ley 60/2003 de arbitraje*”. BOE nº 309. 2003.
- “*Ley 15/2007 de defensa de la competencia*”. BOE nº 159. 2007.
- “*Ley orgánica 4/2007 por la que se modifica la ley orgánica de universidades*”. BOE nº 89. 2007.
- “*Real decreto 1730/2007, de 21 de diciembre, por el que se crea la agencia estatal del consejo superior de investigaciones científicas*”. BOE nº 12. 2008.
- “*Real decreto 2093/2008, de 19 de diciembre, por el que se regulan los centros tecnológicos y los centros de apoyo a la innovación tecnológica*”. BOE nº 20. 2008.
- “*Ley 14/2011 de la ciencia, la tecnología y la innovación*”. BOE nº 131. 2011.
- “*Ley 5/2012 de mediación en asuntos civiles y mercantiles*”. BOE nº 162. 2012.
- “*Ley 27/2014 del impuesto sobre sociedades*”. BOE nº 288. 2014.
- “*Real decreto 1067/2015, de 27 de noviembre, por el que se crea la agencia estatal de investigación*”. BOE nº 285. 2015.
- “*Ley 25/2015 de patentes*”. BOE nº 177. 2015.
- “*Real decreto 316/2017, de 31 de marzo, por el que se aprueba el reglamento para la ejecución de ley, de 24 de julio, de patentes*”. BOE nº 78. 2017.
- “*Ley 1/2019, de 20 de febrero, de secretos empresariales*. BOE nº 45. 2019.

### **Comunidad Valenciana**

- *“Ley 7/1997 de fomento y coordinación de la investigación científica y del desarrollo tecnológico de la Comunidad Valenciana”*. BOE nº 7. 1998.
- *“Ley orgánica 1/2006, de 10 de abril, de reforma de la ley orgánica 5/1982, de 1 de julio, de estatuto de autonomía de la Comunidad Valenciana”*. BOE nº 86. 2006.
- *“Ley 2/2009, 14 de abril, de coordinación del sistema valenciano de investigación científica y desarrollo tecnológico”*. BOE nº 110. 2009.

## JURISPRUDENCIA

### **España (Tribunal Supremo)**

- *STS 10 junio 1968* (RAJ 1968, 3179). La transacción (con o sin tercero).
- *STS 5 junio 1978* (RAJ 1978, 2219). El objeto (posible).
- *STS 29 diciembre 1978* (RAJ 1978, 4482). El consentimiento.
- *STS 19 mayo 1982* (Tol 1739297). La atipicidad (supletoriedad contrato afín).
- *STS 29 diciembre 1987* (Tol 1737694). La atipicidad (supletoriedad del CC).
- *STS 9 diciembre 1988* (Tol 1734188). La atipicidad (supletoriedad contrato afín).
- *STS 3 marzo 1989* (RJ 1989, 9882). El arbitraje (convenio arbitral).
- *STS 9 octubre 1989* (RAJ 1989, 6899). El arbitraje (tutela judicial efectiva).
- *STS 5 noviembre 1993* (RAJ 1993, 9097). El objeto (determinado).
- *STS 31 diciembre 1998* (Tol 75675). La causa (existente).
- *STS 1 abril 2000* (Tol 1530). La causa (verdadera).
- *STS 22 diciembre 2000* (Tol 27102). La autonomía de la voluntad (límites).
- *STS 6 junio 2002* (Tol 202863). La causa (lícita).
- *STS 26 septiembre 2002* (Tol 225594). Alteración sobrevenida de circunstancias.
- *STS 18 mayo 2005* (Tol 656552). La condición suspensiva.
- *STS 16 junio 2005* (Tol 667504). La extinción por condición resolutoria.
- *STS 6 octubre 2006* (Tol 1037948). La atipicidad (supletoriedad contrato afín).
- *STS 27 septiembre 2007* (Tol 1150981). El objeto (lícito).

- *STS 3 noviembre 2008* (Tol 1396313). La transmisión a tercero (subrogación).
- *STS 13 de noviembre 2008* (Tol 1401678). El desistimiento unilateral.
- *STS 17 julio 2012* (Tol 2652751). La condición suspensiva (efectos).
- *STS 7 noviembre 2012* (Tol 3011118). La extinción por mutuo disenso.

### **Unión Europea (Comisión Europea – Libre competencia)**

- *Eurogypsum* (1968). DOCE nº L57. I+D puro.
- *Davidson Rubber* (1972). DOCE nº L143. I+D+i y protección territorial.
- *Henkel / Colgate* (1972). DOCE nº L14. I+D puro.
- *Vacuum Interrupters* (1977). DOCE nº L14. Actividades paralelas de I+D.
- *Sopelem / Vickers* (1978). DOCE nº L70. I+D y distribución conjunta.
- *Beecham / Parke* (1979). DOCE nº L70. Compensar explotación desigual.
- *Windsurfing* (1983). DOCE nº L229. I+D+i y aplicaciones técnicas similares.
- *VW / Man* (1983). DOCE nº L376. I+D y fabricación conjunta.
- *Carbon Gas Technologie* (1983). DOCE nº L376. I+D semipuro.
- *BP / Kellog* (1985). DOCE nº L369. I+D+i entre no competidores.
- *Continental / Michelin* (1988). DOCE nº L305. I+D+i entre competidores.
- *Elopak / Odin* (1990). DOCE nº L209. I+D+i entre no competidores.
- *Alcatel Espace / ANT* (1990). DOCE nº L32. I+D y explotación de resultados.
- *Konsortium ERC 900* (1990). DOCE nº L228. I+D, fabricación y venta conjunta.

**EEUU**

- *Hourquebie v. Girard* (1808). *Joint venture (joint adventure)*.
- *Lyles v. Styles* (1808). *Joint venture (joint adventure)*.
- *Ross v. Willet* (1894). *Joint venture* (relación jurídica con características propias)

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## **BIBLIOGRAFÍA ORGANISMOS E INSTITUCIONES**

- **CDTI** (1989) *“Guía Eureka. Cómo negociar y redactar un contrato internacional de colaboración de I+D en el marco del proyecto Eureka”*.
- **CDTI** (2009) *“Derechos de propiedad industrial en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”*.
- **CDTI** (2014) *“Guía del participante en Horizonte 2020”*.
- **Comisión Europea** (1968) *“Acuerdos, decisiones y prácticas concertadas sobre la cooperación entre empresas”*.
- **Comisión Europea** (1995) *“Libro verde de la innovación”*.
- **Comisión Europea** (1996) *“Guía de la asociación tecnológica”*.
- **Comisión Europea** (1997) *“Primer plan de acción para la innovación en Europa”*.
- **Comisión Europea** (1997) *“Libro verde sobre la patente comunitaria y el sistema de patentes en Europa”*.
- **Comisión Europea** (1997) *“Participación de las AEIE en licitaciones públicas y en programas financiados con fondos públicos”*.
- **Comisión Europea** (1998) *“Concepto de empresa en participación con plenas funciones”*.
- **Comisión Europea** (2000) *“La innovación en una economía del conocimiento”*.
- **Comisión Europea** (2004) *“Directrices relativas a los acuerdos de transferencia de tecnología”*.
- **Comisión Europea** (2007) *“Mejorar el sistema de patentes en Europa”*.
- **Comisión Europea** (2007) *“Mejorar la transferencia de conocimientos entre las instituciones de investigación y la industria en toda Europa”*.
- **Comisión Europea** (2008) *“Derecho de propiedad industrial: una estrategia para Europa”*.

- **Comisión Europea** (2010) *“Directrices relativas a las restricciones verticales”*.
- **Comisión Europea** (2010) *“Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”*.
- **Comisión Europea** (2010) *“Iniciativa emblemática de Europa 2020. Unión por la innovación”*.
- **Comisión Europea** (2011) *“Directrices relativas a los acuerdos de cooperación horizontal”*.
- **Comisión Europea** (2014) *“Acuerdos de menor importancia”*.
- **Comisión Europea** (2014) *“Criterios para la compatibilidad con el mercado interior de las ayudas para fomentar la realización de proyectos importantes de interés común europeo”*.
- **Comisión Europea** (2014) *“Marco para ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación”*.
- **Comisión Europea** (2015) *“How to draw up your consortium agreement”*.
- **Comisión Europea** (2017) *“Multi-beneficiary model grant agreement”*.
- **Comisión Europea** (2019) *“Annotated model grant agreement”*.
- **Cotec** (1998) *“Libro blanco: El sistema español de innovación. Diagnósticos y recomendaciones”*.
- **Cotec** (2001) *“Libro blanco de la innovación en la Comunidad Valenciana”*.
- **Cotec** (2003) *“Las infraestructuras de provisión de tecnología a las empresas”*.
- **Cotec** (2007) *“Las relaciones en el sistema español de innovación”*.
- **Cotec** (2017) *“Decálogo COTEC por la innovación”*.
- **Cotec** (2019) *“Informe anual sobre la innovación en España”*
- **DESCA** (2016) *“Horizon 2020. Model consortium agreement”*.
- **EUCAR** (2014) *“Model consortium agreement Horizon 2020”*.
- **Eureka** (1997) *“Good practice in R&D collaboration management”*.



- **European IPR Helpdesk** (2017) *“Horizon 2020 - A guide to IP management”*.
- **International Trade Centre** (2010) *“ITC model contract for an international contractual alliance”*.
- **LES España** *“Manual básico de contratos de licencia”*.
- **MICYT** (1992) *“Manual para la transferencia de tecnología”*.
- **OMPI** (2006) *“Negociación de acuerdos de licencia de tecnología”*.
- **OCDE** (2000) *“Competition issues in joint ventures”*.
- **OCDE** (2018) *“Manual de Oslo sobre innovación”*.
- **UNCTAD** (1988) *“Joint ventures as a channel for technology transfer”*.
- **UNCTAD** (1992) *“Acuerdos entre empresas para colaborar en investigación y desarrollo: análisis jurídico y contractual”*.
- **UNIDO** (1996) *“Manual on technology transfer negotiation”*.

ALFREDO ESCARDINO MALVA

## BIBLIOGRAFÍA AUTORES

- **Abellán, Olesti y Vilá** (2011) *“Lecciones de derecho comunitario europeo”*. Ariel Derecho.
- **Acedo Penco A.** (2019) *“Teoría general de las obligaciones”*. Dykinson.
- **Acosta Ballesteros y Modrego Rico** (2001) *“Public financing of cooperative R&D projects under the National R&D Plan”*. Research Policy, vol. 30 (pp. 625-641).
- **Aguilar Rubio M.** (2012) *“Las políticas fiscales de incentivo a la inversión en investigación y desarrollo e innovación en el contexto internacional”*. Régimen jurídico de transferencia de resultados de investigación (pp. 385-410). Wolters Kluwer.
- **Aguilar Rubio M.** (2012) *“Incentivos fiscales a la inversión en investigación y desarrollo e innovación tecnológica en el sistema tributario español”*. Régimen jurídico de transferencia de resultados de investigación (pp. 411-438). Wolters Kluwer
- **Aguiló JF.** (1988) *“En torno a la joint venture”*. Revista General del Derecho.
- **Aleman M.** (2019) *“Accords de technologie / Technology Agreements”*. Schulthess.
- **Alonso Espinosa y Lázaro Sánchez** (2002) *“El nuevo derecho de marcas: ley 17/2001”*. Anales del Derecho, vol. 20.
- **Alonso Espinosa, Sánchez Ruíz y Verdú Cañete** (2014) *“Derecho mercantil de contratos”*. Tirant lo Blanch.
- **Alonso Olea M.** (1987) *“Invenciones laborales”*. Jornadas sobre la nueva ley española de Patentes. Grupo Español de la AIPPI (pp. 87-94).
- **Alonso Pérez y Almagro Martín** (2014) *“El arrendamiento de servicios”*. Contratos civiles, mercantiles, públicos, laborales e internacionales, vol. 4. Thomson Reuters Aranzadi.
- **Altozano y Portero Fontanilla** (2003) *“Cómo negociar acuerdos de joint venture y otros contratos internacionales”*. Marcial Pons.

- **Álvarez Arjona y Eriaiz Cotelo** (2010) *“Capital Riesgo: aspectos regulatorios, mercantiles, financieros, fiscales y laborales”*. Thomson Reuters Aranzadi.
- **Álvarez de Vigaray R.** (2009) *“La resolución de los contratos bilaterales por incumplimiento”*. Bosch.
- **Álvaro Rubio J.** (2016) *“Derecho de sociedades”* (coord.). Dykinson.
- **Ancel y Fauvarque-Cosson.** (2019) *“Le nouveau droit des contrats”*. LGDJ.
- **Annad y Khanna** (2000) *“The structure of licensing contracts”*. The journal of industrial economics, vol. 48, nº 1 (pp. 103-135).
- **Arias Varona J.** (2019) *“Derecho de la competencia”*. Lecciones de derecho empresarial. Tirant lo Blanch.
- **Arija Soutullo C.** (2000) *“Los efectos de las obligaciones sometidas a condición suspensiva”*. Comares.
- **Arija Soutullo C.** (2006) *“Los efectos de la resolución del contrato por incumplimiento”*. Revista Aranzadi de Derecho Patrimonial, nº 17 (pp. 181-187).
- **Arija Soutullo C.** (2017) *“Extinción y modificación de las obligaciones”*. Lecciones de Derecho Civil Patrimonial (pp. 135-150). Tecnos.
- **Arija Soutullo C.** (2018) *“La condición en el contrato. Inscripción en el registro de la propiedad”*. Revista de Derecho Civil, vol. 5, nº 4 (pp. 281-331).
- **Arora y Ceccagnoli** (2006) *“Patent protection, complementary assets and firm’s incentives for technology licensing”*. Management Science, vol. 52 (pp. 293-308).
- **Arora, Ceccagnoli y Cohen** (2008) *“R&D and the patent premium”*. International Journal of Industrial Organisation, vol. 26, nº 5 (pp. 1153-1179).
- **Arpio Santacruz JL.** (2000) *“Las ayudas públicas ante el derecho europeo de la competencia”*. Aranzadi.
- **Arpio Santacruz JL.** (2012) *“La transferencia de resultados de la investigación en el marco del derecho de la competencia y de las ayudas de Estado”*. Régimen jurídico de transferencia de resultados de investigación (pp. 439-480). Wolters Kluwer
- **Arroyo Aparicio A.** (2012) *“Titularidad y protección de las invenciones de origen académico”*. Régimen jurídico de la transferencia de resultados de investigación (pp. 107-146). Wolters Kluwer.

- **Arrubla Paucar JA.** (2015) “*Contratos mercantiles. Contratos atípicos*”. Legis.
- **Arvind TT.** (2019) “*Contract law*”. Oxford University Press.
- **Aschhoff y Schmidt** (2008) “*Empirical evidence on success of R&D cooperation – Happy together?*”. Review of Industrial Organisation, vol. 33, nº 1 (pp. 41-62).
- **Astolfi A.** (1986) “*El contrato internacional de joint venture*”. Depalma.
- **Ataz López y García Pérez** (2019) “*Estudios sobre la modernización del derecho de obligaciones y contratos*”. Aranzadi.
- **Azema y Galloux** (2017) “*Droit de la propriété industrielle*”. Dalloz.
- **Aznar Giner E.** (2010) “*Las negociaciones o tratos preliminares al contrato*”. Tirant lo Blanch.
- **Bahamonde Delgado R.** (2016) “*El derecho de la competencia y los acuerdos de transferencia de tecnología*”. Thomson Reuters Aranzadi.
- **Balaña Vicente** (2013) “*Patente unitaria en el marco de la cooperación reforzada*” Instituto de Derecho y Ética Industrial, nº 68 (pp. 51-81).
- **Banerjee y Lin** (2001) “*Vertical research joint ventures*”. International Journal of Industrial Organisation, vol. 19, nº 1-2 (pp. 285-302).
- **Baptista y Durand-Barthez** (2013) “*Les joint ventures dans le commerce international*”. Bruylant.
- **Barajas y Huergo** (2006) “*La cooperación tecnológica internacional en el ámbito de la empresa: una aproximación desde la literatura*”. Documentos de Trabajo CDTI.
- **Barajas, Heijs y Huergo** (2008) “*La cooperación tecnológica en programa marco de I+D de UE: evidencia empírica para el caso de la empresa española*”. Instituto de Análisis Industrial y Financiero. Documento de trabajo nº 67.
- **Bardehle H.** (2005) “*Patent harmonization at a crossroad*”. Estudios sobre propiedad industrial y derecho de la competencia: colección de trabajos en homenaje a Alberto Bercovitx (pp. 105-110). AIPPI.
- **Barge, Núñez y Modrego** (2004) “*Un modelo genérico de funcionamiento para los centros tecnológicos españoles*”. Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar, nº 45 (pp. 124-140).

- **Barrero Rodríguez E.** (2016) *“Hacia un nuevo régimen jurídico de la creación industrial”*. Marcial Pons.
- **Barrón Arniches P.** (2011) *“El contrato de servicios en el nuevo derecho contractual europeo”*. Reus.
- **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (1999) *“Motivaciones empresariales para cooperar en I+D: un análisis empírico con empresas españolas”*. Universidad Pública de Navarra.
- **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2000) *“Situación de la cooperación en I+D en España con universidades y centros de investigación”*. Universidad Pública de Navarra.
- **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2000) *“La elección de los socios: razones para cooperar con centros de investigación y con proveedores y clientes”*. Universidad Autónoma de Barcelona.
- **Bayona, García Marco y Huerta Arribas** (2003) *“¿Cooperar en I+D? Con quién y para qué”*. Revista de Economía Aplicada, nº 11 (pp. 103-134).
- **Bayona y García Marco** (2007) *“La participación en el programa Eureka y su efecto en la performance de la empresa”*. Cuadernos Económicos de Información Comercial Española, nº 73 (pp. 175-195).
- **Beale, Fauvarque-Cosson, Rutgers y Vogenauer** (2019) *“Cases, materials and text on contract law”*. Hart Publishing.
- **Belderbos, Carree, Diederens, Lokshin y Veugelers** (2004) *“Heterogeneity in R&D cooperation strategies”*. International Journal of Industrial Organisation, vol. 22 (pp. 1237-1263).
- **Bellamy y Child** (1992) *“Derecho de la competencia en el mercado común”*. Civitas.
- **Bellis y Raffaelli** (2006) *“Diritto comunitario della concorrenza”*. V&P.
- **Bello Janerio D.** (2011) *“La resolución de conflictos a través del arbitraje”*. Estudios jurídicos en homenaje a L. Montés Penadés. Tomo I (p. 251). Tirant lo Blanch.
- **Beltrán E.** (2013) *“Derecho de sociedades”*. Civitas.
- **Bénabent A.** (2019) *“Droit des obligations”*. LGDJ.

- **Beneyto y Maillo González-Orús** (2017) *“Tratado de derecho de la competencia”* (dir.). Wolters Kluwer.
- **Bently y Sherman** (2014) *“Intellectual property law”*. Oxford University Press.
- **Berbegal, Sánchez García y Ribeiro** (2015) *“University-industry partnership for the provision of R&D services”*. Journal of Business Research, vol. 68, nº 7 (pp. 1407-1413).
- **Bercovitz Rodríguez-Cano A.** (1981) *“Problemática de las patentes universitarias desde punto de vista jurídico”*. Las patentes universitarias: protección y explotación de las patentes generadas por la universidad (pp. 55-112). Forum Universidad Empresa.
- **Bercovitz Rodríguez-Cano A.** (1986) *“La nueva ley de patentes”*. Tecnos.
- **Bercovitz Rodríguez-Cano A.** (1994) *“Razones para proteger jurídicamente las invenciones generadas en la universidad y medios para obtener esa protección”*. Nociones sobre patentes de invención para investigadores universitarios (pp. 1-18). UNESCO.
- **Bercovitz Rodríguez-Cano A.** (2015) *“La nueva ley de patentes. Ley 2/2015”* (dir.). Aranzadi.
- **Bercovitz Rodríguez-Cano A.** (2018) *“Sociedades mercantiles”* (dir.). Aranzadi.
- **Bercovitz Rodríguez-Cano A.** (2019) *“Apuntes de derecho mercantil: derecho de la competencia y propiedad industrial”*. Aranzadi.
- **Bercovitz Rodríguez-Cano R.** (2016) *“Manual de derecho civil. Contratos”* (coord.). Bercal.
- **Berenguer, Giner Parreño y Robles** (2010) *“La nueva legislación española ante la evolución del derecho de la competencia”*. Marcial Pons.
- **Bermúdez Ávila M.** (2013) *“La protección jurídica del diseño industrial”*. Fe d'erratas. Jurídica.
- **Berg AGJ.** (1991) *“Drafting Commercial Agreements”*. Butterworths.
- **Bessy y Brousseau** (2001) *“Contrats de licence et innovation”*. Encyclopédie de l'Innovation.

- **Biegelbauer y Weber** (2018) *“EU research, technological development and innovation policy”*. Handbook of European Policies: Interpretive Approaches to the EU.
- **Binctin N.** (2014) *“Droit de la propriété intellectuelle: droit d’auteur, brevet, droits voisins, marque, dessins et modèles”*. LGDE.
- **Binns y Driscoll** (1998) *“Intellectual property issues in R&D contracts”*. Science & Technology Today, vol. 1, nº 3 (pp. 95-99).
- **Blanco Jiménez A.** (1999) *“Protección jurídica de las invenciones universitarias y laborales”*. Aranzadi.
- **Blanco Jiménez A.** (2007) *“El contrato de investigación”*. Contratos mercantiles (pp. 2228-2246). Thomson Reuters Aranzadi.
- **Blanco FG.** (2012) *“Los viveros de empresas”*. AVIE (Asociación de Viveros e Incubadoras de Empresas).
- **Blanes y Busom** (2004) *“Who participates in R&D subsidy programs? The case of Spanish manufacturing firms”*. Research Policy, vol. 33, nº 10 (pp. 1459-1476).
- **Blasco Gascó F.** (2017) *“Instituciones de derecho civil. Doctrina general de las obligaciones”*. Tirant lo Blanch.
- **Blasco Gascó F.** (2017) *“Instituciones de derecho civil. Doctrina general de los contratos”*. Tirant lo Blanch.
- **Bondía Román F.** (2002) *“La titularidad de los derechos sobre el software en la ley 16/1993”*. Quince años de encuentros sobre informática y derecho 1987-2002, Vol. 1 (pp. 273-288).
- **Bonvicini D.** (1977) *“Le joint ventures: tecnica giuridica e prassi societaria”*. Giuffrè.
- **Bouju A.** (1985) *“Regards sur l’actuel régime des inventions de salariés en France”*. La propriété industrielle. OMPI nº 5 (pp. 203-216).
- **Boulón A.** (1990) *“La patente europea. Examen del convenio de Múnich de 5 de octubre de 1973”*. Derecho y tecnología: curso sobre innovación y transferencia. Ariel (pp. 40-65).
- **Botana Agra M.** (1975) *“La obligación de explotar la invención patentada”*. Tesis Doctoral. Universidad de Santiago de Compostela.



- **Botana Agra M.** (1994) “*Las normas para la aplicación en España del tratado de cooperación en materia de patentes (PCT)*”. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 16 (pp. 879-884).
- **Botana Agra M.** (2004) “*Entrada en vigor del tratado de la OMPI sobre derecho de patentes*”. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 25 (pp. 1229-1246).
- **Botana Agra M.** (2012) “*La patente europea con efecto unitario en el marco de la UE*”. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 33 (pp. 345-356).
- **Botana Agra M.** (2012) “*Investigación e innovación como factores de crecimiento económico y bienestar social*”. Régimen jurídico de la transferencia de resultados de investigación (pp. 53-76). Wolters Kluwer.
- **Botana Agra M.** (2012) “*Registro internacional de dibujos y modelos industriales (sistema de La Haya): sus efectos en España y en la Unión Europea*”. El diseño comunitario (pp. 619-650). Thomson Reuters Aranzadi.
- **Botana Agra M.** (2013) “*La patente de invención*”. Derecho Mercantil, vol. 2 (pp. 47-100).
- **Bainbridge S.** (2015) “*Corporate law*”. Foundation Press.
- **Brill JP.** (1975) “*La filiale commune*”. Universidad de Estrasburgo. Tesis doctoral.
- **Brockhoff y Teichert** (1995) “*Cooperative R&D and partners’ measures of success*”. International Journal of Technology Management, vol. 10, nº 1 (pp. 111-123).
- **Brodley J.** (1982) “*Joint ventures and antitrust policy*”. Harvard Law Review nº 95 (pp. 1523-1588).
- **Brod y Shivakumar** (1997) “*R&D cooperation and the joint exploitation of R&D*”. Canadian Journal of Economics, vol. 30, nº 3 (pp. 673-684).
- **Broseta y Martínez Sanz** (2019) “*Manual de derecho mercantil*”, vol. 1. Tecnos.
- **Brunsvold y O'Reilley** (2004) “*Drafting patent license agreements*” BNA Books.
- **Bruguière JM.** (2018) “*Droit des propriétés intellectuelles*”. Ellipses.
- **Buesa Blanco M.** (2003) “*Ciencia y tecnología en la España democrática: la formación de un sistema nacional de innovación*”. Revista de Economía, nº 811 (pp. 235-272).

- **Buesa Blanco M.** (2012) “*El sistema nacional de innovación en España: un panorama*”. Revista de Economía, nº 869 (pp. 7-41).
- **Busom y Fernández-Ribas** (2007) “*Do R&D programs of different government levels overlap in the European Union?*”. Papeles de trabajo del Instituto de Estudios Fiscales. Serie Economía, nº 29 (pp. 1-31).
- **Busom, Martínez Ros y Corchuelo** (2011) “*Obstáculos a la innovación y uso de incentivos: ¿subvenciones o estímulos fiscales?*” Economía Industrial, nº 382 (pp. 35-44).
- **Bustillo Sainz M.** (2008) “*Hacia la patentabilidad de programas de ordenador*”. Revista Aranzadi de Derecho y Nuevas Tecnologías, nº 16 (pp. 95-135).
- **Cabanillas, Gómez-Olano y Sánchez Gallardo** (2014) “*El contrato de obra*”. Contratos civiles, mercantiles, públicos, laborales e internacionales, vol. 4. Thomson Reuters Aranzadi.
- **Cabrillac R.** (2016) “*Droit européen comparé des contrats*”. LGDJ.
- **Callejón, Barge-Gil y López** (2007) “*La cooperación público-privada en la innovación a través de los centros tecnológicos*”. Economía Industrial, nº 366 (pp. 123-132).
- **Caloghirou, Tsakanikas y Vonortas** (2001) “*University-Industry cooperation in the context of the European framework programmes*”. The Journal of Technology Transfer, vol. 26 (pp. 153-161).
- **Caloghirou y Vonortas** (2001) “*Science and technology policies towards research joint ventures*”. Conference. The contribution of European socio-economic research to the benchmarking of RTD policies in Europe.
- **Caloghirou, Hondroyianis y Vonortas** (2003) “*The performance of research partnerships*”. Managerial and Decision Economics, vol. 24 (pp. 85-99).
- **Caloghirou, Ioannides y Vonortas** (2003) “*Research joint ventures*”. Journal of Economic Surveys, vol. 17 (pp. 541-570).
- **Calonge Velázquez A.** (1996) “*La I+D en la Unión Europea: derecho originario*”. Revista de Estudios Europeos, nº 12 (pp. 21-30).
- **Calonge Velázquez A.** (2002) “*Investigación y desarrollo tecnológico*”. Políticas comunitarias: bases jurídicas (pp. 523-544). Lex Nova.

- **Calonge Velázquez A.** (2013) *“Ley de la ciencia, la tecnología y la innovación: antecedentes y caracterización general”*. Ciencia, tecnología e innovación: nuevo régimen jurídico (pp. 1-19). Comares.
- **Calvo Caravaca AL.** (2009) *“El reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales”*. Cuadernos de Derecho Transnacional vol. 1, nº 2 (pp. 52-133).
- **Campuzano, Palomar y Calderón** (2019) *“El derecho de la competencia”*. Tirant lo Blanch.
- **Cañas, Conesa, Cortés y otros** (2010) *“La I+D colaborativa. Buenas prácticas para la gestión de IPR”*. CRUE. RedOTRI Universidades.
- **Carbajo Cascón F.** (2017) *“Manual práctico de derecho de la competencia”* (coord.). Tirant lo Blanch.
- **Carbajo Cascón F.** (2017) *“La titularidad sobre los resultados de la investigación científica: propiedad industrial, propiedad intelectual y propiedad científica”*. Problemas actuales de derecho de la propiedad industrial. VI y VII Jornada de Barcelona de Derecho de la Propiedad Industrial. Tecnos (pp. 35-80).
- **Carbajo Cascón y Curto Polo** (2018) *“Propiedad intelectual y transferencia de conocimiento en universidad y centros públicos de investigación”* (dirs.). Tirant lo Blanch.
- **Carbone y D’angelo** (1991) *“Cooperazione tra imprese e appalto internazionale: joint-ventures e consortium agreements”*. Giuffrè.
- **Cardozo Roa y Parafán** (2019) *“Contratos atípicos”*. Tirant lo Blanch.
- **Carrasco Perera A.** (2017) *“Derecho de contratos”*. Aranzadi.
- **Carrasco Perera, Cordero Lobato y Marín López** (2019) *“Lecciones de derecho civil. Derecho de obligaciones y contratos en general”*. Tecnos.
- **Carrasco Pradas D.** (1997) *“Repercusión del acuerdo sobre ADPIC en el derecho español de propiedad industrial”*. Los derechos de propiedad intelectual en la OMC vol. 1 (pp. 387-411).
- **Casado Cerviño A.** (1987) *“El tratado de cooperación en materia de patentes (PCT)”*. Noticias de la Unión Europea, vol. 3.

- **Casado Cerviño A.** (1989) *“La adhesión de España al tratado de cooperación en materia de patentes (PCT)”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, vol. 13 (pp. 601-608).
- **Casado Cerviño A.** (1994) *“Hacia una reforma del derecho de marcas: algunas de sus posibles claves”*. Fundación Universidad-Empresa. Universidad de Alicante.
- **Casado Cerviño A.** (2000) *“Derecho de marcas y protección de los consumidores”* Tecnos.
- **Casado Cerviño A.** (2000) *“El sistema comunitario de marcas”*. Lex Nova.
- **Casado Cerviño A.** (2012) *“Propiedad industrial y competitividad”*. Compendio práctico sobre protección de la propiedad industrial: una visión renovada en España, Europa y el mundo (pp. 457-463). Lex Nova.
- **Casado Cerviño y Blanco Giménez** (2012) *“El diseño comunitario”*. Compendio práctico sobre protección de la propiedad industrial: una visión renovada en España, Europa y el mundo (pp. 291-313). Lex Nova.
- **Casado Cerviño A** (2014) *“Crecimiento económico, empleo, propiedad industrial”* El derecho europeo de la competencia y su aplicación en España: liber amicorum en homenaje a S. Martínez Lage (pp.613-622). La Ley.
- **Cagnasso y Bertolotti** (2011) *“Diritto societario”*. CEDAM.
- **Cassier M.** (1995) *“Les contrats de recherche entre l’université et l’industrie”*. Tesis Doctoral.
- **Castillo y Crespo** (2011) *“La financiación de la innovación empresarial”*. Revista de Contabilidad y Dirección, vol. 12 (pp. 145-164).
- **Castillo de la Torre F.** (2014) *“El artículo 101 TFUE: los acuerdos prohibidos en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia”*. El derecho europeo de la competencia y su aplicación en España: liber amicorum en homenaje a S. Martínez Lage (pp.155-188). La Ley.
- **Castro Martínez, Cortés Herreros, Nicolás Geloch y Costa Leja** (2005) *“Una aproximación al análisis del impacto de las universidades en su entorno a través de un estudio de las actividades de las OTRI universitarias españolas”*. ALTEC 2005.
- **Cassiman B.** (1999) *“Cooperación en investigación y desarrollo: evidencia para la industria manufacturera española”*. Papeles de Economía Española, nº 81 (pp. 143-154).

- **Cataudella A.** (2019) *“I contratti. Parte generale”*. Giappichelli Editore.
- **Champaud C.** (1967) *“Les méthodes de groupements des sociétés”*. Revue Trimestrielle de Droit Commercial et Economique, nº 1 (pp. 1003-1044).
- **Champaud C.** (1994) *“Le droit des affaires”*. PUF, Que-sais-je?
- **Chesbrough H.** (2003) *“The logic of open innovation: managing intellectual property”*. California Management Review, vol. 45, nº 3 (pp. 33-58).
- **Chiesa y Manzini** (1998) *“Organizing for technological collaborations. A managerial perspective”*. R&D Management, vol. 28, nº 3 (pp. 199-212).
- **Chuliá Vicent y Beltran Alandete** (1999) *“Aspectos jurídicos de los contratos atípicos”*, vol. 1. Bosch.
- **Claver Campillo JA.** (2015) *“Normativa de las universidades públicas españolas en materia de propiedad industrial: la patente en la universidad pública”*. Tesis Doctoral. Universidad Politécnica de Valencia.
- **Clemente Meoro M.** (2009) *“La resolución de los contratos por incumplimiento”*. Bosch.
- **Clemente Meoro M.** (2011) *“Efectividad de las obligaciones condicionales”*. Código civil comentado (pp. 662-667). Thomson Reuters Civitas.
- **Colomer, Rojas, Vera Roa y Penas García** (2018) *“El modelo de utilidad en la ley 24/2015 de patentes”*. XXXIII Jornadas de estudio sobre propiedad industrial e intelectual (pp. 165-199). AIPPI.
- **Concepción Sánchez MJ.** (2015) *“La propiedad industrial como herramienta para la PYME”*. Estudios sobre propiedad industrial e intelectual. Colección de trabajos en conmemoración de los 50 años del grupo español de la AIPPI (pp. 193-209).
- **Conte G.** (2018) *“La formazione del contratto”*. Giuffrè Editore.
- **Corchuelo Martínez-Azúa B.** (2006) *“Incentivos fiscales en I+D y decisiones de innovación”*. Revista de Economía Aplicada, nº 40 (pp. 5-34).
- **Cordero Álvarez CI.** (2006) *“El agotamiento de los derechos de propiedad industrial de patente y marcas a la luz de la OMC y la UE”*. Revista de Estudios Jurídicos, Económicos y Sociales, vol. 4.

- **Cordón Ezquerdo y Gutiérrez Lousa** (2010) *“Los incentivos fiscales a la investigación, el desarrollo y la innovación tecnológica”*. Clm. Economía, nº 16 (pp. 281-310).
- **Cornish W.** (1994) *“Las licencias sobre tecnología derivada de la investigación universitaria”*. Nociones sobre patentes de invención para investigadores (pp. 74-82). Ediciones UNESCO.
- **Cortés, Martínez de Aguirre y Navarro-Faure** (2014) *“Los contratos de licencia de patentes”*. Contratos civiles, mercantiles, públicos, laborales e internacionales, vol. 13. Thomson Reuters.
- **Cortese B.** (2002) *“Il trasferimento di tecnologia nel diritto internazionale privato: licenza e cessione di privative industriali e know-how”*. Cedam.
- **Couto Gonçalves** (2013) *“O código da propriedade industrial português”*. Estudios de Derecho Mercantil (pp. 621-636). Marcial Pons.
- **Cremades B.** (2006) *“El arbitraje en la doctrina constitucional española”*. Lima Arbitration. Revista del Círculo Peruano de Arbitraje nº1 (pp. 185- 219).
- **Crespo Mora MC.** (2017) *“La modernización del contrato de servicios en el derecho español”*. Estudios jurídicos *Liber Amicorum* en honor a Jorge Caffarena (pp. 263-291).
- **Crespo Mora MC.** (2013) *“Las obligaciones de medios y de resultado de los prestadores de servicios en el DCFR”*. Revista para el Análisis del Derecho, nº 2 (pp. 69-126).
- **Crucelegui Gárate JL.** (2006) *“El control de las ayudas públicas en la UE”*. Revista vasca de economía, nº 61 (pp. 136-165).
- **Culebras de Mesa y Calvo González** (2008) *“Las ayudas públicas a innovación: cuantificación y cualificación en España y en la UE”*. Economía Industrial, nº 367 (pp. 187-196).
- **Curell Suñol M.** (2005) *“Panorama actual de la protección jurídica de los diseños industriales”*. Estudios sobre propiedad industrial y derecho de la competencia: colección de trabajos en homenaje a Alberto Bercovitz (pp. 295-318). AIPPI.
- **Curell Suñol M.** (2005) *“Conceptos jurídicos indeterminados en el ámbito de la propiedad industrial”*. Estudios sobre propiedad industrial y derecho de la competencia: colección de trabajos en homenaje a Alberto Bercovitz (pp. 319-338). AIPPI.

- **Curley D.** (2004) *“Intellectual property licences and technology transfer: A practical guide to the new European licensing regime”*. Woodhead.
- **Curto Polo M** (2017) *“La materia biológica como invención patentable”*. Thomson Reuters Aranzadi.
- **Dabin L.** (1984) *“Les structures de coopération es les contraintes nées du droit des sociétés”*. Dr. Prat CI, tomo 10, nº 4 (pp. 477-520).
- **Davenport, Davies y Grimes** (1999) *“Collaborative research programmes. Building trust from difference”*. Technovation, vol. 19, nº 1 (pp. 31-40).
- **De Laat P.** (1997) *“Research and development alliances. Ensuring trust by mutual commitments”*. The formation of interorganizational networks (pp.146-173). Oxford University Press.
- **De la Madrid Andrade M.** (2005) *“El derecho aplicable al joint venture internacional”*. Culturas y sistemas jurídicos comparados. Instituto Investigaciones Jurídicas de Universidad Autónoma Nacional de México (pp. 343-355).
- **De la Madrid Andrade M.** (2006) *“El joint venture como sociedad”*. Culturas y sistemas jurídicos comparados. Instituto Investigaciones Jurídicas de Universidad Autónoma Nacional de México (pp. 81-93).
- **Delicado Montero-Ríos J.** (2000) *“La marca como factor de protección de los resultados de la investigación”*. Estudios sobre propiedad industrial: homenaje a M. Curell Suñol (pp. 197-212). AIPPI.
- **Delicado Montero-Ríos J.** (2005) *“La patente comunitaria: antecedentes y consecuencias de su eventual entrada en vigor”*. Estudios sobre propiedad industrial e intelectual y derecho de la competencia. Colección de trabajos en homenaje a Alberto Bercovitz (pp. 339-372).
- **Desantes Real M.** (2013) *“Hacia un tribunal unificado y un efecto unitario para las patentes europeas en casi todos los Estados miembro de la UE. Consecuencias de la autoexclusión de España”*. Revista Española de Derecho Internacional, vol.65, nº 2 (pp. 51-70).
- **Dessemontet F.** (2012) *“Les inventions dans les universités suisses”*. La propriété industrielle, vol. 98, nº 10 (pp. 378-395).
- **De Verda Beamonte JR.** 2019) *“Derecho civil II. Obligaciones y contratos”* (coord.). Tirant lo Blanch.

- **Díaz Moreno F.** (2009) *“Manual de derecho de la Unión Europea”*. Thompson Reuters.
- **Díaz Pardo y Segarra Mateu** (1994) *“Las agrupaciones de interés económico”*. Bosch.
- **Díaz Zárata R.** (1987) *“Los acuerdos de joint venture como forma de internacionalizar la actividad empresarial”*. Actualidad Financiera nº 38 (pp. 1889-1897).
- **Di Cataldo V.** (2009) *“Contratos de licencia, obligación de uso de la invención y cláusulas restrictivas de la competencia”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 30 (pp. 211-224).
- **Di Cataldo V.** (2010) *“Destrucción creativa y licencias de patente: reglas de competencia, racionalidad económica y ética del mercado”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 31 (pp. 109-124).
- **Diener MC.** (2016) *“Il contratto in generale”*. Giuffrè Editore.
- **Díez-Picazo L.** (1998) *“Contrato y libertad contractual”*. Themis 49. Revista de Derecho.
- **Díez-Picazo L.** (2012) *“Fundamentos del derecho civil patrimonial”*, vol. 1. Los contratos. Civitas.
- **Díez-Picazo L.** (2012) *“Fundamentos del derecho civil patrimonial”*, vol. 2. Las relaciones obligacionales. Civitas.
- **Díez-Picazo y Gullón** (2012) *“Sistema de derecho civil”*, vol. 2, tom. 2. Contratos en especial. Cuasi contratos. Tecnos.
- **Díez-Picazo y Gullón** (2013) *“Sistema de derecho civil”*, vol. 2, tom. 1. El contrato en general. La relación obligatoria. Tecnos.
- **Dine y Koutsias** (2014) *“Company law”*. Palgrave MacMillan.
- **Dogson M.** (1992) *“The strategic management of R&D collaboration”*. Technology Analysis & Strategic Management, vol. 4, nº 3 (pp. 227-244).
- **Dosi, Llerena y Labini** (2006) *“The relationships between science, technologies and their industrial exploitation: an illustration through the myths and realities of the so-called ‘European Paradox’”*. Triple helix Indicators of Knowledge-Based Innovation Systems, vol. 35, nº 10 (pp. 1450-1464).



- **Dowling** (2000) *“Protection of patentable subjects by patenting or as confidential information”*. Estudios sobre propiedad industrial: homenaje a M. Curell Suñol (pp. 221-230). AIPPI.
- **Draetta y Vaccà** (1997) *“Le joint-ventures: profili giuridici e modelli contrattuali”*. Egea.
- **Dubisson M** (1989) *“Les accords de coopération dans le commerce international”*. Lamy.
- **Durán Moya LA.** (2005) *“La armonización internacional del sistema de patentes”*. Estudios sobre propiedad industrial y derecho de la competencia: colección de trabajos en homenaje a Alberto Bercovitz (pp. 395-408). AIPPI.
- **Echarri, Pendas Aguirre y Quintana** (2002) *“Joint venture”*. Confemetal.
- **Edquist, Hommen y Tsipouri** (2000) *“Public technology procurement and innovation”*. Kluwer Academic Publisher.
- **Egan BF.** (2010): *“Challenges in joint venture formation”*. 32<sup>nd</sup> Annual Corporate Institute. Jackson Walker.
- **Eisemberg MA.** (2018) *“Foundational principles of contract law”*. Oxford University Press.
- **Ellison y Kling** (1997) *“Joint ventures in Europe”*. Butterworths.
- **Embid Irujo y Nieto Carol** (2019) *“Estudios de derecho de sociedades”* (dirs.) Tirant lo Blanch.
- **Enciso Alonso-Muñumer M.** (2012) *“Los contratos de licencia de patente y de know-how como formas de transferencia de tecnología”*. Régimen jurídico de transferencia de resultados de investigación (pp. 255-282). Wolters Kluwer.
- **Escardino Malva A.** (2000) *“Aspectos jurídicos de la gestión de la innovación”*. Cotec.
- **Escorsa Castells y Valls Pasola** (2003) *“Tecnología e innovación en la empresa”*. Ediciones UPC.
- **Esplugues, Barona y Hernández-Martí** (1994) *“Contratación internacional”*. Tirant lo Blanch.

- **Espinosa Calabuig y Bataller Grau** (2005) *“La protección comunitaria de las obtenciones vegetales: requisitos para su concesión”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, vol. 26 (pp. 59-84).
- **Esteban de la Rosa F.** (1999) *“La ley aplicable a la joint venture en el derecho internacional privado español”*. Universidad de Granada. Tesis Doctoral.
- **Esteban de Quesada y Ruiz Peris** (2017) *“Derecho europeo de la competencia”*. Tirant lo Blanch.
- **Esteve Pardo A.** (2007) *“Patentes de programas de ordenador versus software libre”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, vol. 27 (pp. 89-120).
- **Estupiñán Cáceres R.** (2003) *“Las invenciones laborales en la empresa”*. Edersa.
- **Estupiñán Cáceres R.** (2012) *“Procedimiento para la transmisión a terceros de los derechos sobre los resultados de la actividad investigadora”*. Régimen jurídico de transferencia de resultados de investigación (pp. 231-254). Wolters Kluwer.
- **Fages B.** (2019) *“Droit des obligations”*. LGDJ.
- **Fernández de Córdoba S.** (1996) *“Derecho de patentes e investigación científica”*. Biblioteca Jurídica Cuatrecasas.
- **Fernández de la Gándara L.** (2010) *“Derecho de sociedades”*. Tirant lo Blanch.
- **Fernández González FJ.** (2002) *“Empresas y administraciones públicas. El papel de las diferentes administraciones en el fomento de la innovación”*. Cotec.
- **Fernández Gregoraci B.** (2015) *“Cláusula resolutoria y control incumplimiento”*. BOE.
- **Fernández Lerga C.** (1994) *“Derecho de la competencia (Comunidad Europea y España)”*. Thomson Reuters Aranzadi.
- **Fernández Masiá E.** (1996) *“La protección de los programas de ordenador en España”*. Tirant lo Blanch.
- **Fernández Novoa, Gómez Segade** (1984) *“La modernización del derecho español de patentes”*. RDU.
- **Fernández Novoa C.** (1990) *“Derecho de marcas”*. RDU.
- **Fernández Novoa C.** (1995) *“El sistema comunitario de marcas”*. RDU.

- **Fernández Novoa C.** (2004) *“Tratado sobre derecho de marcas”*. Marcial Pons.
- **Fernández Novoa y García Pérez** (2012) *“La marca”*. Compendio práctico sobre la protección de la propiedad industrial: una visión renovada en España, Europa y el mundo (pp. 39-63). Lex Nova.
- **Fernández Novoa, Otero Lastres y Botana Agra** (2017) *“Manual de propiedad industrial”*. Marcial Pons.
- **Fernández Rozas JC.** (2005) *“Arbitraje y jurisdicción. Una interacción necesaria para la realización de la justicia”*. Derecho Privado y Constitución, nº 19 (pp. 55-91).
- **Ferraz DA.** (2001) *“Joint venture e contratos internacionais”*. Mandamentos.
- **Fine F.** (1989) *“Mergers and joint ventures in Europe: the law and policy of the EEC”*. Graham and Trotman Ltd.
- **Font Galán y Pino Abad** (2005) *“Estudios de derecho de la competencia”*. Marcial Pons.
- **Font y Ondategui** (2000) *“Los parques científicos y tecnológicos. Los parques en España”*. Cotec.
- **Freeman C.** (1995) *“National system of innovation in historical perspective”*, Cambridge Journal of Economics, vol. 19, nº 1 (pp. 5-24).
- **Friedmann y Kalmanof** (1961) *“Joint international business ventures”*. Columbia University Press.
- **Berenguer, Giner Parreño y Martín Laborda** (2010) *“La nueva legislación española ante la evolución del derecho de la competencia”*. Marcial Pons.
- **Galán Corona E.** (1990) *“Protección jurídica del software”*. Derecho y tecnología: curso sobre innovación y transferencia (pp. 111-144). Ariel.
- **Galaso P.** (2015) *“Diagnóstico del sistema español de innovación: agentes, recursos y resultados”*. Economía, sociedad y territorio, vol.15, nº 49.
- **Gallego Sánchez y Fernández Pérez** (2019) *“Derecho de empresa y el mercado”*. Tirant lo Blanch.
- **Gallego Sánchez y Fernández Pérez** (2019) *“Derecho mercantil (parte segunda)”*. Tirant lo Blanch.

- **Gallo P.** (2017) *“Il contratto”*. Giappichelli Editore.
- **Galgano F.** (2012) *“Diritto commerciale. Le società”*. Zanichelli Editore.
- **Galgano F.** (2015) *“Trattato di diritto civile (vol. 4). Le società in genere. Le società di persone. Le società di capitale”*. CEDAM.
- **Gandal N.** (1993) *“Coordinating research through research joint ventures”*. Journal of Public Economics, nº 51 (pp. 173-193).
- **García Callejo M.** (1991) *“Las agrupaciones de interés económico (española y europea)”*. Ediciones Analíticas Europeas.
- **García Canal E.** (1995) *“Acuerdos de cooperación en I+D en España. Un análisis empírico”*. Revista Asturiana de Economía, nº 4 (pp. 195-207).
- **García Cruces JA.** (2008) *“Comentarios a la ley de marcas”*. Thomson.
- **García Cruces JA.** (2019) *“Derecho de sociedades mercantiles”*. Tirant lo Blanch.
- **García Giménez A.** (2018) *“Contratación pública e innovación”*. Tesis Doctoral. Universidad de Salamanca.
- **García Pérez R.** (2007) *“El agotamiento de los derechos de propiedad intelectual e industrial”*. Estudios Jurídicos, nº 2007.
- **García Vidal A.** (2006) *“Las invenciones laborales libres y de servicio”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 27 (pp. 621-644).
- **García Vidal A.** (2012) *“El contenido del derecho sobre el diseño comunitario”*. El diseño comunitario (pp. 349-452). Thomson Reuters Aranzadi.
- **García Vidal A.** (2016) *“La Oficina Europea de Patentes y el desarrollo normativo del sistema de la patente europea con efecto unitario: las reglas sobre la protección por medio de la patente unitaria”*. Problemas actuales de derecho de la propiedad industrial. V Jornada de Barcelona de Derecho de Propiedad Industrial (pp. 31-57).
- **García Quevedo, Duch-Brown y Montolio** (2008) *“Assessing the assignation of public subsidies. Do experts choose the most efficient R&D projects?”*. Research and Applied Economics Network, vol. 12.
- **García Quevedo y Afcha Chávez** (2009) *“El impacto del apoyo público a la I+D empresarial: análisis comparativo entre las subvenciones estatales y regionales”*.

- **Garrido de Palma M.** (2017) *“Instituciones de derecho privado. Obligaciones y contratos”* (coord.).
- **Garrido Gómez I.** (2002) *“Criterios para la solución de conflictos en el derecho privado. Fundamentos de la composición de controversias por incumplimiento de obligaciones bilaterales”*. Dykinson.
- **Gazzoni F.** (2016) *“Obbligazioni e contratti”*. Edizioni Scientifiche Italiane.
- **Geisler, Furino y Kiresuk** (1991) *“Towards a conceptual model of cooperative research. Patterns of development and success in university-industry alliances”*. IEEE Transactions on Engineering Management, vol. 38, nº 2 (pp. 136-145).
- **Geringer JM.** (1991) *“Strategic determinants of partner selection criteria in international joint ventures”*. Journal of International Business Studies, vol. 22 (pp.41-62).
- **Gerner-Beuerle, Schilling** (2019) *“Comparative company law”*. Oxford University Press.
- **Gibbons, Limoges, Nowotny, Schwartzman, Scott y Trow** (1994) *“The new production of knowledge: the dynamics of science and research in contemporary societies”*. Sage Publications.
- **Gil Vega V.** (2005) *“Estudio monográfico de la ley 17/2001, de 7 de diciembre, de marcas”*. Estudios sobre propiedad industrial y derecho de competencia: colección de trabajos en homenaje a Alberto Bercovitz (pp. 521-552). AIPPI.
- **Giralt Serra y González Nieto** (2015) *“Mercado Alternativo Bursátil (MAB): evolución y perspectivas”*. Papeles de Economía Española, 146 (pp. 78-89).
- **Girgado P.** (2007) *“Grupo de empresas y derecho antitrust: la aplicación de las normas anticolusorias a las relaciones intragrupo”*. Marcial Pons.
- **Goldman y Lyon-Caen** (1994) *“Droit commercial européen”*. Précis Dalloz.
- **Goldscheider R.** (2002) *“Licensing best practices”*. Wiley.
- **Gómez Calero J.** (2001) *“Las agrupaciones de interés económico. Las uniones temporales de empresa”*. Marcial Pons.
- **Gómez Mendoza M.** (1993) *“Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE”*. Revista de Derecho Mercantil, nº 209 (pp. 839-862).

- **Gómez Porrúa JM.** (1992) *“La agrupación de interés económico”*. Revista de Derecho Mercantil (pp. 513-552).
- **Gómez Segade JA.** (1974) *“El secreto industrial. Concepto y protección”*. Tecnos.
- **Gómez Segade JA.** (1988) *“La ley de patentes y modelos de utilidad”*. Civitas.
- **Gómez Segade JA.** (1994) *“El acuerdo ADPIC como nuevo marco para protección de la propiedad industrial e intelectual”*. Actas de derecho industrial y derecho de autor, nº 16 (pp. 33-80).
- **Gómez Segade JA.** (2001) *“En torno al concepto de know-how”*. Tecnología y Derecho (pp. 737-761). Marcial Pons.
- **Gómez Segade JA.** (2003) *“Panorámica nueva ley española de diseño industrial”* Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 24 (pp. 29-52).
- **Gómez Segade JA.** (2007) *“El ámbito de protección de patentes biotecnológicas”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 28 (pp. 725-752).
- **Gómez Segade JA.** (2008) *“Remuneración de los inventores asalariados por beneficios extraordinarios de la invención en el caso de invenciones de encargo”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 29 (pp. 1501-1503).
- **Gómez Segade JA.** (2010) *“La patente europea con efecto unitario: hacia el final del túnel o un nuevo atasco”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 31 (pp. 527-544).
- **Gómez Segade JA.** (2012) *“Pasado, presente y futuro del diseño comunitario”*. El diseño comunitario (pp. 33-64). Thomson Reuters Aranzadi.
- **Gómez Segade JA.** (2014) *“Los contratos de colaboración”*. Hacia nuevo código mercantil (pp. 483-504). Thomson Reuters Aranzadi.
- **Gómez Segade JA.** (2014) *“Consideraciones sobre la propiedad intelectual e industrial en la universidad”*. Conclusiones XII curso de régimen jurídico de las universidades (pp. 27-50). Aranzadi.
- **Gómez Segade JA.** (2015) *“La completa modernización del derecho de patentes español”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 36 (pp. 145-172).
- **Gómez, Ochoa, Ruiz y Zaldumbide** (2001) *“Gestión de la innovación y de la tecnología en la empresa”*. Cotec.

- **González-Albo y Zulueta** (2007) *“Normativas sobre patentes en las universidades españolas”*. Ciência da Informação, vol. 36, nº 1 (pp. 69-78).
- **González Navarro BA.** (2014) *“Patente unitaria: luces y sombras”*. Actualidad Jurídica Aranzadi, nº 890 (p. 7).
- **González Pacaowska y García Pérez** (2015) *“Estudios sobre incumplimiento y resolución”*. Aranzadi.
- **González Sabater J.** (2011) *“Manual transferencia de tecnología y conocimiento”*. Instituto de Transferencia de Tecnología y Conocimiento.
- **González y Pazó** (2008) *“Do public subsidies stimulate private R&D activities?”*, Research Policy, vol. 37, nº 3 (pp. 371-389).
- **González y Pazó** (2010) *“Subvenciones públicas a la I+D y esfuerzo tecnológico privado”*. Análisis sobre ciencia e innovación en España. FECYT
- **Gracia y Segura** (2003) *“Los centros tecnológicos y su compromiso con la competitividad”*. Economía Industrial, nº 354 (pp. 71-84).
- **Gridel JP.** (1980) *“Les inventions de salariés”*. Librairie LGDJ Paris.
- **Grikscheit A.** (1994) *“Are we compatible? Current European community law on the compatibility of joint ventures with the common market and possibilities for future developments”*. Michigan Law Review nº 92 (pp. 968-1033).
- **Guaglione L.** (2018) *“Il contratto. Sistema del diritto civile”*. Giappichelli Editore.
- **Guardiola Sacarrera E.** (1994): *“La compraventa internacional”*. Bosch.
- **Guardiola Sacarrera E.** (2004) *“Los contratos de colaboración en el comercio internacional: intermediación, agencia, distribución, transferencia de tecnología, franquicia, joint venture, agrupaciones”*. Bosch.
- **Guglielmetti** (1982) *“Le invenzioni e modelli industriali dopo la riforma del 1979”* UTET Editori.
- **Guizzani G.** (2015) *“La tutela della forma tra profili evolutivi e spunti di comparazione”*. Tesis Doctoral. Universidad de Pisa.
- **Guillem J.** (2001) *“La protección jurídica de las invenciones biotecnológicas”*.
- **Gullón Ballesteros A.** (1964) *“Contratos sobre litigios: la transacción”*. Instituto Nacional de Estudios Jurídicos.

- **Gurry F.** (2011) *“El tratado de cooperación en materia de patentes: presente y futuro”*. Economía Industrial, nº 379 (pp. 21-26).
- **Gutiérrez, Heijs, Buesamy y Baumet** (2016) *“Configuración de los sistemas nacionales de innovación y su impacto sobre el crecimiento económico”*. Economía y Política, vol.3, nº 2 (pp. 37-83).
- **Hagendoorn, Link y Vonortas** (2000) *“Research partnerships”*. Research Policy, vol. 29 (pp. 567-586).
- **Hagendoorn J.** (2002) *“Inter-firm R&D partnerships: an overview of major trends and patterns since 1960”*. Research Policy, vol. 31 (pp. 477-492).
- **Harrigan K** (1988) *“Joint venture and competitive strategy”* Strategic Management Journal, vol. 9 (pp. 141-158).
- **Heijs J.** (2001) *“Sistemas nacionales y regionales de innovación”*. Instituto de Análisis Industrial y Financiero. Universidad Complutense de Madrid.
- **Heijs y Buesa** (2006) *“Cooperación en innovación en España y el papel de las ayudas públicas”*. Instituto de Estudios Fiscales.
- **Hernán, Marín y Siotis** (2003) *“An empirical evaluation of the determinants of research joint venture formation”*. The Journal of Industrial Economics, vol. 51.
- **Hernández Armenteros y Pérez García** (2011) *“Problemas de eficiencia del sistema universitario público español”*. Fundación Conocimiento y Desarrollo.
- **Hernández Fraga K.** (2012) *“El principio de autonomía de la voluntad contractual civil”*. Revista Jurídica de Investigación e Innovación Educativa, nº 6 (pp. 27-46).
- **Herrera de las Heras R.** (2012) *“La autonomía de la voluntad en el arbitraje y en la mediación”*. Revista de Derecho (Valdivia) vol. 25, nº 1 (pp. 175-193).
- **Herrera y Heijs** (2007) *“Difusión y adicionalidad de las ayudas públicas a la innovación”*. Revista de Economía Aplicada, nº 44 (pp. 177-197).
- **Herzfeld E.** (1989) *“Joint ventures”*. Jordans.
- **Hewitt I.** (2008) *“Joint ventures”*. Sweet & Maxwell.
- **Hidalgo, Villanueva y Saturio** (2009) *“Derechos propiedad industrial e intelectual en proyectos tecnológicos de cooperación público-privada”*. CDTI.



- **Honrubia Ferrer, RC** (2016) *“El sistema regional de innovación de la Comunidad Valenciana: una aproximación desde las políticas de la Unión Europea”*.
- **Hovell WP.** (1984) *“Patent ownership: an employer’s right to his employee’s invention”*. Notre Dame Law Review, vol. 58, nº 4 (863-889).
- **Huergo y Trenado** (2008) *“Determinantes de la solicitud y concesión de créditos blandos. La empresa española y el apoyo del CDTI”*. CDTI.
- **Ibáñez Escribano AM.** (2015) *“La experiencia del mercado alternativo bursátil para empresas en expansión en España”*. Tesis Doctoral.
- **Ibáñez Jiménez** (2015) *“Fundamentos de derecho empresarial. Derecho de sociedades”* (coord.). Civitas.
- **Infante Ruiz y López de la Cruz** (2019) *“Manual de derecho civil patrimonial I”* (coords.). Tirant lo Blanch.
- **Iglesias Prada J** (1998) *“Disposiciones generales y principios básicos en ADPIC”*. Themis: revista de derecho, nº 38 (pp. 269-275).
- **Izquierdo M y JM.** (1995) *“Manual de la empresa ante la Unión Europea”*.
- **Jacquemin A.** (1987) *“Competition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement”*. Documento de trabajo. Comisión Europea.
- **Jacquemin A.** (1987) *“Comportements collusifs et les accords de recherche-développement”*. Revue d’économie politique, vol. 97, nº 1 (pp. 1-23).
- **Jacquemin A.** (1992) *“Collusive behavior, R&D and European policy”*. Oligopoly and Dynamic Competition (pp. 203-230). Palgrave Macmillan.
- **Jané Bonet J.** (1992) *“Naturaleza, función y régimen de las agrupaciones de interés económico”*. Revista Jurídica de Cataluña, vol. 91, nº 4 (pp. 917-939).
- **Jansen y Zimmermann** (2018) *“Commentaries on European contract laws”*. Oxford University Press.
- **Jaumandreu J.** (2000) *“Relaciones para la innovación de las empresas con las administraciones”*. Cotec.
- **Javier Ruiz F.** (2008) *“La organización para la innovación en la empresa española del siglo XXI”*. Cotec.

- **Jiménez Horwitz M.** (2012) *“La distinción entre los contratos de obras y servicios en el derecho español”*. Anuario de Derecho Civil, tomo 65, fascículo 2 (pp. 551-584).
- **Jiménez Luque y Teba Fernández** (2007) *“Parques científico-tecnológicos y su importancia en los sistemas regionales de innovación”*. Economía Industrial, nº 363 (pp. 187-198).
- **Jones y Sufrin** (2016) *“EU competition law”*. Oxford University Press.
- **Jordano Fraga F.** (1991) *“Obligaciones de medios y de resultado”*. Anuario de Derecho Civil, tomo 44, fascículo 1 (pp. 5-96).
- **Kamien, Muller y Zang** (1992) *“Research joint ventures and R&D cartels”*. The American Economic Review, vol. 82, nº 5 (pp. 1293-1306).
- **Kamien y Zang** (2000) *“Meet me halfway: research joint ventures and absorptive capacity”*. International Journal of Industrial Organisation, vol. 18, nº 7 (pp. 995-1012)
- **Kastelli, Caloghirou y Ioannides** (2004) *“Cooperative R&D as a means for knowledge creation. Experience from European publicly funded partnerships”*. International Journal of Technology Management, vol. 27, nº 8 (pp. 712-730).
- **Katz M.** (1986) *“An analysis of cooperative research and development”*. Rand Journal of Economics, vol. 17, nº 4 (pp. 527-543).
- **Klass G.** (2012) *“Contract law in the United States”*. Wolters Kluwer.
- **Kline, R.** (1992) *“Law and practice of employment inventions in the United States of America”*. Symposium of Employee Inventions. OMPI (pp. 65-11).
- **Korah V.** (1986) *“R&D and the EEC competition rules”*. ESC Publishing Ltd.
- **Korah V.** (1987) *“Critical comments on the Commission’s recent decisions exempting joint ventures to exploit research that need further development”*. European Law Review, vol. 12, nº 1 (pp. 18-39).
- **Korah V.** (1992) *“Las joint venture para investigación y desarrollo. Competencia y nulidad de contratos”*. Derecho de los Negocios, nº 18 (pp. 9-18) y 26 (pp. 1-12).
- **Korah V.** (1996) *“Technology transfer agreements and the EEC competition rules”*.

- **Lacasse N.** (1988) *“La coentreprise à l'étranger / Joint venture abroad. Choix de la forme juridique”*. Revue Générale de Droit n° 4 (pp. 771-785).
- **Lalaguna Domínguez E.** (2003) *“Estudios de derecho civil. Obligaciones y contratos”*. Tirant lo Blanch.
- **Langefeld-Wirth K.** (1992) *“Les joint ventures internationals”*. Editions Joly.
- **Larson M.** (2001) *“Horizontal cooperation. R&D agreements in competition law”* Lund University. Master Thesis.
- **Lasarte Álvarez C.** (2019) *“Principios de derecho civil III. Contratos”*. Marcial Pons.
- **Le Cannu y Dondero** (2019) *“Droit des sociétés”*. LGDJ.
- **Ledesma Martínez J.** (1999) *“Las obligaciones de hacer”*. Comares.
- **Leible S.** (2011) *“La importancia de la autonomía conflictual para el futuro del derecho de los contratos internacionales”*. Cuadernos de Derecho Transnacional, vol. 3, n° 1 (pp. 214-233).
- **Lema Devesa C.** (1990) *“Las invenciones laborales en la ley de patentes de 20 de marzo de 1986”*. Derecho y tecnología: curso sobre innovación y transferencia. Ariel (pp. 145-156).
- **Lema Devesa C.** (2007) *“El agotamiento de los derechos de propiedad intelectual e industrial”*. Estudios Jurídicos, n° 2007.
- **Lema Devesa C.** (2012) *“La protección de la patente en la OEPM”*. Compendio práctico sobre protección de la propiedad industrial: una visión renovada en España, Europa y el mundo (pp. 117-131). Lex Nova.
- **Lence Reija C.** (2000) *“El tratado sobre el derecho de patentes (PLT): incidencia en la legislación española”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, n° 21 (pp. 1229-1246).
- **Lence Reija C.** (2005) *“El permanente conflicto entre propiedad industrial y libre competencia”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, n° 26 (pp. 247-262)
- **Leydesdorff L.** (2012) *“The triple helix university-industry-government relations”*. Encyclopedia of Creativity, Innovation and Entrepreneurship.

- **Linde Paniagua A.** (2013) *“Gobernanza del sistema español de ciencia, tecnología e innovación”*. Ciencia, tecnología e innovación: nuevo régimen jurídico (pp. 21-39). Comares.
- **Lloveras de Resk M.** (1992) *“Contratos de colaboración y asociativos”*. Congreso iberoamericano de derecho societario y de empresa (pp. 150-166).
- **Llorens y Basté** (1990) *“Las agrupaciones europeas de interés económico”*. IESE.
- **Lobato García-Miján M.** (1991). *“El agotamiento de los derechos de propiedad intelectual e industrial en la doctrina del TJCE”*. Anuario de Derecho Civil.
- **Lobato García-Miján M** (2015) *“El modelo de utilidad”*. Estudios sobre propiedad industrial e intelectual. Colección de trabajos en conmemoración de los 50 años del grupo español de la AIPPI (pp. 497-521).
- **Lobato Gómez J.** (1992) *“Contribución a estudio de distinción entre obligaciones de medios y obligaciones de resultado”*. Anuario de Derecho Civil, tomo 45, fascículo 2 (pp. 651-734).
- **Lois Bastida F.** (1996) *“Litigiosidad en materia de invenciones laborales”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, vol. 17 (pp. 1049-1054).
- **Lois Bastida F.** (1999) *“La atribución de resultados de la investigación contratada en la ley de patentes”*. Anuario da Facultade de Dereito da Universidade da Coruña nº 3 (pp. 331-350).
- **Lois Bastida F.** (2000) *“La protección del inventor asalariado”*. Civitas.
- **Lois Bastida F.** (2013) *“Las invenciones laborales en el marco de la reforma de la ley de patentes”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 26 (pp. 225-260).
- **Loma-Osorio D.** (2013) *“Tratado de derecho de la competencia”* (coord.). Cidur Menor. Aranzadi.
- **López A.** (2008) *“Determinants of R&D cooperation”*. International Journal of Industrial Organisation, nº 26 (pp. 113-136).
- **López, Cervantes y Cañibano** (2000) *“El capital humano en la nueva sociedad del conocimiento: su papel en el sistema español de innovación”*. Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, nº 36 (pp. 192-194).
- **López López AM.** (2011) *“Existencia de contrato”*. Código civil comentado (pp. 593-596). Thomson Reuters Civitas.

- **López Zamarripa** (2011) “*El contrato de joint venture en escenario del comercio global*”. Revista Amicus Curiae, Año IV, nº 3. Universidad Nacional Autónoma de México.
- **Lundqvist B.** (2018), “*Joint research and development collaborations under competition law*”. The role of innovation in competition law analysis. Edward Elgar Publishing.
- **Lundvall** (1992), “*National systems of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning*”. Pinter Publisher.
- **Lynch R.** (1989) “*The practical guide to joint ventures and corporate alliances: how to form, how to organize, how to operate*”. John Wiley & Sons Inc.
- **Macías Martín JA V.** (2005) “*Estudio monográfico de la ley 20/2003, de 7 de julio, de protección del diseño industrial*”. Estudios sobre propiedad industrial y derecho de la competencia: colección de trabajos en homenaje a Alberto Bercofritz (pp. 651-686). AIPPI.
- **Macías Martín JA.** (2012) “*La patente europea*”. Compendio práctico sobre la protección de la propiedad industrial: una visión renovada en España, Europa y el mundo (pp. 347-374). Lex Nova.
- **Magnier y Germain** (2017) “*Traité de droit des affaires: sociétés commerciales*”. LGDJ.
- **Maillo González-Orús J.** (2007) “*Empresas en participación (joint ventures) y derecho comunitario de la competencia*”. Bosch.
- **Mainguy y Depincé** (2016) “*Droit de la concurrence*”. Lexis Nexis.
- **Majewsky SE.** (2004): “*How do consortia organize collaborative R&D?*”. Harvard Law and Economics Discussion Paper, nº 483.
- **Maldonado T.** (2003) “*Disegno industriale: un riesame*”. Feltrinelli.
- **Mankabady M.** (2008) “*Joint ventures in Europe*”. Tottel Publishing.
- **Marco Arcalá LA.** (2015) “*La nueva regulación del derecho de marcas en la UE*”. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 36 (pp. 391-402).
- **Marina García-Tuñón A.** (2014) “*Una revisión a la regulación de la UE sobre los acuerdos de transferencia de tecnología*”. Acuerdos horizontales y otras cuestiones actuales de competencia y distribución (pp. 131-149).

- **Mariño Garrido T.** (2010) *“Los mercados alternativos bursátiles como motores de dinamización empresarial”*. Boletín de Estudios Económicos nº 199 (pp. 37-58).
- **Martín Aresti P.** (1997) *“La licencia contractual de patente”*. Aranzadi.
- **Martín Aresti P.** (2014) *“Derecho antitrust y protección de bienes inmateriales”*. Tratado de derecho de la competencia y de la publicidad (pp. 1003-1076).
- **Martín Aresti P.** (2014) *“Los contratos sobre el know-how”*. Contratos civiles, mercantiles, públicos, laborales e internacionales, vol. 13. Thomson Reuters.
- **Martín Aresti P.** (2016) *“UE y propiedad intelectual, industrial y comercial”*. Tratado de derecho y políticas de la Unión Europea (pp. 553-594). Thomson Reuter Aranzadi.
- **Martín Aresti P.** (2018) *“Trasferencia de resultados de investigación: cesiones y licencias de patente, de know-how y de otros derechos de propiedad industrial”*. Propiedad intelectual y transferencia de conocimiento en universidades y centros públicos de investigación (pp. 569-591). Tirant lo Blanch.
- **Martín Aresti P.** (2018) *“Trasferencia de resultados de investigación: empresas de base tecnológica (spin off / start up). Creación y cesión de derechos y participación de investigadores y universidades en el capital y gestión”*. Propiedad intelectual y transferencia de conocimiento en universidades y centros públicos de investigación (pp. 593-615). Tirant lo Blanch.
- **Martínez de Aguirre C.** (2018) *“Teoría general de la obligación y el contrato”* (coord.). Edisofer.
- **Martínez-Echevarría y Álvarez Royo-Villanova** (2012) *“El capital riesgo: su operativa”*. Aranzadi.
- **Martínez Gutiérrez A.** (2019) *“La propiedad industrial”*. Lecciones de derecho empresarial (pp. 129-155). Tirant lo Blanch.
- **Martínez Pérez M.** (2015) *“Principales novedades legislativas introducidas con motivo de la nueva ley de patentes española”*. Revista Europea e Iberoamericana de Pensamiento y Análisis de Derecho, Ciencia Política y Criminología, vol. 3, nº 2 (pp. 19-31).
- **Martí Pellón J.** (1999) *“Financiación de innovación con capital riesgo”*. Papeles de Economía Española, nº 81 (pp.196-210).

- **Massaquer Fuentes J.** (1988) *“La agrupación europea de interés económico”*. *Notas en torno al reglamento 2137/85*. Noticias de la Unión Europea nº 43 (pp. 23-50).
- **Massaquer Fuentes J.** (1989) *“Efectos de la patente en el comercio internacional”*. Bosch.
- **Massaquer Fuentes J.** (1989) *“Mercado común y patente nacional”*. Bosch.
- **Massaquer Fuentes J.** (1989) *“El contrato de licencia de know-how”*. Bosch.
- **Massaquer Fuentes J.** (1991) *“La agrupación de interés económico. Un primer comentario a los aspectos jurídico societarios de la ley 12/1991”*. Revista General de Derecho nº 564 (pp. 7641-7669).
- **Massaquer Fuentes J.** (1992) *“El enjuiciamiento antitrust de acuerdos de licencia de patente y licencia de know-how tras la reforma del derecho español de patentes”* La Ley: revista jurídica española de doctrina, jurisprudencia y bibliografía, nº 2 (pp. 980-992).
- **Massaquer Fuentes J.** (2013) *“La protección jurídica de los resultados de la investigación universitaria por medio de la propiedad intelectual”*. Estudios de Derecho Mercantil (pp. 743-758). Marcial Pons.
- **Massaquer Fuentes J.** (2016) *“La regulación del derecho de la competencia en el anteproyecto de código mercantil”*. Revista de Derecho Mercantil, nº 42 (pp. 20-30).
- **Massaquer Fuentes J.** (2016) *“Aspectos sustantivos de la nueva ley de patentes”*. Actualidad Jurídica, nº 42 (pp. 20-30).
- **Massaquer Fuentes J.** (2016) *“La nueva ley española de patentes: aspectos generales, sustantivos y procesales”*. Problemas actuales de derecho de la propiedad industrial. V Jornada de Barcelona de Derecho de la Propiedad Industrial. Tecnos (pp. 93-146).
- **Massaquer Fuentes J.** (2018) *“Incumplimiento de contratos de licencia de patente y de licencia de secretos industriales”*. XXXIII Jornadas de estudio sobre propiedad industrial e intelectual (pp. 141-158). AIPPI.
- **Masseguer, Gutiérrez Alfonso, Folguera y Arquer** (2017) *“Comentario a la ley de defensa de la competencia”*. Thomson Reuters Civitas.
- **Más Verdú F.** (2003) *“Centros tecnológicos y sistemas regionales de innovación: modelos europeos”*. Investigaciones Regionales, nº 3 (pp. 129 a 161).

- **Mateo Hernández** (2019) *“Introducción al derecho de sociedades”* (coord.). Editorial Dilex.
- **Mattera A.** (1990) *“El mercado único europeo. Sus reglas, su funcionamiento”*. Civitas.
- **McDonald y Gieser** (1987) *“Making cooperative research relationships work”*, Research Management, vol. 30, nº 4 (pp. 38-42).
- **Medina de Lemus M.** (2000) *“Joint ventures internacionales”*. Contratos de comercio exterior: doctrina y formularios. Dykinson.
- **Medrano Caballero I.** (2012) *“La marca comunitaria”*. Compendio práctico sobre la protección de la propiedad industrial: una visión renovada en España, Europa y el mundo (pp. 277-290). Lex Nova
- **Mélich Orsini J.** (2004) *“Modos de extinción de las obligaciones”*. Parades.
- **Mellado Ruiz L.** (2012) *“Marco jurídico de los contratos y los convenios de investigación”* Régimen jurídico de transferencia de resultados de investigación (pp 333-358). Wolters Kluwer.
- **Menguzzato Boulard M** (1992) *“La cooperación: una alternativa para la empresa de los 90”*. Dirección y Organización, nº 4 (pp. 54-62).
- **Mercadal y Janin** (1974) *“Les contrats de coopération inter-entreprises”*. Editions Francis Lefèbvre.
- **Merle y Fauchon** (2019) *“Droit commercial. Sociétés commerciales”*. Dalloz.
- **Michavila A.** (2014) *“La joint venture contractual en el ámbito internacional”*. Revista Electrónica de Estudios Internacionales.
- **Miguel Asensio PA.** (2013) *“Tribunal unificado de patentes: competencia judicial y reconocimiento de resoluciones”*. Anuario Español de Derecho Internacional Privado, nº 13 (pp. 73-99).
- **Miotti y Sachwald** (2003) *“Cooperative R&D: why and with whom?”*. Research Policy, vol. 32, nº 9 (pp. 1481-1499).
- **Miquel Rodríguez J.** (1998) *“La sociedad conjunta: joint venture corporation”*. Civitas.
- **Miranda Serrano LM.** (2018) *“Derecho de la competencia: desafíos y cuestiones de actualidad”*. Marcial Pons.



- **Miranda y Pérez Molina** (2014) *“El control de las concentraciones de empresas en la Unión Europea”*. Revista de Derecho Mercantil, nº 294 (pp. 115 y 170).
- **Mohedano Suanes A.** (2008) *“El control de las joint ventures internacionales: diseño inicial y evolución”*. Tesis Doctoral. Universidad de Valencia.
- **Molina Caballero MJ.** (2017) *“Métodos de resolución de conflictos en el siglo XXI: fundamentos y finalidades”*. Reflexiones jurídicas sobre cuestiones actuales (pp. 733-750).
- **Molina del Pozo CF.** (2013) *“La política de I+D+i en la Unión Europea: su inserción en la ley de la ciencia de España”*. Ciencia, tecnología e innovación: nuevo régimen jurídico (pp. 171-193). Comares.
- **Montaña Mora M.** (2005) *“La aplicación de acuerdo ADPCS en España”*. Estudio monográfico de la ley 20/2003, de 7 de julio, de protección del diseño industrial”. Estudios sobre propiedad industrial y derecho de la competencia: colección de trabajos en homenaje a Alberto Bercovitz (pp. 711-740).
- **Montaña Mora M.** (2015) *“La patente europea con efecto unitario y el tribunal unificado de patentes”*. Estudios sobre propiedad industrial e intelectual: colección de trabajos en conmemoración de los 50 años del grupo español de la AIPPI (pp. 497-521).
- **Montejo, Escribano y Esteban** (1999) *“Relaciones de la empresa con el sistema público de I+D”*. Cotec.
- **Montejo, Escribano y Esteban** (1999) *“Financiación de la innovación”*. Cotec.
- **Monterroso Casado E.** (2018) *“Derecho civil. Derecho de las obligaciones”*. Centro de Estudios Financieros.
- **Montiel, Iglesias, Rosillo y otros** (2010) *“La I+D bajo contrato. Aspectos jurídicos y técnicos”*. CRUE. RedOTRI Universidades.
- **Montoro, Mora Valentín y Ortiz de Urbina** (2012) *“Localización en parques científicos y tecnológicos y cooperación en I+D+i como factores determinantes de la innovación”*. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, nº 21 (pp. 182-190)
- **Montoro Sánchez y Ortiz de Urbina** (2005) *“La diversificación a través de los acuerdos de cooperación”*. Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 11 (pp. 95-117).
- **Monge Gil A.** (1993) *“Las agrupaciones de interés económico”*. Tecnos.

- **Mora Valentín EM.** (2002) *“Factores determinantes del éxito de los acuerdos de cooperación en I+D entre empresas y organismos de investigación”* Tesis Doctoral. Universidad Rey Juan Carlos.
- **Moraes, Buesa, Heijs y Baumert** (2018) *“Innovación y competitividad: un análisis aplicado a las empresas industriales españolas”*. Cuadernos de Información Económica, nº 265 (pp. 25-41).
- **Morán García MJ.** (1986) *“Las ayudas públicas en el marco de la política de competencia de las CE”*. Tesis Doctoral. Universidad de Santiago de Compostela.
- **Morgades Manonelles JA.** (2000) *“Sociedad e innovación”*. Estudios sobre propiedad industrial: homenaje a M. Curell Suñol (pp. 353-360). AIPPI.
- **Morgades Manonelles JA.** (2005) *“Monopolio a cambio de divulgación”*. Estudio monográfico de la ley 20/2003, de 7 de julio, de protección del diseño industrial”. Estudios sobre propiedad industrial y derecho de la competencia: colección de trabajos en homenaje a Alberto Bercovitz (pp. 741-756). AIPPI.
- **Mosco GD.** (1988) *“I consorzi tra imprenditori”*. Giuffrè Editore.
- **Mousseron JM.** (1988) *“Technique contractuelle”*. Editions Francis Lefèbvre.
- **Mousseron JM.** (1995) *“Les inventions de salariés”*. Lexis Nexis.
- **Mowery, Nelson, Sampat y Ziedonis** (2001) *“The growth of patenting and licensing by US universities: an assessment of the effects of the Bayh-Dole act”*. Research Policy, vol. 30 (pp. 99-119).
- **Muir, Brandi-Dohrn y Gruber** (2002) *“European patent law: law and procedure under the EPC and PCT”*. Oxford University Press.
- **Mullerat Balmaña R.** (1990) *“La transferencia de tecnología: régimen jurídico español y régimen comparado”*. Derecho y tecnología: curso sobre innovación y transferencia (pp. 218-230). Ariel.
- **Muñoz Ruiz y Vilá Costa** (2016) *“Evolución de política europea de investigación”* Tratado de derecho y políticas de la Unión Europea (pp. 595-636). Thomson Reuter Aranzadi.
- **Murillo Jaso L.** (2013) *“Compra pública innovadora: fomentando la innovación por el sector público”*. Actualidad Jurídica Aranzadi, nº 868.

- **Navarro Lérída MS.** (2012) *“La negociación de contratos de I+D y clausulado”*. Régimen jurídico de transferencia de resultados de investigación (pp. 359-384). Wolters Kluwer.
- **Navarro Matamoros L.** (2019) *“Panorama del derecho de sociedades. Nuevas figuras y tendencias prácticas”*. Aranzadi.
- **Navarro Mendizábal I.** (2019) *“Derecho de obligaciones y contratos”*. Civitas.
- **Nelson R.** (1993) *“National systems of innovation. A comparative study”*. Oxford University Press.
- **Nelson R** (2001) *“Observations of the post Bayh-Dole rise of patenting at American universities”*. Journal of Technology Transfer, vol. 26 (pp. 13-19).
- **Nieto Carol U.** (2018) *“Derecho de sociedades”*. Aranzadi.
- **Nihoul y Van Cleynenbreugel** (2018) *“The roles of innovation in competition law analysis”*. Edward Elgar Publishing.
- **Nogueira Ferreiro L.** (2016) *“El nuevo régimen jurídico de la relación laboral de los investigadores en España tras la ley de la ciencia: ¿Una solución a la falta de personal cualificado?”* Revista Latinoamericana de Derecho Societario, nº 23.
- **Odriozola M.** (2008) *“Derecho español de la competencia”* (dir.). Bosch.
- **Olavarría Iglesias J.** (2020) *“Las empresas de base tecnológica universitarias (EBTS): su marco jurídico universitario”*. Libro homenaje al profesor Ubaldo Nieto de Alba (pp. 457-529). Tirant lo Blanch.
- **Olavarría Iglesias y Latorre Chiner** (2019) *“Sociedades de capital”*. Tirant lo Blanch.
- **Oliveira Ascensáo J.** (2013) *“A licença e outros negócios de disposição de bens intelectuais”*. Estudos de Derecho Mercantil (pp. 637-650). Marcial Pons.
- **Olk y Young** (1997) *“Why members stay in or leave an R&D consortium. Performance and conditions of membership as determinants of continuity”* Strategic Management Journal, vol. 18, nº 11 (pp. 855-877).
- **Ondategui JC.** (2002) *“Parques científicos e innovación en España, quince años de experiencia”*. Economía Industrial, nº 346 (pp. 147-160).
- **Ordóñez Solís D.** (2001) *“Las relaciones interadministrativas y la innovación tecnológica española en la Unión Europea”*. 7º Encuentro Empresarial de Gijón.

- **Ortiz Blanco, Maillo, Ibáñez Colomo y Lamadrid** (2008) *“Manual de derecho de la competencia”*. Tecnos.
- **O’Sullivan J.** (2018) *“The law of contract”*. Oxford University Press.
- **Otero Lastres JM.** (1977) “El modelo industrial”. Montecorvo.
- **Otero Lastres JM.** (1990) *“El modelo de utilidad”*. Derecho y tecnología: curso sobre innovación y transferencia (pp. 157-173). Ariel.
- **Otero Lastres JM.** (2001) *“La definición legal de marca en la nueva ley española de marcas”*. Actas de Derecho Industrial y Derechos de Autor, vol. 22 (pp. 195-214)
- **Otero Lastres JM.** (2003) *“La patente. Los modelos de utilidad. Los modelos y los dibujos industriales”*. Tratado de Derecho Mercantil. Marcial Pons.
- **Otero Lastres JM** (2012) *“El diseño en la ley 20/2003”*. Compendio práctico sobre la protección de la propiedad industrial: una visión renovada en España, Europa y el mundo (pp. 201-228). Lex Nova.
- **Pailusseau J.** (1987) *“Les contrats d’affaires”*. Le droit contemporain des contrats. Bilan et perspectives (pp. 169-183).
- **Pailusseau J.** (1989) *“Le droit est aussi une science de l’organisation (et les juristes sont parfois des organisateurs juridiques)”*. Revue Trimestrielle de Droit Civil, nº 1 (pp. 1-57).
- **Palacín Sánchez y Jara Corrales** (2012) *“El mercado alternativo bursátil en España: una valoración”*. Cuadernos de Economía, nº 35 (pp. 77-88).
- **Palacín Sánchez y Jara Corrales** (2012) *“Cómo es el mercado alternativo bursátil español”*. Revista Mensual de Bolsas y Mercados Españoles, nº 193 (pp. 64-76).
- **Palau Ramírez F.** (2008) *“Alcance de derechos de obtención vegetal y protección provisional de la solicitud”*. Investigación, genética y derecho (pp. 131-154). Tirant lo Blanch.
- **Pappalardo A.** (1987) *“Government equity participation under the EEC rules on state aids: recent developments”*. Fordham International Law Journal, vol. 11, nº 2 (pp. 310-331).
- **Parra Rodríguez C.** (2009) *“La figura del joint venture internacional”*. Palestra ediciones. Derecho internacional económico y de las inversiones internacionales, vol. 2 (pp. 331-362).

- **Paterson G.** (1992) *“The European patent system: the law and practice of the European patent convention”*. Sweet & Maxwell.
- **Pau Pedrón A.** (1995) *“La efectividad de la facultad resolutoria explícita”*. Tecnos.
- **Pauleau C.** (2002) *“Incidencia del derecho en el creación y funcionamiento de las joint venture”*. Tesis Doctoral. Universidad de Valencia.
- **Pedraz Calvo M.** (2014) *“El régimen sancionador europeo de protección de defensa de la competencia”*. El derecho europeo de la competencia y su aplicación en España: liber amicorum en homenaje a S. Martínez Lage (pp.235-260). La Ley.
- **Peláez Sanz F.** (1987) *“La transacción. Su eficacia procesal”*. Editorial Bosch.
- **Penas García G.** (2012) *“Modelos de utilidad”*. Compendio práctico sobre la protección de la propiedad industrial: una visión renovada en España, Europa y el mundo (pp. 133-160). Lex Nova.
- **Pereiras y Huergo** (2006) *“La financiación de actividades de I+D+i: una revisión de la evidencia sobre el impacto de las ayudas públicas”*. CDTI.
- **Pérez Carrillo E.** (2012) *“Los procedimientos relativos al diseño comunitario”*. El diseño comunitario (pp. 313-348). Thomson Reuters Aranzadi.
- **Pérez Carrillo E.** (2015) *“Aproximación a la reforma del sistema de marcas en la Unión Europea”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 36 (pp. 415-426).
- **Pérez Pérez M.** (1994) *“Invenciones laborales de trabajadores, profesores universitarios y personal investigador”*. Civitas.
- **Pérez Rastrillo, D.** (1993): *“Una panorámica sobre la literatura de contratos de licencia”*. Revista Española de Economía, vol. 10 (pp. 109-126).
- **Pérez Santos J.** (1990) *“El contrato de know-how”*. Derecho y tecnología: curso sobre innovación y transferencia (pp. 186-202). Ariel.
- **Petit Lavall MV.** (2010) *“El anteproyecto de ley de economía sostenible y la transferencia de resultados de la actividad investigadora de las universidades públicas”*. El derecho mercantil en el umbral del siglo XXI. Marcial Pons.
- **Pfeffer y Nowak** (1976) *“Patterns of joint venture activity: implications for antitrust policy”*. Antitrust Bulletin nº 21 (pp. 315 y ss.).

- **Pironon V.** (2004) *“Les joint ventures: contribution à l'étude juridique d'un instrument de coopération internationale”*. Dalloz. Nouvelle bibliothèque de thèses, vol. 37.
- **Pizarro, Real y de la Rosa** (2010) *“La incidencia del capital humano y la cultura emprendedora en la innovación”*. Cuadernos de Economía y Dirección de Empresa, nº 14 (pp. 139-150).
- **Poillot-Peruzzetto S.** (1987) *“L'application du Règlement 418/85 relatif aux accords de recherche et développement”*. Revue Trimestrielle de Droit Européen (p. 481).
- **Poyago-Theotoky J.** (1997) *“Competition, cooperation, research and development. The economics of research joint ventures”*. Macmillan Press.
- **Puyo Arluciaga A.** (2007) *“La joint venture como instrumento de cooperación en el comercio internacional”*. Revista Vasca de Economía Social, nº3 (pp. 111-132).
- **García Quevedo y Afcha Chávez** (2009) *“El impacto del apoyo público a la I+D empresarial: análisis comparativo entre las subvenciones estatales y regionales”*. Investigaciones Regionales. Monográfico (pp. 277-294).
- **Quijano González J.** (2002) *“Políticas de ayudas otorgadas por los estados”*. Políticas comunitarias: bases jurídicas (pp. 539-568). Lex Nova.
- **Quijano González J.** (2012) *“Las ayudas públicas”*. Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución (pp. 49-76).
- **Quijano González J.** (2013) *“Aproximación al régimen de ayudas públicas en la UE”*. Estudios de derecho mercantil (pp. 515-530). Marcial Pons.
- **Quintana Carlo** (1999) *“El nuevo régimen jurídico de las obtenciones vegetales”*. Actas de Derecho Industrial y Derechos de Autor, vol. 20 (pp. 309-332).
- **Ramón Sauri O.** (2009) *“La protección del secreto industrial en procedimientos sobre derechos de patente”*. Revista de Derecho Mercantil, nº 271 (pp. 227 y ss.).
- **Rangel Ortiz H.** (1994) *“Derechos concedidos por la patente. Agotamiento del derecho de patente”*. Nociones sobre patentes de invención para investigadores (pp. 84-98). Ediciones UNESCO.
- **Recondo Porrúa R.** (2016) *“Esquemas de iniciación al capital riesgo”*. Tirant lo Blanch.

- **Remiche y Cassiers** (2010) *“Droit des brevets d’invention et du savoir-faire”*. Larcier.
- **Revilla Gutiérrez E.** (2001) *“Innovación tecnológica. Ideas básicas”*. Cotec.
- **Reymond C.** (1986) *“Filiale commune et joint venture”*. Mode de rapprochement structurel des entreprises. Tendances actuelles en droit des affaires. Université de Liège (pp. 67-84).
- **Reymond C.** (1988) *“Le contrat de joint venture”*.
- **Ricolfi M.** (1999) *“I segni distintivi”*. Giappichelli.
- **Robertson y Tilbury** (2018) *“The common law of obligations”*. Hart Publishing.
- **Rodríguez Curiel, JW.** (2008) *“Algunas características del control comunitario de las ayudas de Estado”*. Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la competencia, nº 4 (pp. 29-36).
- **Rodríguez Míguez JA.** (2010) *“Las ayudas públicas en la nueva ley de defensa de la competencia”*. Noticias de la Unión Europea, nº 300 (pp. 45-57).
- **Rodríguez Míguez JA.** (2014) *“El régimen de ayudas de estado en Unión Europea y sus efectos en España”*. El derecho europeo de la competencia y su aplicación en España: liber amicorum en homenaje a S. Martínez Lage (pp. 333-362). La Ley.
- **Rogel y Colina Gadea** (2016) *“Derecho de obligaciones y contratos”*. Colección Jurídica General.
- **Röller, Tombak y Siebert** (1997) *“Why firms form research joint ventures: theory and evidence”*. CEPR discussion paper nº 1654.
- **Romera F.** (2003) *“Los parques científicos y tecnológicos, sistemas virtuosos de innovación”*. Economía Industrial, nº 354 (pp. 85-102).
- **Roncero Sánchez A.** (1999) *“El contrato de licencia de marca”*. Civitas.
- **Rubiralta M.** (2003) *“Nuevos mecanismos de transferencia de tecnología”*. Cotec.
- **Ruiz Muñoz M.** (2017) *“Derecho de la propiedad intelectual. Derecho de autor y propiedad industrial”* (dir.). Tirant lo Blanch.
- **Ruiz Peris JI.** (2008) *“La nueva ley de defensa de la competencia”* (dir.). Tirant lo Blanch.

- **Ruiz Peris y Esteban de Quesada** (2019) “*Cooperación empresarial y derecho de la competencia*” (dirs.). Tirant lo Blanch.
- **Sagasti Aurrecochea J.** (2019) “*Acuerdos de investigación y desarrollo y redes empresariales*”. Cooperación empresarial y derecho de la competencia (pp. 175-237). Tirant lo Blanch.
- **Sala Franco y Vicent Chuliá** (1988) “*El nuevo régimen jurídico de las invenciones laborales*”. Actualidad Laboral, nº 2 (pp. 1977-1999).
- **Salis E.** (2006) “*Regulación de invenciones laborales y universitarias en España*” Revista de Propiedad Inmaterial, nº3 (pp. 3-24).
- **Salvador Jovaní C.** (2002) “*El ámbito de protección de la patente*”. Tirant lo Blanch.
- **Sampedro Calle R.** (2012) “*La patente europea con efectos unitarios ¿una nueva alternativa?*”. Compendio práctico sobre la protección de la propiedad industrial: una visión renovada en España, Europa y el mundo (pp. 375-402). Lex Nova.
- **Sanahuja** (1945) “*Consideraciones sobre el contrato de transacción y principales cuestiones que plantea*”. Revista de Derecho Privado (pp. 230 y ss.).
- **Sánchez Calero F. y J.** (2011) “*Instituciones de derecho mercantil*”. Thomson Reuters Aranzadi.
- **Sánchez Calero FJ.** (2018) “*Curso de derecho civil II. Obligaciones, contratos y responsabilidad por hechos ilícitos*” (coord.). Tirant lo Blanch.
- **Sánchez Galán JR.** (2008) “*El mercado alternativo bursátil (MAB): el mercado de las PYMEs*”. Estrategia Financiera, nº 251 (pp. 64-68).
- **Sánchez García** (2016) “*Invenciones universitarias*”. Tesis Doctoral. Universidad de Murcia.
- **Sánchez García L** (2017) “*Nuevo régimen jurídico de invenciones universitarias*”. Diario La Ley, nº 9010.
- **Sánchez Hernández A.** (2011) “*Obligaciones del arrendatario*”. Código civil comentado (pp. 357-363). Thomson Reuters Civitas.
- **Sánchez Lorenzo SA.** (2012) “*Cláusulas en contratos internacionales: redacción y análisis*”. Atelier.



- **Sanfeliz Mezquita A.** (1996) *“La práctica de la creación de empresas conjuntas (joint ventures)”*. Derecho de los Negocios, nº 69 (pp. 1-15).
- **San Julián Puig V.** (1996) *“El objeto del contrato”*. Aranzadi.
- **Santamaría L.** (2001) *“Centros tecnológicos, confianza e innovación tecnológica en la empresa: un análisis económico”*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
- **Santos Morón MJ.** (2017) *“El incumplimiento de las obligaciones”*. Lecciones de derecho civil patrimonial (pp. 151-176). Tecnos.
- **Schlicher JW.** (2012) *“Patent law: legal and economic principles”*. Thomson Reuters.
- **Schmidt-Szalewski J.** (1994) *“Les inventions de salariés dans la recherche universitaire”*. European research structures, changes and challenges: the role and function of intellectual property rights (pp. 34-46).
- **Sebastián y Ramos** (2011) *“Funciones y organización del sistema público de I+D en España”*. II Encuentro nacional sobre política científica. CSIC.
- **Seco Caro E.** (2009) *“El contrato mercantil de compraventa”*. Marcial Pons.
- **Serra Rodríguez A.** (2011) *“Arrendamiento de cosas”*. Código civil comentado (pp. 353-357). Thomson Reuters Civitas.
- **Serra Rodríguez A.** (2011) *“Arrendamiento de obras o servicios”*. Código civil comentado (pp. 357-363). Thomson Reuters Civitas.
- **Serra Rodríguez A.** (2011) *“Saneamiento en contrato de arrendamiento”*. Código civil comentado (pp. 384-386). Thomson Reuters Civitas.
- **Serrano Antón F.** (1999) *“Los incentivos fiscales por actividades de investigación y desarrollo en la Unión Europea”*. Papeles de Economía Española, nº 81 (pp. 211-218).
- **Serrano Argüello N.** (2013) *“Los contratos laborales del personal investigador”*. Ciencia, tecnología e innovación: nuevo régimen jurídico (pp. 85-116). Comares.
- **Sena G.** (2011) *“I diritti sulle invenzioni e sui modelli di utilità”*. Multa Paucis AG.
- **Shapira P.** (1994) *“Lessons to be learned from USA and Japan”*. The future of research and technology organisations in Europe.

- **Shepard A.** (1987) *“Licensing to enhance demand for new technologies”*. Rand Journal of Economics, nº 18 (pp. 630-638).
- **Signes de Mesa, Fernández Torres y Fuentes Naharro** (2013) *“Derecho de la competencia”*. Civitas.
- **Simonetti y Genghini** (2013) *“Codice delle società”*. CEDAM.
- **Slaughter y Leslie** (1999) *“Academic capitalism: politics, policies and the entrepreneurial university”*. Johns Hopkins University Press.
- **Smith y Parr** (1993) *“Intellectual property: licensing and joint venture profit strategies”*. Wiley.
- **Smith S.** (2018) *“Contract theory”*. Oxford University Press.
- **Sohn y Lee** (2012) *“Conjoint analysis of R&D contract agreements for industry-funded university research”*. The Journal of Technology Transfer, vol. 37, nº 4 (pp. 532-549).
- **Sole Resina J.** (1996) *“Delimitación del objeto del contrato de arrendamiento de obras o servicios”*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
- **Soler Vázquez-Cano y Carro Meano** (2009) *“El mercado alternativo bursátil, nuevo impulso a la financiación”*. Estrategia Financiera, nº 263 (pp. 58-62).
- **Soriano García JE.** (2007) *“La defensa de la competencia en España”*. Instel.
- **Soro Russell O.** (2016) *“El principio de la autonomía de la voluntad privada en la contratación”*. Reus.
- **Souvirón Morenilla JM.** (2013) *“El régimen jurídico de los funcionarios públicos de la ciencia”*. Ciencia, tecnología e innovación: nuevo régimen jurídico (pp. 41-84). Comares.
- **Stauder D** (2003) *“European patent convention: a commentary”*. Wolters Kluwer.
- **Surroca y Santamaría** (2007) *“La cooperación tecnológica como determinante de los resultados empresariales”*. Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa, nº 33 (pp. 31-62).
- **Tamayo Haya S.** (2013) *“Contrato de transacción”*. Código civil comentado (pp. 1088-1117). Thomson Reuters Civitas.

- **Tanganelli i Bernadés D.** (2004) *“Joint ventures internacionales entre PYMES de la Unión Europea”*. Thomson Civitas.
- **Teese DJ.** (1992) *“Competition, cooperation and innovation: organizational arrangements for regimes of rapid technological progress”*. Journal of Economic Behavior and Organization, nº 18 (pp. 1-25).
- **Terré F.** (2017) *“La réforme du droit des obligations”*. Dalloz.
- **Tobar Rodríguez JA.** (2014) *“La compraventa internacional de mercaderías y la propiedad intelectual e industrial”*. La Ley.
- **Trías Sagnier M.** (2006) *“Régimen jurídico y tributario del capital riesgo en España: entidades y operaciones”*. Marcial Pons.
- **Ubertazzi B.** (2006) *“La ley aplicable a contratos de transferencia de tecnología”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 27 (pp. 447-472).
- **Valadez, Heijs y Buesa** (2011) *“El impacto de las ventajas fiscales para la I+D e innovación”*. Papeles de Economía Española.
- **Valmaseda Andia y Albizu Gallastegui** (2015) *“La relación entre las empresas españolas y el CSIC: motivaciones, mecanismos y beneficios desde la perspectiva empresarial”*. Revista Española de Documentación Científica, vol. 38.
- **Valmaseda Andia y Albizu Gallastegui** (2017) *“El papel del CSIC en el grado de apertura de la estrategia innovadora de las empresas españolas”*. Revista Española de Documentación Científica, vol. 40.
- **Valpuesta Fernández** (2011) *“Objeto de los contratos”*. Código civil comentado (pp. 662-667). Thomson Reuters Civitas.
- **Valpuesta Fernández R.** (2011) *“Manifestación del consentimiento”*. Código civil comentado (pp. 632-638). Thomson Reuters Civitas.
- **Valpuesta Gastaminza E** (2013) *“Unificación del derecho privado de obligaciones y contratos en España”*. Estudios de derecho mercantil. Liber amicorum Profesor Francisco Vicent Chuliá (p. 155). Tirant lo Blanch.
- **Valpuesta Gastaminza E.** (2018) *“Comentarios a la ley de sociedades de capital*. Bosch.
- **Valpuesta Gastaminza E.** (2019) *“Todas las preguntas y respuestas sobre las sociedades de capital”*. Bosch.

- **Van Slyke y Friedman** (1990) “*Employer’s rights to inventions and patents of its officers, directors and employees*”. AIPLA Quarterly Report, nº 18 (pp. 127-154).
- **Vanzetti y di Cataldo** (2009) “*Manuale di diritto industriale*”. Giuffrè Editore.
- **Vanzetti A.** (2013) “*Codice della proprietà industriale*”. Giuffrè Editore.
- **Vaquero García y Ferreiro Seoane** (2015) “*Experiencias regionales en viveros de empresas*”. Revista de Estudios Regionales, nº 102 (pp. 177-208).
- **Varea Sanz M.** (1996) “*El modelo de utilidad: régimen jurídico*”. Aranzadi.
- **Varea Sanz M.** (2017) “*El modelo de utilidad tras la reforma de ley de patentes*”. Problemas actuales de derecho de la propiedad industrial. VI y VII Jornada de Barcelona de Derecho de la Propiedad Industrial (pp. 215-259). Tecnos.
- **Vargas Vasserot C.** (2012) “*Régimen jurídico de transferencia de resultados de investigación*” (coord.) Wolters Kluwer.
- **Vargas Vasserot C.** (2012) “*La transferencia de los resultados de investigación: tercera misión de la universidad*”. Régimen jurídico de transferencia de resultados de investigación (pp. 77-103). Wolters Kluwer.
- **Vázquez de Castro E.** (2011) “*Responsabilidad por evicción*”. Código civil comentado (pp. 156-164). Thomson Reuters Civitas.
- **Vázquez Lepinete T.** (1996) “*La cotitularidad de los bienes inmateriales*”. Tirant lo Blanch.
- **Vázquez Malilla FJ.** (2019) “*Compra pública de innovación. Avanzando hacia la compra pública estratégica*”. Contratación Administrativa Práctica, nº 159 (p. 8).
- **Vázquez Urriago, Modrego Rico y Barge Gil** (2012) “*Los parques científicos y tecnológicos españoles, impulsores de la cooperación en innovación*”. Información comercial española. Revista de Economía, nº 869 (pp. 99-114).
- **Vence Deza X.** (2010) “*La investigación universitaria frente al corsé de la patente, la mercantilización del conocimiento y la empresa privada*”. Construir el futuro de la universidad pública (pp. 77-100). Icara Editorial.
- **Venit J.** (1985) “*The research and development block exception Regulation*”. European Law Review, vol. 3, nº 3 (pp. 151-172).
- **Vereda Espada J.** (1981) “*Tratado de cooperación en materia de patentes (PCT)*” Información Comercial Española - ICE. Revista de Economía, nº 569 (pp. 82-85).

- **Vermeulen E.** (2003) *“The evolution of legal business forms in Europe and the United States. Venture capital, joint venture and partnership structure”*. Kluwer Law International.
- **Vicent Chuliá F.** (1990) *“La transmisión de derechos de propiedad industrial: especial atención al contrato de licencia de patente”*. Derecho y tecnología: curso sobre innovación y transferencia (pp. 174-185). Ariel.
- **Vicent Chuliá F.** (1991) *“Compendio crítico de derecho mercantil”*. Bosch.
- **Vicent Chuliá F.** (2010) *“Introducción al derecho mercantil”*. Tirant lo Blanch.
- **Vicente Lacambra G.** (2010) *“El nuevo régimen de la transferencia de tecnología entre las entidades públicas de investigación y la empresa”*. Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor, nº 31 (pp. 423-448).
- **Vila Ribas C.** (2010) *“Mecanismos de extinción de la relación obligatoria”*. Dykinson.
- **Vila Robert JD.** (1998) *“La protección jurídica de las topografías de los productos semiconductores”*. Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 1 (pp. 199-217)
- **Vila Robert JD.** (2012) *“La protección jurídica de las topografías de los productos semiconductores”*. Compendio práctico sobre protección de la propiedad industrial: una visión renovada en España, Europa y el mundo (pp. 161-178). Lex Nova.
- **Villanueva Lupión C.** (2009) *“Los contratos de servicios”*. La Ley.
- **Villinger B.** (2000) *“Employed inventors - An important asset of enterprises and nations: how to protect their rights and interests”*. Inventors at the dawn of the new millennium. OMPI.
- **Vivant M.** (2005) *“Le droit des brevets”*. Dalloz.
- **Von Hippel E.** (2004) *“Usuarios y suministradores como fuentes de innovación”*. Cotec.
- **Weidemier B.** (2010) *“Propiedad de las invenciones de la universidad”*. Gestión de la propiedad intelectual e innovación: manual de buenas prácticas (pp. 261-272).
- **Whish y Bailey** (2015) *“Competition law”*. Oxford University Press.
- **White E.** (1985) *“Research and development joint ventures under EEC competition law”*. International Review of Industrial Property and Copyright Law, nº 16 (pp. 665-703).

- **Wolf R.** (2011) *“The complete guide to international joint ventures with sample clauses and contracts”*. Kluwer Law International.
- **Zabala Iturriagoitia JM.** (2017) *“La política de compra pública como estímulo a la innovación y el emprendimiento”*. Journal of Technology Management and Innovation, vol. 12, nº 1.