

de competencia territorial interna, sino también como normas de competencia judicial internacional; además de otras opciones ya exploradas por la doctrina, como la aplicación del art. 22 quater b) o 22 octies 3 de la LOPJ.

Por último, se analiza la eficacia en España de las reasignaciones de sexo/género realizadas en el extranjero, para lo que tampoco hay normas específicas. La autora destaca la necesidad de denunciar o realizar una reserva al Convenio de la CIEC n.º 29 relativo al reconocimiento de las resoluciones por las que se constata un cambio de sexo, en relación con el art. 2 a) que recoge como condición de denegación del reconocimiento la falta de adaptación física a la reasignación en cuestión, lo cual es actualmente algo contrario a nuestro orden público. Por su parte, la “Ley trans” solo recoge en el art. 50.2 la previsión de habilitación de procedimientos para adecuar los documentos expedidos al extranjero en situación regular la reasignación realizada en su país de origen; la autora critica que

la previsión de este precepto se limite a documentos expedidos por autoridades españolas y que no se extienda a efectos registrales; pienso que para los efectos registrales no sería necesaria una regulación específica, pudiendo ser de aplicación las normas generales de la LRC.

En definitiva, la monografía de Ángeles Lara Aguado constituye una aportación de indudable valor para el estudio jurídico de la identidad de las personas trans e intersex en contextos transfronterizos. La amplitud del análisis, la claridad expositiva y la integración de perspectivas doctrinales y jurisprudenciales convierten esta obra en una referencia imprescindible para comprender los retos actuales y futuros que plantea una materia especialmente compleja. Su lectura resulta, por ello, altamente recomendable para quienes deseen adentrarse en una materia que está en construcción y con un debate científico completamente abierto.

Isabel RODRÍGUEZ-URÍA SUÁREZ
Universidad de Oviedo

MICHAVILA NÚÑEZ, Ana, *La Joint Venture internacional. Especial referencia a la modalidad contractual*, Colex, A Coruña, 2025, 262 pp.

Aborda la Dra. Ana Michavila Núñez un tema algo olvidado en el Derecho del comercio internacional y, en particular, en materia de contratación internacional, como es la *joint venture*. Tema de actualidad permanente, de interés en el ámbito de la colaboración económica-empresarial. *La Joint Venture internacional. Especial referencia a la modalidad contractual*, publicada en la Colección de “DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO” de la prestigiosa editorial Colex, supone, como bien dice su autora “el primer estudio de la *joint venture* internacional que aborda el análisis completo de esta modalidad contractual”. Su enfoque

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

La monografía de la Dra. Ana Michavila Núñez constituye un estudio exhaustivo sobre la *joint venture internacional*, con especial atención a su modalidad contractual, que hasta ahora había recibido menor atención doctrinal que la societaria. El análisis parte de un diagnóstico de la economía internacional contemporánea, caracterizada por la globalización y, a la vez, por tendencias de

regionalización derivadas de crisis sanitarias, tensiones geopolíticas, conflictos bélicos y transformaciones tecnológicas. En este contexto, las empresas han debido recurrir a fórmulas de cooperación cada vez más complejas para afrontar los retos de competitividad, acceso a nuevos mercados y reparto de riesgos. Entre ellas, la *joint venture* se ha consolidado como instrumento privilegiado, gracias a su flexibilidad y a la posibilidad que ofrece de combinar autonomía empresarial con colaboración en un negocio común.

La autora sitúa su estudio en el contexto de una economía internacional cada vez más compleja e interdependiente, en la que las estrategias de internacionalización empresarial han experimentado una profunda evolución en las últimas décadas. Si en un primer momento la internacionalización se identificaba con la exportación de bienes y servicios, hoy el escenario es muy distinto: la globalización ha favorecido el despliegue de fórmulas de colaboración empresarial cada vez más sofisticadas, entre las que la *joint venture* ocupa un lugar central. En este sentido, la Dra. Ana Michavila subraya cómo, a pesar de los fenómenos recientes que parecen anunciar una cierta regionalización del comercio internacional —como la pandemia de la COVID-19, la ruptura de cadenas de suministro, las tensiones geopolíticas derivadas de la pérdida de hegemonía de Estados Unidos y el ascenso de nuevos centros de poder, la irrupción de las grandes compañías tecnológicas, los conflictos bélicos en Europa y Oriente Próximo o la inestabilidad social ligada a movimientos populistas—, no puede hablarse de un retroceso de la globalización, sino de un proceso de adaptación. Las cifras de la OMC demuestran que, tras la pandemia, el comercio mundial no solo se ha recuperado, sino que ha alcanzado niveles récord, con previsiones de crecimiento sostenido en los próximos años.

En este escenario, la cooperación empresarial adquiere una importancia decisiva. Las empresas buscan fórmulas que les permitan acceder a nuevos mercados, compartir riesgos, reducir costes y potenciar sus capacidades competitivas. Ahora bien, el abanico de opciones es amplio y, en ocasiones, confuso. La literatura especializada utiliza de manera indistinta términos como *joint venture*, alianza estratégica, consorcio o asociación, lo que contribuye a la falta de claridad conceptual. Frente a esta multiplicidad terminológica, la *joint venture* se ha consolidado como una categoría con identidad propia en el ámbito de los negocios internacionales. A diferencia de la fusión o de la adquisición, que implican una pérdida de identidad empresarial, la *joint venture* permite la cooperación entre compañías manteniendo cada una su autonomía y su personalidad jurídica, compartiendo al mismo tiempo los riesgos y el control del proyecto común.

El éxito de esta fórmula radica en su extraordinaria flexibilidad. Puede adaptarse a los más diversos sectores económicos, desde los tradicionales —energía, materias primas, construcción o distribución— hasta los emergentes —tecnología, salud, sostenibilidad—, donde la magnitud de las inversiones y el ritmo de la innovación hacen prácticamente indispensable la cooperación entre empresas. Desde el punto de vista económico, la *joint venture* constituye, pues, un instrumento de crecimiento empresarial de primer orden. Ahora bien, desde el punto de vista jurídico, su análisis resulta mucho más complejo. La *joint venture* no constituye una categoría jurídica típica ni cuenta, en la mayoría de los ordenamientos, con una regulación específica. Más bien se trata de una realidad económica que busca, en cada caso, la forma jurídica más adecuada para instrumentarse, ya sea a través de un contrato, de una sociedad de capital o de otras fórmu-

las reconocidas por los distintos sistemas jurídicos.

La doctrina coincide en señalar que nos hallamos ante un fenómeno singular, claramente identificable en el plano económico, pero de contornos difusos en el jurídico. La dificultad de definirlo se explica precisamente por su carácter atípico: carece de una regulación uniforme y de un régimen legal propio. En la Unión Europea no existe una categoría específica que remita a la *joint venture*, ni tampoco en la mayor parte de los países latinoamericanos. Incluso en Estados Unidos, donde esta figura tiene una tradición más arraigada, no encontramos una definición legal ni un marco normativo exclusivo, sino una construcción jurisprudencial fragmentaria. Sólo en algunos países de Asia y el Caribe, en los que la inversión extranjera se condiciona a la participación de un socio local, se ha optado por regular de manera expresa la *joint venture*, limitando en consecuencia la libertad contractual de las partes.

Esta ausencia de un marco normativo uniforme explica la importancia del análisis doctrinal y de la práctica empresarial. La *joint venture* ha sido estudiada principalmente desde la perspectiva de la modalidad societaria, considerada durante mucho tiempo la fórmula paradigmática de colaboración. Sin embargo, la modalidad contractual —también conocida como *non-equity joint venture*—, a pesar de su uso frecuente en el tráfico internacional, ha recibido escasa atención académica. La presente monografía pretende llenar ese vacío, abordando con detalle la especificidad de la *joint venture* contractual, que se articula a través de un acuerdo entre las partes sin dar lugar a la creación de una nueva sociedad con personalidad jurídica propia.

El análisis, señala la Dra. Ana Michavila, se enfrenta a la dificultad de que los contratos reales de *joint venture* suelen estar sujetos a estrictas cláusulas de

confidencialidad, lo que limita el acceso a fuentes directas. Ante ello, adquieren especial relevancia los modelos contractuales elaborados por organismos internacionales como la Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils (FIDIC), el Centro de Comercio Internacional (ITC) o la Cámara de Comercio Internacional (ICC). Estos modelos, al estar diseñados a partir de la práctica comercial, ofrecen una visión valiosa y representativa de cómo se estructura jurídicamente la cooperación empresarial en el ámbito internacional.

La obra se organiza de forma sistemática. El primer capítulo delimita conceptualmente la figura, destacando que la *joint venture* es, ante todo, una realidad económica que carece de un encaje jurídico uniforme. La terminología empleada para referirse a ella es múltiple y confusa, por lo que la autora opta por mantener la expresión inglesa, la más precisa en el tráfico internacional. La evolución histórica muestra que esta fórmula, nacida en Estados Unidos como alternativa a fusiones y adquisiciones, se ha extendido globalmente, consolidándose en dos grandes modalidades: la societaria (*equity joint venture*) y la contractual (*non-equity joint venture*). La Dra. Ana Michavila nos indica, en definitiva, que la *joint venture internacional* debe entenderse como una categoría amplia y flexible, identificable en el plano económico, pero de difícil encaje jurídico, que admite múltiples formas de concreción y que se adapta a las particularidades de cada operación y de cada ordenamiento. Esta flexibilidad constituye tanto su mayor fortaleza como su principal dificultad para el análisis doctrinal, pues obliga a los juristas a abordar su estudio no desde la existencia de un marco normativo uniforme, sino desde la praxis empresarial y la diversidad de soluciones jurídicas disponibles.

El segundo capítulo identifica los elementos estructurales comunes a toda *joint venture internacional*: el acuerdo de cooperación con mantenimiento de la autonomía de las partes, la existencia de un negocio común, la aportación de recursos y el control conjunto. Estos rasgos permiten distinguirla de otras formas de asociación y constituyen el núcleo de su definición tanto económica como jurídica. La autora señala que estos cuatro elementos, presentes con independencia de la tipología adoptada —societaria o contractual—, permiten perfilar la estructura básica de la *joint venture internacional*. Su conjunción evidencia que estamos ante un fenómeno económico complejo, que exige soluciones jurídicas flexibles y adaptadas a cada caso concreto. Al mismo tiempo, ponen de manifiesto que el éxito de estas operaciones depende tanto de la claridad del diseño contractual como de la confianza recíproca entre las partes.

Los capítulos tercero —donde se pone de relieve que la articulación jurídica de la *joint venture* responde a la lógica de un complejo contractual, en el que la autonomía de las partes y la técnica contractual adquieren un papel protagonista. El éxito de la cooperación dependerá, en gran medida, de la solidez del acuerdo de base y de la correcta integración de los contratos satélite que lo acompañan— y cuarto —donde se muestra que la *joint venture contractual* se caracteriza por su versatilidad estructural, lo que la convierte en un mecanismo privilegiado de cooperación en el comercio internacional. Sin embargo, esa misma flexibilidad exige un especial cuidado en el diseño del contrato y en la elección de la forma jurídica que lo soporte, pues de ello dependerá en gran medida la eficacia y viabilidad del proyecto común— se centran en la articulación jurídica de la modalidad contractual. La Dra. Ana Michavila sostiene que esta se construye sobre un complejo contractual integrado por un

acuerdo de base —que fija el marco general de derechos, obligaciones, objeto y mecanismos de control— y una serie de contratos satélite que concretan aspectos específicos como licencias, suministro, distribución o financiación. La coordinación entre estos instrumentos resulta esencial para garantizar la eficacia y coherencia de la cooperación. En cuanto a la forma jurídica de la *joint venture contractual*, la autora muestra la variedad de opciones disponibles: desde estructuras reconocidas por los ordenamientos (como consorcios o asociaciones temporales de empresas), hasta contratos diseñados ad hoc sin molde jurídico preestablecido, o acuerdos puramente contractuales. Esta pluralidad refleja la versatilidad de la figura, pero también exige una planificación cuidadosa para evitar riesgos de inseguridad jurídica.

El quinto capítulo se dedica a las cuestiones de Derecho internacional privado, subrayando el papel central de la autonomía de la voluntad en la elección de foro y ley aplicable. La seguridad jurídica depende en gran medida de que las partes prevean cláusulas claras sobre competencia judicial internacional y normativa aplicable. En ausencia de tales previsiones, los criterios subsidiarios del Reglamento “Bruselas I bis” y del Reglamento “Roma I” —o, en su defecto, las normas internas de cada Estado— pueden conducir a resultados inciertos, con el consiguiente aumento de la litigiosidad. En síntesis, la Dra. Ana Michavila demuestra que, junto a la flexibilidad que caracteriza a la *joint venture contractual*, existe también una necesidad imperiosa de certeza jurídica, que solo puede alcanzarse mediante una adecuada previsión de los aspectos internacionales en el contrato

El capítulo sexto analiza los modelos contractuales elaborados por organismos internacionales como FIDIC, ITC e ICC. Estos modelos, aunque no vinculantes,

son herramientas valiosas para la práctica empresarial, al ofrecer cláusulas estandarizadas que equilibran flexibilidad y seguridad jurídica. Facilitan la cooperación transnacional, reducen costes de transacción y contribuyen a la armonización en un ámbito caracterizado por la dispersión normativa y la diversidad de soluciones. La autora destaca que, aunque estos modelos no tienen carácter normativo ni son de aplicación obligatoria, su influencia en la práctica es indudable. Representan un equilibrio entre la flexibilidad que caracteriza a la *joint venture contractual* y la necesidad de seguridad jurídica que demandan los operadores económicos. Asimismo, permiten reducir los costes de transacción, ya que ofrecen cláusulas estándar ampliamente aceptadas y testadas en la práctica internacional. El capítulo concluye señalando que los modelos de FIDIC, ITC e ICC son herramientas de armonización contractual, que contribuyen a uniformar criterios en un ámbito caracterizado por la ausencia de regulación específica y por la gran diversidad de soluciones jurídicas posibles. Su valor reside en proporcionar a las partes un marco fiable sobre el que construir su cooperación, sin menoscabar la flexibilidad propia de la figura de la *joint venture*.

Las conclusiones reafirman que la *joint venture internacional* es un instrumento esencial en la economía global, cuya eficacia depende de conjugar su inherente flexibilidad con la necesidad de previsibilidad y certeza jurídica. La

modalidad contractual, objeto central de la obra, se revela como una alternativa particularmente útil para proyectos que requieren colaboración sin pérdida de autonomía empresarial. La clave de su éxito reside en un diseño contractual sólido, capaz de prever tanto la dinámica del proyecto como los mecanismos de adaptación y de resolución de conflictos.

En suma, el libro constituye una aportación rigurosa y de gran valor académico al estudio de una figura compleja y transversal, que seguirá desempeñando un papel determinante en la cooperación empresarial internacional durante las próximas décadas. Nos encontramos ante una obra de referencia absoluta y excelente visión panorámica teórico-práctica de un tema tan complejo como es en el derecho del comercio internacional la *joint venture* contractual.

Esta monografía de la Dra. Ana Michavila Núñez es y debe ser, sin duda alguna, lectura recomendada no sólo para la doctrina *ius internacional privatista*, sino también para todo profesional del Derecho del comercio internacional que deba hacer frente a la negociación, redacción, revisión y/o resolución de un contrato de *joint venture* internacional. Se agradece que la producción científica en materia de Derecho del comercio internacional se complementa con trabajos como éste, rigurosos, prácticos y de calado científico.

ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ
Universidad Miguel Hernández de Elche

OTERO GARCÍA-CASTRILLÓN, Carmen (dir.), *Economía digital y guerras comerciales. ¿Poniendo nuevas puertas al campo?*, Dykinson, Madrid, 2024, 332 pp.

La creciente relevancia de la economía digital, de naturaleza abierta, como motor de transformación global, ha venido acompañada por un fenómeno quizás

menos visible, pero igualmente significativo: el resurgimiento del proteccionismo. Este, que a menudo se justifica con argumentos de protección de intereses