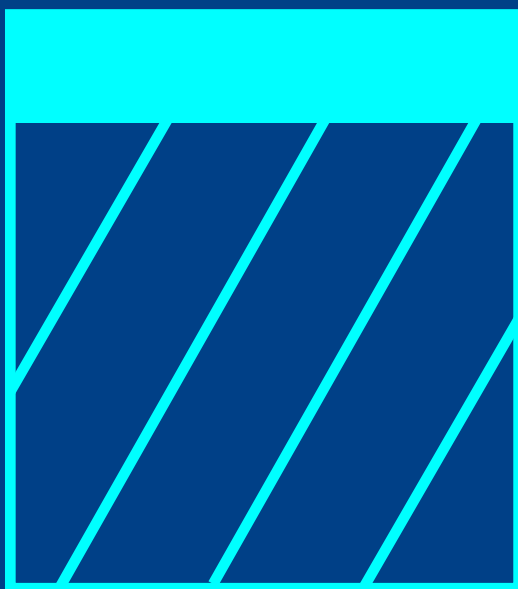


**SARA HELENA OTAL FRANCO**



# **SISTEMAS DE INFORMACIÓN CONTABLE PARA *JOINT VENTURE***

PARTE II  
PLANTEAMIENTO ECONÓMICO Y CONTABLE

Primer Premio ASEPUC de Tesis Doctorales



# **SISTEMAS DE INFORMACIÓN CONTABLE PARA *JOINT VENTURES***

(Las páginas en blanco del documento original se han suprimido para evitar confusiones durante su visualización.  
No obstante, en cada página se ha respetado el número de página que aparece referido  
en el sumario de la presente publicación).

**SARA HELENA OTAL FRANCO**

**Premio “ASEPUC” de Tesis Doctorales**

**I Edición (2004)**

***Dirigida por:***

**DR. D.ALEJANDRO LARRIBA DÍAZ-ZORITA**

## SISTEMAS DE INFORMACIÓN CONTABLE PARA JOINT VENTURES.

Edita: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas  
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA

Edición en línea: año 2011  
N.I.P.O.: en línea: 604-11-005-2

Edición en CD: año 2005  
N.I.P.O.: 604-05-005-x  
I.S.B.N.: 84-89-006-93-8  
Depósito legal: M-42.765-2005

A Alejandro Larriba Díaz-Zorita y  
Francisco Serrano Moracho



## AGRADECIMIENTOS

*“Muchas y muy grandes son las mercedes, señor alcaide, que en este vuestro castillo he recibido, y quedo obligadísimo a agradeceréoslas todos los días de mi vida.”*

*Capítulo XVII, Primera parte  
Don Quijote de la Mancha*

Una tesis sobre *joint ventures* e intangibles defendida en Alcalá, cuidada cervantina, tiene como referencia obligada la que quizá sea la *joint venture* más universal de las letras castellanas: aquella que se estableció entre Don Quijote y el buen Sancho. No es este el lugar de justificar esa idea, pero lo haremos en *finalizando* este trabajo. Acometamos pues ahora lo que aquí nos trae, y con la ayuda de Dios así lo hagamos con tino.

La tesis es una aventura solitaria pero también una *joint venture* entre director y doctorando. Así como podemos decir que el libro de Cervantes es un conflicto entre los sueños y la realidad, puedo afirmar que mi *joint venturer* en esta empresa, Alejandro Larriba, ha conseguido conciliar ambos mundos en lo que a este trabajo se refiere. A él he dedicado la investigación, no para dejar patente mi agradecimiento sino mi cariño, y además para evitar aquí sentimentalismos escritos, porque a buen entendedor...

Además he tenido el apoyo imprescindible de aquéllos que me han ayudado con generosidad a distinguir los gigantes de los molinos. A José Antonio Gonzalo le debo la propuesta del tema de la tesis y que con su magia ahuyentara al sabio Frestón, a quien *atribuyo* los problemas y desórdenes que sufrí en el capítulo VII. Miguel Santesmases venció al gigante Pantafilón, *dedicado* a confundirme cuando me enfrenté a la metodología de los datos. Francisco Serrano fue desfacedor de entuertos y socorro de menesterosos siempre que me encontré perdida, vagando y en apuros, por los polvorientos caminos de la tesis.

Los compañeros y amigos del departamento han sido para mí lo que el ama, la sobrina, el cura y el barbero para Alonso Quijano. Vecinos que siempre han mostrado interés ofreciendo ayuda en lo que estuviera en su mano. En el área de contabilidad financiera Melchor Martín, ese especial Bachiller Sansón Carrasco, me ha regalado ideas y comentarios atinados y originales en perfecto castellano. Carmen García, Marian Gómez, Carmen Gonzalo, Mario Jiménez, y Ramiro Serrano me han ofrecido muchas veces su tiempo y otras lo he tomado sin preguntar. En el área de costes Emma Castelló, Silvia Giralt y Marciano Acos-

ta, siempre han tenido palabras de ánimo y apoyo, lo mismo que Azucena Penelas, del área de marketing. Gracias, como no, a Victoria Castro, que soporta mis torpezas, descuidos y olvidos con buen humor; a Rosa López y a Noelia, Rubén y Yolanda.

Sin el personal de biblioteca y el servicio de documentación me hubiera sido casi imposible recopilar la bibliografía. Claudia, Emilio, Mar, Marino, Seve, Teresa, Vladi, han sido los culpables de proporcionarme, para los ratos en que estuviera ociosa, todos los libros de esas mis caballerías —*joint ventures*— en cuya lectura me enfrasqué de tal suerte que pasé muchas noches “leyendo de claro en claro, y los días de turbio en turbio; y así de poco dormir y del mucho leer se le secó el cerebro”<sup>\*</sup> de manera que si no hubiera sido por el concurso de Alejandro Larriba, José Antonio Gonzalo, Miguel Santesmases y Francisco Serrano, casi llego a perder el juicio.

Al margen del ámbito académico mis padres, Miguel Ángel y María Rosa, y la abuela Rosa han soportado con entrega mis cambios de humor de manera incondicional, sin permitir que mis transformaciones de cuerdo Alonso Quijano en loco Don Quijote les importaran demasiado. Gracias también a mis tíos Fernando y Julia.

Termino con los conocedores del secreto del bálsamo de Fierabrás, que acostumbran a tenerlo preparado cuando lo necesito. Cada uno posee un ingrediente esencial que aporta en la justa medida. En concreto: Alejandra y Pedro Luis, dulzura y firmeza; Carmina y Alberto, comprensión y sensatez, contrapunto perfecto a mi carácter; Esther, que me sacó de Sierra Morena, con la soltura de la princesa Micomicona; Ana, siempre dispuesta a escuchar dando un paseo; Juan Miguel y Ana Belén, empuje y aliento y Arantxa y Juan Carlos, que han creído en mí más que yo misma.

¡Ah! olvidaba mencionar a G. y C., que dicen haber “pensado” y “pensado” en la tesis hasta el dolor de cabeza.

Entre todos parece que por fin he acabado. Gracias.

---

<sup>\*</sup> Capítulo I de Don Quijote de la Mancha.



## ÍNDICE



## ÍNDICE

|   |    |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN: PERO... ¿EXISTE ALGO LLAMADO <i>JOINT VENTURE</i> ? ..... | 15 |
|---|----|

|  |    |
|--|----|
| <b>PARTE I. PLANTEAMIENTO GENERAL DE LA <i>JOINT VENTURE</i></b> ..... | 21 |
|--|----|

### **CAPÍTULO I: APROXIMACIONES AL CONCEPTO**

|   |    |
|---|----|
| 1. INTRODUCCIÓN Y PRIMERA APROXIMACIÓN .....                                    | 25 |
| 2. APROXIMACIÓN SEMÁNTICA .....   | 28 |
| 3. APROXIMACIÓN HISTÓRICA .....   | 35 |
| 3.1. Formas asociativas afines .....  | 33 |
| 3.2. Primera aparición de la expresión <i>joint (ad)venture</i> .....           | 44 |
| 3.3. Conformación de la <i>joint venture</i> como figura social .....           | 45 |
| 3.4. Entrada de la <i>joint venture</i> en las relaciones internacionales ..... | 49 |

### **CAPÍTULO II: CARACTERÍSTICAS BÁSICAS**

|  |    |
|--|----|
| 1. INTRODUCCIÓN .....  | 55 |
| 2. RASGO SUSTANTIVO DEFINITORIO: EL CONTROL CONJUNTO .....   | 57 |
| 2.1. Caracterización de la relación de cooperación a la luz de la psicología de las organizaciones ..... | 58 |
| 2.2. Conceptos de control y control conjunto en el derecho .....   | 68 |
| 2.3. El problema del bloqueo en la toma de decisiones .....  | 81 |
| 3. RASGOS ADJETIVOS DEFINITORIOS .....   | 86 |
| 4. CLASIFICACIÓN Y TIPOLOGÍA .....   | 99 |

|   |     |
|---|-----|
| 5. DEFINICIÓN DE <i>JOINT VENTURE</i> .....   | 113 |
| 6. LA <i>JOINT VENTURE</i> FRENTE A OTROS TIPOS DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS .....        | 118 |
| 7. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE ACTUAR MEDIANTE UNA <i>JOINT VENTURE</i> .....        | 123 |
| 8. FACTORES QUE DETERMINAN EL RENDIMIENTO Y EL ÉXITO DE LA <i>JOINT VENTURE</i> ..... | 131 |

### **CAPÍTULO III: EXPRESIÓN JURÍDICA DE LA REALIDAD ECONÓMICA**

|  |     |
|--|-----|
| 1. INTRODUCCIÓN .....  | 139 |
| 2. PRIMER NIVEL DE REGULACIÓN JURÍDICA .....   | 141 |
| 2.1. El acuerdo base .....   | 142 |
| 2.2. Los contratos satélites .....   | 150 |
| 3. SEGUNDO NIVEL DE REGULACIÓN JURÍDICA: LA ELECCIÓN DEL TIPO SOCIAL .....                 | 154 |
| 4. LOS TIPOS SOCIETARIOS ACTUALES EN ESPAÑA .....  | 157 |
| 4.1. Ventajas e inconvenientes de las sociedades capitalistas .....                        | 157 |
| 4.2. Ventajas e inconvenientes de las sociedades de personas .....                         | 162 |
| 4.3. Ventajas e inconvenientes de otros tipos sociales .....                               | 164 |
| 5. COMENTARIOS SOBRE LA SITUACIÓN EN EUROPA .....  | 173 |
| 6. RASGOS QUE DEBERÍA REGULAR EL TIPO SOCIAL ADECUADO PARA LAS <i>JOINT VENTURES</i> ..... | 176 |

## **PARTE II. PLANTEAMIENTO ECONÓMICO Y CONTABLE** 183

### **CAPÍTULO IV: CONTABILIZACIÓN DE LA *JOINT VENTURE* EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL**

|   |     |
|---|-----|
| 1. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD .....   | 187 |
| 1.1. Norma Internacional de Contabilidad 31 del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) ..... | 187 |
| 1.2. Pronunciamiento del Grupo de Expertos de Naciones Unidas (ISAR). .....                                   | 192 |
| 2. LA UNIÓN EUROPEA: UNA VISIÓN GENERAL .....   | 194 |
| 3. AMÉRICA: NORTEAMÉRICA, ARGENTINA Y BRASIL .....  | 203 |
| 4. OCEANÍA: AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA .....   | 209 |
| 5. LEJANO ORIENTE: CINCO EJEMPLOS SIGNIFICATIVOS .....  | 212 |
| 6. PRÓXIMO ORIENTE: ISRAEL Y CHIPRE .....   | 215 |
| 7. ÁFRICA: SUDÁFRICA Y NIGERIA .....  | 216 |
| 8. TABLA RESUMEN DEL TRATAMIENTO CONTABLE INTERNACIONAL .   | 218 |

## **CAPÍTULO V: EL FONDO ECONÓMICO DE LA *JOINT VENTURE***

|  |     |
|--|-----|
| 1. JUSTIFICACIÓN .....   | 223 |
| 2. CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DE LA <i>JOINT VENTURE</i> PARA<br>LOS COPARTÍCIPIES .....  | 231 |
| 2.1. Aportaciones posibles a una <i>joint venture</i> y contraprestaciones que se<br>obtienen por la operación .....                         | 231 |
| 2.2. Contraprestaciones que constituyen el fondo económico de la opera-<br>ción. Caracterización de cada una como elemento patrimonial ..... | 242 |
| 2.3. Conclusiones sobre la caracterización de la <i>joint venture</i> como ele-<br>mento patrimonial para los copartícipes .....             | 261 |
| 3. ESTUDIO DEL TIPO DE OPERACIÓN ECONÓMICA EN QUE<br>CONSISTE UNA <i>JOINT VENTURE</i> .....   | 269 |

## **CAPÍTULO VI: LA PARADOJA CONTABLE DE LA *JOINT VENTURE***

|   |     |
|---|-----|
| 1. EL PROBLEMA DEL REFLEJO CONTABLE DE LOS INTANGIBLES .....                            | 281 |
| 1.1. Tesis .....  | 282 |
| 1.2. Antítesis .....  | 285 |
| 1.3. Síntesis .....   | 288 |
| 2. LA VALORACIÓN DE LOS INTANGIBLES .....   | 294 |
| 3. EL BALANCE TRIDIMENSIONAL: EN BUSCA DEL RECONOCIMIENTO<br>GLOBAL DE LA EMPRESA ..... | 307 |
| 3.1. Justificación .....  | 308 |
| 3.2. Una propuesta .....  | 312 |
| 4. CONCLUSIÓN: LA PARADOJA CONTABLE DE LA <i>JOINT VENTURE</i> .....                    | 321 |

## **CAPÍTULO VII: ESTUDIO EMPÍRICO SOBRE LA *JOINT VENTURE* EN LA UNIÓN EUROPEA**

|   |     |
|---|-----|
| 1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL<br>PROBLEMA A INVESTIGAR .....    | 327 |
| 2. SELECCIÓN DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN Y DISEÑO DE LA<br>MUESTRA .....              | 330 |
| 3. DISEÑO DEL CUESTIONARIO .....  | 336 |
| 3.1. Primera parte: los copartícipes .....  | 338 |
| 3.2. Segunda parte: la empresa en participación .....                                   | 343 |
| 3.3. Tercera parte: el mercado de la empresa en participación .....                     | 347 |
| 3.4. Cuarta parte: decisión de la Comisión sobre el caso .....                          | 348 |
| 4. PRIMERA FASE: APROXIMACIÓN DESCRIPTIVA A LAS CARACTERÍS-<br>TICAS DE LA MUESTRA..... | 350 |

|  |     |
|--|-----|
| 5. SEGUNDA FASE: HIPÓTESIS SOBRE LAS RELACIONES DE DEPENDENCIA ENTRE LAS VARIABLES MEDIANTE TABLAS DE CONTINGENCIA ..... | 362 |
| 6. TERCERA FASE: ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES Y ANÁLISIS DE GRUPOS ( <i>CLUSTER</i> ) .....                       | 373 |
| 6.1. Análisis de la variable Fondo económico de la operación .....   | 373 |
| 6.2. Análisis de la variable Aportaciones realizadas a la empresa conjunta por los copartícipes .....                    | 385 |
| 7. CUARTA FASE: MODELO PREDICTIVO DEL SENTIDO DE LA DECISIÓN DE LA COMISIÓN .....  | 393 |
| 7.1. Introducción .....  | 393 |
| 7.2. Identificación de las variables predictoras .....   | 396 |
| 7.3. Análisis discriminante múltiple .....   | 402 |
| 7.4. Red neuronal artificial .....   | 409 |
| 7.5. Conclusiones del discriminante y de la red neuronal .....   | 412 |
| <b>CONCLUSIONES</b> .....  | 415 |
| <b>A MODO DE EPÍLOGO</b> .....   | 425 |
| <b>ANEXOS ESTADÍSTICOS</b> .....   | 431 |
| Anexo I: Resultados de la tabulación simple .....  | 433 |
| Anexo II: Análisis de componentes principales de la variable “Fondo económico de la operación”. .....                    | 447 |
| Anexo III: Análisis <i>cluster</i> de la variable “Fondo económico de la operación” ..                                   | 454 |
| Anexo IV: Análisis de componentes principales de la variable “Aportaciones de las matrices” .....                        | 457 |
| Anexo V: Análisis <i>cluster</i> de la variable “Aportaciones de las matrices” .....                                     | 462 |
| Anexo VI: Análisis discriminante múltiple .....  | 467 |
| Anexo VII: Red neuronal artificial de clasificación .....  | 471 |
| <b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....  | 473 |

**SEGUNDA PARTE**

**PLANTEAMIENTO ECONÓMICO  
Y CONTABLE**





## **CAPÍTULO IV: CONTABILIZACIÓN DE LA *JOINT VENTURE* EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL**

1. Normas internacionales de contabilidad.
  - I.1. Norma Internacional de Contabilidad 31 del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB).
  - I.2. Pronunciamiento del Grupo de Expertos de Naciones Unidas (ISAR).
2. La Unión Europea: una visión general.
3. América: Norteamérica, Argentina y Brasil.
4. Oceanía: Australia y Nueva Zelanda.
5. Lejano oriente: cinco ejemplos significativos.
6. Próximo oriente: Israel y Chipre.
7. África: Sudáfrica y Nigeria.
8. Tabla resumen del tratamiento contable internacional.



## **CAPÍTULO IV: CONTABILIZACIÓN DE LA JOINT VENTURE EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL**

### **I. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD.**

#### *1.1. NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD 31 DEL COMITÉ DE NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (IASB).*

La globalización de la economía en las últimas décadas, es uno de los factores que influyen en el hecho de que los problemas financieros y las transacciones comerciales de los países sean tan similares, especialmente en el llamado “mundo occidental”. Por ello surge la idea de encontrar normas contables comunes a los estados, en aras de la comparabilidad y el entendimiento de cualquier tipo de estado financiero emitido por las empresas. Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), emitidas por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), son el ejemplo por excelencia de aplicación de esta idea.

Las NIC, como sistema de armonización contable supranacional, tienen una aceptación distinta según los países. Por ejemplo, en aquellos con escasa tradición contable las normas de la IASB se hacen reglas contables obligatorias, evitando así el costoso proceso de adaptarlas o discutir otras normas. Otro punto de vista existente consiste en tener en cuenta las Normas Internacionales a la hora de establecer las reglas contables del país, pero prestar también atención a la propia tradición contable o a otras consideraciones de innovación o tendencia conceptual. El grupo de países que se pueden considerar incluidos aquí son la mayoría de los países desarrollados de Europa, América y Asia. Algunos de ellos, como Gran Bretaña o Irlanda, publican en sus normas contables un apéndice donde demuestran la conformidad de los métodos prescritos con lo establecido en las Normas de la IASB, o por el contrario ponen de manifiesto los puntos de discordancia.

A continuación vamos a analizar los planteamientos conceptuales y contables de la NIC 31 que versa sobre la “Información financiera relativa a las inversiones en empresas coparticipadas”, para seguidamente exponer el estado de la cuestión de las normas contables de una serie de países y su concordancia o no con el pronunciamiento internacional. La NIC fue aprobada en noviembre de 1990 para su publicación en diciembre del mismo año, mientras que su última revisión data de 1998.

A pesar de que en la práctica el término *joint venture* se utiliza de una forma muy laxa, contablemente hablando su esencia se basa en el acuerdo subyacente entre las partes para compartir el control, y nunca en la estructura o forma legal. En concreto la NIC 31 expone que: “Una empresa coparticipada (o en participación) es un acuerdo contractual por virtud del cual dos o más partícipes emprenden una actividad económica que se somete a control conjunto”, y por control conjunto entiende “el compartimiento de poder, contractualmente acordado, sobre una actividad económica”.

La existencia de un acuerdo contractual estableciendo, entre otros puntos, el control conjunto de la empresa coparticipada es la característica esencial que distingue a este tipo de empresas. En alguno de sus términos se establecerá que “ningún copartícipe aisladamente está en posición de controlar unilateralmente la actividad”, pese a que “puede señalar a uno de los copartícipes como gerente o administrador”, aunque dirigirá la empresa según las políticas acordadas por todos.

Contablemente la existencia de un compromiso, se trataría de la misma manera que un acuerdo contractual, aunque para minimizar malos entendidos puesto que la empresa coparticipada puede tener una duración ilimitada es recomendable la existencia de estos acuerdos.

Esta idea de la NIC está en concordancia, entre otros, con los planteamientos de americanos y canadienses. El *Financial Accounting Standards Board* de los Estados Unidos, FASB, emitió una norma en 1979 sobre contabilidad para la *joint venture*, que incluye entre otras la descripción de la Sección 3055 del Manual del *Canadian Institute of Chartered Accountants* (CICA) con objeto de delimitar que entidades o actividades son consideradas empresas conjuntas para propósitos contables:

“Una *joint venture* es un acuerdo por el cual dos o más partes, los copartícipes, controlan conjuntamente un negocio específico, y contribuyen con recursos para poder llevarlo a cabo. La vida del negocio está limitada por su objetivo y puede ser a corto o a largo plazo dependiendo de las circunstancias. Un rasgo distintivo es que la relación entre los copartícipes, está regida por un acuerdo, normalmente escrito, que establece el control conjunto. Las decisiones en todas las áreas esenciales para el logro del objetivo de la *joint venture* requieren el consentimiento de los copartícipes, tal y como figura en el acuerdo; ya que ningún partícipe individualmente está en posición de controlar la *joint venture*. Este rasgo de control conjunto distingue las *joint venture* de las inversiones en otras empresas donde el control de las decisiones está relacionado con la proporción de votos ostentada”.

Por otro lado la Opinión n° 18 del *Accounting Principles Board* (APB) sobre “El Método de Puesta en Equivalencia para la Contabilización de Inversiones en Acciones”, define la *joint venture* con forma social como sigue:

“El término *joint venture* societaria, se refiere a una sociedad poseída y gestionada por un número pequeño de copartícipes, como un negocio o proyecto separado y específico para el beneficio mutuo de los miembros del grupo. El Estado, también puede actuar de copartícipe. El propósito de una *joint venture* societaria es frecuentemente, compartir riesgos y recompensas al desarrollar un nuevo mercado, producto o tecnología, combinar cono-

cimiento tecnológico complementario, o unir recursos en desarrollar producción u otras instalaciones. Una *joint venture* societaria también tiene un acuerdo según el cual cada copartícipe puede participar directa o indirectamente en la dirección general del negocio. Los copartícipes, tienen pues una relación distinta a la de inversores pasivos. Una entidad subsidiaria de uno de los copartícipes no es una *joint venture* societaria. La propiedad de una *joint venture* societaria raramente cambia, y sus acciones no suelen negociarse públicamente. Una parte de intereses minoritarios, no excluye a la corporación de ser una *joint venture*” [APB Opinion N° 18, párrafo 3d].

Lo anterior describe las características claves de una empresa conjunta: es un acuerdo que incluye los esfuerzos cooperativos y los recursos de dos o más copartícipes que trabajan juntos para obtener unas metas que han acordado. Puede operar usando una entidad separada, *joint venture* societaria, o como un acuerdo entre las partes sin forma societaria legal, *joint venture* contractual. Se gestiona para el beneficio de los participantes que la controlan conjuntamente, sin que exista la posibilidad de que uno la controle individualmente.

No es necesario que los copartícipes ostenten un interés financiero igual en el negocio. Tampoco es del todo infrecuente que mantengan cuotas de participación diferentes tanto en los activos netos como en el resultado, aunque el control deba compartirse de hecho. En la práctica el término *joint venture* se utiliza en ocasiones para referirse a una situación en la que uno de los copartícipes posee la mayoría de los intereses de la entidad. Por ejemplo dos compañías pueden usar el término para referirse a una sociedad que es participada 60/40 y en la que ambos participan en la gestión sustancialmente. Si no existe ningún acuerdo en el que se establezca el control conjunto, en último término el control lo posee la entidad con mayor porcentaje de participación, por lo que para propósitos contables no será una entidad bajo control conjunto. El mayoritario consolidará las cuentas de la subsidiaria e incluirá que existe un 40% de interés minoritario.

Conviene puntualizar que no todos los propietarios de una *joint venture* tienen que ser copartícipes en el control conjunto. Uno o varios pueden ejercer una influencia significativa y otros ni siquiera eso. Todo aquel que no ejerza el control conjunto será considerado como un simple inversor.

Finalmente y en relación con el ejercicio del control conjunto, como es evidentemente impracticable que todos los copartícipes tomen todas las decisiones de forma conjunta, lo normal es establecer las materias que precisan de la aquiescencia de todos los implicados en el control conjunto, quienes serán los miembros del comité de dirección que tomará la mayor parte de decisiones, y las personas designadas por la dirección para el día a día.

La NIC 31 reconoce tres formas de empresas coparticipada: actividades controladas conjuntamente, activos controlados conjuntamente, y entidades controladas conjuntamente.

- **Actividades controladas conjuntamente:** “la puesta en explotación de algunas empresas coparticipadas implica sólo el uso de activos y otros recursos de los copartícipes, más que la constitución de una sociedad de capital o personalista u otra entidad, ni tampoco el establecimiento de una estructura financiera independiente de los copartícipes”. Los activos pasivos gastos e ingresos se reconocen en los estados financieros individuales del copartípite, y “consiguientemente en los consolidados”, por lo que “no se precisan ajustes ni otras operaciones de consolidación con respecto a esas partidas al elaborar o presentar los estados financieros consolidados del copartípite”.
- **Activos controlados conjuntamente:** “algunas empresas coparticipadas suponen el control conjunto, y a menudo también la propiedad conjunta, por parte de los copartícipes, de uno o más activos aportados o adquiridos para cumplir con los propósitos de la empresa en participación”. En este caso tampoco tiene por que existir ni una forma societaria de cualquier tipo, ni el establecimiento de una estructura financiera independiente de los copartícipes, por lo tanto, sucede lo mismo que en el caso anterior. No se precisan ajustes de consolidación, puesto que todo está incluido en los estados financieros individuales del partípite.
- **Entidades bajo control conjunto:** “una entidad bajo control conjunto es una empresa coparticipada que implica la creación de una sociedad de capital, personalista u otra entidad similar en cuya propiedad cada copartípite toma una porción. La entidad opera de la misma manera que otras empresas, salvo por lo que se refiere al acuerdo contractual entre los copartícipes, que establece el control conjunto sobre la actividad económica desarrollada”. El constituir una entidad legal supone que puede contratar en su nombre, demandar y ser demandado, pedir préstamos, etc.

Estos tres tipos de *joint venture* pueden solaparse en la práctica. Por ejemplo, una actividad que se controle de forma conjunta y parte se realice en el extranjero, puede necesitar fuera del país una entidad que se controle conjuntamente. Además y debido a sus características, la distinción de tratamiento contable entre los dos primeros tipos no es significativa para el partípite.

Los dos primeros tipos de empresa conjunta pueden ser tratados juntos. Por ejemplo, una *joint venture* puede entregar un producto que no es pagado al contado. Esta deuda que mantiene el cliente con los copartícipes es para ellos un activo controlado conjuntamente. También puede suceder que llegado a un punto, las operaciones controladas conjuntamente, necesiten de un activo que ninguno de los copartícipes posee. Lo anterior no crea ninguna diferencia sustancial para los intereses de los miembros, excepto que contablemente ahora son propietarios conjuntos de un activo.

Por lo tanto hasta que la empresa conjunta se ve envuelta en la tenencia de activos y pasivos no hay necesidad de establecer si la actividad constituye o no una *joint venture*. Los copartícipes contabilizarán sus activos, pasivos, y gastos, y mostrarán como ingresos las cantidades recibidas de las ventas del producto final, exactamente igual que harían si no ostentaran control conjunto de la actividad.

En estos casos el copartípite deberá reconocer en sus estados financieros individuales:

- los activos bajo su control utilizados en la *joint venture*,
- la parte de activos controlados conjuntamente según su naturaleza,
- los pasivos en los que incurre debido a la empresa conjunta,
- la parte de pasivos bajo el control de los copartícipes,

- los gastos relativos a la empresa en participación,
- la parte de gastos conjuntos en los que ha incurrido,
- su parte de ingresos correspondiente.

Respecto al reflejo contable la norma acepta que se utilicen rúbricas específicas para cada partida o se unan los importes a los existentes.

En relación con el tercer tipo de *joint venture*, entidades controladas conjuntamente, éstas son similares con frecuencia a las operaciones o activos controlados conjuntamente. Un copartícipe puede transferir un activo controlado conjuntamente a una entidad bajo control conjunto. Asimismo, algunas actividades controladas conjuntamente necesitan la formación de una entidad conjunta para desarrollar algunos aspectos de la actividad. La entidad llevará sus cuentas y presentará los estados financieros igual que cualquier otra empresa. La matriz inscribirá en sus cuentas individuales las aportaciones a la entidad como una inversión financiera en la sociedad conjunta.

En cuanto a la información financiera en los estados consolidados del copartícipe, la NIC indica que: “es esencial que se refleje la substancia y la realidad económica del acuerdo”, y afirma que para ello hay que informar de “los derechos en los activos, pasivos, gastos e ingresos de la entidad bajo control conjunto” utilizando el método de consolidación por integración proporcional.

El procedimiento de puesta en equivalencia también puede utilizarse pero no es el que recomienda el pronunciamiento internacional, puesto que según la NIC no refleja tan bien la realidad económica de los derechos que el copartícipe tiene en la entidad bajo control conjunto.

La integración proporcional puede llevarse a cabo de dos maneras. El copartícipe puede combinar su parte de activos, pasivos, gastos e ingresos añadiéndolas línea a línea a las partidas similares de sus estados financieros o alternativamente inscribirlas en partidas que figuren en líneas separadas dentro de sus estados financieros consolidados.

El uso de cualquiera de los anteriores métodos de consolidación no será adecuado cuando:

- la inversión se ha adquirido y conservado exclusivamente con vistas a su venta futura,
- la entidad bajo control conjunto actúa con importantes restricciones a largo plazo, lo que perjudica las posibilidades de transferir fondos al copartícipe, o si
- el copartícipe deja de compartir el control conjunto.

Finalmente para reflejar las transacciones entre un copartícipe y la empresa coparticipada se debe atender a la sustancia de la transacción. Si el socio aporta o vende activos a la empresa en participación y le transfiere las ventajas y riesgos de la propiedad, mientras la *joint venture* mantenga los activos, deberá reconocer sólo la porción de ganancia atribuible a los demás socios y la totalidad de la pérdida.

Si un copartícipe compra activos a la empresa conjunta, no deberá reconocer las ganancias hasta que estos sean vendidos a un tercero independiente. Las pérdidas las recogerá de forma similar a las ganancias salvo si son pérdidas debidas a una reducción del valor realizable neto de activos circulantes, en cuyo caso la pérdida se recogerá inmediatamente.

## 1.2. PRONUNCIAMIENTO DEL GRUPO DE EXPERTOS DE NACIONES UNIDAS (ISAR)

Otro pronunciamiento internacional al respecto es el emitido por el Grupo de Expertos de Naciones Unidas (ISAR). El planteamiento inicial es el mismo que el de la NIC, atender al fondo económico de la operación, ya que indica que la forma legal no deberá influir en el método contable que se seleccione. Analiza y critica seis alternativas para la contabilización de las entidades controladas conjuntamente.

En relación con el análisis del método de Integración Global, el grupo de expertos concluye expresando que “el aspecto del control en el contrato de empresa conjunta hace que la consolidación global sea inapropiada para informar de las inversiones en una entidad controlada conjuntamente (...) De acuerdo con la definición de empresa coparticipada, la participación mayoritaria de cualquier copartícipe no necesariamente establece el mayor control mayoritario de ese socio”.

El segundo método consiste en reconocer la inversión al coste de adquisición. Los ingresos no se reconocerán hasta que las ganancias sean efectivamente distribuidas por la emisora como dividendos momento en el que se consideran ingresos corrientes. Estos dividendos recibidos se tratarán como retorno de la inversión y se registrarán como reducciones del coste de la misma. La conclusión de este método es similar a la del anterior: dado que el hecho del control conjunto es lo significativo de una empresa coparticipada, este método sólo será válido si el copartícipe “no está en la posición de ejercitar su derecho de control sobre la *joint venture* debido a la inestabilidad política o restricciones severas o prolongadas de tasas de cambio extranjeras en el país anfitrión”, o cuando exista incertidumbre acerca de la seguridad de los activos invertidos en el país anfitrión.

El siguiente método que analiza es el del *Fair Value*, Valor Razonable de Mercado. La ventaja que ofrece es la relevancia de la información para los usuarios de los estados financieros de la empresa matriz y para ella misma, lamentablemente la obtención de ese valor es un proceso complicado y subjetivo, y el método está fuera de la práctica convencional contable basada en el coste histórico.

A continuación estudia el procedimiento de Puesta en Equivalencia. El grupo de expertos indica las desventajas que a su juicio ofrece este método en los siguientes términos: “tiende a oscurecer la naturaleza y volumen de los negocios de los copartícipes que conducen operaciones significativas a través de entidades controladas conjuntamente”, debido a que el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, no incluyen los activos pasivos gastos e ingresos de la entidad controlada conjuntamente, y que constituyen un aspecto relevante de las operaciones del copartícipe. Este método tampoco presenta información acerca del los efectos económicos de la inversión del socio en la entidad controlada conjuntamente, de manera especial si esta inversión constituye un compromiso de participación o



deuda financiera muy significativa. Es necesario que el método de contabilización ofrezca información “más útil acerca de las operaciones, los recursos financieros del copartícipe y los riesgos a los que está sujeto”.

El quinto método que estudia la norma internacional es el método de consolidación por Integración Proporcional. Las ventajas que ofrece a juicio del grupo de expertos son que: “provee información en el estado financiero del copartícipe de los cambios pasados y futuros de los recursos económicos y obligaciones del socio, lo que es de gran utilidad para mantener informados a los inversionistas y potenciales acreedores; refleja relaciones económicas significativas entre el copartícipe y la entidad controlada conjuntamente; reconoce que una parte de los activos, deudas y operaciones de la empresa conjunta están bajo el control del copartícipe”. Dado que refleja la diferencia existente entre realizar inversiones en subsidiarias, con control total, o en entidades con control conjunto, la norma recomienda el uso de éste método especialmente en los casos de las empresas que lleven a cabo la mayoría de sus actividades a través de empresas conjuntas.

El último método que se describe y analiza es el método de Consolidación Proporcional Ampliado que consiste en una forma de presentación del método anterior. En él la parte correspondiente al copartícipe, en lugar de integrarse línea a línea junto con las partidas del socio se muestra en líneas separadas en los estados financieros. “Aunque este método tiene todos los atributos de la consolidación proporcional, tiende a dar a entender a los usuarios de los estados financieros que la participación proporcional del copartícipe en los activos, pasivos, y operación en la entidad controlada conjuntamente carece de su control directo”. Los expertos continúan explicando que “considerando la naturaleza del contrato de empresa conjunta, el concepto de control directo no es el apropiado, porque enfatiza más la forma que la sustancia de las entidades controladas conjuntamente. Además en el caso de una relación tenedora-subsidiaria, todos los activos incluidos en los estados financieros consolidados no están siempre disponibles para la compañía tenedora para propósitos corporativos generales y por lo tanto en un sentido real no están bajo el control de la tenedora”.

## 2. LA UNIÓN EUROPEA: UNA VISIÓN GENERAL

### 2.1. LA SÉPTIMA DIRECTIVA

La Séptima Directiva en sus artículos 32, 33, y 34 faculta a los Estados Miembros para bien requerir, bien permitir el uso de la consolidación por integración proporcional para la contabilización de inversiones en *joint ventures*. Si no se utiliza la consolidación por integración proporcional, se empleará el método de puesta en equivalencia suponiendo que la participación en una empresa coparticipada puede identificarse con la definición de asociada.

Cuando se contabiliza por puesta en equivalencia, los nombres, oficinas registradas y la proporción de capital ostentado, debe ser incluido como información. En consolidación por integración proporcional, a lo anterior se une la explicación de los factores en los cuales se basa el control y la dirección conjuntas y el número medio de empleados durante el año.

Esta norma no se refiere a activos controlados conjuntamente, sin embargo todo lo aplicable a entidades controladas conjuntamente lo es también para operaciones controladas conjuntamente, puesto que la directiva se refiere a negocios en lugar de a sociedades.

### 2.2. ALEMANIA

| ALEMANIA                        |                       |             |
|---------------------------------|-----------------------|-------------|
| NORMA                           | ARMONÍA<br>CON LA NIC | COMENTARIOS |
| Código de Comercio, párrafo 310 | Si                    |             |

La legislación alemana no ofrece una definición precisa de *joint venture*, *Gemeinschaftsunternehmen*, por lo que es habitual que el término se use en una amplia gama de situaciones.

La contabilidad de la *joint venture* debe seguir las directrices que marca el Código de Comercio alemán siempre que tenga forma social, y la matriz recogerá su participación en los estados financieros individuales al coste. Si disminuyera el valor de la inversión transitoria o permanentemente la valoración se ajustará a esa pérdida de valor. La contabilización de la inversión en los estados financieros individuales según el método de puesta en equivalencia no está permitido. Si la *joint venture* tiene forma social y la participación es superior al 20%, debe informar en la memoria del nombre y domicilio social de la empre-

sa coparticipada y de su participación. Si la participación excede del 50%, debe informar también del patrimonio neto (*net worth*) y del beneficio o pérdida.

En cuanto a los estados financieros consolidados de la matriz, lo habitual es contabilizar la participación por el método de puesta en equivalencia. Sin embargo en este caso aislado el Código de Comercio permite la consolidación proporcional.

Finalmente, si un copartícipe pertenece al mismo grupo de empresas pero ha sido excluido de la consolidación por cumplir alguno de los requisitos que para ello enuncia el Código de Comercio, la participación de todo el grupo en la *joint venture* se sumará y si excede el 50% es obligatoria la integración global en vez de la puesta en equivalencia o la consolidación proporcional.

### 2.3. *BÉLGICA, DINAMARCA, LUXEMBURGO Y HOLANDA*

| NORMA   | ARMONÍA<br>CON LA NIC | COMENTARIOS   |
|---|-----------------------|---|
| <b>BÉLGICA</b>  |                       |   |
| Real Decreto* 6 de marzo de 1990 sobre Estados Financieros Consolidados.                                    | Si                    | *Los Reales Decretos complementan la Ley Básica de Contabilidad de 17 de julio de 1975.   |
| <b>DINAMARCA</b>  |                       |   |
| Accounts Presentation Act*, sección 60  | Si                    | *Incorpora las directivas comunitarias a la Ley nacional. Regula la contabilidad e información a proporcionar para las empresas privadas.   |
| <b>LUXEMBURGO</b>   |                       |   |
| No hay normas específicas*  | Si                    | * En ausencia de normas contables específicas, las empresas utilizan las NIC o las normas de la matriz, salvo que entren en contradicción con los principios del país.                            |
| <b>HOLANDA</b>  |                       |   |
| Código Civil, Título 9* art. 409 y 414<br>Borrador de la Norma 2.03 del Consejo para la Información Anual** | Si                    | * En él se establecen los requisitos de información anual para las empresas.<br>** Este consejo, <i>Raad voor de Jaarverslaggeving</i> , tiene en cuenta las NIC en la preparación de sus normas. |

#### **Existencia y contabilización de los tipos de *joint ventures* de la NIC**

La normativa de estos cuatro países no señala los distintos tipos de *joint ventures* que señala la Norma Internacional, aunque reconocen que pueden ser societarias o contractuales. No obstante tanto las operaciones como los activos controlados conjuntamente presentan un tratamiento coherente con la NIC 31.

### **Consolidación de las entidades controladas conjuntamente**

Respecto a las entidades controladas conjuntamente, en todos ellos se recomienda consolidar utilizando el método de consolidación por integración proporcional, en Bélgica de manera especial cuando una parte sustancial de las actividades de la compañía se realiza a través de *joint ventures*. De no ser así, en todos ellos la alternativa es el procedimiento de puesta en equivalencia. En Dinamarca éste último se acepta cuando la inversión cumple los criterios de una asociada. Cuando se utiliza en Holanda la puesta en equivalencia, debe incluirse información acerca del nombre, sede social y participación en la *joint venture*, mientras que si se utiliza la consolidación por integración proporcional el socio debe incluir en las notas el nombre, sede social y las razones de la inclusión de la empresa conjunta en los estados financieros consolidados. Asimismo se debe informar de pasivos contingentes o compromisos existentes en relación con la empresa en participación.

### **Transferencias de activos de los copartícipes a la joint venture**

En Holanda no existen normas específicas para contabilizar las transacciones entre la *joint venture* y los copartícipes. Sin embargo en Bélgica, Dinamarca y Luxemburgo:

- En cuanto a las transacciones entre los socios y la *joint venture*, las transferencias de activos de los copartícipes a la *joint venture* aparecen en los estados individuales al precio al que se realizó la transacción, pero sin arrojar ningún tipo de resultado en los estados financieros de la matriz aportante.
- Las ganancias derivadas de otras transacciones entre la matriz y la empresa conjunta —por ejemplo cuando un socio compre activos a la conjunta— sólo se registrarán cuando los activos sean vendidos a terceros y sólo por la parte que poseen los otros socios. Las pérdidas se reconocerán en su totalidad. El copartícipe deberá informar sobre cualquier pasivo contingente o compromiso del que sea responsable en relación con la empresa conjunta.

### **Contabilidad de la joint venture de las aportaciones de las matrices**

No existen normas específicas al respecto ni en Bélgica, donde se siguen las mismas prácticas que el resto de empresas, ni en Holanda. En Luxemburgo y Dinamarca, apenas existen normas aunque se permiten las siguientes alternativas:

- *Fair value*.
- El valor neto en libros de los activos en los activos financieros de la empresa aportante.

Y en Dinamarca además:

- El valor neto en libros de la inversión neta en la *joint venture* de la empresa aportante.

## 2.4. FINLANDIA Y SUECIA

| NORMA  | ARMONÍA<br>CON LA NIC         | COMENTARIOS   |
|--|-------------------------------|---|
| <b>FINLANDIA</b>   |                               |   |
| No hay   | Sin tratamiento<br>específico |   |
| <b>SUECIA</b>  |                               |   |
| Borrador de Contabilidad por Puesta en Equivalencia del, Föreningen Auktoriserade Revisorer* | No                            | No hay normas suecas para el tratamiento de los activos y operaciones controladas conjuntamente |

\*Instituto Sueco de Auditores

En Finlandia no existen normas para contabilizar la participación en los estados financieros individuales, o la consolidación de empresas conjuntas. Las *joint ventures* no están recogidas ni en las leyes contables ni en las referentes a sociedades.

Las normas suecas no señalan la tipología de *joint venture* de la NIC 31. El método habitual para la contabilización de inversiones en empresas controladas conjuntamente en los estados financieros consolidados es la puesta en equivalencia, aunque el Instituto Sueco de Auditores, recomienda el método de consolidación proporcional como tratamiento de referencia, siendo la puesta en equivalencia una alternativa permitida.

No existe ninguna recomendación en Suecia para la contabilización de operaciones o activos controlados conjuntamente ni para la valoración por la *joint venture* de los activos aportados por la matriz. Se debe informar en los estados financieros de los métodos de contabilización empleado.

## 2.5. ESPAÑA

| <b>ESPAÑA</b>                                      |                       |             |
|--|-----------------------|-------------|
| NORMA  | ARMONÍA<br>CON LA NIC | COMENTARIOS |
| Real Decreto 1815/91<br>Código de Comercio art. 47 | Si                    |             |

En nuestro país las referencias existentes a empresas controladas conjuntamente son dos. Ambas están relacionadas con la consolidación. Por un lado el artículo 47.1 del Código de Comercio establece que, “cuando una sociedad incluida en la consolidación gestione conjuntamente con una o varias sociedades ajenas al grupo otra sociedad, ésta podrá incluirse en las cuentas consolidadas en proporción al porcentaje que de su capital social

posea la sociedad incluida en la consolidación”. Por otro en el Real Decreto 1815/91 por el que se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas, en su artículo 4 define las sociedades multigrupo a los únicos efectos de la consolidación como “aquellas sociedades, no incluidas como dependientes, que son gestionadas por una o varias sociedades del grupo, que participan en su capital social, conjuntamente con otra y otras ajenas al mismo”.

La norma española no distingue los tipos de empresas conjuntas de la NIC aunque el tratamiento de la norma internacional para los activos y las operaciones controladas conjuntamente es adecuado en nuestro país. Los métodos aplicables para informar en las cuentas anuales consolidadas en el caso de entidades controladas conjuntamente son el procedimiento de puesta en equivalencia y el método de consolidación por integración proporcional. Ambos se podrán aplicar de forma optativa para las sociedades multigrupo. En este sentido la solución española es coincidente, entre otros, con el criterio de Canadá ya que no especifica cuál es el tratamiento de referencia y cuál el alternativo.

Para el caso de empresas conjuntas sin forma social, la matriz deberá incorporar a sus estados financieros su parte de activos pasivos gastos e ingresos como en el caso de la consolidación proporcional.

Para *joint ventures* con forma social, las notas en la memoria deberán incluir la siguiente información:

- Nombre y razón social de la *joint venture*.
- Porcentaje de la participación.
- Método de contabilización utilizado, (si es puesta en equivalencia, se requiere justificación).
- Actividades de la empresa en participación.
- Nombre de los otros socios.

Aunque las empresas conjuntas estén excluidas de la consolidación deben presentar la información anterior junto con la razón de su exclusión, capital, reservas y resultados del último año disponible.

La aportación de activos a una *joint venture* no puede hacer surgir una ganancia en los estados financieros del aportante. La pérdida, sin embargo, se reconocerá en la aportación a una entidad bajo control conjunto en la cual la escritura de constitución atribuya un menor valor a los activos que su valor en los libros de la matriz aportante.

En los estados financieros individuales, la inversión en una entidad controlada conjuntamente se valorará al valor más bajo entre el coste y el de mercado.

## 2.6. ITALIA

| ITALIA                       |                    |   |
|------------------------------|--------------------|---|
| NORMA                        | ARMONÍA CON LA NIC | COMENTARIOS                                     |
| Código Civil*, artículo 2424 | Si                 | * Sus normas contables son amplias y genéricas. |

El Código Civil y los principios del *Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dei Ragionieri*, CNDCR, no establecen una contabilidad específica para inversiones en *joint ventures*, por lo que se aceptan todos los métodos de contabilidad suponiendo que sean razonables.

Las entidades controladas conjuntamente pueden contabilizarse bien por integración proporcional bien por puesta en equivalencia. Los beneficios por operaciones entre las empresas se eliminan según las reglas habituales. Si se utiliza la consolidación proporcional las ganancias se reconocen en el porcentaje de los otros socios y las pérdidas en su totalidad. El tratamiento de la NIC 31 tanto para los activos como para las operaciones controladas conjuntamente es adecuado en Italia.

## 2.7. FRANCIA

| ITALIA   |                    |  |
|--|--------------------|--|
| NORMA  | ARMONÍA CON LA NIC | COMENTARIOS  |
| Ley de 24 de julio de 1966, art. L 357-1 y L 357-3*<br><i>Plan Comptable Général</i> ***, par. 241.b y pág. II, 133 y 134;<br><br>Recomendación n° 13 del <i>Conseil National de la Comptabilité</i> *** | Si                 | * Es la parte que se refiere los principios de la consolidación.<br>** El Plan General de Contabilidad está basado en la cuarta directiva 78/660 EC. La última modificación es de diciembre de 1986.<br>***El Consejo Nacional de Contabilidad es un órgano consultivo del Ministro de Economía. |

**Tipos de joint ventures y su contabilización.**

La legislación francesa reconoce que las *joint ventures* pueden tener forma social (*entreprises sous contrôle conjoint*) o no (*sociétés en participation*).

Las entidades controladas por un número limitado de accionistas se contabilizan por el método de integración proporcional. El control conjunto no depende específicamente de la existencia de un mismo porcentaje de participación, sino de la existencia de un acuerdo contractual que requiera el acuerdo de todos los socios a la hora de la toma de deci-

siones en áreas esenciales de la empresa. La inclusión de estas entidades en los estados financieros del copartícipe, obliga a la identificación junto con el método de consolidación elegido, normalmente integración proporcional, del porcentaje de participación.

En los estados financieros individuales, las operaciones controladas conjuntamente se rigen según la estructura específica de la *société en participation* puesto que no tienen para ellas una estructura legal específica. Los copartícipes encargados de negociar transacciones con terceros deben registrar dichas transacciones como si las realizaran únicamente en su nombre. El resultado neto de la *joint venture*, *quote part de résultats sur opérations faites en commun*, se atribuye a los otros socios utilizando las cuentas específicas que aparecen en el Plan General de Contabilidad.

También en los estados financieros individuales, los activos controlados conjuntamente pero sin una sociedad que los acoja, *société en participation*, siguen siendo propiedad del aportante que debe recogerlos en su balance al coste histórico. A la inversa, los activos que son indivisiblemente poseídos por los copartícipes, por ejemplo activos comprados o creados para la *joint venture*, deben ser capitalizados por cada socio según su porcentaje de participación en la *joint venture*.

### **Transacciones entre los partícipes y la joint venture**

En cuanto a las transacciones entre los socios y la empresa conjunta:

- La aportación de activos a una empresa conjunta a cambio de una participación no podrá aflorar ganancia o pérdida alguna en los estados financieros de la matriz que lo aporta.
- Los beneficios por transacciones entre la empresa conjunta y el copartícipe se reconocerán por la parte de los restantes socios.
- Las pérdidas de las anteriores operaciones se registrarán por su totalidad.

## **2.8. IRLANDA**

| IRLANDA                           |                       |   |
|-----------------------------------|-----------------------|---|
| NORMA                             | ARMONÍA<br>CON LA NIC | COMENTARIOS   |
| SSAP I<br>ED 50<br>Normas de 1992 | No                    | La puesta en equivalencia se usa para contabilizar todo tipo de <i>joint ventures</i> |

En Irlanda las normas para la contabilización de *joint ventures* son limitadas. El *Statement of Standard Accounting Practice I*, SSAP I, establece que cuando la participación que se tiene de un grupo o compañía es tal que el inversor y el copartícipe están en posición de ejercer influencia significativa sobre la compañía en la que han invertido, la participación deberá ser tratada como una asociada y contabilizada por el método de puesta en equivalencia. Asimismo el SSAP I indica que este tratamiento no será utilizado en las *joint ven-*



tures sin forma social que por sus características justifiquen la contabilidad recogiendo proporcionalmente la parte de activos, pasivos gastos e ingresos que le correspondan.

El *Exposure Draft* 50, ED 50, repite lo anterior, y propone que en el caso de que el fondo económico de una compañía sin forma social sea el de una empresa asociada deberá contabilizarse por puesta en equivalencia. Cuando el fondo económico de una *joint venture* societaria se refleje mejor por integración proporcional, el ED 50 reconoce que tal reflejo contable no está en consonancia con la ley de sociedades, Companies Act. Los cambios de 1992 en la normativa facilitan la integración proporcional en determinadas circunstancias.

## 2.9. REINO UNIDO

| REINO UNIDO |                     |   |
|-------------|---------------------|---|
| NORMA       | ARMONÍA CON LA NIC  | COMENTARIOS   |
| GAAP*       | Si, con excepciones | Si la empresa conjunta es societaria sólo puede utilizar la puesta en equivalencia, si es contractual puede elegir. |

\*Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados

### ***Tipos de joint ventures y su contabilización***

Las normas del Reino Unido no diferencian los tipos de *joint ventures* que aparecen en la NIC 31, aunque recogen que pueden ser societarias o contractuales.

El método habitual de contabilidad para las *joint ventures* es el de puesta en equivalencia, no existiendo otra posibilidad si la empresa conjunta es societaria (*incorporated*). Sin embargo si es contractual sin forma social (*unincorporated*), la compañía inversora puede elegir entre el procedimiento anterior o el método de consolidación proporcional.

Cuando se contabiliza por puesta en equivalencia y los resultados, activos o pasivos de la *joint venture* o de un grupo de *joint ventures* son materiales en el contexto de la inversión del grupo, deberán informarse acerca de:

- depreciación,
- resultado antes de impuestos,
- beneficios atribuibles a la inversión realizada por el grupo,
- activos tangibles e intangibles,
- pasivos.

Si se contabiliza por integración proporcional no se requiere ninguna información adicional aunque normalmente se incluye la misma que para la integración global.

También se deberá informar de los pasivos contingentes y de los compromisos de los que es responsable la matriz en relación con la *joint venture*.

El tratamiento de la NIC 31 es apropiado en el Reino Unido para los activos y las operaciones controladas conjuntamente.

### ***Transacciones entre los partícipes y la joint venture***

Como hemos mencionado para otros países las aportaciones a la *joint venture* de activos a cambio de un tanto de participación no pueden suponer pérdidas o ganancias para la sociedad aportante. Los beneficios de las transacciones entre la matriz y la empresa conjunta se reconocerán por el porcentaje de participación de los otros socios, mientras que las pérdidas se registrarán por su totalidad.

Las transferencias de activos a la empresa conjunta se registrarán generalmente al *fair value*, aunque el valor neto en libros de los activos en los estados financieros del aportante puede ser un tratamiento alternativo en determinadas circunstancias.

En general el tratamiento puede considerarse consistente con la NIC excepto en que la puesta en equivalencia se utiliza en las entidades bajo control conjunto, el tratamiento de consolidación por integración proporcional sólo es admisible para las *joint venture* contractuales. La otra diferencia estriba en que en el tratamiento de las operaciones entre los copartícipes y la empresa coparticipada, el copartícipe no reconoce resultado por los activos con los que ha contribuido a cambio de su participación.

### 3. AMÉRICA: NORTEAMÉRICA, ARGENTINA Y BRASIL

| PAÍS              | NORMA   | ARMONÍA<br>CON LA NIC | COMENTARIOS  |
|-------------------|---|-----------------------|--|
| AMÉRICA DEL NORTE |   |                       |  |
| U.S.A.            | APB Opinion 18<br>AICPA SOP 78-9<br>SEC SABs51 y 84   | Si                    | * Los boletines de la serie B tratan de principios relacionados con los estados financieros  |
| Canadá            | Recomendación 3055, CICA  | Si                    |  |
| México            | Boletín B-8*  | Sin tratamiento       |  |
| AMÉRICA DEL SUR   |   |                       |  |
| Argentina         | No hay normas   | Si                    | Pese a que no hay normas la práctica contable es acorde con la NIC   |
| Brasil            | Lei das Sociedades por Ações*,<br>n° 6,404 de 15.12.76<br>arts. 247, 248, 249, 250, 278 y 279 | Si                    | * La Ley de Sdes. por Acciones incluye especificaciones básicas para la preparación de estados financieros, y se aplica a todas las empresas con forma social de “Sociedad Anónima”. |

#### 3.1. CANADÁ

La norma canadiense resalta la cuestión de que control en una empresa conjunta es compartido por los socios según los términos que se establecen en el contrato de coinversión. Asimismo, coincide con la opinión del Grupo de Expertos de Naciones Unidas en que "como el acuerdo de control conjunto prohíbe al copartícipe el ejercicio de control aunque éste posea una inversión mayoritaria, la empresa conjunta no podrá ser tratada como una subsidiaria, y el método de consolidación por integración global no será el apropiado".

En cuanto a la tipología de empresas conjuntas las recomendaciones canadienses no reconocen las distintas formas de *joint ventures* que aparecen en la Norma Internacional de Contabilidad nº 31, sin embargo recogen que pueden ser contractuales sin forma social, o societarias. Sin embargo el tratamiento que establece la NIC para las operaciones y los activos controlados conjuntamente es adecuado en Canadá. Respecto a las entidades controladas conjuntamente, el hecho específico del control conjunto hace que la consolidación global sea inapropiada incluso si un socio posee la mayoría del capital de la compañía.

Puesto que los copartícipes comparten el control en áreas esenciales, la norma canadiense indica que el método de contabilidad que se utilice deberá:

- “Reconocer los dividendos conforme se decretan y no conforme son recibidos.
- Reconocer los costes junto con los ingresos que originan.
- Dar un apropiado tratamiento a las transacciones entre la *joint venture* y el copartícipe.

Estos objetivos pueden ser logrados usando el método de puesta en equivalencia”.

El método habitual es el de puesta en equivalencia, sin embargo si una parte importante de las operaciones se realiza a través de la *joint venture* se permite el método de consolidación por integración proporcional. En este sentido la posición de Canadá es muy distinta, por ejemplo, a la que mantiene el Grupo de Expertos de Naciones Unidas, y en cuanto a la Norma Internacional de Contabilidad del IASB, el método recomendado es el de integración proporcional, mientras que el alternativo es el de puesta en equivalencia.

La propuesta de Canadá en síntesis es que se puede elegir entre ambos métodos y no se inclina por ninguno de ellos. En casos raros en los que el beneficio de una inversión en *joint venture* difícilmente va a ser percibido por el copartícipe, se recomienda recoger la inversión según el método del coste en el mismo sentido que indica la NIC y la norma del ISAR. Esto ocurre por ejemplo, “cuando la aventura conjunta opera en un país extranjero, en donde hay restricciones significativas en el movimiento de fondos fuera de ese país o cuando la inestabilidad política y las condiciones económicas puedan llevar a la expropiación de los activos de la aventura conjunta.”

Referente a las transacciones entre el socio y la empresa coparticipada, en general la aportación de activos a una *joint venture* a cambio de una participación en la misma no hace surgir un resultado en venta en los estados financieros del que aporta. Las ganancias resultantes de otras transacciones entre el copartícipe y la empresa conjunta se reconocerán sólo en la cuantía de la participación de los otros copartícipes. Las pérdidas se reconocerán en su totalidad.

Si una parte importante de las actividades de la empresa se realizan a través de la *joint venture*, y se utiliza el método de puesta en equivalencia, habrá de presentarse un resumen de la participación en los activos, pasivos, gastos e ingresos que el copartícipe ostenta. Si por el contrario se utiliza la consolidación proporcional, la información requerida es similar a la anterior excepto cuando todas las actividades del copartícipe se realizan a través de *joint ventures*, caso en el cual un *statement*, es suficiente información. Además el participante deberá informar de cualquier compromiso o pasivo contingente respecto a la empresa conjunta.

Las normas canadienses cumplen con la NIC 31 excepto en que el método de puesta en equivalencia para la contabilidad de una inversión en una entidad controlada conjuntamente, es una alternativa permitida frente al tratamiento de referencia propuesto por la NIC 31 que es el de consolidación proporcional. La otra diferencia radica en que normalmente el copartícipe no reconoce una ganancia en activos con los que ha contribuido a cambio de una participación.

Finalmente para la contabilidad de la *joint venture* rigen los principios contables de general aceptación, sin embargo en Canadá hay pocas indicaciones acerca de la contabilidad de los activos que aportan los copartícipes, por lo que se permiten tres alternativas:

- fair value,
- valor neto en libros de los activos en los estados financieros del aportante,
- valor neto en libros de la inversión neta del aportante en la *joint venture*.

### 3.2. ESTADOS UNIDOS

Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en los Estados Unidos reconocen que las *joint ventures* pueden ser contractuales o societarias aunque no establecen tratamiento específico alguno para las operaciones controladas conjuntamente. En cuanto al los activos bajo control conjunto la práctica habitual es contabilizarlos siguiendo el método de consolidación por integración proporcional

Para las entidades controladas conjuntamente la norma estadounidense, APB - 18, sobre evaluación de inversiones en acciones establece dos métodos: el método del coste y el de puesta en equivalencia. El primero se utiliza par inversiones pequeñas en las que no se llega ni siquiera a ejercer influencia significativa, por lo que es descartable para empresas conjuntas.

La norma no es clara sobre si es aplicable en el caso de circunstancias de incertidumbre ya que afirma que sólo puede aplicarse en menor grado “en subsidiarias no consolidadas particularmente extranjeras”. Sin embargo el FASB-94 indica que las inversiones en subsidiarias no consolidadas en donde existan controles de cambio, restricciones para el reparto de beneficios o incertidumbre sobre la estabilidad monetaria, deberán de evaluarse a través del método de puesta en equivalencia o el del valor neto de realización, el que sea menor. El uso del método del valor de mercado para evaluar las inversiones en *joint ventures* se deshecha, de la misma forma que lo hace el Grupo de Expertos de Naciones Unidas.

La conclusión de la norma es que “el Comité concluye que el método de puesta en equivalencia es el que mejor permite a los inversionistas en empresas conjuntas con forma social reflejar la naturaleza fundamental de su inversión en esas entidades. Por lo tanto, los inversionistas deben contabilizar sus inversiones en acciones de sociedades conjuntas por el método de puesta en equivalencia, tanto en los estados financieros consolidados como en los estados financieros de la matriz”.

El socio debe indicar la siguiente información adicional:

- Políticas contables del socio respecto a su inversión en la *joint venture*.
- Si se contabiliza por puesta en equivalencia y tiene una importancia material en la posición financiera agregada del socio, o en el resultado de las operaciones, debe resumirse la información sobre los activos, pasivos y resultados de las operaciones de la empresa en participación. Esta información se presentará bien en notas, bien en estados separados individualmente o por grupos.

- Naturaleza y cantidad de los compromisos y garantías relacionadas con la *joint venture*.
- Nombre de cada empresa conjunta y porcentaje de participación.

Las aportaciones de propiedades, activos intangible y servicios a una empresa conjunta se recogerán, normalmente, en la cuenta de inversiones del socio al valor neto en libros de dichos activos salvo si existe una disminución conocida de su valor. Las *joint ventures* generalmente no revalorizan los activos cedidos por la matriz y utilizan la base de contabilización empleada por el socio.

### 3.3. MÉXICO

En este país no existen normas específicas para la contabilización de las empresas conjuntas a pesar de que el Boletín B-8, del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, se refiere a la evaluación de inversiones permanentes. De acuerdo con este boletín se establecen dos métodos, integración global y puesta en equivalencia.

El método de integración global es apropiado cuando la matriz posee directa o indirectamente más del 50% de las acciones en circulación con derecho a voto de la entidad emisora, “a menos que se demuestre (...) que ha cedido el poder para gobernar la empresa”. Sin embargo “una participación accionaria del 50% o menos puede representar control, si se tiene el poder en cualesquiera de las siguientes formas:

- Poder sobre más del 50% de los derechos de voto en virtud de un acuerdo formal con otros accionistas.
- Poder derivado de estatutos o acuerdo formal de accionistas para gobernar las políticas de operación y financieras de la empresa.
- Poder para nombrar o cesar la mayoría de los miembros del Consejo de Administración o del órgano que efectivamente gobierne las políticas de operación y financieras de la empresa.
- Poder formal para decidir la mayoría de los votos del Consejo de Administración u órganos de gobierno actuante”.

La norma contable establece que el método de puesta en equivalencia será utilizado cuando la compañía tenedora pueda ejercer influencia significativa pero ésta no es sinónimo de control conjunto, pese a que su distinción es tenue ya que ambos conceptos involucran la no existencia de control.

El boletín no establece el método que debe emplearse con claridad aunque posible descartar el método de consolidación por integración global porque control conjunto es muy distinto del control. Sin embargo nos encontramos ante una situación que si bien no es control tampoco es influencia significativa aunque sin duda éste último concepto en cuanto al control está más próximo a la idea de control conjunto que el primero.

En la práctica no existe un tratamiento específico y homogéneo. Gómez y Collado [1994: 148] recogen que según la información que ha llegado a sus manos: “algunas empre-

sas mexicanas que cotizan en la Bolsa de Valores y que tienen inversiones en aventuras conjuntas con una participación del 51% a pesar de que las revelan como aventuras conjuntas, las están valuando con el método de consolidación total contradiciendo a todas las normas internacionales y a las propias normas de nuestro país”.

### 3.4. ARGENTINA

No hay normas específicas que establezcan cómo deben contabilizar los socios su participación en la *joint venture*, aunque es práctica común registrar las transacciones desde el punto de vista de los copartícipes según la consolidación proporcional, y no siguiendo el procedimiento de puesta en equivalencia.

### 3.5. BRASIL

La Ley de Sociedades por Acciones no define claramente las distintas formas de *joint ventures*. En la práctica se utilizan dos: las entidades controladas conjuntamente y las operaciones o activos bajo control conjunto que denominan “*consortium*”.

Para contabilizar una inversión en una entidad controlada conjuntamente el copartícipe deberá informar en sus estados financieros utilizando el método de puesta en equivalencia.

La consolidación proporcional se utilizará para informar de operaciones o activos controlados conjuntamente de forma que se incluya:

- la parte de activos controlados conjuntamente, clasificados según la naturaleza de los mismos,
- cualquier pasivo en que se haya incurrido,
- la parte de pasivos de los que se es responsable junto con los otros socios en relación con la *joint venture*,
- cualquier ingreso derivado de la venta o uso de su parte en la producción de la empresa conjunta, junto con la parte de gastos que ha ocasionado la *joint venture*, y
- cualquier gasto en el que se haya incurrido por la participación que se ostenta de la *joint venture*.

La información adicional que se ha de proporcionar si se utiliza el método de consolidación por integración proporcional es la siguiente:

- Descripción general de los objetivos de la *joint venture*, su actividad, duración y cualquier término relevante del acuerdo contractual.
- La participación de los socios en la producción, ingresos, gastos, resultados, activos y pasivos de la *joint venture*.

- Cualquier contingencia en la que el copartícipe incurra debido a su participación en la empresa conjunta y su parte de cada contingencia en la que incurra conjuntamente con los otros socios.
- La parte de las contingencias de la *joint venture* que le correspondan por su participación.
- Aquellas contingencias que surjan porque un copartícipe puede ser responsables de los pasivos de otros socios en la empresa conjunta.



#### 4. OCEANÍA: AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA

| PAÍS           | NORMA   | ARMONÍA<br>CON LA NIC | COMENTARIOS   |
|----------------|---|-----------------------|---|
| <b>OCEANÍA</b> |   |                       |   |
| Australia      | AASB 1006/AAS19*<br><br>AASB 1016<br><br>Australian Companies Legislation** (schedule 5)  | Si con<br>excepciones | * Las empresas deben cumplir estas normas contables emitidas por el Comité Australiano de Contabilidad, en virtud de lo establecido en la Ley Australiana de Sociedades.<br>** Ley Australiana de Sociedades. |
| Nueva Zelandia | SSAP 25***<br>Desde 1992 las normas neocelandesas se denominan <i>Financial Reporting Standards</i> , pero las anteriores a esa fecha que permanecen sin revisar se continúan llamando <i>Statements of Standard Accounting Practice (SSAP)</i> . | Si con<br>excepciones | *** Las emite el Consejo de la Sociedad Neocelandesa de Contables, <i>Council of the New Zealand Society of Accountants</i> .   |

##### 4.1. AUSTRALIA.

##### **Discrepancias entre las normas australianas y la NIC 31**

Australia posee regulación específica sobre *joint ventures*, *Australian Accounting Standards Board 1006/ Australian Accounting Standards 19*, que presenta ciertas discrepancias con la NIC:

- En primer lugar **la definición es distinta**, puesto que la norma australiana considera que una *joint venture* es una asociación no materializada en forma social alguna y basada en un acuerdo contractual entre dos o mas partes, *unincorporated contractual association*, para acometer un negocio específico en el que los copartícipes comparten los costes del proyecto y reciben la parte que les corresponde la producción.
- Además **no se alude en ningún momento al control conjunto** que define la NIC como aquel acuerdo contractual en el que se pacta compartir el control sobre una actividad económica de tal suerte que ninguno de los copartícipes esté en condiciones de controlarla unilateralmente. Este control conjunto es requisito fundamental para definir una agrupación como *joint venture* según la norma internacional.

**Contabilización y requerimientos de información**

Las participaciones en *joint ventures* se contabilizan incluyendo en las partidas correspondientes de los estados financieros la parte que pertenezca al socio de cada activo, pasivo o coste en que se ha incurrido en la empresa conjunta. En relación con las *joint ventures* definidas según la norma de Australia se requiere la siguiente información:

- Participación de todos los activos empleados en la *joint venture* clasificados como corrientes o no y mostrados por clases de activos.
- Pasivos contingentes y gastos de capital comprometidos en todas las empresas en participación.
- Identificación de cada participación en una empresa conjunta, descripción de sus principales actividades, así como el porcentaje de participación en la producción.

Finalmente la inversión en “entidades bajo control conjunto” no se trata en el documento AASB 1006/AAS 19 puesto que no son consideradas *joint ventures*, sino que se contabiliza como una inversión financiera con las siguientes particularidades de registro:

- Las inversiones no circulantes se recogen al coste, ajustándose necesariamente con provisiones si presentan una permanente disminución de valor o con cancelaciones o amortizaciones de la partida que se llevan a resultados separadamente como algo extraordinario.
- Sin embargo también se podrán revaluar para reflejar correctamente su situación en el mercado siempre que este valor no supere una cantidad recuperable.

Cuando la entidad controlada conjuntamente tiene forma social de *company* satisface normalmente la definición de asociada y en ese caso a efectos de consolidación se aplican las normas australianas de combinaciones de empresas. En ellas se indica que se utilice la puesta en equivalencia y que se incluya en las notas la siguiente información:

- parte del beneficio retenido y otras reservas,
- dividendos,
- actividades de la empresa conjunta,
- fecha del balance,
- acontecimientos posteriores,
- políticas contables diferentes que se hayan empleado, y
- participación en la empresa.

Las transacciones entre el partícipe y la empresa se contabilizan según la NIC 31, y respecto a la contabilización de la propia *joint venture*, aunque debe satisfacer los principios de contabilidad generalmente aceptados, le está permitido cambiar alguna de sus bases mientras tenga suficientes registros para satisfacer las necesidades contables de los copartícipes.

En resumen, en general cumple con la NIC, teniendo en cuenta que, no es habitual utilizar el método de consolidación por puesta en equivalencia, salvo para aquellas *joint ven-*

tures societarias, que son precisamente las que no son consideradas como tales por las normas australianas.

#### 4.2. NUEVA ZELANDA

En Nueva Zelanda las *joint ventures* son una forma de acuerdo conjunto donde hay una asociación de tipo contractual entre dos o para mas parte, para llevar a cabo un negocio específico en el que los copartícipes asumen responsabilidades en relación a los costes y pasivos del proyecto a la vez que comparten la producción obtenida. Las normas neocelandesas no distinguen la tipología de *joint ventures* de la NIC. Los copartícipes contabilizan por el método de consolidación por integración proporcional.

Cuando un socio contribuye con recursos no dinerarios a la empresa conjunta en una proporción diferente a la parte que han acordado que le corresponde de la producción, los activos se registrarán al *fair value*, junto con el fondo de comercio o disminución de valor que lleven asociado. Para cualquier otra operación que suponga una ganancia entre los copartícipes y la *joint venture*, el beneficio sólo se recogerá por la parte de los otros socios. Las pérdidas se reconocerán en su totalidad.

Además deberá indicarse la siguiente información:

- Descripción del método de contabilización para las *joint ventures*.
- Lista y descripción de las empresas conjuntas más importantes, sus nombres, porcentaje de participación y actividades principales.
- Cantidades que resulten significativas de transacciones no ajustadas que hayan sucedido entre la fecha de cierre del balance del socio y la fecha de cierre del balance de la *joint venture*.
- La parte de contingencias y compromisos de capital que le correspondan al socio por la empresa en participación.
- Periodo correspondiente a los resultados de la *joint venture* que están incluidos en la cuenta de pérdidas y ganancias del copartícipe.
- Resumen de activos, pasivos, gastos e ingresos de la *joint venture* incluidos en los estados financieros si representan un porcentaje material de los activos, pasivos, e ingresos del socio.

Cuando tiene forma social, se entiende que satisface la definición de asociada y se contabiliza por el procedimiento de puesta en equivalencia.

## 5. LEJANO ORIENTE: CINCO EJEMPLOS SIGNIFICATIVOS

| PAÍS                         | NORMA   | ARMONÍA<br>CON LA NIC | COMENTARIOS  |
|------------------------------|---|-----------------------|--|
| <b>ASIA (Lejano Oriente)</b> |   |                       |  |
| Japón                        | Norma de Contabilidad Financiera para Empresas de Negocio (BADC) *.<br><br>Norma de Contabilidad Financiera para Estados Financieros Consolidados (BADC).<br><br>Normas relativas a Estados Financieros Consolidados. | Si                    | * Comité de Deliberación para la Contabilidad de los Negocios (BADC), cuerpo consultivo, del Ministerio de Finanzas, emisor de normas. |
| China                        | No hay normativa específica.  | No                    |  |
| Corea                        | No hay normativa específica.  | No                    |  |
| Indonesia                    | <i>Prinsip Akuntansi Indonesia (PAI)**</i>  | No                    | **Principios Contables Indonesios.   |
| India                        | No hay normativa específica.  | No                    |  |

### 5.1. JAPÓN

En Japón se reconocen tanto las operaciones controladas conjuntamente como las entidades bajo control conjunto según aparecen definidas en la NIC 31. El ejemplo más común de operaciones controladas conjuntamente lo hayamos en los grandes proyectos de construcción. Esas operaciones suponen el uso de activos y otros recursos de los partícipes, aunque cada uno utiliza su propiedad, planta, equipos y lleva sus propios inventarios. El contrato de *joint venture* marca las pautas de reparto de los ingresos derivados de los contratos y de los costes y gastos comunes en los que se incurre. En este tipo de operaciones controladas conjuntamente cada socio registra los activos que controla y los pasivos en los que incurre así como los costes y gastos directos, y su participación en los ingresos debidos a los contratos.

Las entidades bajo control conjunto, adoptan forma social y cada copartícipe posee acciones representativas de su participación en la misma. La entidad posee los activos de la *joint venture*, incurre en pasivos y gastos y recibe ingresos. Cada socio es titular de una parte del resultado de la entidad conjunta que se distribuye en forma de dividendos.

Los copartícipes recogen la inversión al coste de adquisición en sus estados financieros individuales y para las cuentas consolidadas utilizan el procedimiento de puesta en equivalencia. La consolidación proporcional no está permitida en Japón. Aparte de esto no hay obligación de ofrecer ninguna información adicional respecto a las *joint ventures*.

## 5.2. CHINA

La práctica común para contabilizar las inversiones en empresas conjuntas es recogerlas al método del coste. No hay normas que regulen la contabilidad de participaciones en *joint ventures*.

## 5.3. COREA

No hay normas específicas para contabilizar las inversiones en *joint ventures*. Las empresas conjuntas preparan los estados financieros según los principios de contabilidad generalmente aceptados en Corea. Los estados financieros de la *joint venture* para inversores extranjeros suelen transformarse según los principios contables de las compañías extranjeras.

## 5.4. INDONESIA

Los principios contables de indonesios no distinguen las formas de *joint ventures* detalladas en la NIC 31. El control conjunto hace que la consolidación, integración global, sea inapropiado para entidades controladas conjuntamente. El método que se utiliza en estos casos es el de puesta en equivalencia. En muy raras ocasiones se utiliza el método del coste o el de consolidación proporcional. Las normas indonesias serían consistentes con la NIC si no fuera porque la puesta en equivalencia es el tratamiento que se usa en la práctica en lugar del de referencia que establece la NIC 31, integración proporcional. Para los activos y las operaciones controladas conjuntamente la norma internacional se aplica en este país.

La contribución de activos a una empresa conjunta a cambio de una participación si puede reflejar un resultado en los estados financieros del aportante. En el resto de transacciones la pérdida o la ganancia se reconoce en su totalidad.

Si una parte importante de las actividades del copartícipe se deben a las *joint ventures* y se ha aplicado la puesta en equivalencia, hecho lo habitual, éste deberá resumir la parte de gasto e ingresos de la empresa en participación, pero no está obligado a indicar la parte de activos y pasivos que le corresponden. Sin embargo si el socio es responsable frente a la *joint venture* de algún compromiso o pasivo contingente deberá indicarlo.

No existen normas de contabilidad para la aportación de activos a la *joint venture* por parte de los socios. Existen distintas alternativas para que la empresa coparticipada registre su valor:

- *Fair value* de los activos aportados.
- El valor en libros de los activos en los estados financieros del aportante.
- El valor de la participación recibida de la *joint venture*.

### 5.5. INDIA

El Instituto de Auditores Titulados de Cuentas de la India, *Institute of Chartered Accountants of India* (ICAI), no ha emitido hasta ahora ningún pronunciamiento en relación con la tipología de *joint ventures* que distingue la Norma Internacional de Contabilidad n° 31.

La inversión en entidades controladas conjuntamente se considera una inversión a largo plazo y se recoge en el balance al coste histórico, aunque el valor neto de la inversión deberá reducirse para recoger pérdidas de valor permanentes. Toda la información que debe ofrecerse acerca de las inversiones es aplicable a las entidades bajo control conjunto. Debido a que estas entidades actúan como cualquier otra empresa comercial, sus bases de contabilización pueden diferir de las de los socios.

Cuando una empresa posee activos fijos con otras, se incluye separadamente en el balance de la matriz su porcentaje de participación, proporción del coste histórico y de la amortización acumulada. Alternativamente la parte del coste de los activos compartidos se puede agregar a las partidas de los activos que son propiedad exclusiva de la empresa, siempre que se den detalles de los mismos aparte.

Finalmente no hay normas específicas del ICAI para las operaciones controladas conjuntamente. El tratamiento de la NIC 31 es apropiado en la India.

## 6. PRÓXIMO ORIENTE: ISRAEL Y CHIPRE

| PAÍS                          | NORMA  | ARMONÍA<br>CON LA NIC | COMENTARIOS |
|-------------------------------|--------|-----------------------|-------------|
| <b>ASIA (Próximo Oriente)</b> |        |                       |             |
| Israel                        | NIC 31 | Si                    |             |
| Chipre                        | NIC 31 | Si                    |             |

### 6.1. ISRAEL Y CHIPRE

No hay normas específicas ni en Israel ni en Chipre para contabilizar las inversiones en *joint ventures* y se aplica la NIC 31.

En Israel el acuerdo más común en el que dos partes acometen un negocio bajo control conjunto y sin forma social es la *joint venture* de carácter inmobiliario. Se contabilizan por el método de integración proporcional en los estados financieros de los socios. Según este método el copartícipe informa de su parte de activos, pasivos, gastos e ingresos bien incluyéndolos en las partidas del balance o en líneas separadas para indicar el distinto control que de ellos se tiene. Las inversiones en empresas con forma social se contabilizan por puesta en equivalencia.

Cuando se contribuye con activos a una *joint venture* a cambio de una participación, la ganancia sólo se reconocerá en los estados financieros del socio por la parte de los otros socios. Las pérdidas se reconocerán en su totalidad.

El partícipe deberá incluir una lista junto con la descripción de las *joint ventures* más significativas en las que interviene y su porcentaje de participación.

Si informa de su participación por integración proporcional pero agregando la parte de la *joint venture* a las partidas de sus estados financieros debe revelar la agregación de activos corriente y fijo, pasivos a corto y a largo, gastos e ingresos. Además si el socio deberá revelar si es responsable de pasivos contingentes o compromisos respecto en relación con la *joint venture*.

## 7. ÁFRICA: SUDÁFRICA Y NIGERIA

| PAÍS                          | NORMA                     | ARMONÍA<br>CON LA NIC | COMENTARIOS   |
|-------------------------------|---------------------------|-----------------------|---|
| <b>ASIA (Próximo Oriente)</b> |                           |                       |   |
| Sudáfrica                     | AC* 119                   | Si                    | * Las normas contables en Sudáfrica se conocen como las series AC100. |
| Nigeria                       | No hay normas específicas | Si                    |   |

### 7.1. SUDÁFRICA

#### ***Tipos de joint ventures y su contabilización***

En Sudáfrica las *joint ventures* adoptan muchas formas pero los tipos principales son: entidades bajo control conjunto, activos controlados conjuntamente y operaciones controladas conjuntamente. Las siguientes características son comunes a todas ellas:

- Dos o más socios se obligan mediante un acuerdo contractual.
- El acuerdo contractual establece de manera efectiva el control conjunto.

Respecto a las participaciones en activos u operaciones bajo control conjunto, los socios deberán reconocer en sus estados financieros:

- Los activos, o parte de los mismos que controlan, clasificados según su naturaleza.
- Los pasivos en los que incurre o la parte de los pasivos en los que ha incurrido conjuntamente con los otros socios.

Un socio de una entidad bajo control conjunto normalmente informa de su participación utilizando el método de consolidación por integración proporcional aunque en circunstancias excepcionales puede ser mas apropiada la puesta en equivalencia. Un ejemplo de esas circunstancias excepcionales puede consistir en el hecho de que se cree un *pool* de intereses para ejercitar el voto que reúna a los inversores con influencia significativa de forma que se establezca el control conjunto en un determinado momento pero sin intención de ejercerlo de forma continuada.

Si las políticas contables de la entidad bajo control conjunto y las de los socios son diferentes, se deberán hacer los ajustes apropiados para alinear la de la empresa coparticipada con la de la matriz. Si no es practicable el hecho deberá ser revelado junto con la estimación del efecto y significación que tenga.



**Transacciones entre los partícipes y la joint venture**

Las ganancias, ventas o contribuciones de activos a una entidad controlada conjuntamente se reconocen por los socios en el porcentaje de la participación de los socios no relacionados. Las pérdidas se contabilizan en su totalidad.

**Requerimientos de información**

Las normas sudafricanas son consistentes con la NIC 31. Deberá informarse de lo siguiente:

- Contingencias y compromisos.
- Lista y descripción de las *joint ventures* significativas.
- Porcentaje de participación en la empresa coparticipada.
- Cantidad agregada de activos corrientes y de activos fijos.
- Pasivos corrientes y pasivos fijos.
- Ingresos y gastos de las entidades que han sido consolidadas proporcionalmente y que son significativas en los resultados de las operaciones, o en la posición financiera o en el flujo de caja de los socios.

Además de cualquier otra información relevante como por ejemplo:

- Operaciones posteriores significativas.
- Riesgo de cambio no asegurado en moneda extranjera.

**7.2. NIGERIA**

No hay normas nigerianas sobre información financiera de participaciones en *joint ventures*. Las indicaciones de la NIC son apropiadas en Nigeria.

## 8. TABLAS RESUMEN DEL TRATAMIENTO CONTABLE INTERNACIONAL

Para terminar resumimos el tratamiento contable de los distintos tipos de *joint ventures* en los países citados.

| METODO DE CONTABILIZACIÓN PARA JOINT VENTURES |                                     |                                   |                                       |
|---|-------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|
| PAÍS  | ENTIDADES CONTROLADAS CONJUNTAMENTE | ACTIVOS CONTROLADOS CONJUNTAMENTE | OPERACIONES CONTROLADAS CONJUNTAMENTE |
| Norma Internacional 31                        | P E / I P                           | A                                 | O                                     |
| I S A R                                       | P E / I P                           |                                   |                                       |
| UNIÓN EUROPEA                                 |                                     |                                   |                                       |
| Directivas Comunitarias                       | P E / I P                           | P E / I P                         | P E / I P                             |
| Alemania                                      | P E / I P                           | A                                 | O                                     |
| Bélgica                                       | P E / I P                           | ST E                              | O                                     |
| Dinamarca                                     | P E / I P                           | A                                 | O                                     |
| España  | P E / I P                           | A                                 | O                                     |
| Finlandia                                     | ST E                                | ST E                              | ST E                                  |
| Francia                                       | I P                                 | A                                 |                                       |
| Irlanda                                       | P E                                 | P E                               | P E                                   |
| Italia  | P E / I P                           | ST E                              | ST E                                  |
| Luxemburgo                                    | P E / I P                           | A                                 | O                                     |
| Holanda                                       | P E / I P                           | A                                 | O                                     |
| Reino Unido                                   | P E / I P                           | A                                 | O                                     |
| Suecia  | P E / I P                           | ST E                              | ST E                                  |
| AMÉRICA DEL NORTE                             |                                     |                                   |                                       |
| Canadá  | P E / I P                           | A                                 | O                                     |
| Estados Unidos                                | P E                                 | I P                               | ST E                                  |
| México  | ST E                                | ST E                              | ST E                                  |
| AMÉRICA DEL SUR                               |                                     |                                   |                                       |
| Argentina                                     | P E / I P                           | A                                 | O                                     |
| Brasil  | P E                                 | A                                 | O                                     |
| OCEANÍA                                       |                                     |                                   |                                       |
| Australia                                     | P E                                 | A                                 | O                                     |
| Nueva Zelanda                                 | P E                                 | A                                 | O                                     |
| ASIA (Lejano Oriente)                         |                                     |                                   |                                       |
| Japón   | P E                                 | ST E                              | O                                     |
| China   | ST E                                | ST E                              | I                                     |
| Corea   | ST E                                | ST E                              | ST E                                  |
| Indonesia                                     | P E / I P / C                       | A                                 | O                                     |
| India   | I                                   | A                                 | O                                     |
| ASIA (Próximo Oriente)                        |                                     |                                   |                                       |
| Israel y Chipre                               | P E / I P                           | A                                 | O                                     |
| AFRICA  |                                     |                                   |                                       |
| Sudáfrica                                     | I P                                 | A                                 | O                                     |
| Nigeria                                       | P E / I P                           | A                                 | O                                     |

|       |   |
|-------|---|
| P E   | Puesta en Equivalencia.   |
| I P   | Consolidación por Integración proporcional.   |
| C     | Método del coste.   |
| I     | Contabilizado como una inversión.   |
| O     | El socio incluye los activos que controla, pasivos y gastos en los que incurre y la parte del producto o de los ingresos que le corresponde.          |
| A     | El copartícipe incluye su parte de activos y pasivos controlados conjuntamente, ingresos del producto compartido y la parte de los gastos compartida. |
| S T E | Sin tratamiento específico.   |

Salvo Irlanda, Suecia, China, Corea, Indonesia e India, el resto de países tratados coinciden, en lo fundamental, con el tratamiento contable indicado por la NIC 31, pese a que muchos no reconozcan explícitamente los tres tipos de *joint ventures* que identifica. En Finlandia no existen normas para contabilizar estos negocios debido a la inexistencia de referencia alguna a los mismos en la legislación.



## **CAPÍTULO V: EL FONDO ECONÓMICO DE LA *JOINT VENTURE***

1. Justificación.
2. Caracterización económica de la *joint venture* para los copartícipes.
  - 2.1. Posibles aportaciones a una *joint venture* y contraprestaciones que se obtienen por la operación.
  - 2.2. Contraprestaciones que constituyen el fondo económico de la operación. Caracterización de cada una como elemento patrimonial.
  - 2.3. Conclusiones sobre la caracterización de la *joint venture* como elemento patrimonial.
3. Estudio del tipo de operación económica en que consiste una *joint venture*.



## CAPÍTULO V: EL FONDO ECONÓMICO DE LA JOINT VENTURE

### I. JUSTIFICACIÓN

#### ***Incremento del uso de estrategias de cooperación y especial proliferación de la joint venture internacional***

Las últimas décadas han sido testigos de una gran aceleración en la globalización de la economía mundial que se encuentra en perpetuo cambio, propiciada entre otras razones por el crecimiento de los mercados, el progreso de la técnica, y por el gran desarrollo de los sistemas informáticos y de comunicación. Esto supone un reto de adaptación a un nuevo entorno que las empresas han de afrontar en todos los ámbitos de actividad, y que en ocasiones no puede ser asumido de forma individual. Estas razones bastan para justificar el creciente número de alianzas y la necesidad de reacciones rápidas ante los cambios [García Canal, 1996: 111], y constituyen una constante en la totalidad de los mercados desarrollados en la actualidad. Ya hemos mencionado al tratar el control conjunto, que se ha hecho cada vez más necesaria la cooperación y la especialización en los negocios tanto a nivel local como internacional como vamos a justificar a continuación. En este contexto la *joint venture* se ha convertido en una figura habitual de ámbito mundial en la práctica de los negocios.

La rapidez con la que se producen los cambios tecnológicos no permite permanecer en contacto con todas las innovaciones. Las empresas deben concentrarse en su actividad y garantizarse el acceso a otros ámbitos ayudados por cualquier forma de cooperación interempresarial. Por otro lado, el gran crecimiento de los costes de I+D debido a la rápida obsolescencia, puede constituir un problema imposible de dominar. Por ejemplo, el desarrollo de sectores como el aeronáutico o el de la industria de componentes electrónicos exigen importes de inversiones tales que sólo pueden aportar grupos de empresas, o la cooperación entre industrias americanas y europeas para alcanzar el avance de la industria japonesa de componentes electrónicos. Junto a lo anterior las tecnologías de la información ofrecen grandes posibilidades de conexión entre todos los aspectos de la producción y la comercialización, lo que permite reducir las bases de la actividad y practicar reducciones de stock como el *just in time*.

Dado que los mercados mundiales tienen un crecimiento conjunto se produce la globalización del marketing. Las grandes empresas conocidas a nivel mundial, automóviles, cosméticos, farmacia, discos, ordenadores, etc. son comercializadas mundialmente. Esta globalización de la demanda y de la competencia, incitan a las empresas a buscar la cooperación de los socios locales para seguir las especificaciones de cada mercado.

También favorece la cooperación el que el comercio a nivel mundial presenta ciertos obstáculos derivados de la política de cada gobierno, lo que obliga a sustentar las estructuras internacionales en los socios que disponen de la experiencia y los contactos oportunos. En este sentido las *joint ventures* son una de las formas de cooperación mas intensivas debido a que suponen entre otras, la cesión de capital, participación en la dirección y a menudo transferencia de tecnología.

Apoyando y resumiendo las afirmaciones anteriores Porter, en su capítulo para el libro de Morris [1998: 3], señala que las empresas en nuestros días requieren relaciones más fuertes y cercanas, lo que incluye aunar esfuerzos con aliados extranjeros o nacionales, para asegurar el crecimiento. Algunas compañías se han dado cuenta antes que otras. El mismo autor cita los ejemplos de Dupont, que tenía en 1998 cerca de 125 *joint ventures* internacionales; Corning, que reconoció que más de la mitad de su beneficio lo obtenía de las mencionadas alianzas, y Exxon Chemical, esperaba obtener en 1998 una cuarta parte de sus ingresos de *joint ventures*. Esto indica su auge y preeminencia dentro del ámbito de los negocios internacionales. Si esto es así, y como se expone en varios artículos han sido un instrumento frecuente para hacer negocios en países en desarrollo, se intuye que deben ofrecer y manejar una información financiera específica y detallada.

Las distintas bases de datos sobre alianzas a nivel europeo han sido analizadas por García Canal [1993: 128], y ha identificado entre otros rasgos comunes a las alianzas, la importancia de las empresas conjuntas (*joint venture*) como forma contractual<sup>115</sup> más extendida, y que más del 70% de los acuerdos son suscritos entre dos socios. El mismo autor García Canal [1996: 112] en un artículo posterior, recoge que los estudios han confirmado la existencia de tendencias coherentes con las observadas a nivel europeo o mundial, es decir la importancia de las empresas conjuntas de dos socios y su marcado carácter internacional. La economía española tampoco ha sido ajena a este crecimiento en el número de alianzas aunque con cierto retraso.

Quizá sea necesario precisar o recordar la idea de que la *joint venture* es una *forma contractual*. No olvidemos que la constitución de la sociedad conjunta viene precedida de un acuerdo previo en el que se establecen las bases de la colaboración y que es conocido como *joint venture agreement*. Al hablar de sociedad conjunta o con menos propiedad, de empresa conjunta, hacemos referencia a la sociedad constituida en desarrollo del acuerdo contractual preliminar.

Además del acuerdo preliminar y la posterior constitución de una sociedad de capital existe una constelación de acuerdos complementarios o satélites como licencias de paten-

---

<sup>115</sup> Son varios los autores que citan como característica de la *joint venture* su origen y carácter contractual. Entre ellos Baptista y Durand-Barthez [1986: 53], Esteban [1999: 17] y Miquel [1998: 45].



tes o de *know how*, o de asistencia técnica o comercial. El acuerdo previo comprende, no sólo la decisión de crear una sociedad y la definición de objetivos, sino también cláusulas que pueden afectar al posterior funcionamiento de la propia sociedad.

En el Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) también sucede que la mayoría de las decisiones de la Comisión en aplicación del Reglamento sobre control de la competencia son sobre una figura que denomina *empresa en participación*. Aunque la traducción al castellano puede ser equívoca a primera vista no se refiere ni mucho menos a la asociación de cuentas en participación sino a lo que hemos denominado sociedad conjunta, es decir la *joint venture*.

***La joint venture como híbrido conceptual de difícil encuadre entre los modelos extremos de relaciones entre empresas***

Ante este auge de la figura no podemos dejar de preguntarnos porqué carece de un sistema de información específico. En nuestra opinión, aquí surge nuestro segundo motivo, se debe a que sus rasgos distintivos hacen de ella un híbrido conceptual que se encuentra a mitad de camino entre una filial de plena propiedad en la que la matriz ejerce una relación de dominio, y una asociada o una simple inversión, en la que el inversionista mantiene una relación pasiva, aunque sea a largo con la empresa en la que ha invertido. El socio de una empresa conjunta asume menos riesgo y control que en el primer caso y bastante más que en el segundo.

Una *joint venture* de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad no es:

- *Asociada*, porque según la, NIC, número 28, para que ello suceda, el inversor deberá tener “influencia significativa”, lo cual significa poder participar en las decisiones financieras y de explotación de la empresa pero *no controlarlas*.
- *Subsidiaria*, (filial), ya que la NIC 27 indica que la matriz puede controlar la filial, entendiendo por controlar el poder de gobernar, entendido como decidir, las políticas financieras y de explotación para obtener beneficios de las actividades de la filial.

Asociadas, subsidiarias y *joint ventures* se recogen en las cuentas individuales como inversión financiera en la cartera de control sin hacer ninguna distinción entre ellas. Sin embargo, en las cuentas consolidadas, las asociadas se reflejan contablemente por puesta en equivalencia, mientras que las filiales por integración global.

En cuanto a las *joint ventures* parece claro que la integración global no sería adecuada, sin embargo no hay acuerdo a nivel internacional acerca de qué método es el indicado, si la integración proporcional o la puesta en equivalencia, como ha quedado puesto de manifiesto en la parte que describe el estado de la cuestión en los distintos países —capítulo IV—.

Probablemente la falta de acuerdo se deba a que se trata de utilizar el mismo reflejo contable para asociadas que para *joint ventures*, obviando el hecho de que sus características sustantivas no son las mismas porque influencia significativa no es control conjunto.

Nos llama la atención que esta falta de unanimidad que se produce en las cuentas consolidadas no se produzca en las cuentas individuales, ya que los tres tipos de inversiones reciben el mismo tratamiento.

### ***Falta de adaptación del sistema jurídico a estas alianzas***

Al originarse la sociedad conjunta en un contrato, no es sencillo someter a una unidad la gran variedad de relaciones jurídicas que se derivan de una relación de *joint venture*, por lo que en general se puede afirmar el carácter atípico de estos contratos. Además en España, como en el resto de los países de la Europa occidental, la *joint venture* no está regulada legalmente. Así lo indica Miquel [1998: 77] al señalar que existen únicamente algunas disposiciones fragmentarias donde podríamos incluir la *joint venture*. “La atipicidad ha motivado el escaso tratamiento doctrinal que se le ha dispensado, aunque es una figura que ha ido adquiriendo cierta relevancia práctica. Las obras más generales de Derecho mercantil apenas la citan, y los estudios monográficos sobre la figura son inexistentes”.

Partiendo de su atipicidad legal es lógico que el acuerdo no esté regulado como tal. Uno de los elementos que favorecen la utilización masiva en la práctica de la figura es su flexibilidad, que se debe en gran medida a su atipicidad. La flexibilidad implica mucha variedad porque cada acuerdo es diferente y su remisión a copias sistemáticas de contratos tipo, aunque puede ser contraproducente en la gran mayoría de los casos debido a la diversidad de los mismos.

A pesar de que no está tipificada por ninguna legislación occidental existe una excepción en Francia, donde a través de un tipo societario de reciente creación, la *société par actions simplifiée* (SAS) se crea un vehículo que puede ser bueno para articular un acuerdo de sociedad conjunta, pese a que no es propiamente una regulación del supuesto. Es en realidad un tipo societario muy flexible que sirve como marco para articular las relaciones entre las partes<sup>116</sup>.

Partiendo de la base de que el problema esencial no es la ausencia de regulación legal en sí misma, sino la falta de mecanismos típicos adecuados a las intenciones de las partes, Miquel afirma que [1998: 79] “las reflexiones deben dirigirse necesariamente a determinar hasta qué punto los tipos previstos en nuestro ordenamiento se adaptan a las necesidades de los sujetos que pretenden colaborar mediante un acuerdo de *joint venture*, que puede articularse, como sabemos, por vía contractual o creando una nueva persona jurídica”.

En el caso de empresa conjunta de carácter contractual, se puede acudir a la libertad de pacto de las partes, como se establece en el artículo 1.255 de nuestro Código Civil. En el supuesto de sociedad conjunta, la cuestión presenta más problemas porque como ya hemos apuntado ni en el Derecho español ni en la mayoría de los ordenamientos extranjeros existen formas societarias típicas que se adapten a las intenciones de las partes. Como el sistema jurídico no está preparado de manera específica para albergar el concepto de

---

<sup>116</sup> En el punto 5 del capítulo III hemos expuesto con más detalle las características de la SAS y su adecuación para servir de vestidura jurídica a la sociedad conjunta.

*joint venture* en una figura de las existentes en Derecho, ésta ha de peregrinar en busca de una vestidura jurídica de figura en figura según los casos, sociedad anónima, sociedad limitada o sus equivalentes en derecho comparado a pesar de que ninguna se adapta plenamente a sus características.

Esto nos ha llevado en el capítulo III a hacernos preguntas tales como la posibilidad de que las empresas conjuntas permanezcan ligeramente al margen del Derecho, qué características conlleva lo anterior, o qué puntos debería tener en cuenta una posible regulación legal de esta alianza como figura en Derecho.

### ***La joint venture como posible instrumento de coordinación del comportamiento competitivo de los socios.***

García Canal [1996: 113] reseña que el primer intento de analizar las posibles implicaciones de la cooperación frente a la competencia fue llevado a cabo por Fufeld [1958], referido a la creación de empresas conjuntas en el sector del aluminio. “A ese estudio siguieron otros trabajos [Dixon, 1962; Bernstein, 1965; Boyle, 1968] en los que se pretendía poner de manifiesto cómo estas prácticas empresariales podían encubrir o, cuando menos, favorecer medidas restrictivas de la competencia como, por ejemplo, la conclusión de acuerdos sobre precios y cantidades producidas”.

Por otro lado al examinar las decisiones de la Comisión publicadas en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, en adelante DOCE, sobre el control de la competencia —estudiadas en el capítulo VI—, hemos observado que la mayoría de las mismas se refieren a empresas en participación con control conjunto. Si este tipo de cooperación puede ser proclive a atentar contra la competencia, necesitaríamos que la información en general y la contable en particular, fuera específica y cuidada.

### ***Falta de adaptación del sistema contable de los socios copartícipes a las joint ventures***

Dados los cuatro puntos anteriores parece clara la necesidad de revisión de los sistemas de información contable para empresas conjuntas. Deberíamos comprobar si los copartícipes, que son la parte más estable y que dirige la empresa, ofrecen información transparente, relevante y útil. Además la información ofrecida junto con la del negocio habitual de los socios permite insertar la *joint venture* dentro de una estructura de negocios más amplia y apreciar su sentido dentro de un conjunto.

Supongamos que una empresa obtiene una parte fundamental del beneficio a través de una o varias empresas controladas conjuntamente. En las cuentas individuales recogeríamos el hecho como si se tratara de una inversión financiera a largo plazo. En las cuentas consolidadas, según el Real Decreto 1.815/1991 de 20 de diciembre que las regula, la obligación de formular dichas cuentas nace de la existencia de un grupo de sociedades, formándose el grupo cuando exista al menos una dominante y una o varias dependientes, por lo que se precisa en el punto tres del Anexo que: “la existencia de Sociedades asociadas o multigrupo no da lugar, por si sola a la obligación de consolidar”. Según esta norma una sociedad multigrupo lo es, a efectos de la consolidación (sección 2ª artículo 4º), cuando se produce la gestión conjunta.

Así las cosas no existe obligación de consolidar puesto que en nuestro hipotético ejemplo no hay una sociedad dominante al no existir empresas dominadas. Nos encontraríamos con que esta empresa únicamente podría limitarse a introducir en sus estados contables la inversión que tiene en la multigrupo al coste de adquisición, y provisionar al final del ejercicio si estima que ha perdido valor. Esta simple información de una realidad de la que obtiene una parte muy sustancial de sus beneficios es incompleta, no informa del fondo económico de la operación y vulnera la imagen fiel. No obstante hay que señalar que el Real Decreto hace referencia en general a relaciones de dominio y dependencia y no a las relaciones de cooperación propias y características del control conjunto y por ende de las *joint ventures*.

En otras palabras, según nuestras normas contables y según el caso, vamos a dar la misma información de una sociedad en la que somos inversores pasivos (si como en el caso anterior no hay grupo para consolidar), que de una en la que ejercemos el control conjunto. También podemos tener que dar la misma información de una empresa en la que podemos ejercer lo definido como influencia notable<sup>117</sup> (empresas asociadas), que en una en la que coparticipamos en la gestión de una forma totalmente activa, que en otra que incluso siendo dependiente, no esté incluida dentro del método de integración global por que sus actividades sean muy diferentes a las de nuestro negocio principal. Como vemos utilizamos el mismo método de información contable para recoger realidades económicas muy heterogéneas que no mantienen ningún “aire de familia” entre sí.

En consecuencia, y en aras de la imagen fiel y de la protección de los intereses de terceros, como acreedores o posibles socios inversionistas —más que del otro copartícipe porque una *joint venture* es un negocio basado en la buena fe de ambos donde los haya—, deberíamos atender más al fondo económico de la cuestión para una correcta información contable. La situación económica de hecho debe prevalecer para la contabilidad por encima de la situación jurídica o el arrimar una realidad a una norma contable en la que no encaja plenamente porque no tenemos otra. Pues si no tenemos otra, y la memoria es una información de mínimos<sup>118</sup>, si queremos dar buena información contable, tendremos bien que variar los métodos, bien aumentar los mínimos, para que la información contable sea comprensible, relevante, fiable, comparable y sobre todo oportuna, tal como indica la introducción del Plan General de Contabilidad.

---

<sup>117</sup> En nuestro país se presume que existe influencia notable cuando una o varias sociedades del grupo posean una participación en el capítulo de una sociedad que no pertenezca al grupo de, al menos, el 20 por 100 o el 3 por 100 si ésta cotiza en Bolsa. No obstante esta presunción establecida en el artículo 185 de la Ley de Sociedades Anónimas, y que recoge el artículo 5.3 de las Normas de Consolidación, admite prueba en contrario.

<sup>118</sup> El Plan General de Contabilidad en su apartado sobre Cuentas Anuales señala en su punto 7º que la memoria “completa, amplía y comenta la información contenida en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias”, así como que el modelo lo es de mínimos, y que deberá presentarse cualquier información no incluida en el mismo que sea necesaria para facilitar la comprensión de la imagen fiel del patrimonio, siempre de manera sintética y clara

**Reflejo contable de la joint venture. Métodos de consolidación y críticas a los mismos**

Para comenzar con la explicación de los actuales métodos de consolidación, hay que indicar que los estados financieros consolidados muestran la situación financiera, resultados de operación y cambios en la situación financiera de un grupo de empresas que desde el punto de vista económico forman una sola entidad que opera bajo control común. Existe un centro de decisiones independiente representado por la tenedora. En el método de consolidación por integración global se incorporan las subsidiarias a la matriz (que tiene el control de las mismas) e indicamos la participación de intereses minoritarios a través de puesta en equivalencia como norma general. Se aplica a las sociedades del grupo, es decir, a la sociedad dominante y a la o las sociedades dependientes. Este método no es aplicable a la *joint venture* porque todos los partícipes comparten el control. Como el acuerdo de control conjunto prohíbe al copartícipe el ejercicio del control aunque posea una inversión mayoritaria, la aventura conjunta no podrá ser tratada nunca como una subsidiaria.

El procedimiento de puesta en equivalencia es un procedimiento de valoración de inversiones que normalmente se usa cuando la tenedora puede ejercer una influencia significativa. En este caso no hay un centro de decisiones independiente. El procedimiento de puesta en equivalencia es una forma de evaluar un activo de la tenedora sustituyendo el valor contable de la inversión por el porcentaje de participación en el capital social. Por tanto no constituye un método de consolidación porque la consolidación es el reconocimiento como propio de un patrimonio jurídicamente ajeno y en este caso estamos modificando el valor de una inversión simplemente.

El control conjunto y la influencia significativa no son conceptos similares aunque ambos supongan la no existencia de un control. En la influencia significativa se participa en la toma de decisiones, sin tener poder de gobierno. Por el contrario si existe control conjunto se podrá participar y gobernar, con la condición de que el control no puede ser unilateral y tiene que ser compartido. El control conjunto es el justo medio entre los conceptos de control e influencia significativa o notable, por lo que no se adapta plenamente a ninguno de los expuestos aunque esté más próximo a la puesta en equivalencia.

Por el procedimiento de puesta en equivalencia se sustituye el valor contable por el que una inversión figura en las cuentas de una sociedad del grupo, por el importe correspondiente al porcentaje que de los fondos propios de la sociedad participada le corresponda excluidas las acciones propias. En nuestro país se aplica en la preparación de las cuentas consolidadas en las siguientes inversiones:

- Asociadas.
- Multigrupo a las que no se aplique la integración proporcional.
- Dependientes que no consoliden por el método de integración global por tener actividades tan diferentes que distorsionen la imagen fiel del grupo.

Las críticas que suele recibir este procedimiento y que son aplicables en este caso se basan en que tiende a oscurecer la naturaleza y volumen de los negocios de los socios que conducen operaciones significativas a través de entidades controladas conjuntamente. Si la entidad conjunta representa una parte muy importante de las actividades de negocios

de los copartícipes, no se refleja la realidad económica. Es necesario que provea información útil acerca de las operaciones, los recursos financieros de los aventureros y el riesgo al que está sujeto.

El último método que falta por comentar, el método de consolidación por integración proporcional, únicamente es aplicable a las sociedades multigrupo, pero no siempre consolidan por éste método, pues el grupo puede elegir entre éste o la puesta en equivalencia. Supone la incorporación al balance de la sociedad dominante de los bienes, derechos y obligaciones de la sociedad multigrupo, y a la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la primera los ingresos y gastos que concurran en la determinación del resultado de la segunda, en la proporción que representen las participaciones de las sociedades del grupo en el capital de la sociedad multigrupo, sin perjuicio de las homogeneizaciones previas y las eliminaciones que resulten pertinentes.

Las críticas más frecuentes que soporta este método son que:

- Puede dar una idea errónea a los usuarios de que los activos y las operaciones están bajo el control directo de los socios más que bajo control conjunto.
- Este método está basado en el concepto de control de partes de una entidad y combina activos y pasivos en los cuales la tenedora tiene control directo con otros sobre los que la entidad posee control conjunto.
- Los activos incluidos no siempre están disponibles para la compañía tenedora para los propósitos corporativos generales y por lo tanto en un sentido real no están bajo el control de la tenedora.

En las páginas siguientes vamos a revisar desde el punto de vista contable los elementos que aparecen en la formación de una joint venture para tratar de determinar:

- En primer lugar su caracterización como activo dentro del balance de las sociedades intervinientes en el proyecto (copartícipes).
- En segundo lugar analizaremos el tipo de operación económica en que consiste la formación de una empresa conjunta mediante las aportaciones de sus socios para continuar.
- En tercer lugar, establecer la valoración más apropiada teniendo en cuenta los dos puntos anteriores.

Por último, se propondrá la alternativa de contabilización de las inversiones en empresas joint venture a que creemos que debería tenderse, aunque somos conscientes de las dificultades existentes en la actualidad para su adopción.

## 2. CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DE LA JOINT VENTURE PARA LOS COPARTÍCIPE

### 2.1. APORTACIONES POSIBLES A UNA JOINT VENTURE Y CONTRAPRESTACIONES QUE SE OBTIENEN POR LA OPERACIÓN

Para llegar a una conclusión válida sobre qué tipo de elemento patrimonial es la inversión en una empresa conjunta, debemos comenzar analizando el fondo económico de la operación, o dicho de otro modo: qué es lo que desean conseguir las partes con el acuerdo. Las razones económicas son numerosas, y aunque vamos a tratarlas en general tienen mucho que ver con el tipo de *joint venture* de que se trate, la función que desempeñe y las características del sector en el que se encuentre, con la complicación añadida de que actualmente, las empresas conjuntas pueden estar involucradas en actividades que comprenden más de un área.

Los cambios económicos a los que aludíamos al principio como causantes de la necesidad de cooperación interempresarial han ocasionado nuevos problemas de organización de la actividad económica. En este contexto las alianzas en general y la *joint venture* en particular son formas organizativo-contractuales a las que según Hennart, citado por García Canal [1996: 113], “se recurre para el intercambio de inputs productivos para los que el mercado presenta elevados costes de transacción y cuyo desarrollo interno por parte de la empresa interesada resulta más costoso que su aprovisionamiento o combinación a través de alianzas estratégicas”.

El motivo o motivos en concreto de la decisión de formar una *joint venture* podemos captarlos examinando lo que aporta el partícipe a la operación y lo que recibe a cambio. Estas y otras cuestiones se plasman en el *joint venture agreement*<sup>119</sup>. Aunque desde el punto de vista económico basta que dos sociedades creen una tercera, con los requisitos indicados, para encontrarnos ante una empresa conjunta, desde el punto de vista jurídico es necesario referirse al acuerdo previo de colaboración, a la constitución de la sociedad y a los contratos satélites, para poder definirla con propiedad. El contrato de *joint venture* constituye, a efectos jurídicos y fuera del marco social, la pieza central de la cooperación entre los participantes ya que desarrolla una función directiva de la operación.

Hemos visto<sup>120</sup> como el contenido del contrato puede variar fuertemente de uno a otro caso en función del objetivo que persiga, pero en general recoge las siguientes menciones [Esteban, 1999: 34]:

- Sujetos intervinientes, y manifestaciones que a modo de preámbulo hacen las partes sobre su interés en el proyecto.

<sup>119</sup> De él hemos hablado en el capítulo “La expresión jurídica de la realidad económica”.

<sup>120</sup> Nos remitimos de nuevo al capítulo “La expresión jurídica de la realidad económica”.

- Estipulaciones relativas a la creación de la sociedad conjunta.
- Compromisos de aportación concreta de los participantes a la sociedad *joint venture*.
- Pactos referentes al diseño del control y dirección de la misma.

De estos cuatro tipos de cláusulas básicas, las que interesan para nuestro estudio en este apartado son las dos últimas. Bajo la denominación de *aportaciones de las partes*, u otras similares, el contrato de empresa conjunta regula de forma detallada los compromisos de aportación a la sociedad común que asume cada participante, que vendrán definidos en atención a las capacidades que fueron determinantes para la selección de los socios de la *joint venture*, por ejemplo, experiencia reconocida en un ámbito de actividad comercial, ubicación estratégica en un mercado, etc. Harrigan [1985: 28], o Roig Amat [1988: 20], dividen en tres las motivaciones que pueden originar la formación de una *joint venture* desde el punto de vista económico:

- Obtención de beneficios internos como: conseguir economías de escala compartiendo recursos físicos y tecnológicos, riesgos como por ejemplo los riesgos de costes, acceso a mejor información, líneas de productos, canales de distribución, personal directivo, medios y servicios, liquidez y mejor uso de la tesorería y del potencial financiero, etc.
- Logro de ventajas competitivas como por ejemplo: expandir negocios ya iniciados, racionalizar y dimensionar industrias maduras, adelantarse a cubrir una demanda, integrar procesos con sinergias, ganar una posición en el mercado, evitar guerras de precios, o evitar duplicidad en proyectos de I+D. Dicho en otras palabras conseguir la influencia en la evolución de la industria, y tener la oportunidad de crear posturas estratégicas más efectivas, etc.
- Obtención de ventajas estratégicas: sinergias, tecnología, transferencia de habilidades, diversificación de productos, integración vertical u horizontal de procesos, penetración en nuevos mercados, aprendizaje e incremento de experiencias, innovación en I+D, racionalización por desinversión y fraccionamiento de unidades operativas.

El contenido específico de estas aportaciones que se plasma en el contrato puede ser muy dispar y depende, en gran parte, del tipo o clase de actividad comercial o industrial que vaya a desplegar la sociedad conjunta. Entre estas obligaciones singulares Esteban [1999: 36] menciona, “las relativas a la provisión de materias primas a la sociedad común, las concernientes a la dotación y adiestramiento de su personal, al asesoramiento de sus órganos, a la concesión de licencias de marcas, patentes, o información sobre un concreto *know-how*, regulándose asimismo los derechos de reversión de los activos aportados en caso de extinción, o la provisión de medios financieros que precise la construcción, para la sociedad común, de instalaciones “llave en mano”. No es infrecuente que se prevea el pago de *royalties*<sup>121</sup> por parte de la sociedad conjunta como contraprestación por los derechos de propiedad industrial cedidos a ésta por uno de los participantes.

<sup>121</sup> Compensación económica que se recibe de una empresa por el uso de un proceso de fabricación, patente o marca.



Hemos mencionado<sup>122</sup> que la necesidad de proporcionar una regulación más detallada a estas obligaciones, imposible en el momento de cerrar el acuerdo base, motiva que este acuerdo preliminar se limite a prever la posterior conclusión de diferentes contratos entre la sociedad conjunta y los copartícipes, a través de los cuales tendrá lugar la aportación. Hemos denominado a estos acuerdos contratos satélites<sup>123</sup> y suelen aparecer formulados en el acuerdo base, lo que elimina en parte la incertidumbre que supondría emprender con posterioridad un nuevo proceso de negociación.

Tanto el acuerdo base como los contratos satélites tienen la ventaja de poseer mucha flexibilidad estructural, que consiste en que las partes puedan adaptar los términos y cláusulas de los mismos para satisfacer sus necesidades específicas. Se debe a que se negocian directamente con la contraparte lo que favorece la flexibilidad. El otro tipo de cláusulas o estipulaciones que nos interesan son los pactos referentes al diseño del control y dirección de la *joint venture*. En ellos se recoge el control conjunto que es característica distintiva de este tipo de operaciones. Estos pactos parasociales, carecen de publicidad ya que no están contenidos en los estatutos sociales. En virtud de estos acuerdos, los copartícipes establecen sus compromisos mutuos como accionistas de la sociedad conjunta en lo relativo a la gestión y control de la sociedad, así como en relación a la transmisibilidad de las acciones.

En síntesis podemos afirmar que las *joint ventures* son particularmente indicadas en aquellos proyectos que suponen grandes incertidumbres, costosas innovaciones tecnológicas o altos costes de información. Pueden ser una forma de aunar recursos y compartir los mecanismos que permiten a las empresas concentrar esos recursos en aquellas áreas donde poseen respectivamente las ventajas competitivas. Para el logro de sus metas las empresas participantes en el proyecto aportarán uno o varios de los elementos que sintetizamos a continuación:

---

<sup>122</sup> Hemos tratado esta cuestión en el capítulo “Expresión jurídica de la realidad económica”.

<sup>123</sup> La característica de los contratos satélites no se debe a su contenido negocial, que puede ser muy diverso, sino a que como sujetos de los mismos aparecen por una parte, la empresa conjunta, y por otra, una de las sociedades intervinientes.

Tabla V.I

| APORTACIÓN DE ACTIVOS SINGULARES DEL BALANCE  |  |
|---|--|
| <i>INMOVILIZADO INMATERIAL</i>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Transmisión de conocimientos técnicos secretos o <i>know-how</i>.</li> <li>— Concesión de licencias de patentes y marcas.</li> </ul>   |  |
| <i>INMOVILIZADO MATERIAL</i>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Arrendamiento de inmuebles o terrenos.</li> <li>— Espacio para oficinas o instalaciones de producción.</li> <li>— Instalaciones técnicas de producción.</li> </ul>   |  |
| <i>INMOVILIZADO FINANCIERO</i>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Contratos de préstamo.</li> </ul>  |  |
| <i>ACTIVO CIRCULANTE</i>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Suministro de materias primas, servicios, o productos intermedios.</li> <li>— Aportación de efectivo para construcción o adquisición de inmovilizado material, circulante, etc.</li> </ul>   |  |
| APORTACIÓN DE PARTES DEL BALANCE  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Productos o líneas de producto.</li> </ul>   |  |
| APORTACIÓN DEL BALANCE EN CONJUNTO  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Un negocio o una compañía entera (con sus activos y pasivos, rama de actividad).</li> </ul>  |  |
| APORTACIONES NO RECOGIDAS EN EL BALANCE   |  |
| <i>CONOCIMIENTOS</i>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Sobre dirección de la empresa: Asesoramiento en la dirección de la empresa gracias a la experiencia directiva del socio.</li> <li>— Sobre tecnología avanzada: Los conocimientos punteros son la moneda de cambio habitual en la joint venture de I+D para el desarrollo conjunto de nuevos proyectos.</li> <li>— Sobre el producto: Conocimientos técnicos especializados sobre el producto no recogidos en el balance.</li> <li>— Sobre la producción: Conocimientos sobre la producción y su organización, habilidades manufactureras.</li> <li>— Sobre el mercado: Conocimientos sobre el mercado en general o de la zona geográfica donde se va a desarrollar la actividad y sobre el entorno, político, económico, etc, que determina la misma.</li> </ul> |  |
| <i>RECURSOS HUMANOS</i>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Adiestramiento de recursos humanos.</li> <li>— Aportación de recursos humanos, personal especializado (técnico, comercial, administrativo).</li> </ul>   |  |
| <i>RELACIONES COMERCIALES CON LA EMPRESA CONJUNTA</i>   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Compra de la producción de la sociedad conjunta.</li> <li>— Distribución de los productos o servicios de la sociedad conjunta.</li> <li>— Servicios como construcción o comunicación.</li> </ul>   |  |
| <i>PACTOS DE NO CONCURRENCIA</i>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Retirada del campo de actividad de la empresa conjunta.</li> </ul>   |  |

A cambio de estas aportaciones el socio conseguirá, por un lado los beneficios internos y las ventajas competitivas y estratégicas que constituyen el fondo económico por el que se ha llevado a cabo la operación (serán objeto de explicación en el apartado siguiente), y por otro, los copartícipes obtendrán además:

- Un derecho o compromiso derivado de las características distintivas de la forma de cooperación que hemos elegido, el control conjunto, pero que no constituye en sí mismo uno de los motivos del proyecto. Es una consecuencia del tipo de alianza por la que se ha optado.
- Unos derechos y elementos patrimoniales que se deben a la forma que se ha elegido para la operación pero que tampoco han motivado la misma, y que no existirían si el mismo proyecto se hubiera instrumentado a través de una *joint venture* contractual en lugar de societaria como es nuestro caso. Nos referimos por ejemplo a la participación en el capital, dividendos, etc.
- Unas corrientes futuras de tesorería en función del pacto de cesión de ciertos activos inmateriales o intangibles.

Si por ser *conjunta* la sociedad, los socios han de compartir su control, por ser *sociedad*, el acceso a los beneficios internos, ventajas competitivas y ventajas estratégicas que han motivado la *joint venture* se va a materializar en acciones o participaciones. No obstante no ha sido ni el *placer* de la cooperación en sí mismo, ni la adquisición de las acciones de esta sociedad o la rentabilidad económica que supone el cobro de los dividendos lo que ha originado el proyecto. Son consecuencia de la forma, pero no constituyen el fondo. Vamos a proceder a una breve explicación de estos elementos que recibe el socio antes que centrarnos en las razones económicas y caracterización contable del fondo de la operación.

El *control conjunto* es un compromiso entre los socios de la *joint venture* derivado de un acuerdo expreso a largo plazo y no un resultado directo de la proporción de capital ostentado. Se produce porque los copartícipes comprometen sus esfuerzos en el logro de objetivos que consideran comunes y que ninguno de ellos podría lograr por separado. No constituye un objetivo en sí mismo, ni se recurre a él ni a la idea de cooperación de manera espontánea, sino cuando el entorno nos fuerza a ello debido a que la realidad nos sobrepasa, por lo que se genera una relación de dependencia que no está exenta de incertidumbre en varios sentidos como por ejemplo:

- Incertidumbre sobre si las diferentes culturas empresariales harán posible la cooperación, sabiendo que si ganamos o perdemos, estamos todos en el mismo barco. Ninguno individualmente puede concluir el objetivo fijado.
- Incertidumbre acerca de si, aún siendo capaces de cooperar, se concluirá con éxito técnico el proyecto que sobrepasa a ambos socios.
- Incertidumbre de la obtención de beneficios, éxito comercial, una vez puesta en marcha la operación.

La influencia determinante que supone este tipo de control implica por un lado poder incidir de modo concluyente en el proceso de formación de la voluntad social, particular-

mente en los actos de adopción de estrategias, y por otro supone la facultad de realizar actos de bloqueo de las iniciativas sociales, es decir, poder de veto. Si hablamos de *poder incidir* y de *facultad de realizar*, estamos afirmando que no es necesario que se ejerza de manera efectiva el control sino más bien que exista la posibilidad de hacerlo, es decir, potencialidad. En otras palabras la facultad que tienen las partes para decidir conjuntamente, se manifiesta desde el momento en que existe el derecho y la posibilidad de vetar y bloquear decisiones, no siendo por tanto necesario el ejercicio de ese derecho para que sea reconocido como tal.

Este derecho que da la posibilidad de ejercer una influencia determinante a largo plazo en la adopción de las estrategias, ha sido adquirido por la empresa merced a su aportación a la *joint venture*. Además, constituye un compromiso de lealtad con el otro socio, porque se compromete a poner a su disposición su mejor *know how* a la hora de la toma de decisiones estratégicas en función de los objetivos marcados por ambos.

Sin embargo constituye un arma de doble filo, puesto que ejercido por la empresa es un elemento en favor de la defensa de sus intereses, mientras que ejercido por la contraparte (el socio), supone la capacidad de vetar decisiones que la empresa encuentra adecuadas. El sacrificio de parte de la mitad del control, es condición *sine qua non* para que se realice la operación, y una de sus *desventajas*. Desventaja en el sentido explicado de que cooperamos porque no nos queda más remedio que hacerlo y compartir el control. En caso de que se pudiera lograr obtener de la empresa conjunta los mismos beneficios manteniendo el control, la operación se realizaría desde la dominación de una de las empresas y no desde la cooperación de ambas.

Si, como hemos dicho, por ser conjunta la sociedad cada socio obtendrá la posibilidad del control conjunto, por adoptar forma societaria la sociedad conjunta, en lugar de ser contractual, cada copartícipe obtendrá por su aportación:

- *Acciones o participaciones de la joint venture.* Hay que precisar que la tenencia de los títulos no está relacionada directamente con el control conjunto. Puede existir control conjunto si así se ha pactado aunque un socio posea mayoría de los títulos, y viceversa, un copartícipe puede dirigir el negocio aunque ambos posean igual número de acciones si así lo han plasmado en un acuerdo. En este caso la propiedad y la dirección de la empresa van unidas.
- *Las acciones materializan la propiedad de un porcentaje del resultado, activos y pasivos de la sociedad conjunta.* Jurídicamente lo habitual es que tanto la propiedad del patrimonio como el uso y disfrute del mismo pertenezca a la empresa conjunta, por haberse transmitido la propiedad de las aportaciones de los socios. Además el único sitio donde tienen sentido económico productivo las aportaciones es en la *joint venture*, porque cualquier elemento cedido es un instrumento para que se pueda lograr el objetivo común de los socios. Los factores que movieron al copartícipe a realizar la inversión no consisten en la posesión conjunta, por la posesión de los títulos, de los bienes tangibles con lo que ha podido dotar el otro socio a la *joint venture* para su funcionamiento, sino una serie de características distintivas del socio, intangibles por lo general, que citaremos y explicaremos a continuación.

Si acometiéramos el mismo proyecto y la empresa conjunta fuera contractual en vez de societaria, los elementos que empleamos para el logro de objetivos, serían de ambos, activos controlados conjuntamente, o cada socio adscribiría los suyos al proyecto sin la transmisión de la propiedad, actividades controladas conjuntamente. Esto verifica el hecho de que la propiedad de los elementos patrimoniales en una *joint venture* societaria es algo puramente instrumental para la consecución de un bien mayor, que es el fondo económico de la operación.

- La tenencia de acciones confiere a los socios el derecho a percibir dividendos en caso de que se reparta el resultado. La empresa conjunta no se forma para obtener beneficios en forma de dividendos, sino para conseguir una serie de ventajas competitivas estratégicas y fortalezas internas. Para el mero objetivo de conseguir dividendos no se concibe una operación tan compleja como ésta, sino que se realizan otro tipo de inversiones en capital en las que simplemente se cambia dinero por acciones y no se busca un socio específico para un proyecto concreto. En estas empresas conjuntas la política de reparto de dividendos tendrá efecto en la estructura financiera. Si los socios quieren distribuir una parte significativa de los flujos de caja en lugar de reinvertirlos, se necesitará financiación adicional.

Por último el socio puede recibir como consecuencia de su aportación futuras corrientes de tesorería en función del pacto de cesión de ciertos activos inmateriales o intangibles.

- *Cobro de royalties, cobro por servicios de asistencia técnica, comercial, administrativa, de distribución o gestión, y cobro de alquileres.* Estos conceptos suponen una futura corriente de ingresos en efectivo para la empresa, con el horizonte temporal que hayan pactado las partes. En el momento de comienzo de la empresa conjunta son promesas de futuros cobros pactados tanto a corto como a largo plazo. En sentido estricto no podemos considerarlos derechos de cobro porque no se ha producido el uso por la empresa conjunta o la prestación por parte del partícipe. Como no se ha devengado el cobro, y no se ha demorado éste en el tiempo, *strictu sensu* no ha surgido el derecho de cobro para el socio.

Comienzan siendo una promesa de cobro, para una vez realizada la prestación del servicio o el uso, convertirse en derecho corriente de cobro si se demora su pago o efectivo en caso de que se cobre en el momento del devengo. En otras palabras, para un año cualquiera esas promesas de cobro serán:

- Efectivo por la parte que corresponda al año.
- Promesas de cobro a corto plazo por los cobros al año siguiente y el resto de la corriente de ingresos.
- Promesas de cobro a largo plazo.

No podemos colocarlos con los derechos de cobro ni a corto ni a largo, pero tenemos información sobre los mismos en el contrato de *joint venture* y en los acuerdos satélites, e incluso podríamos calcular el valor actual de los futuros cobros como una renta

según los años que estimamos que van a durar esos desembolsos por parte de la empresa conjunta. Desde el punto de vista contable, hasta que no se produzca el devengo de los mismos no se recogerán como ingreso en la contabilidad. Sin embargo son una potencia, un elemento patrimonial intangible constituido por derechos susceptibles de valoración económica, algo que existirá porque así está pactado y que puede ser valorado cuantitativamente, pero hasta que las promesas se hagan realidad y se encuadren como un ingreso teniendo como contraparte el efectivo o los derechos corrientes de cobro, encontramos que cumplen las siguientes características que son comunes con el inmovilizado inmaterial:

- Son informaciones, y en consecuencia intangibles, como lo es la información sobre los consumidores, o los conocimientos sobre el mercado.
- Han surgido como consecuencia de una transacción económica que originará su futuro desembolso.
- La duración de la renta que suponen es superior a un ejercicio económico.
- Es evidente su capacidad para producir ingresos en el futuro.
- Sus valores tienen una difícil comparación con los de mercado, si es que existe. No es fácil comparar lo que se paga por el uso de un procedimiento de fabricación, una patente o una marca con lo que se paga por otro tipo de *royalties*.

Concluyendo, como en casos anteriores podemos decir que si tenemos como objetivo vender servicios de asistencia, *royalties*, o arrendar cualquier activo, no instrumentamos una empresa conjunta para ello. En el caso de una venta de *royalties* o un arrendamiento, tanto el concedente como el destinatario de los mismos juegan un papel pasivo, mientras que en el caso de una empresa conjunta sucede todo lo contrario. El cedente juega un papel muy activo si además de conceder, por ejemplo, una licencia o prestar unos servicios de asesoramiento, es socio de la empresa y la controla conjuntamente, porque está obligado a cooperar en la búsqueda de soluciones a los problemas técnicos y comerciales que se le planteen y a introducir una tecnología verdaderamente competitiva. Por ello el fondo de una *joint venture* no puede ser la simple venta o cesión de servicios, *royalties*, o alquileres. Sería la forma más compleja de sacarle ese tipo de rentabilidad a los activos o conocimientos a los que nos estamos refiriendo.

A continuación sintetizamos el conjunto de las posibles contraprestaciones que reciben los copartícipes por sus aportaciones a la sociedad conjunta. Como ya hemos avanzado, las que constituyen el fondo económico de la operación serán tratadas en el apartado siguiente.

Tabla V.2

| CONTRAPRESTACIONES QUE CONSTITUYEN EL FONDO ECONÓMICO BUSCADO EN LA OPERACIÓN   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Acceso a un mercado, (conocimiento político, <i>know how</i> comercial, canales de colaboración, etc.).</li> <li>— Obtención de tecnología nueva o complementaria, conocimientos técnicos especializados, conocimientos sobre un producto, conocimientos relacionados con la organización de la producción o técnicas de dirección.</li> <li>— Formación o suministro de recursos humanos para trabajar con la nueva tecnología.</li> <li>— Ampliación de la capacidad de la empresa para acometer proyectos imposibles de abarcar individualmente.</li> <li>— Reparto o limitación de distintos tipos de riesgo (comerciales, financieros, políticos).</li> <li>— Disminución de competencia entre los coparticipes.</li> <li>— Suministro de materias primas, (colaboración en materia de aprovisionamiento).</li> </ul> |
| ACONTRAPRESTACIÓN DERIVADA DE LA CARACTERÍSTICA SUSTANTIVA DE LA OPERACIÓN  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— El control conjunto de la sociedad a través de la que se ha canalizado la relación de cooperación entre las partes mediante el derecho de veto que la empresa puede ejercer.</li> <li>— En sentido contrario y como desventaja, por un lado, el sacrificio de la mitad del control en manos de la otra compañía y el derecho de esta a vetar decisiones.</li> </ul>  |
| CONTRAPRESTACIONES QUE SON CONSECUENCIA DE LA FORMA SOCIETARIA (EN LUGAR DE CONTRACTUAL) DE LA OPERACIÓN  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— La propiedad de una parte de la sociedad conjunta en función de su aportación materializada en acciones o participaciones.</li> <li>— Porcentaje del resultado, activos y pasivos en función de su participación.</li> <li>— Percepción de dividendos.</li> </ul>  |
| CONTRAPRESTACIONES EN FUNCIÓN DEL PACTO DE CESIÓN DE CIERTOS ACTIVOS INMATERIALES O INTANGIBLES   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>— Cobro de royalties.</li> <li>— Cobro por servicios de asistencia técnica, comercial, administrativa, de distribución o gestión.</li> <li>— Cobro de alquileres.</li> </ul>   |

Lo que reflejan los cuadros anteriores indica lo que consiguen las partes de manera inmediata, sin embargo no sólo se logra un intercambio de información entre las partes, sino también la generación de nuevas ventajas, (capacidades y recursos), y la reducción de barreras de entrada.

La prestación y la contraprestación que se hayan consensuado en el acuerdo de *joint venture*, han sido pactadas libremente y sin coacciones debido a que en estas operaciones es esencial la buena fe y la voluntariedad, puesto que se realizan teniendo en cuenta las características personales de los socios. Nunca son operaciones hostiles o forzadas como por ejemplo ciertas OPAs o fusiones, aunque se puede hacer una matización al respecto en función de contexto económico y político en el que se llevan a cabo.

Los acuerdos de *joint venture* localizados en los países industrializados representan uno entre tantos de los instrumentos de cooperación internacional que, de ser elegido, lo será motivado sólo por razones de oportunidad económica evaluadas comparativamente a las demás, pero jamás impuestas por factores externos a la voluntad de los contrayentes. Por ello reflejan bajo el perfil negocial, la voluntad de los copartícipes de realizar un objetivo de intereses comunes mediante la integración de recursos y actividades complementarias, sobre un pie de sustancial paridad. No representan una solución de compromiso querida por políticas nacionales restrictivas en materia de inversiones extranjeras, sino el resultado de evaluaciones económicas de los empresarios interesados en operar conjuntamente.

El cuadro es distinto en los países en vías de desarrollo. En la mayoría de los mismos constituyen no sólo un instrumento de cooperación industrial para realizar finalidades económicas de creciente importancia, sino también, una forma de reglamentación de las inversiones extranjeras con la condición de favorecer la participación local en su gestión y así garantizar una constante coherencia de éstas en los planes de desarrollo nacionales.

El creciente poder contractual de los países en desarrollo, debido en particular a la disponibilidad de materias primas esenciales, ha incidido de modo sustancial sobre la progresiva superación de los contratos de concesión y de las subsidiarias totalmente controladas, como formas típicas de inversión en la primera mitad del siglo XX, en beneficio de la afirmación de los contratos de *joint venture*. En dichos contratos se realiza la voluntad de los países receptores de participar activamente en las inversiones extranjeras, poniendo como condición a su admisión la presencia de socios locales en condición de ejercer un efectivo control sobre las inversiones y superar así el papel meramente pasivo de concedentes o destinatarios de *royalties* por inversiones a largo plazo. En este caso, la multinacional cuando decide invertir, no tiene alternativa entre las distintas formas de inversión por las restricciones legislativas frente a la inversión extranjera directa.

No obstante en cualquiera de esos contextos económicos y políticos, el acuerdo no es obligado, y si la empresa decide invertir de esta manera en una economía en desarrollo será porque, sopesando ventajas y restricciones, le conviene hacerlo. Es la mejor opción de las posibles para conseguir sus objetivos. Por ello, y en base a la libertad de pacto de los socios, prestación y contraprestación se rigen por el convencimiento de los partícipes de que están o estarán en perfecto equilibrio, quizá no en este momento inicial, pero si con el correr del proyecto. La aportación es equivalente, en plano de igualdad a lo que se recibe o recibirá por ella en el futuro.

Una vez que hemos aclarado qué se entrega y qué se obtiene, la siguiente cuestión a resolver en este *quid pro quo* es la caracterización del tipo de activo que recibe el partícipe a cambio de su aportación, para lo cual debemos atender al fondo económico de lo que recibe y no a la forma. De una parte ya hemos visto que recibe elementos que en principio son de fácil cualificación y cuantificación en el activo del balance, como acciones o participaciones que no constituyen el fondo económico de la operación, y de otra su aportación le confiere una serie de derechos, elementos, informaciones, conocimientos, etc., que suponen la base de la operación y por los que si bien ha “pagado” al realizar su aportación, o no son en absoluto localizables dentro de las cuentas de la empresa, o tie-



nen un encuadre algo más difícil dentro de una partida concreta en los actuales balances de situación debido fundamentalmente a su intangibilidad.

En el momento en que surgen los intangibles en el escenario, hay que apresurarse a especificar que no parece haber un acuerdo entre los estudiosos del tema acerca de su naturaleza económica, definición y clasificación. Tampoco lo hay sobre la manera en la que afectan al valor de las empresas o sus criterios para reconocerlos, valorarlos y depreciarlos, a pesar de que las compañías realizan cada vez más inversiones en ellos como base de su éxito futuro. La razón de tipo económico que subyace en la clasificación de un intangible como activo, consiste en su potencial para generar futuros beneficios.

Cañibano, García y Sánchez [2000: 104] opinan que “desde este punto de vista puramente económico, no existe una base teórica para realizar una distinción clara entre activos tangibles e intangibles, puesto que ambos representan futuros beneficios económicos para la empresa, como resultado de transacciones o sucesos pasados”, a pesar de lo cual en las normas de gran parte de los organismos contables emisores de ellas, “la mayoría de las inversiones en intangibles, aunque contribuyen a generar ingresos futuros, no se reflejan en el balance sino inmediatamente como gastos en la cuenta de pérdidas y ganancias”.

Las definiciones de intangibles de casi todos los organismos reguladores son muy similares, y normalmente caracterizan los activos intangibles como fuentes inmateriales y no monetarias, de beneficios económicos futuros y probables de la empresa como resultado de hechos o transacciones pasados. La última norma en este sentido es la NIC 38 sobre “Activos Intangibles”, emitida en 1998. Los delimita como activos no monetarios sin sustancia física que se usan en la producción de bienes y servicios, para alquilar a terceros o para propósitos administrativos. Además cumplen las siguientes características:

- Son identificables.
- La empresa los controla como resultado de transacciones pasadas.
- Se espera que sean capaces de generar futuros beneficios económicos para la empresa.

Lo mismo que en normas anteriores Cañibano, García y Sánchez [2000: 105] entienden que “el criterio para reconocer estos activos es verdaderamente restrictivo, ya que deja a la mayoría de inversiones en intangibles fuera del concepto de activo inmaterial al enfatizar la seguridad en detrimento de la relevancia”.

Prestación y contraprestación forman parte de un todo que se aporta y recibe en conjunto en uno o varios momentos del tiempo. Todas las aportaciones pactadas en una *joint venture* se ven como necesarias y van relacionadas entre sí. Por ejemplo, la aportación de tecnología no es útil ni válida sin el personal especializado en ella o la formación de los operarios que la van a utilizar en la producción. No obstante, en principio vamos a tratar la caracterización económico-contable de cada una de las contraprestaciones posibles como si se recibieran individualmente, y su ubicación como elemento patrimonial dentro del activo, al margen del problema de valoración, que será abordado con posterioridad.

## 2.2. CONTRAPRESTACIONES QUE CONSTITUYEN EL FONDO ECONÓMICO DE LA OPERACIÓN. CARACTERIZACIÓN DE CADA UNA COMO ELEMENTO PATRIMONIAL

### **Acceso a un mercado**

El acceso a un mercado nuevo es un input productivo para el que no existe un mercado externo. Se basa en la complementariedad de los socios que tienen posiciones competitivas diferentes. La empresa que desea expandirse ha decidido que la necesidad y los beneficios de obtener este recurso y complementarse con su socio, son superiores al lógico deseo de proteger los activos que son la base de sus competencias distintivas, como puede ser un conocimiento tecnológico o un producto. Este fue el caso de Shopia, una *joint venture* a la cual Montedison y Shell, transfirieron en 1994 sus actividades en el sector de las poliolefinas, (termoplásticos). Según aparece en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE)<sup>124</sup>, la entidad surgida combinaría por una parte el liderazgo tecnológico y el éxito en el desarrollo de nuevos productos del la primera con la importante presencia a escala mundial de la segunda.

El socio puede hallarse en distintas circunstancias frente al mercado en el que desea penetrar. Por una parte la empresa conjunta puede ser un medio para evitar ciertos obstáculos que dificultan la competencia o la entrada a un mercado determinado. En términos generales son un medio de romper barreras comerciales y disminuir los costes de producción, investigación y desarrollo de proyectos. Como ejemplo podemos citar el caso de la empresa conjunta llevada a cabo por las empresas Pilkinton y Techint que aparece en el DOCE<sup>125</sup>. La primera tiene como actividad principal la fabricación de vidrio plano y de seguridad para automóviles, así como productos de aislamiento y de óptica, y es uno de los principales productores de vidrio plano, la segunda no realiza actividades que se confundan con las de Pilkinton ni con las de la empresa, ya existente, que va a ser adquirida conjuntamente llamada SIV. La única posibilidad de acceso al mercado del vidrio en la comunidad es a través de una empresa existente debido a que:

- La producción de vidrio requiere un uso intensivo de capital.
- La situación del mercado se caracteriza por un exceso de capacidad.
- Son necesarios una serie de conocimientos tecnológicos que no están al alcance de aquellos que no pertenezcan al grupo de productores actuales.
- Aún en el caso de que un inversor tenga el capital, los conocimientos y la voluntad necesarios para penetrar en el mercado, ésta no puede considerarse una operación a corto plazo, ya que el tiempo necesario para construir una instalación es de unos dos años y que el permiso para llevar a cabo el proyecto puede retrasarse e incluso rechazarse por motivos ecológicos.

De esta forma Techint consigue entrar en un mercado de manera rápida de la mano de una empresa ya existente y experimentada en el sector.

---

<sup>124</sup> Serie L 332 de 22/12/94.

<sup>125</sup> Serie L 158 de 25/6/94.

Asimismo nos referimos a traspasar las barreras de entrada que existen para los productos en mercados altamente concentrados como en aquellos protegidos por barreras contra el comercio y la inversión de la competencia extranjera. En estos casos las empresas extranjeras pueden asociarse con empresas nativas para traspasar esas barreras. Las *joint ventures* que se dedican a la exportación son un ejemplo de utilización de este vehículo para introducirse en mercados extranjeros.

No queremos señalar sólo las barreras aduaneras, también a todos los obstáculos administrativos que pueden surgir en ésta, normas técnicas, etc. Las trabas son particularmente eficaces y múltiples en los mercados públicos. De esta manera se crean unidades de producción en el extranjero tras demandar como productor nacional la protección contra las importaciones. El hecho es frecuente en ciertos países preferentemente en vías de desarrollo donde el derecho de inversiones, legales o de hecho, obliga a tener un socio local. Esta restricción se debe a que frente a la necesidad de los empresarios occidentales de asomarse a nuevos mercados y garantizarse, por ejemplo, el aprovisionamiento de materias primas esenciales, la voluntad política de estos países en vías de desarrollo es mantener una parcial disponibilidad de los recursos nacionales y beneficiarse además del avance tecnológico y gerencial. Muchos estados no autorizan ninguna filial al 100% en general o para ciertas actividades.

En otros países como Japón, los comportamientos del mercado o los obstáculos administrativos son tales que es prácticamente imposible desenvolverse sin un socio local. Este socio tiene como misión específica organizar los contactos con las autoridades, obtener los mercados públicos, explanar el terreno con gobierno y sindicatos, comprar terrenos, etc. La tendencia actual no indica que estas trabas vayan a disminuir, más bien todo lo contrario.

En estas circunstancias la empresa conjunta tiene como objeto la comercialización y distribución, porque el conocimiento del mercado que aporta uno de los socios deberá permitir que los productos de su copartícipe estén a disposición del consumidor final o comprador industrial, en la cantidad demandada, en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desee adquirirlo. Todo ello debe hacerse al coste más razonable posible creando utilidad de tiempo, lugar y posesión. En ocasiones la empresa conjunta en el país de destino de la inversión también puede dedicarse a la producción, aprovechando ventajas como el suministro de materias primas o la obtención de mano de obra que explicaremos en sendos apartados. Con este pacto adquirimos los mismos derechos o posibilidades que nuestro socio tiene en ese mercado al actuar usando sus conocimientos o través de él. El acceso a un mercado significa, no sólo una cartera de clientes, y el conocimiento del entramado político, económico y de funcionamiento en general que lo rodea, sino también el poder hacerlo de una forma mucho más rápida que individualmente, lo que supone en muchos casos un factor esencial para el éxito del proyecto.

Lo narrado hasta aquí ilustra dos casos concretos:

- Que exista una empresa que actúa en el mercado deseado y se va a convertir en la empresa conjunta o,
- que uno de los partícipes conozca el mercado y junto con su socio, forme una *joint venture* mediante la creación de una nueva empresa.

No obstante también puede darse el caso de que ninguno de los socios esté en el mercado y ambos vayan a entrar a la vez para reducir riesgos. Este caso lo estudiaremos en el apartado sobre “Limitación de los riesgos”.

El derecho y habilidad que ha ido desarrollando el socio acostumbrado a manejarse en ese ambiente, no es transmisible sino en estrecha cooperación. Es obvio que una empresa no puede vender a otra, de forma que resulte útil para el comprador; conocimientos y contactos para manejarse en un mercado, pero en cambio si puede hacer partícipe de todo ello a otra empresa, utilizando las alianzas empresariales, y singularmente la *joint venture*. Entendemos que si se ha elegido esta forma de cooperación empresarial es porque, o bien es la única para introducirse en ese mercado, caso típico de países socialistas, o bien es la mejor alternativa en términos de coste beneficio.

De lo anterior se desprende que el acceso a un mercado a través de la empresa conjunta es:

- Un derecho de uso, unos conocimientos, una facultad que supone una ventaja competitiva de naturaleza intangible y susceptible de valoración económica. Si un socio desea hacerse con ella estará dispuesto a pagar por obtenerla, ya que es uno de los objetivos en la alianza.
- Surge como consecuencia de una serie de transacciones económicas insertas en el marco más amplio de la alianza empresarial.
- El tiempo durante el cual se va a poder disfrutar del acceso al mercado trasciende de la duración del ejercicio económico.
- Su periodo de proyección plurianual es difícil de estimar.
- Su valor es de difícil o imposible comparación con otros de la misma naturaleza.
- Es un elemento vinculado directamente a la infraestructura productiva de la empresa conjunta y a través de ésta a la del socio de forma indirecta.
- Tiene potencial para producir ingresos, pues son conocimientos básicos para la comercialización con éxito de la producción.

Todas estas notas son las características que el Documento de La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), nº 3 de la serie Principios Contables, señala para reconocer un activo como inmovilizado inmaterial.

Asimismo hemos de recordar que la clientela y los conocimientos del mercado son componentes que se incluyen tradicionalmente en el fondo de comercio pero que sólo puede ponerse de manifiesto en caso de transacción onerosa o fusión. En este caso aunque conocimiento y acceso al mercado no son directos para el partícipe, sino que se realiza a través de la empresa conjunta, habrá sido valorado y tenido en cuenta a la hora de la aportación puesto que consiste en el fondo económico de la operación. Constituye una ventaja competitiva deseable para el socio que carece de ella, y que a cambio está dispuesto a aportar otra serie de bienes. Si ha pagado por ello, deberá tener cabida dentro del activo de alguna manera.

La conclusión de lo dicho hasta ahora es que, por ser un valor intangible indisolublemente ligado a una futura empresa en funcionamiento que constituirá una unidad de explotación con autonomía dentro de la esfera jurídico-económica del partícipe, el acceso al mercado como contraprestación que recibe el socio en una *joint venture*:

- Tiene la caracterización para éste de inmovilizado inmaterial.
- El único lugar en el que cabe encuadrarlo según el “estado de las artes” actual de la contabilidad, es dentro de la partida “fondo de comercio”, porque a pesar de la gran carga de subjetividad que presenta en su valoración, no debe permanecer inadvertida su existencia para la contabilidad.

Sin embargo la clasificación de los intangibles no presenta un claro consenso a nivel internacional entre los estudiosos del tema. Desde una perspectiva financiera, el artículo de Mortensen, Eustace y Lannoo de 1997<sup>126</sup>, propone cinco categorías para la clasificación de los intangibles. Entre ellas está el “fondo de comercio” como una categoría residual frente a la que se distinguen además:

1. El capital innovación que consiste en investigación y desarrollo.
2. Los contratos de ejecución, como licencias operativas y franquicias, mantenimiento, licencias de difusión en los medios de comunicación, cuotas de producción en sectores regulados como el agrícola, contratos de ejecución de servicios, *outsourced operations* de más de un año de duración, etc.
3. El capital de mercado, es decir, marcas, logotipos, signos o símbolos distintivos.
4. El capital estructural consistente en el capital intelectual y conocimiento de activos, capacidades de organización y flexibilidad, lealtad y habilidades de los trabajadores.
5. El fondo de comercio.

Brooking [1997: 364], define el capital intelectual como “la diferencia entre el valor en libros de la compañía y la cantidad de dinero que alguien está dispuesto a pagar por ella”. Además distingue cuatro categorías de capital intelectual: Activos que otorgan a la empresa fortalezas en el mercado, aquéllos que representan propiedad intelectual, los que dan a la organización fuerza interna y aquéllos derivados de las personas que trabajan en la empresa.

Según estos autores, el conocimiento de mercado no sería “fondo de comercio”, sino algo más explícito: capital estructural para Mortensen, Eustace y Lannoo, y más concretamente, capital intelectual para Brooking, porque es un activo que otorgaría a la empresa fortaleza en el mercado.

Lo anterior contempla el caso del intercambio del activo intangible, es decir, uno de los partícipes lo posee y lo traspasa al otro mediante la cooperación. Para ello los socios de la *joint venture* pueden utilizar una empresa que ya actúa en el mercado, (por ejemplo perteneciente a uno de ellos), o crear una nueva entidad. Sin embargo existe un tercer caso

---

<sup>126</sup> Citado por Cañibano, García y Sánchez [2000: 107].

en el que los copartícipes acceden conjuntamente a través de una joint venture a un mercado en el que no están previamente. En este caso no se intercambian el intangible, sino que lo crean para ambas a la vez. Veámoslo con un ejemplo.

En 1994<sup>127</sup>, las empresas British Telecommunications (BT), y MCI Communications Corporations (MCI), crearon Newco, una empresa conjunta con el objeto de prestar servicios globales mejorados y de valor añadido de telecomunicaciones a empresas multinacionales. El mercado en el que pretendía introducirse Newco estaba en pleno desarrollo debido al gran potencial de crecimiento gracias al continuo desarrollo de nuevas tecnologías. Además se caracterizaba por un elevado grado de incertidumbre al producirse la liberalización total del sector. Estos hechos indujeron a la mayoría de operadores de telecomunicaciones a tomar posiciones para estar en la mejor situación posible cuando se produjera la liberalización total.

La empresa conjunta fue el instrumento elegido por BT y MCI para, aunando esfuerzos, posicionarse en un mercado en el que no estaban con vistas a la total liberalización. Los socios hubieran podido entrar por sí solos, pero cooperando el proyecto sería más exitoso debido a que:

- Se acortaba el tiempo de comercialización, (factor competitivo importantísimo por la gran competencia existente en este sector, lo que hacía proliferar estas alianzas),
- se reducían costes y riesgos y,
- se superaban rápidamente los problemas de suministro a las multinacionales.

En este último caso, las empresas mediante su alianza accedieron a una nueva parte del mercado de manera conjunta, con lo que crearon un nuevo activo que ninguna de las dos poseía anteriormente a la par que redujeron riesgos y cooperaron en materia tecnológica, intangibles que trataremos seguidamente.

***Obtención de tecnología nueva o complementaria. (Conocimientos técnicos especializados, conocimientos sobre un producto, conocimientos relacionados con la organización de la producción o técnicas de dirección)***

En la economía de nuestros días se ha evidenciado la fuerte interdependencia existente entre tecnologías distintivas y que el uso conjunto de las mismas permite la generación de nuevas oportunidades. El conocimiento es uno de los recursos más intercambiados en las alianzas y la rapidez de su producción y asimilación puede condicionar el atractivo de esta opción organizativa. De hecho, uno de los aspectos más importantes de las *joint ventures* es la capacidad que tienen para cambiar la naturaleza de los copartícipes, no sólo a través del intercambio tecnológico sino mediante todo el abanico de los conocimientos necesarios para el buen gobierno de las empresas.

Veamos dos ejemplos de lo anterior sacados del artículo de Robert Porter para el libro coordinado por Morris [1998: 10]. El autor cita, entre otros casos, como mejoraron

---

<sup>127</sup> Ver DOCE serie L 223 de 27/8/94.

Chrysler y Xerox gracias a las empresas conjuntas. Cuando Chrysler compró AMC-Jeep, adquirió los conocimientos de las *joint ventures* de AMC con Renault, las cuales habían dado a AMC nuevos métodos de producción. La *joint venture* de Chrysler con Mitsubishi, proporcionó a la primera conocimientos fundamentales sobre como usar las plataformas únicas (*platform teams*), y sobre cómo mejorar las capacidades de sus vendedores formando alianzas de suministro. Afortunadamente estas nuevas capacidades fueron transferidas al mismo tiempo que la recesión del sector del automóvil de 1989. Como resultado de lo que había aprendido, Chrysler pasó del borde de la bancarrota a ser la compañía estadounidense con más beneficios, si atendemos al beneficio por automóvil. Un caso similar es el de Xerox y su *joint venture* con la japonesa Fuji. Xerox estaba experimentando una gran erosión de su cuota de mercado debido a sus competidores japoneses, y gracias a los conocimientos que obtuvo de su socio como, nuevos métodos de producción, utilizar mejor a los suministradores mediante alianzas estratégicas, o acelerar los programas de producción, consiguió reconstruir su negocio y reponerse.

Otro ejemplo lo encontramos en el caso ACI<sup>128</sup>. La empresa conjunta ACI fue creada por British Railways, Société Nationale de Chemins de Fer Français e Intercontainer con objeto de aprovechar las oportunidades que ofrecía la apertura del túnel bajo el Canal de la Mancha por lo que se refiere al transporte, entre el Reino Unido y Europa continental, de aquellas mercancías que circulan en vehículos de transporte por carretera, contenedores, cajas móviles, semirremolques, etc. La decisión de la Comisión indica de forma explícita, párrafo 56, que “el disfrute en común de los conocimientos técnicos y de los medios materiales y humanos de las tres empresas, constituye un elemento importante a favor de la creación de servicios regulares a partir de la apertura del túnel bajo el Canal de la Mancha”. En un párrafo posterior, n° 62, insiste sobre ello al señalar que es necesario un período de tiempo para garantizar la transferencia de los conocimientos técnicos de las sociedades partícipes, especialmente los de Intercontainer, a la empresa conjunta.

Tras los ejemplos apreciamos con claridad que la fuente de las ventajas competitivas sostenibles de una empresa se basa en la posesión de unos recursos o competencias de carácter estratégico que son difíciles de imitar y transferir al exterior. Las razones de ello se deben a que estos recursos están basados [García Canal, 1996: 119] “en habilidades y rutinas organizativas y, en definitiva, en conocimientos que están diseminados por toda la organización y que, por tanto, son difíciles de transmitir en el mercado. Constituyen ejemplos de estos activos estratégicos las capacidades tecnológicas, comerciales o de gestión que tiene una empresa”. En la transmisión de estos conocimientos existe un problema: por lo general son difíciles de formalizar y documentar de forma inteligible para el receptor de la información, lo que impide que una empresa que quiera reproducir el conocimiento tácito de otra pueda hacerlo sin su supervisión o al menos, sin observar directamente sus rutinas organizativas.

En consecuencia las empresas pueden suscribir *joint ventures* con la intención de conseguir mejorar en su posición competitiva a través del acceso a los conocimientos y habilidades de sus socios entre los que podemos distinguir:

---

<sup>128</sup> DOCE serie L 224 de 30/8/94

- *Transferencia de conocimiento tecnológico.* Debe verse más como una relación que como un acto, debido a que tal transferencia requiere establecer vínculos interpersonales entre las organizaciones. Según García Palacios [1990: 72] “transferir tecnología *per se* es una entelequia que debemos extraer de nuestro pensamiento. La única transferencia real de tecnología se efectúa en los acuerdos ad hoc o en los procesos de colaboraciones internacionales”. Cohen y Levinthal [1990: 149], además apuntan que para la adquisición del conocimiento tecnológico, el gasto en I+D que realiza la empresa no sólo determina el conocimiento tecnológico desarrollado internamente sino también el conocimiento que se puede obtener del exterior; a través del desarrollo de una capacidad de absorción<sup>129</sup>. El concepto *capacidad de absorción* supone que no sólo es importante estar en contacto con la información, sino que la capacidad de la organización para interpretarla y explotarla es determinante para su óptimo aprovechamiento. Sólo habrá adquisición cultural de tecnología en una empresa conjunta si se desarrollan técnicas al límite del estado de las artes y aplicadas a proyectos nuevos.
- *Transferencia de conocimiento organizativo (técnicas de gestión y dirección, comerciales, operativa de producción, etc.).* Este tipo de saberes también son difíciles de transferir al igual que los anteriores por hallarse, como hemos mencionado, muy diseminados en la organización y localizados en los recursos humanos. Es este sentido Rivera [2001: 69 y ss.], afirma y desarrolla que el conocimiento no se gestiona. Una fábrica traerá sus procesos de fabricación y ello crea una cultura que poco a poco decante en un crecimiento tecnológico, pero todo proceso ya en marcha sólo enseña operatividad y manejo, que no es poco, pero no crea cultura de creatividad.

Si la *joint venture* fabrica el mismo producto, trabaja el mismo mercado o tecnología de los socios, la relación es horizontal, y tiene por objeto expandir los ámbitos de mercado, expandir o llenar líneas de producto, o racionalizar exceso de capacidad.

En relación con los conocimientos técnicos, es frecuente analizar el cambio tecnológico según la trilogía schumpeteriana que divide este proceso en tres etapas: invención, entendida como la investigación que conduce a la generación de nuevas ideas; innovación, es decir el desarrollo de esas ideas en productos, y difusión de los mismos en el mercado. No obstante Cañibano, García y Sánchez [2000: 104] señalan que los “recientes análisis basados en el Manual de Oslo [OECD, 1992 y 1996; Comisión Europea, 1996], han mostrado que la investigación y desarrollo producida internamente es sólo una de las posibles fuentes de innovación”.

La adquisición de tecnología ya desarrollada a terceros es una forma, cada vez más habitual, de obtener los conocimientos necesarios sobre un producto o procedimiento de fabricación y puede realizarse de muy diversas maneras. En ocasiones, el proveedor de tecnología lo hace a través de la concesión de una licencia, y para evitar la posible venta de la tecnología además toma una participación en la sociedad conjunta como copartícipe. De

---

<sup>129</sup> Cohen y Levinthal, desarrollan el concepto *capacidad de absorción* en relación con los procesos de aprendizaje organizativo. Parten de que una organización necesita un mínimo de conocimiento relacionado para utilizar y asimilar de forma efectiva los nuevos conocimientos a los que puede acceder a través de la alianza.



esta manera se consigue financiación para la empresa conjunta y la garantía del funcionamiento de la técnica adquirida. La participación en el capital obliga al proveedor a introducir una tecnología verdaderamente competitiva, y a cooperar en la búsqueda de soluciones a los problemas técnicos y comerciales. En estos casos se complementan conocimientos y habilidades tecnológicas con las de dirección. En cuanto al uso de nuevos procesos de producción empleados por varias empresas conjuntamente, la ventaja consiste en que al unirse pueden incrementar su eficiencia, productividad, ventas y crear economías de escala.

En otros casos, dado el entorno actual de alta especialización y constante innovación, los proyectos conjuntos de investigación y desarrollo de productos son cada vez mas frecuentes porque cooperando podemos acceder a la tecnología que nos falta para proceder a la innovación. La utilización de tecnología complementaria es una de las razones más importantes para las *joint ventures* I+D. Éstas normalmente involucran a empresas de diferentes industrias o de diferentes segmentos de una misma industria que cooperan porque se complementan. Por ello, son un medio importante de transferencia de tecnología si, como hemos dicho, colaboran en proyectos punteros. Pensemos en el caso que hemos expuesto para explicar el control conjunto. La francesa Snecma y la americana *General Electric* unen sus conocimientos para desarrollar y comercializar un nuevo tipo de motor. Éste era un proyecto imposible por separado, tanto en lo que se refiere a la financiación como en lo relativo a los conocimientos necesarios. Asimismo, cuando la innovación es el principal motivo para cooperar, la cuestión en materia de cooperación horizontal está en crear un nuevo competidor, la empresa conjunta, con objeto de detener a potenciales aspirantes.

El socio puede aportar bien conocimientos técnicos para desarrollar un nuevo producto conjuntamente como en el caso anterior, o bien el *know how* de una línea de producto para de esta manera expandirse a un nuevo mercado. En ambos casos el otro socio se beneficia al tenerlos a su disposición en la investigación o en la producción, a través de la empresa conjunta de dos maneras:

- Directamente si su personal ha tenido que ser adiestrado para el trabajo diario en esos saberes.
- Indirectamente si la otra empresa ha aportado el personal necesario, aunque en este caso es innegable que, como la *joint venture* es una extensión de la actividad de los socios, ambos se están beneficiando de su uso por parte de la empresa que controlan conjuntamente.

Esta última posibilidad la podemos relacionar con el punto anterior. Es el caso de una empresa conjunta en la que un copartícipe tiene el conocimiento de un mercado con amplia demanda potencial insatisfecha, mientras que el otro posee los conocimientos técnicos del producto que cubriría dicha carencia. El socio que posee la tecnología puede dedicarse a producir, mientras que el que posee los conocimientos comerciales se ocupará de introducir en el mercado los outputs. Ambos compensan sus carencias con la unión aunque no lleguen a dominar las habilidades del otro, pero de hecho las están utilizando y están sacando el mismo provecho de ellas que si les pertenecieran.

Si lo que se transmite es un producto o línea de productos, el socio aportante tiene que transferir también los conocimientos relacionados con la organización de la producción, organización de la relación con los proveedores o suministradores, etc. Esto supone además la formación de los operarios que van a trabajar con la tecnología, lo cual se trata con más detalle en el punto siguiente sobre formación de recursos humanos.

Finalmente, se pueden transmitir todos los conocimientos relativos a la dirección de la empresa, habilidades comerciales etc. Compañías con unas técnicas de gestión y dirección innovadoras reconocidas en el sector, pueden aportar a una empresa conjunta esta buena capacidad de gestión directiva para organizar la producción en particular o la *joint venture* en general. El otro socio, no sólo se beneficia de ellos indirectamente a través de la empresa que ambos dirigen, sino directamente al entrar en contacto con otras formas, o estilos de dirección diferentes al suyo que le permitirán obtener, entre otras, las ventajas que hemos citado para los ejemplos iniciales de Chrysler y Xerox.

El aportante puede tener cuantificados y recogidos los conocimientos técnicos en la partida de I+D, o en la de patentes. También pueden estar dentro del fondo de comercio, si los ha adquirido mediante una fusión. En cuanto a las formas de organización de la producción y las habilidades directivas, lo más normal será que no estén recogidos en parte alguna si se trata de conocimientos desarrollados por la práctica en el día a día, o van "incluidos" y son inseparables de sus recursos humanos, caso más habitual. Sin embargo desde el momento en el que están recogidos en el acuerdo de *joint venture*, son moneda de cambio en la operación puesto que tienen valor para el partícipe que carece de ellos.

Cuando uno de los socios entiende que tienen valor y *paga* por obtener esos conocimientos técnicos, mediante su aportación a la empresa conjunta a cambio de los mismos, deben ser reconocidos como algún tipo de activo. Sus características son:

- Identificabilidad e intangibilidad.
- Aparición como consecuencia de una transacción económica en la que intercambia algo por algo.
- Es fuente de beneficios futuros probables.
- Tienen una vida limitada.
- Duración superior a un ejercicio económico.
- No existen valores de comparación en el mercado.

Todo ello les confiere la categoría de activos intangibles, con lo que la siguiente pregunta es acerca de su localización específica dentro del balance. Según los actuales modelos de balance los conocimientos técnicos especializados podrían reflejarse en diferentes partidas según el copartícipe:

- Se beneficie de ellos indirectamente a través de la empresa conjunta, pero no acceda al conocimiento de los mismos porque ni se los han cedido, ni su personal ha sido adiestrado para utilizarlos.
- Los obtenga porque su personal ha sido adiestrado, pero no le han sido cedidos formalmente.
- Le hayan sido cedidos para su uso y explotación formalmente.

En el primer caso los disfruta, pero es un intangible de difícil cuantificación dentro de una empresa de la que es copropietario. Sería parte del “fondo de comercio” de la *joint venture* y de sus partícipes, ya que en cualquier caso supondría una ventaja competitiva frente a otra empresa de las mismas características que no tuviera acceso a los mismos. En el segundo punto constituyen para el socio un valor añadido localizado en los recursos humanos que ha aportado al negocio. En este caso el intangible sería también parte del fondo de comercio tanto de la empresa conjunta como del partícipe. En el último caso constituirían licencias, patentes, o marcas dentro del inmovilizado inmaterial. En relación con el resto de conocimientos, como organización de la producción o habilidades directivas, el único lugar que actualmente tienen habilitado es el “fondo de comercio”.

No obstante, si utilizamos la clasificación de Mortensen, Eustace y Lanoo ya mencionada, no estarían incluidos en el “fondo de comercio”, sino dentro del capital innovación (todo lo relativo a investigación y desarrollo), y dentro del capital estructural (que englobaría el capital intelectual entendido en este caso como aquellos factores que dan fuerza interna a la organización, y los derivados del personal que trabaja en la empresa).

No podemos terminar sin mencionar que esta transmisión de todo tipo de conocimientos, es un intangible con un gran potencial. Porter, en la publicación coordinada por Morris [1998: 15], explica que las mejores compañías como Hewlett Packard, Xerox, o Corning han establecido sofisticados mecanismos de traslado de las innovaciones desde sus alianzas a los copartícipes. Sin embargo el proceso no se para con el simple traslado, sino que las compañías han desarrollado iniciativas para construir capacidades que les permitan formar alianzas de forma más rápida, dirigirlas mejor, y coordinarlas de manera más eficiente, para gracias a ello conseguir mayores niveles de éxito que sus competidores. En este sentido García Canal [1996: 121] señala que el aprendizaje de las habilidades del socio (tecnología, organización, comercialización, etc.), va unido a otro tipo de aprendizajes que se dan necesariamente en toda alianza, y que son el aprendizaje sobre la propia gestión de las alianzas, sobre el socio (cultura, actitudes y expectativas), y sobre las posibilidades de esfuerzo conjunto. Esto conlleva una creciente confianza y mayor implicación de los socios en proyectos conjuntos que les permiten explotar sinergias y complementariedades que ellos mismos, al comienzo, desconocían que podían alcanzar.

La flexibilidad que lo anterior les confiere, tan necesaria para sobrevivir en el actual entorno, enlaza con otra de las contraprestaciones que hemos mencionado y que trataremos más adelante: ampliación de la capacidad para acometer proyectos imposibles de abarcar individualmente.

### ***Formación y suministro de recursos humanos para trabajar con la nueva tecnología***

Schumpeter [1942] en su libro *Capitalismo, socialismo y democracia*, ya sostenía que la innovación es una causa fundamental de riqueza. Acabamos de mencionar que en este tipo de alianzas, en muchos casos la razón más poderosa para su formación es la obtención de los conocimientos técnicos que un socio posee a cambio de ciertas ventajas competitivas de las que carece, como puede ser el conocimiento y las posibilidades de introducirse en un mercado. Sin embargo el conocimiento técnico por sí solo es inútil si no va acompañado de un personal que sepa manejarlo, por lo que la formación o el suministro del per-

sonal y la organización de la producción son determinantes para el éxito de los nuevos procedimientos y la inversión en tecnología punta.

El intercambio de personal técnico es un rasgo muy utilizado en las alianzas de I+D, y puede evitar a las firmas el duplicar el coste y los esfuerzos de investigación y desarrollo. Las empresas que cooperan no sólo lo hacen innovando en el terreno tecnológico relacionado con la producción. Como hemos visto también pueden modernizar sus prácticas de dirección y técnicas administrativas a través de los contactos que se producen con el intercambio de personal e igualmente gracias a los modernos sistemas de información. Estos mestizajes hacen que las empresas sean más flexibles estratégicamente, y además facilitan el intercambio de información y mejoran las comunicaciones si se usan correctamente y con eficacia.

Las inversiones en tecnología, organización de la producción y formación del personal, forman un todo y son indispensables para el buen fin del proyecto, sin embargo no todas son consideradas como inversiones en la contabilidad. Vickery y Wurzburg [1992: 14] han observado que “el desarrollo estructural y tecnológico transforma las necesidades de cualificación a un ritmo que deja rápidamente obsoleta la formación de los profesionales”. La formación de estos profesionales no sólo es un complemento inseparable de los activos materiales, sino que encarna de hecho una capacidad de producción y una fuente de riqueza por lo que cumple los requisitos que son comunes a la mayoría de las definiciones propuestas para activos intangibles [Cañibano, García, Sánchez, 2000: 106]: “son una causa identificable y no monetaria de probables beneficios futuros para la empresa, que carecen de sustancia física, han sido adquiridos y desarrollados internamente con costes identificables, tienen una vida limitada, poseen un valor de mercado aparte del de la empresa, y se poseen o controlan como resultado de operaciones o transacciones pasadas”.

Cuando un socio aporta tecnología y *know-how* a la empresa conjunta, tendrá que aportar además, personal bien instruido que sepa manejarla y organizar la producción, e instruir a los trabajadores que la otra empresa aporta a la joint venture. En cualquiera de los dos casos el socio que no conocía la tecnología se beneficia de esta formación. En el primer caso, los empleados de la empresa común también son empleados suyos y trabajan conjuntamente con los que haya aportado este socio para otras labores. En el segundo caso, han recibido formación directa. Los conocimientos de los trabajadores de la joint venture para el uso de una tecnología tradicionalmente se engloban dentro del “fondo de comercio”. No obstante, desde la perspectiva del artículo de Mortensen, Eustace y Lannoo de 1997, citado por Cañibano, García y Sánchez [2000: 107], la formación y los conocimientos de los recursos humanos que recibe el partícipe estarían englobados en el capital intelectual dentro del capital estructural como algo diferenciado del fondo de comercio.

#### ***Capacidad para acometer proyectos imposibles de abarcar individualmente. Limitación de recursos y capacidades***

Los recursos y capacidades que posee cada empresa son limitados y diferencian las unas de otras. Aunar esfuerzos con otra empresa, ya sea competidor directo o no, nos confiere una serie de potencialidades que no tendríamos por separado al permitir superar las

debilidades individuales compartiendo capacidades. Genera un efecto sinérgico que permite desarrollar proyectos que no se plantearían por separado los socios. Este puede ser el caso de una empresa innovadora aliada con un socio que disponga de los recursos o experiencia necesarios para explotar una oportunidad.

Más aún. A pesar de que las empresas por separado tengan capacidad, puede ser más razonable en términos técnicos y económicos cooperar para, por ejemplo, utilizar una mejor tecnología. Este fue el caso de la empresa conjunta CIPEN, propiedad de Exxon y Shell<sup>130</sup>. Éstas llegaron acuerdos relativos a la creación, financiación, construcción, dirección y explotación de una *joint venture* de fabricación de polietileno. Los socios delegaron en la planta de nueva construcción, CIPEN, tan sólo las funciones empresariales de producción. Pese a que las partes tenían capacidad para ello, resulta poco probable que por separado hubieran podido construir una planta tan eficiente y fiable por las siguientes razones:

- Aunque tanto Shell como Exxon se encontraban en una posición financiera fuerte, carecían dada la situación del mercado, de los incentivos necesarios para invertir el 100% del capital en una planta de polietileno de las características de CIPEN, que representaba unos costes aproximados de 1.000 millones de francos franceses.
- Aunque tanto Exxon como Shell disponían de la capacidad necesaria para crear instalaciones individuales de polietileno en el mercado común, con una capacidad equivalente a la mitad de la empresa común, la opción más adecuada tanto desde el punto de vista técnico como económico, era la de una planta de reactor único que utilizase el proceso avanzado de tecnología gaseosa<sup>131</sup>.

Las relaciones que una compañía establece con el resto de empresas del sector o de mercados afines poseen un gran valor intangible. Permiten a la empresa crecer, adentrarse en campos colaterales para ampliar su oferta de productos y servicios, asegurarse suministros en condiciones ventajosas o mejorar su distribución para satisfacer las demandas de un mercado cada vez más exigente y especializado. Por todo esto su valor en términos económicos es innegable, porque si fuéramos a comprar una empresa por cuál pagaríamos más en igualdad de condiciones y patrimonio: ¿por una bien relacionada y con diversos proyectos conjuntos con otras del sector, o por otra que no aprovecha como la primera los puntos fuertes del resto ni aporta los suyos en aras del crecimiento común? Dicho en otras palabras, ¿pagaríamos más por la empresa que muestra la flexibilidad organizacional de la primera, o por la segunda?

Es conveniente no perder de vista en este sentido que cooperando pueden ganar todos, porque la cooperación es un indicador de empresas flexibles que saben enfrentarse a los cambios del entorno, que pueden adaptarse a culturas corporativas distintas, trabajar en equipo, y que saben como adquirir aquello que les falta, por imposibilidad de medios, de conocimientos, etc., con objeto de seguir adaptándose y cubriendo las necesidades del mercado.

---

<sup>130</sup> DOCE serie L 144 de 9/6/94.

<sup>131</sup> CIPEN es la primera planta en la Comunidad que utiliza tecnología Unipol. Esta tecnología ofrece un alto grado de flexibilidad y eficiencia, y reducción de costes.

La relación que se establece entre los socios y la *joint venture* es más rica y compleja debido a la cooperación, que la que puede establecerse entre una matriz y su filial. Un ejemplo cotidiano nos ayudará a aclarar esta idea. La relación entre un padre y una madre que ponen en común sus puntos de vista para la educación que van a imponer a su hijo de corta edad, es más rica por la diversidad de planteamientos que pueden tener los cónyuges gracias a sus distintas trayectorias vitales, que la de una persona viuda o una madre soltera, que tiene que educar a su hijo en solitario. La primera relación es comparable a una empresa conjunta, y la segunda a la relación de una matriz con su filial de plena propiedad.

Esta facultad que muestra la empresa como organización y sus recursos humanos, constituye una ventaja intangible para la misma en el mismo sentido que lo es el conocimiento adquirido por el capital humano, y que se demuestra con el transcurso exitoso del proyecto conjunto. El único sitio para encuadrar esta capacidad de la empresa en los balances actuales es dentro del “fondo de comercio”. Sin embargo los ya citados Mortensen, Eustace y Lanoo, incluyen la flexibilidad de la organización dentro de su categoría de “capital estructural”, como activo intangible y no dentro de la categoría “fondo de comercio”.

### ***Limitación de los riesgos (financieros, comerciales, políticos...)***

Los riesgos que consigue limitar un proyecto conjunto son diversos y están relacionados en gran medida con los puntos anteriores. Un factor muy relacionado con la utilización de tecnología o técnicas de investigación es la dispersión del riesgo por incertidumbre. La *joint venture* es comúnmente utilizada en los proyectos de investigación y desarrollo, exploración de recursos naturales o grandes proyectos de construcción y trabajos de ingeniería, en los cuales incluso las grandes empresas cooperan con objeto de reducir riesgos. Para la industria manufacturera es especialmente útil dispersar el riesgo cuando se desea producir un nuevo producto o entrar en un nuevo mercado geográfico especialmente si es extranjero.

Por otro lado, las necesidades de capital son un rasgo generalizado en un gran número de industrias que asumen un elevado riesgo financiero, debido a los altos costes de comienzo de un proyecto o de construcción de instalaciones. Puede suceder bien que las compañías no quieran arriesgar, aunque puedan, tanto dinero o bien más habitualmente, que por separado las empresas sean incapaces de obtener el capital necesario. Aunque esta necesidad de compartir costes se liga normalmente a las pequeñas empresas, las grandes también han de enfrentarse a ello dado el alto nivel de inversión requerido en muchos sectores, especialmente en los ámbitos de la exploración y explotación de minerales o la investigación y la producción en ciertos sectores de tecnología avanzada. En todos estos sectores florecen las empresas conjuntas debido a que el alto riesgo financiero y de incertidumbre propicia la operación.

Encontramos un ejemplo de lo anterior en el caso ACI<sup>132</sup>. ACI es una empresa conjunta creada por British Railways, Société Nationale de Chemins de Fer Français e Inter-

---

<sup>132</sup> DOCE serie L 224 de 30/8/94.

container con objeto de aprovechar las oportunidades que ofrecía la apertura del túnel bajo el Canal de la Mancha por lo que se refiere al transporte, entre el Reino Unido y Europa continental, de aquellas mercancías que circulan en vehículos de transporte por carretera, contenedores, cajas móviles, semirremolques, etc. Uno de los objetivos que persigue la empresa en participación, enunciado de manera explícita en el párrafo 46 de la decisión, consiste en: “compartir los riesgos económicos derivados de la explotación de servicios regulares a partir de la apertura del Eurotúnel”. Por otra parte, en el párrafo 55, la Comisión vuelve a insistir en el hecho de que se trata “de un servicio absolutamente nuevo, cuya eficacia depende de la puesta en servicio inmediata de trenes que operen en varios itinerarios con carácter regular y que ello implica unos riesgos financieros importantes que no podrían ser soportados por una única empresa”.

Otra circunstancia que incita a preferir una *joint venture* a, por ejemplo, una filial, es el riesgo político asociado a un país. En los países en vías de desarrollo el riesgo es elevado. No sólo existe riesgo de expropiación, sino también aquél que debido a la miseria y a la falta de divisas puede paralizar las actividades de la empresa como adquisición de materias primas o materiales necesarios para la producción, pago al personal extranjero, reembolso de créditos extranjeros, transferencia de dividendos o problemas de repatriación de capitales.

En otro orden de cosas, siempre es arriesgado adentrarse en un mercado nuevo. Aunque los copartícipes tengan capacidad por separado para ello, cooperar reduce los riesgos que ofrece la penetración en un nuevo nicho del mercado en el que se trabaja. Este fue el caso, ya citado, de la empresa conjunta Newco<sup>133</sup>, propiedad de las empresas British Telecommunications (BT), y MCI Communications Corporations (MCI). Newco era una empresa conjunta con el objeto de prestar servicios globales mejorados y de valor añadido de telecomunicaciones a empresas multinacionales. La Comisión especifica en su Decisión publicada en el DOCE que la reducción de riesgos, (entre otras consideraciones que ya hemos citado), era una de las causas de la cooperación entre dos empresas que podrían entrar por sí solas en el mercado.

Por otro lado la vida de los productos es cada vez más corta, el ritmo de innovación tecnológica se acelera y las empresas conjuntas pueden ser medios de lograr resquicios para entrar en nuevos negocios que pueden tener importancia estratégica a largo plazo. Es una forma para que las empresas puedan diversificar su actividad en sectores que no le son familiares, bien por no concentrarse y reducir riesgos, bien para diversificarse desde negocios no favorables a otros más prometedores, y todo ello asumiendo menos riesgos a la hora de entrar en nuevos mercados. Pero además, por otro lado, tanto si se transfiere una parte de la actividad de la empresa con un pacto de no concurrencia, como si se acometen actividades colaterales que se desvían del negocio vocacional del partícipe, sucede que, al no ir dirigidas exactamente al mismo mercado, permiten al socio la obtención de unos ingresos adicionales totalmente al margen de los vaivenes de su actividad económica. En otras palabras la *joint venture*, como limitadora de los riesgos vía diversificación, se comporta como los activos extrafuncionales. Mientras que las cosas funcionan, se está diver-

---

<sup>133</sup> DOCE serie L 223 de 27/8/94.

sificando, y así cuando la coyuntura económica se contrae, se cuenta con la generación de unos ingresos adicionales y ajenos o relativamente ajenos a la explotación principal de la empresa, y de esta forma se dejan de concentrar demasiados riesgos en un solo negocio. Estas empresas conjuntas se denominan de *diversificación*.

La limitación de los riesgos en este último sentido es una consecuencia directa del punto anterior; incremento de la capacidad para acometer proyectos de imposible o muy difícil realización de manera individual. Incluso podría haberse recogido como corolario de aquel punto, ya que a partir de aquí el razonamiento es similar. De la misma forma que la flexibilidad y el incremento de capacidades y potencialidades que demuestra una empresa capaz de cooperar suponen elementos de valor intangible para la empresa, las entidades ya diversificadas de hecho que disminuyen sus riesgos, presentan un valor añadido superior al de otras que no poseen esta característica.

Por último no hay que olvidar la disminución del riesgo de pérdida de imagen para los socios si el negocio sale mal. La pérdida de imagen se ve limitada para los socios gracias a la empresa conjunta interpuesta que es la que directamente ha fracasado en su empeño.

En consecuencia la contraprestación que comentamos, también cumple las características de los inmovilizados inmateriales:

- Intangibilidad.
- Aparición como consecuencia de una transacción económica que ha originado un desembolso, ya que es el propio acuerdo de *joint venture* el que origina la disminución del riesgo en los dos sentidos indicados.
- La duración de la limitación del riesgo es superior al ejercicio económico. La diversificación permanecerá mientras la actividad principal de la empresa y la de la empresa conjunta no se modifiquen.
- Para que la empresa conjunta permanezca en el activo y realice esta función limitadora del riesgo, debe mostrar una capacidad para producir ingresos en el futuro.
- El valor es difícil de comparar con, por ejemplo, la limitación del riesgo de otra empresa conjunta cuyo partícipe tenga también otra actividad, u otro extrafuncional que limite el riesgo.
- La limitación del riesgo se puede “adquirir a terceros”, es decir conseguirla como contraprestación en una operación como ésta o desarrollarse por la propia empresa al iniciar una actividad con las características de diversificación que hemos mencionado.

Este intangible en igualdad de condiciones, nos llevaría a pagar más por una empresa que lo poseyera frente a otra que no. Se puede localizar este activo:

- Bien como “fondo de comercio” al apoyarnos en la definición que hace Larriba [2000: 744] del mismo como: “el exceso de valor entre el importe satisfecho por un negocio en marcha y la suma de los valores reales —que no podrán exceder los de mercado— de los activos tangibles e intangibles adquiridos que se puedan identificar, menos los pasivos asumidos. Por lo tanto, el valor del “fondo de comercio”



se identifica con la valoración de determinados activos que no resultan plenamente identificables.”

Si leemos con detenimiento la definición, podemos pensar que no encaja exactamente con la operación que nos ocupa porque se refiere a un *negocio en marcha*, y en nuestro caso la empresa conjunta no ha comenzado aún su singladura como tal. No obstante, no debemos olvidar que el negocio conjunto se realiza con otra empresa que sí está en marcha y que ha generado estos intangibles que va a traspasar o utilizar en favor de la *joint venture*. Por eso, aunque la empresa conjunta acabe de nacer, gracias a estas especiales condiciones de su formación goza de unos intangibles que no serían posibles si la empresa hubiera sido creada por sólo uno de sus socios. Utilizando de nuevo el símil de la familia, el recién nacido, por lo general lleva los genes dominantes de sus padres, los cuales no decidieron convivir al azar, sino que fue una elección debida a las especiales características personales que apreciaron el uno del otro. Además, a lo largo de su vida, la experiencia de los mismos estará a su servicio.

- Bien como un activo intangible relacionado con contratos, según la clasificación de Reilly y Schweih [1998: 19-20].

***Disminución de la competencia entre los partícipes. Reacciones de defensa ante el entorno, o acuerdos de no competencia***

La cooperación puede tener como objetivo moderar los comportamientos de competencia entre los copartícipes ante diversas situaciones del mercado. Los acuerdos de no competencia pueden tener como objetivo:

- Tratar de asegurar la continuidad de la empresa frente a competidores a los que no se puede hacer frente.
- Consolidar o mejorar una posición dominante existente.
- Echar del mercado a un competidor, como en el caso Aeroespiale-Alenia/De Havilland<sup>134</sup>, que resultó incompatible con el mercado común a juicio de la Comisión.

Los lazos duraderos que se establecen entre empresas de un mismo sector suprimen una competencia que supondría la obligada retirada del mercado de un de ellas o de ambas. Es el caso que aparece reflejado en el DOCE L186 de 21/7/94. La empresa Kali und Salz AG (K+S), acepta una empresa en participación con el Treuhand, organismo dedicado a la reestructuración de antiguas empresas estatales de la antigua República Democrática Alemana. La empresa en común es una empresa ya existente llamada Mitteldeutschen Kali AG (Mdk). De no llevarse a cabo la operación la empresa Mdk se hubiera visto obligada a abandonar el mercado, puesto que no era viable en las circunstancias económicas de aquel entonces. El saneamiento de la empresa no era posible sin un socio industrial privado que aportara la experiencia de dirección necesaria y lograra obtener sinergias, el Treuhand absorbería la mayoría de las pérdidas. Esta concentración, reforzó la posición dominante de K+S, y posibilitó la supervivencia de Mdk.

<sup>134</sup> DOCE serie L 334 5/12/91.

Otros ejemplos del mismo tema los encontramos en los años cincuenta y sesenta, cuando el Tratado de Roma motivó que los grandes grupos industriales percibieran una gran incertidumbre y miedo sobre si no podrían hacer frente a la creciente competencia que traería el Mercado Común. En este entorno, muchas empresas entendieron que la cooperación con otra compañía europea, a través de la creación de grupos horizontales o de *joint ventures*, sería una respuesta adecuada a las demandas del mercado en desarrollo. En este sentido las *joint ventures* pueden defender las posiciones actuales estratégicas, frente a fuerzas demasiado fuertes para que una firma las pueda soportar. Combinando los recursos internos de distintas compañías, las empresas conjuntas pueden crear una competencia más eficaz.

Continuando con la idea anterior Bayer [1981: 368] cita como ejemplo el caso de la *joint venture* participada al cincuenta por ciento entre Siemens y Philips, el grupo Polygram. Esta empresa conjunta fue una reacción ante la fuerte posición en el mercado discográfico europeo de franceses, británicos y norteamericanos. En la elección de este tipo de cooperación, también jugó un papel importante el hecho de que la industria discográfica, era un negocio que no encajaba en ninguna de las líneas de producto de equipos eléctricos o electrónicos que constituían el negocio habitual de las compañías copartícipes Siemens y Philips.

Puede darse el caso de que en lugar de que la cooperación sea para sobrevivir, o para hacer frente a un enemigo común, el objetivo sea reforzar una posición dominante en el mercado para dificultar la competencia efectiva. En Europa estas alianzas son contrarias a la libre competencia y no están permitidas por la Comisión Europea. Este es el caso, por ejemplo que aparece en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas<sup>135</sup> entre Blokker y Toys r Us. Un caso de barreras a la importación lo encontramos en la misma fuente<sup>136</sup> con la empresa Tretorn y sus socios.

En otros casos la influencia sobre las fuerzas competitivas<sup>137</sup> pretende destruir la posible competencia con la creación de barreras de entrada en base a una tecnología desarrollada, por ejemplo, o el incremento de la concentración del mercado según establecen los trabajos de Bresnahan y Salop [1986] y Salas [1989]. Otros estudios realizados que muestran que una posible motivación para la conclusión de acuerdos es la alteración de la competencia mediante la reducción de rivalidad en la industria, son los de Porter y Fuller [1986] y Kent [1991].

También es posible que la decisión de crear instalaciones comunes reduzca notablemente la posibilidad de que cualquiera de las partes efectúe por separado costosas inversiones que compitan con las de la *joint venture* hecho que restringe la competencia. Esto sucedió, por ejemplo, con Exxon y Shell<sup>138</sup>. El asunto de la empresa conjunta Newco,

---

<sup>135</sup> DOCE serie L 316 de 25/11/98.

<sup>136</sup> DOCE L 378 de 31/12/94.

<sup>137</sup> Utilizamos la expresión fuerzas competitivas en el sentido explicado por M. Porter en su libro *Estrategia competitiva*.

<sup>138</sup> DOCE serie L 144 de 9/6/94.

(propiedad de las empresas British Telecommunications y MCI Communications Corporations<sup>139</sup>), ofrece una perspectiva similar. La disposición de no competencia recogida en el acuerdo, tiene por objeto asegurar que las matrices concentran sus esfuerzos en la empresa en participación por lo que se refiere a los servicios que ofrece para que no se malogre la entrada de Newco en el mercado considerado por actividades paralelas de sus empresas matrices, como por ejemplo, cooperación con otros operadores telefónicos.

Por otro lado las redes de empresas en participación pueden, con carácter general, restringir de forma especial la competencia, ya que refuerzan los efectos de las empresas en participación individuales sobre la política comercial de los fundadores, así como la posición de terceros en el mercado. Por lo tanto la creación de cualquier nueva empresa en participación multiplica cada vez los vínculos entre los fundadores de forma tal que la competencia que subsistía se ve aún más reducida. Así ocurre cuando los fundadores crean varias empresas en participación para servicios complementarios o no complementarios. Como ejemplo podemos citar de nuevo el caso ACI<sup>140</sup>, en el que British Railways, Société Nationale de Chemins de Fer Français e Intercontainer, crean una empresa conjunta llamada Allied Continental Intermodal Services Ltd., (en adelante ACI), para el transporte entre el Reino Unido y Europa continental de mercancías, como ya hemos explicado.

British Railways y Société National de Chemins de Fer participan en distinta medida en una red de empresas en participación para la explotación de servicios de transporte de mercancías, especialmente de transporte combinado, así como de viajeros. La decisión de la Comisión, expone en su párrafo 39 que dichas empresas participan en el sector de transporte combinado con otras empresas ferroviarias en el capital de Intercontainer, (que es un operador de transporte combinado). Además por lo que se refiere a los transportes a través del túnel bajo el Canal de la Mancha las dos empresas participan en la creación de otra empresa conjunta llamada European Night Services Ltd. para el transporte de pasajeros, y además British Railways participa en otra empresa en participación para el transporte ferroviario de automóviles, (Autocare Europe).

En conclusión la creación de ACI se integra en esta red de empresas en participación y limita aún más la competencia entre las partes, las cuales, dadas las inversiones que han debido realizar conjuntamente para estos proyectos, estarán poco dispuestas a hacerse la competencia en estos o en otros mercados. El efecto red se ve especialmente multiplicado por el hecho de que estas empresas en participación deben prestar servicios a través del túnel bajo el Canal de la Mancha, en el que British Railways Société National de Chemins de Fer disponen conjuntamente de una parte muy importante de los turnos horarios disponibles para los trenes internacionales.

Otro tipo de alianzas a las que pueden llegar las *joint ventures* con objeto de modificar la estructura del sector son los acuerdos sobre precios y cantidades producidas como medida restrictiva de la competencia aunque lo general es que este tipo de prácticas no

---

<sup>139</sup> DOCE serie L 223 de 27/8/94.

<sup>140</sup> DOCE serie L 224 de 30/8/94.

sean permitidas por la Comisión Europea al ser contrarias a la libre competencia. A continuación citamos algunos de los casos, sin ánimo de exhaustividad, que han sido publicados en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE), serie L:

- DOCE L 109 27/4/99. Aparece el caso de los transbordadores griegos que constituyeron un cartel de fijación de precios. Aunque venía siendo una práctica habitual, la Comisión encontró que era contrario al artículo 85 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea de 25 de marzo de 1957.
- DOCE L 76 22/3/99. Diversos productores y distribuidores de azúcar ingleses concertaron sus prácticas para restringir la competencia mediante la coordinación de las políticas de precios en Gran Bretaña. Tampoco fue aceptado por la Comisión.
- DOCE L 24 30/1/99. Se produjo un cartel en el mercado de los tubos preaislados. La Comisión impuso multas por infracción del artículo 85 del mencionado tratado. Se produjeron un conjunto de acuerdos anticompetitivos que comenzaron con un cartel nacional en Dinamarca y se extendieron hasta abarcar casi todo el mercado común. Los acuerdos consistían en el reparto de mercados, concertación de precios, asignación y retirada de productores a determinados mercados, retraso en la entrada de tecnología o manipulación de las licitaciones públicas.
- Otros ejemplos de prácticas concertadas se dieron entre los competidores de ladrillos en el asunto Strichting Baksteen, DOCE L 131 de 26/5/94 y entre los productores de cartoncillo DOCE L 243 de 19/9/94.

Al margen de su legalidad o no desde el punto de vista del derecho de la competencia, si la empresa conjunta tiene alguno de estos objetivos para modificar las fuerzas del mercado a su favor, consigue una ventaja competitiva por su estrategia de mercado. Esta posición de fortaleza que le permite acceder a sus clientes en condiciones más ventajosas que antes de la alianza es un elemento intangible que cumple las características que hemos mencionado en el resto de objetivos. Siguiendo la NIC 38, por ejemplo, podemos decir que es identificable, se controla por la empresa como consecuencia de hechos económicos pasados, y se espera que genere beneficios económicos. Además no tiene sustancia física, tiene una vida finita, tiene coste. Para Hendriksen [1982] el rasgo más singular de los intangibles es el alto grado de incertidumbre asociado a los futuros beneficios que de ellos podemos obtener. Esta idea también se cumple en este caso, piénsese en las posibles reacciones de los competidores que frustren este objetivo de la *joint venture* o en la posibilidad de que la alianza no salga bien, por ejemplo.

Por todo ello debe tener la consideración de inmovilizado inmaterial. Según las ideas tradicionales será fondo de comercio, ya que siguiendo a Larriba [2000: 744] “se entiende por fondo de comercio el conjunto de elementos o bienes inmateriales, tales como la clientela, [...], cuota de mercado y nivel de competencia de una empresa [...], así como otros de naturaleza análoga que impliquen valor para la misma. Se trata de valores [...] que a menudo permanecen inadvertidos para la contabilidad debido a la gran carga de subjetividad que presenta su valoración”. Sin embargo, otros autores como Reilly y Schweih [1998: 19-20] distinguen este activo como un intangible relacionado con contratos.

### **Suministro de materias primas**

Para los grandes proyectos en relación con las materias primas, los estados productores prefieren instrumentar empresas conjuntas en lugar de sistemas de concesión. Este tipo de empresas suelen denominarse empresas mixtas si el socio en el estado de acogida es el estado o una empresa pública. Para el Estado las ventajas son el control conjunto, el acceso al “saber hacer” y la garantía del compromiso del capital extranjero, mientras que para el socio extranjero la ventaja consiste en la adquisición prioritaria de las materias explotadas.

Cuando uno de los objetivos que han motivado el acuerdo es el suministro de materias primas, es un caso típico de *joint venture* vertical porque la empresa conjunta está en una etapa diferente de la cadena de transformación en relación con las matrices. En este caso actúa de proveedor de materias primas y el objetivo es disminuir la dependencia de extraños y burlar las imperfecciones del mercado. Estos vínculos verticales son ventajas competitivas porque consolidan la posición de mercado existente entre los copartícipes. También pueden usarse para el desarrollo de industrias jóvenes. A veces los competidores aúnan esfuerzos para construir plantas de suministro más grandes, de forma que ninguna podría utilizarla sola para explotar las economías de escala.

García Canal [1993: 128] tras analizar las bases de datos construidas a nivel europeo y mundial ha encontrado que se observa un bajo peso de los acuerdos verticales cliente-proveedor, frente al resto de motivaciones para realizar un acuerdo de empresa conjunta. Tradicionalmente esta ventaja que nos haría pagar más por una empresa frente a otra, quedaría recogida en el “fondo de comercio”, amalgamada con el resto, sin embargo, autores como Reilly y Schweih [1998: 19-20] en su clasificación de intangibles distinguen la existencia de activos intangibles relacionados con contratos, como por ejemplo contratos de abastecimiento favorables.

### **2.3. CONCLUSIONES SOBRE LA CARACTERIZACIÓN DE LA *JOINT VENTURE* COMO ELEMENTO PATRIMONIAL PARA LOS COPARTÍCIPES**

Trabajos clásicos como los de Williamson [1975] y Caves [1971], ya ponían de manifiesto que la explotación de los activos intangibles constituían la base de las estrategias de internacionalización. En la empresa conjunta el intercambio de unos intangibles para los que no existe un mercado y que suponen ventajas competitivas claras a ojos de los socios, constituye la esencia económica de la operación. En consecuencia, si los activos intangibles son un factor clave en la generación de ingresos, tienen un alto valor estratégico y son los determinantes de muchas decisiones de inversión, la pregunta es ¿hasta que punto las empresas son serias, a la hora de captar valorar y gestionar el motor de sus futuros rendimientos?

Los dos cuadros siguientes resumen de manera sintética las ideas expuestas en el apartado anterior. En general la mayoría de intangibles que posee la empresa con capacidad de generar rendimientos por encima de lo normal (naturaleza del negocio, localización, tipo y calidad de los bienes y servicios, ausencia o presencia de clientes dispuestos a tratar con la empresa, conocimientos diversos, nombre o reputación, entre otros) se han metido den-

tro de un saco: el “fondo de comercio”. Por el contrario los diversos estudios que reconocen el gran valor de esos elementos para la empresa han tratado de identificarlos y clasificarlos con distintos criterios para avanzar de esta manera en su inclusión en la información contable.

Tabla V.3

| <b>CARACTERIZACIÓN DEL FONDO ECONÓMICO DE LA OPERACIÓN</b><br>(según las posibilidades actuales de reflejo de estos activos en la contabilidad) |  |
|---|--|
| —Acceso al mercado  | Inmovilizado Inmaterial: fondo de comercio           |
| —Obtención de conocimientos   | Inmovilizado Inmaterial: fondo de comercio, patentes |
| —Formación o suministro de RR.HH.   | Inmovilizado Inmaterial: fondo de comercio           |
| —Incremento de capacidad  | Inmovilizado Inmaterial: fondo de comercio           |
| —Limitación de riesgos  | Inmovilizado Inmaterial: fondo de comercio           |
| —Efecto sobre la competencia  | Inmovilizado Inmaterial: fondo de comercio           |
| —Suministro de materia prima  | Inmovilizado Inmaterial: fondo de comercio           |

Tabla V.4

| <b>CARACTERIZACIÓN DEL FONDO ECONÓMICO DE LA OPERACIÓN</b><br>(según los estudios sobre la clasificación de activos intangibles) |  |
|--|--|
| —Acceso al mercado   | Activo intangible: capital estructural, (cap. intelectual) |
| —Obtención de conocimientos  | Activo intangible: capital innovación y estructural        |
| —Formación o suministro de RR.HH.  | Activo intangible: capital estructural, (cap. intelectual) |
| —Incremento de capacidad   | Activo intangible: capital estructural, (cap. intelectual) |
| —Limitación de riesgos   | Activo intangible: relacionado con contratos               |
| —Efecto sobre la competencia   | Activo intangible: relacionado con contratos               |
| —Suministro de materia prima   | Activo intangible: relacionado con contratos               |

Las conclusiones en este apartado comienzan con unas reflexiones acerca del “fondo de comercio” como el elemento que tradicionalmente consiste en un conjunto de intangibles sin separación entre ellos. En la práctica, la opción más fácil y cómoda ha sido llamar así a los activos que no son fácilmente identificables y valorarlos conjuntamente, viendo la luz únicamente en el caso de adquisiciones a título oneroso. Si conseguimos desagregarlo y mostrar cada uno de sus componentes llegaremos a su esencia económica. Por otro lado, la valoración tradicional de este concepto no es de utilidad en un entorno económico en el que la gestión de intangibles debe tener un papel destacado en el proceso de dirección estratégica. Por la tanto es reduccionista reconocer un “fondo de comercio” cuando en una operación de *joint venture* tenemos perfectamente identificados los intangibles que la constituyen.

En segundo lugar los intangibles por los que se realiza una empresa conjunta, representan una ventaja monopolística y diferencial. Es diferencial porque el activo surge como comparación de una empresa con otra o de un estándar de una empresa con una rentabilidad normal y es monopolístico porque es una ventaja exclusiva inherente a la empresa. Desde este punto de vista queda plenamente justificada la necesidad de conocer el

fondo económico de la operación, para saber la contribución de cada intangible a la creación de la ventaja competitiva que se busca con la *joint venture*.

El fondo económico de la operación puede consistir en uno sólo de los objetivos identificados, aunque lo más común será la combinación de al menos dos de ellos. Por ejemplo, la limitación de los riesgos es algo fijo e intrínseco a la empresa conjunta. Lo habitual es que la transmisión de conocimientos y la formación o suministro de recursos humanos vayan juntos las más de las veces, y sean contrapartida del acceso al mercado. También puede suceder que se complementen los conocimientos de las matrices, por ejemplo en las *joint ventures* de I+D. En este caso se aporta y recibe el mismo tipo de elemento. El desarrollo de una tecnología común, puede además tener el objetivo de crear efectos sobre la competencia, especialmente barreras de entrada a ese mercado. En otras ocasiones para mantener posiciones de liderazgo invertimos en factores que refuercen nuestra ventaja competitiva, como nuevos mercados o tecnología. Sea cual sea la combinación de motivaciones económicas, todas estas relaciones suceden con independencia de que además se realicen actividades de producción y comercialización por parte de la empresa conjunta que permitirán la obtención de economías de escala. Puede parecer que nos hemos olvidado de otras motivaciones para la formación de este tipo de alianzas:

- Obtención de financiación.
- Logro de economías de escala y reducción de costes.
- Operaciones de producción y comercialización.

Sin embargo creemos que, o bien son consecuencia de las anteriores, o bien la compleja operación contractual de *joint venture* es excesiva o inadecuada para lograr ese objetivo, entendido como fondo económico de la operación, en exclusiva.

En el caso de que la meta sea únicamente la obtención de financiación, siempre que la empresa pueda lograr la misma por sus propios medios sin ceder parte del control, y quiera o pueda asumir el riesgo ella sola, no va a tender a la cooperación. Ahora, si el proyecto sobrepasa sus capacidades y el riesgo es demasiado para uno, o es una empresa innovadora pero sin capacidad financiera, aliada con un socio que disponga de los recursos, entre otros financieros, o experiencia necesarios para explotar una oportunidad, estamos ya mezclando los objetivos de compartir riesgo y ampliación de las capacidades, con una consecuencia derivada de los mismos, como es la obtención de financiación que no se puede lograr individualmente, y si mediante la alianza.

En relación con la consecución de economías de escala y reducción de costes, en primer lugar las actividades conjuntas no son simplemente un esfuerzo para reducir costes cooperando en áreas que benefician a todas las empresas del sector. Es por el contrario, [Martínez, 1990: 64] “un reconocimiento de que la acción de una empresa aislada es insuficiente para darle una posición de liderazgo en la competencia internacional”. En segundo lugar limitar el riesgo financiero, compartir operarios, tecnología, o la formación de una *joint venture* de suministro de materias primas, conlleva el logro de economías de escala y reducción de costes, bien porque estamos realizando un mayor aprovechamiento de los recursos, bien porque existen sectores en los que una mínima escala supone abastecer a

un mercado global, lo cual puede requerir una capacidad superior a la que posee una sola empresa. No obstante, para el único objetivo de conseguir economías de escala basta con establecer algún tipo de acuerdo de suministro, por ejemplo. No es necesario el complicado mecanismo de una *joint venture*, ni compartir el control.

Por último la producción y comercialización van ligadas en alianzas de este tipo cuando, por ejemplo, el objetivo es la penetración en un mercado. Además García Canal [1996: 118] recoge el resultado de los estudios de Dussaugne y Garrette, que en 1995, analizando una muestra de alianzas creadas para el desarrollo de un nuevo producto y suscritas por firmas competidoras en la misma industria, encontraron que estas alianzas tenían mayor éxito cuando la comercialización del producto se realizaba dentro de una empresa conjunta que cuando la comercialización depende de los esfuerzos dispersos e individuales de cada uno de los socios.

La segunda conclusión surge de manera inmediata al observar la situación que presentan los cuadros que sintetizan el fondo económico de una operación de *joint venture*. Si el fondo económico está constituido por elementos inmateriales podemos empezar a cuestionarnos porqué estas inversiones se recogen como financieras en las cuentas individuales de las matrices.

Vamos a analizar la intencionalidad y las características de las inversiones financieras para compararlas con las mismas para las inversiones en empresas conjuntas, y de este modo encuadrarlas dentro de los elementos del activo. Larriba [2000: 972 y 973] define tres clases de carteras atendiendo a la intencionalidad o la finalidad prevista por el inversor:

- *Cartera de especulación o de negociación*. Está formada por títulos de los que el inversor espera fluctuaciones de valor en el mercado para poder venderlos y lucrarse con las diferencias de cotización. En este caso el origen principal de los resultados esperados vendrá dado por los beneficios en cambios de la venta de los títulos y el plazo de la inversión está en relación directa con la situación de los cambios.
- *Cartera de renta*. Está constituida por aquellas inversiones seleccionadas entre las que mejores expectativas de renta pueden procurar a su titular. La expectativa de resultados de esta cartera se basa en la rentabilidad de la misma, entendida ésta como la esperanza racional de rentabilidad futura, es decir, en los beneficios, periódicos o no, que los títulos puedan otorgar a sus propietarios. El plazo de la misma está condicionado por la rentabilidad de los títulos poseídos, por las expectativas de rendimientos futuros de dichos títulos y por las expectativas de otros títulos concurrentes en el mercado.

A estos dos tipos de carteras AECA en su documento nº 15 de la serie Principios Contables los denomina *inversiones financieras de rentabilidad*. Según lo que hemos visto hasta ahora, parece claro que la finalidad primordial de una empresa conjunta no es ni la consecución de rentas periódicas en forma de dividendos, intereses, alquileres, etc. (aunque pueden producirse), ni mucho menos la consecución de plusvalías mediante la venta de los títulos en el mercado (recordemos que en este tipo de operaciones es necesario adoptar acuerdos que regulen la transmisibilidad de acciones para asegurar el cumplimiento de los



pactos del acuerdo base). Por estas razones una *joint venture* no tendría cabida en el activo dentro de estos tipos de inversiones financieras.

El tercer y último tipo de cartera que podemos distinguir es la llamada [Larriba, 2000: 973]:

- *Cartera de inversión o de control.* Ésta incluye inversiones realizadas con el ánimo de mantener una relación, si no permanente al menos dilatada con el emisor de los títulos. La esperanza de beneficios se fundamenta en la actividad coordinada con la entidad participada, logrando mejores condiciones de producción, o de distribución, mejores precios en materias primas o productos acabados, facilidades de transporte, etc. El plazo de duración viene determinado por el hecho de que dichas inversiones sigan siendo interesantes y rentables para la entidad propietaria.

AECA añade que está compuesta por las participaciones de tipo financiero en aquellas empresas en las que se ejerce el control (empresas filiales) o influencia notable (empresas asociadas), ya sea de carácter financiero, comercial, o de gestión. Además especifica que “cuando una empresa tenedora gestione conjuntamente con otra u otras sociedades ajenas al grupo otra empresa (empresa coparticipada o multigrupo), las inversiones en la misma se tratarán en cuanto a su contabilización como si se tratara de empresas asociadas”.

En este caso pudiera parecer que las empresas conjuntas encajan en esta cartera, y por lo tanto sería correcto considerarlas en los estados financieros individuales como cartera de control. Sin embargo en nuestra opinión no sería lo más adecuado. En primer lugar, la actividad coordinada de la que habla Larriba [2000] es un término muy amplio que puede abarcar muy distintas realidades económicas. Resulta llamativo el hecho de que en los estados financieros consolidados se prevean tres métodos, según sea filial, asociada o multigrupo, mientras que para los estados individuales, sea indiferente este hecho. Por otro lado, AECA establece el mismo tratamiento contable para empresas asociadas y multigrupo, cuando como hemos visto no son lo mismo porque:

- Control conjunto no es influencia significativa. La última permite participar en la toma de decisiones sin tener el poder de gobierno, mientras que el primero permite participar y gobernar de forma compartida.
- En términos de control la empresa conjunta se sitúa a mitad de camino entre una filial y una asociada. Es un tipo de cooperación diferente, con motivos distintos, y adecuada en determinadas situaciones por lo que requiere un sistema de información contable que se adapte a ella para ofrecer la información que sea necesaria, en lugar de ser ella, la que se adapte a aquella forma de contabilización que le resulte más próxima.
- En cuanto a esta distinción tan tajante que hacemos, podemos apoyarnos en las NICs, puesto que la NIC 31 distingue las *joint ventures* claramente de las asociadas, que se definen en la NIC 28, y de las subsidiarias, que se explican en la NIC 27.

Además de lo anterior, Larriba [2000: 967] define las inversiones financieras como las adquisiciones por parte de una entidad “de determinados activos, que consisten principalmente en participaciones en otras entidades [...] y que normalmente están formalizados

en títulos valores”. Continúa señalando que los activos financieros están constituidos por inversiones de dinero —*capital monetario*—. En el caso de las empresas conjuntas lo que se intercambia no es dinero por acciones normalmente, sino que se utiliza una opción organizativa para combinar dos inputs productivos para los que no existe un mercado externo, mientras que la tenencia de las acciones es una consecuencia de instrumentar la operación mediante una sociedad.

Asimismo, las inversiones financieras poseen las siguientes características que no encajan exactamente con las empresas conjuntas:

- No participan en la función productiva empresarial y pertenecen a una categoría de bienes que representan fundamentalmente derechos de cobro.

Las *joint ventures* según sean horizontales, verticales o de diversificación pueden estar más o menos relacionadas con la actividad productiva, pero la inversión en ellas no representa derechos de cobro. Representa el compromiso de dos partes de llevar a cabo un proyecto en común que no podría ser realizado por separado para obtener un beneficio. Además, los títulos que representan esta relación no tienen la transmisibilidad de los de una asociada o una filial.

- No están sometidos a desgaste, envejecimiento u obsolescencia por lo que no se amortizan, aunque pueden estar sujetas a correcciones de valor por posibles dificultades en el cobro.

A modo de ejemplo y sin ánimo de agotar el tema, que pertenece más al apartado de valoración que a este de caracterización del activo, los elementos inmateriales objeto de la relación por lo general sí que están sometidos a desgaste, envejecimiento u obsolescencia. El mercado puede saturarse, si existe un límite superior de la demanda (el potencial del mercado), o podemos sufrir una caída en la cuota del mismo que poseemos. En sentido contrario, la situación deseable sería tratar de cuidar la cuota de mercado para incrementarla, estudiar sus necesidades, o sus demandas insatisfechas, como si de algún modo estuviéramos haciéndole constantes mantenimientos, conservación y mejoras, que lejos de disminuir el valor del activo lo aumentarían.

Por otro lado cualquier tipo de conocimiento se queda obsoleto y pierde su valor con el tiempo. Esto es innegable en el actual entorno en el que la adaptación al cambio, en todos los sentidos, es fundamental para la supervivencia. Lo mismo sucede como hemos mencionado con los conocimientos asociados a los recursos humanos, que han de estar en continuo aprendizaje de técnicas, métodos, procedimientos, etc.

Las barreras de entrada a los mercados para disminuir la competencia pueden perder su efectividad, si por ejemplo son tecnológicas, o mediante alianzas de nuestros competidores, lo mismo que una organización flexible puede dejar de serlo con nuevas condiciones del entorno.

- Las inversiones (activos financieros) representadas en estos títulos valores suponen financiación (pasivos financieros) para la entidad emisora de los títulos.

Ya hemos explicado que las *joint ventures*, no son por sí solas, el medio idóneo para conseguir financiación, aunque sea una consecuencia de otros objetivos marcados. No estamos obteniendo financiación, estamos desarrollando un proyecto conjunto al que estamos dotando de la infraestructura necesaria para que puedan materializarse los intangibles.

Por todo ello, terminamos esta segunda conclusión afirmando que las empresas conjuntas no deberían de caracterizarse dentro del activo en los estados financieros individuales únicamente como inmovilizado financiero, dentro de la cartera de control. Es cierto que se desarrollan a través de una inversión financiera que sustenta los intangibles que se transmite, pero ésta es sólo un medio para obtener el fin: los intangibles de su socio por los que pagan aportando los suyos más su contribución en elementos tangibles. Esta última es la verdadera esencia económica que deberían de reflejar los estados financieros en relación con esta operación.

Continuando con la idea anterior, en la formación de una *joint venture* la aportación que realiza cada socio, no se realiza teniendo como motivación el valor de activos y pasivos. Muy al contrario lo que se pretende obtener son una serie de ventajas competitivas, estratégicas y beneficios internos para el negocio en común al contribuir ambos con fortalezas que el otro no tiene, y que son intangibles. La tenencia de acciones es sólo la formalización de la operación que se lleva a cabo mediante una sociedad, pero no es el objetivo en sí mismo, sino que representa el acceso a todos los intangibles que ha generado la operación.

La *joint venture* constituye una relación de dependencia no exenta de incertidumbre en muchos aspectos. Por un lado está la incertidumbre que caracteriza la situación en la que una parte asume un riesgo calculado de que la otra parte va a cumplir, [Williamson, 1996: cap. 10]. En esta situación, si un socio no cumple ninguno puede concluir el proyecto por sí mismo, por lo que estamos, desde este punto de vista, condicionado el uno por las decisiones del otro.

Por otra parte, también existe incertidumbre en cualquiera de los tres tipos<sup>141</sup> de *joint ventures*, verticales, horizontales y de diversificación. Durán [2001: 289-290], define, entre otros, los conceptos anteriores como sigue:

Tabla V.5

| RELACIONADAS CON LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA |   |
|---|---|
| Alianzas Verticales                               | Cooperación entre proveedor y cliente en actividades integradas en el mismo sistema de negocios. Son alianzas complementarias y permiten obtener economías de escala. |
| Alianzas Horizontales                             | Todos los socios están directamente implicados en la realización de las actividades objeto del acuerdo de cooperación. Permite la obtención de economías de alcance.  |
| SEGÚN LA ESTRATEGIA COMPETITIVA                   |   |
| Alianzas Ofensivas                                | Cuando aumentan los costes de entrada de terceras empresas, y mejoran las capacidades y ventajas competitivas.  |
| Alianzas Defensivas                               | Si se pretende reducir o frenar el efecto de la competencia, reaccionando a determinadas decisiones de la competencia.  |

<sup>141</sup> Esta clasificación de las empresas conjuntas está realizada en función de las relaciones entre las actividades de la *joint venture* y las actividades de los socios (empresas copartícipes).

Existe incertidumbre porque, tanto los beneficios en general, como las sinergias en particular, no pueden ser valorados hasta que no sea estable una relación dinámica entre las matrices y la *joint venture* en su entorno competitivo. Es decir, que hasta que la empresa conjunta no comience su andadura no se sabe si los intangibles objeto de la operación al combinarse entre sí van a generar los beneficios esperados para los socios. Sin embargo, estas ventajas no pueden lograrse a no ser que los sistemas de dirección sean los apropiados y que las compañías matrices confieran a la *joint venture* suficiente autonomía para hacer frente a la competencia de manera efectiva.

Continuando con la idea de incertidumbre que estamos desarrollando en relación con las empresas conjuntas, Fossas [1996: 707] cita que Harrigan establece el tipo y número de éstas alianzas, adecuadas en distintos entornos competitivos caracterizados por el efecto de la incertidumbre y su velocidad de crecimiento.

Tabla V.6

| CRECIMIENTO DE LA DEMANDA  |      |                                      |  |
|----------------------------|------|--------------------------------------|--|
|                            |      | RÁPIDO                               | LENTO, ESTANCADO                       |
| EFECTO DE LA INCERTIDUMBRE | ALTA | Muchas empresas conjuntas verticales | Muchas empresas conjuntas horizontales |
|                            | BAJA | Ninguna empresa conjunta             | Pocas empresas conjuntas               |

Además, y finalizando con esta idea, Hendriksen [1982] hace hincapié en que no es la falta de sustancia física la verdadera diferencia entre un activo tangible y otro intangible, sino que por el contrario el atributo verdaderamente sustancial y distintivo de los intangibles, es el alto grado de incertidumbre asociada a los futuros beneficios que esperan de ellos.

Para concluir este apartado, sólo nos queda afirmar que, por todas las razones expuestas hasta ahora, las empresas conjuntas deberían ser recogidas dentro de los estados financieros de las tenedoras atendiendo a su fondo económico, consistente en la transmisión de elementos intangibles, como inmovilizado inmaterial en el momento en el que se produce la inversión en las mismas, y no sólo como una participación de tipo financiero.

### 3. ESTUDIO DEL TIPO DE OPERACIÓN ECONÓMICA EN QUE CONSISTE UNA JOINT VENTURE

De lo expuesto anteriormente se concluye que una empresa conjunta consiste en un intercambio de inmovilizado inmaterial para el cual, o no existe un mercado, o su adquisición en el mismo no conlleva la tenencia de forma útil y efectiva del activo para el adquirente. Las especiales características de dichos intangibles, de gran valor para las empresas, motivan en primer lugar la ausencia de mercado que se debe fundamentalmente a la práctica imposibilidad de su transmisión si no es en estrecha colaboración con la organización que los posee, y en segundo lugar el obligado sacrificio de parte del control para poseerlos.

En síntesis, la formación de una *joint venture* tiene como objetivo la posibilidad de utilización de aquello que no está en venta en una empresa y que constituye una ventaja competitiva desde el punto de vista de la entidad que desearía adquirirlo.

Además, para que tal intercambio de intangibles sea efectivo se precisa en ocasiones la aportación complementaria de ciertos bienes tangibles los cuales, a pesar de no constituir el fondo económico de la operación, son necesarios para la formalización y el perfeccionamiento de ésta. No obstante, tras descomponer la operación en los distintos elementos que la integran debemos contemplarla como un todo para poder decidir la esencia económica del intercambio que se produce, como paso previo a abordar el problema de la valoración.

El problema contable de los partícipes en este punto es concretar el tipo de operación que supone el vínculo que se ha establecido entre ellos. Qué es en concreto ese *intercambio*, en qué consiste la *posibilidad de utilización* a la que aludíamos en un párrafo anterior. ¿Son adquisiciones en sentido estricto, o tal vez derechos de uso?

A continuación vamos a examinar las formas habituales de intercambio de bienes, para comprobar si se ajustan o no a la especial relación que se produce entre los socios en el momento de la aportación de bienes a una empresa conjunta. En concreto analizaremos los siguientes casos:

Tabla V.7

| FORMAS HABITUALES EN LAS QUE PUEDEN PRODUCIRSE TRANSMISIONES, RELACIONES DE INTERCAMBIO O USO COMÚN DE BIENES |
|---|
| CONTRATOS DE COMPRAVENTA  |
| — Compraventa recíproca de los intangibles aportados  |
| — Compraventa de acciones   |
| CONTRATOS DE PERMUTAS   |
| — Permuta de intangibles  |
| — Permuta de intangibles por acciones de la sociedad conjunta   |
| — Permuta de acciones   |
| PERMUTA PARCIAL O COMPRAVENTA PARCIAL   |
| DONACIONES RECÍPROCAS   |
| APORTACIÓN NO DINERARIA EN UNA EMISIÓN DE CAPITAL   |
| CESIONES DE ACTIVOS   |
| — Temporales  |
| — En firme  |
| USUFRUCTO   |

### **Contratos de compraventa**

Una de las formas de intercambio más habituales es la compraventa. Según el artículo 1.445 del Código Civil consiste en un contrato por el cual uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente. En este contexto se pueden distinguir dos partes, comprador y vendedor, además de la cosa objeto del contrato. En el caso que estamos estudiando se podría asimilar de manera rápida y sin demasiada reflexión la aportación de bienes a una sociedad *joint venture* a una compraventa recíproca de los intangibles aportados, o a una compraventa de acciones de la sociedad conjunta.

Si bien es cierto que el fondo económico para las matrices es un intercambio de intangibles, no lo es menos que no lo hacen directamente la una a la otra, sino que los obtienen de forma indirecta a través de la sociedad *joint venture*. Aún en el caso en el que además aporten dinero, tampoco lo reciben las matrices sino la empresa conjunta, luego no se está produciendo una compraventa recíproca de dichos inmateriales entre los socios. Además en una compraventa, el vendedor pierde el dominio sobre la cosa vendida que entrega al comprador. En este caso muchos de los intangibles que la matriz puede aportar, sigue disfrutándolos aunque los comparta con su socio a través de la sociedad común, por ejemplo, los conocimientos de un mercado o las técnicas de gestión y dirección. La empresa que actúa en el mercado local, seguirá actuando en éste, aunque introduzca a la *joint venture* en el mercado en el que se desenvuelve. Por otra parte, la forma de dirigir que se está transmitiendo a la empresa conjunta y al socio, seguirá siendo usada por la empresa que la conoce y la está enseñando.

En resumen, podemos afirmar que el intercambio de inmovilizado no supone una compraventa recíproca por parte de las empresas matrices debido a que:

- El aportante no pierde necesariamente el dominio de la cosa que entrega: el intangible.
- Tampoco recibe de su socio dinero o signo que lo represente por su aportación.
- Dicha aportación no se realiza directamente de socio a socio, sino a la sociedad conjunta, y es a través de ésta y de manera indirecta como llega al socio.

La operación tampoco consiste en la compraventa de los elementos materiales e inmateriales por parte de la *joint venture* a los copartícipes, ya que además de no transmitirse la titularidad de los intangibles, no se produce el pago en dinero o signo que lo represente. En cambio es habitual que se produzca la transmisión de la propiedad de los inmovilizados materiales necesarios para la realización y transmisión de los intangibles pero como hemos visto, los inmovilizados materiales ni constituyen el fondo económico, ni se pagan en dinero por lo general.

En relación con la aportación de transferencia de tecnología puede darse el caso de que la empresa conjunta pague *royalties* a la matriz aportante. Ya hemos mencionado que la concesión de una licencia va acompañada en las empresas conjuntas de una toma de participación del proveedor de tecnología que, de esta forma, se convierte en copartícipe. Así evita la posible venta de la tecnología aportada y se obliga tanto a la introducción de una tecnología verdaderamente competitiva, como a la cooperación en la búsqueda de soluciones a los problemas técnicos, comerciales y de dirección. Ante esta circunstancia podemos hacer dos precisiones.

La primera consiste en que en este tipo de empresas aunque se establezca un contrato de licencia típico, tiene un carácter de colaboración más estrecho que cuando la licencia se cede sin que exista la especial relación que hay entre los socios de la *joint venture*. La segunda es que cualquier contrato de concesión de uso, explotación o licencia no consiste en una transferencia con carácter definitivo, mediante venta o cesión a cambio de un precio, sino en un derecho de utilización a cambio de un canon o *royalty*. Las características de esta operación más reseñables para el desarrollo de nuestra exposición son las siguientes:

- No es un contrato en el que se transmita la propiedad de la tecnología, es decir no consiste en una compraventa.
- Guardiola [1998: 187], los caracteriza como atípicos, puesto que carecen de una normativa específica que los regule<sup>142</sup>.
- Son contratos *intuitu personae* ya que se establecen teniendo en cuenta las características y cualificaciones tanto del suministrador como del receptor de tecnología concedida, no estando por así decirlo, al alcance de cualquiera.

<sup>142</sup> Siguiendo al mismo autor, "su encuadre jurídico cabe buscarlo en el derecho común y en los principios de libertad contractual y de autonomía de la voluntad reconocidos en todas las legislaciones, y en la teoría general del derecho de obligaciones". En concreto, el artículo 1.255 del Código Civil español proclama el derecho de los contratantes a la libertad de pactos siempre que nos sean contrarios a las leyes, moral u orden público.

Por otro lado se podría pensar que se trata de una compraventa de acciones, pero nos encontramos ante circunstancias similares al caso anterior. En primer lugar las matrices no se intercambian sus títulos, sino que ambas los reciben de la empresa conjunta. Además, aunque reciben las acciones no siempre se entrega dinero o signo que lo represente sino bienes, fundamentalmente intangibles, a la *joint venture*, por lo que la operación no puede calificarse de compraventa, ni entre las matrices, ni de las matrices con empresa conjunta.

El fondo de la operación no consiste en comprar acciones sino en la adquisición de una serie de intangibles de difícil obtención en el mercado pero que podrían adquirirse de la misma forma sin necesidad de formar una sociedad, por lo que la adquisición de estas acciones es algo motivado por la vestidura jurídica de la operación y no por la esencia de la misma.

En resumen, la empresa conjunta no consiste en una relación de compraventa ni entre las matrices, aunque se produzca un intercambio de activos intangibles difíciles de obtener, ni entre los socios y la *joint venture*, pese a que se produzca la aportación de dichos activos a la misma. Ya que se ha puesto de manifiesto que en general el intercambio es no monetario, el siguiente paso es preguntarse si la operación consiste en una permuta, bien de intangibles, bien de acciones por intangibles.

### **Contratos de permuta**

En una permuta, podemos encontrar los siguientes elementos: por un lado el o los bienes permutados, y por otro los sujetos que han decidido permutar algunos de sus activos. En este caso cabría pensar:

- En una permuta de intangibles por intangibles, acompañada en su caso de los bienes materiales suplementarios necesarios para posibilitar la realización de los intangibles que motivaron la operación.
- En una permuta de dichos intangibles, junto con los bienes materiales necesarios, por acciones.

El Código Civil establece que la permuta es un contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa para recibir otra, esto es, se trata de una forma de traslación de dominio del inmovilizado, que se caracteriza por [Larriba, 2000: 671]:

- Producirse un intercambio entre partes, conmutativo, oneroso y no dinerario.
- El intercambio puede ser de bienes o derechos de la misma o de diferente naturaleza.
- La transmisión del dominio tiene que ser plena, no sólo comprendiendo el derecho al uso, sino también la plena disponibilidad.

La primera de las características, intercambio conmutativo, oneroso y no dinerario, encaja con lo expuesto hasta ahora sobre el tipo de operación en la que consiste una empresa o sociedad conjunta. La segunda característica también es común tanto a una operación de permuta como a una de *joint venture*. Sin embargo volvemos a encontrarnos con



el mismo problema que veíamos en la compraventa: no se produce la transmisión de “dominio pleno” de los intangibles que son el fondo económico de la operación.

La transmisión de intangibles por intangibles es una operación que no puede considerarse una permuta por la razón que acabamos de indicar, no se produce la transmisión de la propiedad. En cuanto a la posible caracterización de la transacción como una permuta de acciones por intangibles, queda descartada porque a pesar de producirse el traspaso de propiedad de las acciones sigue sin tener lugar el de los intangibles.

Finalmente, el caso mixto de permuta parcial, o de una compraventa parcial, consiste en un intercambio parte en dinero, parte en bienes. Volvemos a topar con el mismo problema planteado en las otras operaciones, la falta de transmisión plena de la propiedad. No obstante, podemos imaginar la siguiente circunstancia. La matriz X aporta dinero para financiar la construcción de una planta, o dinero y unos terrenos o instalaciones a cambio de acciones de la empresa conjunta, y la matriz Y aporta el conocimiento del mercado o los conocimientos técnicos. Se podría entender que la operación consiste en una permuta parcial para X, pero el fondo económico de la operación para la matriz no es la obtención de las acciones de la *joint venture*, sino poder operar en ese mercado o utilizar los conocimientos. En este ejemplo la obtención de las acciones es algo meramente instrumental, una manera de formalizar el acceso al intangible deseado y no la esencia de la operación en sí, por lo que no podemos considerar la operación, vista en su conjunto, como una permuta, pese a que en ciertas circunstancias determinados intercambios puedan considerarse de manera aislada como tales.

### **Donación**

La donación consiste en la traslación de titularidad no recíproca entre las partes intervinientes, de bienes o derechos cuyo dominio transfieren. Siguiendo a Larriba [2000: 667], “es una forma de adquisición de inmovilizado que se caracteriza por la recepción a título gratuito de cierto bien, es decir, sin entregar contraprestación y, de acuerdo con el Código Civil, un acto de liberalidad por el cual una persona dispone gratuitamente de una cosa en favor de otra, que la acepta (art. 618), por lo cual esta operación también es conocida con la expresión de transmisión gratuita”.

Ante la definición, ciertas aportaciones a la empresa conjunta podrían entenderse como una donación, siempre que esta última no pague por ellas, cánones arrendamientos o licencias, si no fuera porque la supuesta empresa donante recibe acciones de la donataria. En cualquier caso estas operaciones vuelven a ocultar la verdadera esencia económica de la operación: el intercambio de intangibles entre las matrices de forma indirecta a través de la *joint venture*.

En primer lugar las matrices no realizan ningún tipo de intercambio de bienes materiales o inmateriales directamente entre ellas, a pesar de que su objetivo sea la consecución de determinados intangibles y mucho menos a título gratuito. En segundo lugar tampoco existe donación entre las matrices y la empresa conjunta. Por último y en tercer lugar, como ya se ha mencionado, no se produce la traslación de dominio de los bienes objeto

de la operación, sino de aquellos elementos materiales necesarios para poder utilizar los intangibles que son la verdadera ventaja competitiva que buscan explotar las matrices.

### ***Aportaciones no dinerarias a una emisión de capital***

La adquisición de inmovilizado puede deberse a una aportación realizada en el momento de la constitución de la sociedad o en posteriores ampliaciones del capital. El aportante estará obligado a la entrega y saneamiento de la cosa objeto de la aportación en los términos establecidos por el Código Civil para el contrato de compraventa, y se aplicarán las reglas del Código de Comercio sobre este mismo contrato en cuanto a la transmisión de riesgos.

Esta operación se ajusta a las características que puede presentar la cesión a la empresa conjunta de bienes muebles, inmuebles o inmovilizado inmaterial por parte de las matrices a cambio de acciones o participaciones de la sociedad de capitales formada al efecto. Si el inmovilizado inmaterial consiste en la transmisión de tecnología a cambio del pago de *royalties*, no estaríamos en este caso puesto que como hemos visto el derecho lo considera un contrato atípico y no se rige por las normas establecidas para la compraventa. Para completar esta idea hemos de mencionar que la aportación a la *joint venture* puede ser también en dinero, en todo o en parte. También en este caso la financiación sirve para poder materializar y utilizar los intangibles objeto de la operación y que son las ventajas competitivas que se pretende explotar.

En cuanto a la relación que se establece entre las matrices, y dado que ellas no se aportan nada directamente la una a la otra, no podemos hablar de que se produzca una aportación no dineraria a una emisión de capital. Ni hay emisión de capital entre las dos matrices, ni hay aportación efectiva con transmisión de propiedad. La propiedad de los intangibles, que son la base por la que se ha constituido la sociedad conjunta, no se transmite de manera legal, motivo por el que no podemos caracterizar la operación como una aportación a una emisión de capital.

### ***Cesiones de activos***

Este tipo de operaciones que normalmente se realizan con activos financieros, son operaciones de movilización de activos por las cuales una de las partes contratantes cede a otra de manera temporal o definitiva determinados activos subyacentes.

Por un lado existe la modalidad mediante la cual una de las partes contratantes vende a otra ciertos activos subyacentes, con el compromiso no opcional de volver a comprar los mismos activos vendidos al llegar el vencimiento de la operación. Siguiendo a Larriba [2000: I.143] “por compromiso no opcional hemos de entender aquél que, sea cual sea la forma en la que se instrumente, reconoce formalmente la obligación ineludible que liga a las partes contratantes desde el inicio del contrato a cumplir con la recompra pactada al llegar el vencimiento de la operación”.

Desde el punto de vista económico y financiero, se trata realmente de una operación de préstamo que hace el comprador temporal al vendedor también temporal con la garan-

tía de los activos transmitidos, por lo que el adquirente temporal tendrá la consideración de prestamista, y el cedente o vendedor temporal de prestatario.

La aportación de las matrices a la empresa conjunta de los inmovilizados intangibles base de la operación no supone una cesión en este sentido ya que no es un préstamo. La empresa conjunta no paga por ello en sentido estricto aunque entregue como contraprestación acciones, y posteriormente la matriz no tiene obligación de recomprar lo aportado. En el caso de los bienes tangibles complementarios de la operación, es habitual que en caso de disolución de la sociedad, vuelvan a poder del aportante, pero no como una recompra, sino como la recuperación de algo puesto con un fin que no se ha podido conseguir. En cuanto a los intangibles, en caso de disolución de la sociedad no pueden volver al cedente como los tangibles. Parte de los mismos se queda en la empresa receptora, en concreto todos aquellos que tengan que ver con conocimientos de alguna clase.

En cuanto a la relación entre las matrices, la operación puede considerarse una cesión, si utilizamos esta palabra en un sentido vulgar y amplio, ya que consiste en un intercambio de intangibles, pero no es ese el sentido que tiene contablemente como hemos visto puesto que no es un préstamo con la garantía de los activos cedidos.

La otra modalidad es la cesión temporal opcional, en la cual la devolución de la cosa cedida por parte del adquirente temporal, queda a su voluntad pudiendo deshacer o no la cesión. Estas operaciones se tratan como una compraventa de títulos puesto que la parte compradora no adquiere el compromiso firme de devolución.

Una empresa conjunta no tiene la opción de pedirle a las matrices que le recompren los activos aportados, ni tampoco puede deshacerse la operación en este sentido a voluntad de los socios. Si la *joint venture* no llega a buen fin se devolverán los activos a sus propietarios en los términos que hayan acordado en el acuerdo base o en los contratos satélites. En cuanto a los intangibles, el comentario que hemos realizado para las cesiones no opcionales, sirve también para este caso.

Puesto que la operación no encaja con ninguna de las anteriores, se podría pensar en una cesión en la que hay pacto en firme de no retroceder la operación, cesión sin pacto de retrocesión. En este caso y a tenor de lo expuesto para las cesiones, tendría la consideración de una compraventa y no refleja la realidad económica de las matrices como ya hemos explicado.

### **Usufructo**

El problema con el que hemos topado hasta ahora una y otra vez a la hora de localizar el tipo de operación al que nos enfrentamos, se debe a que en todas se transmite plenamente la titularidad jurídica de lo aportado, beneficio del que no disfrutaban los socios de una empresa conjunta por la especial naturaleza de los intangibles objeto de la operación, sin embargo disfrutaban del beneficio que reporta su uso, conocimiento o tenencia. La forma por excelencia de transmisión de uso pero no de la propiedad es el usufructo.

Mediante la constitución del usufructo el propietario cede al usufructuario el uso y disfrute de un bien determinado quedándose o entregando a otro la nuda propiedad del

mismo. Pueden aparecer tres partes en esta operación el cedente, que puede ser o no el nudo propietario, la persona en favor de la cual se otorga la nuda propiedad y por último, la persona beneficiada con el usufructo.

Vamos a aplicar la definición para comprobar si encaja de alguna manera bien con las aportaciones que se realizan a la empresa conjunta, bien con la relación que se establece entre los socios. Mediante la constitución de un usufructo, el propietario no disfruta del uso de la cosa, mientras que en una empresa conjunta puede seguir haciéndolo, por ejemplo:

- El socio que aporta los conocimientos de acceso a un mercado, los seguirá utilizando en su negocio habitual al margen de la empresa conjunta.
- Lo mismo sucede con la transferencia de conocimientos en general, ya sean técnicos, de dirección, organización de la producción, formación de recursos humanos, etc. El aportante puede enseñarlos pero no por ello deja de usarlos.
- En el caso de formar una empresa conjunta para el suministro de materias primas, la empresa suministradora puede además suministrar a otros o utilizar también esos intangibles en otras explotaciones que posea.

Junto a lo anterior y afianzando la idea de que la operación no es un usufructo, hay que mencionar que cuando se acaba el usufructo, el cesionario deja de utilizar la cosa. En una operación de *joint venture* podemos seguir beneficiándonos de todo o parte de lo aprendido aunque se haya terminado el proyecto.

### **Conclusión**

De lo visto hasta ahora se pueden obtener conclusiones generales tanto sobre las características de la operación que realizan los socios con objeto de constituir una *joint venture*, como acerca de la falta de adecuación de todos los tipos de operaciones que hemos visto hasta aquí. En cuanto al tipo de operación en general:

- Una empresa conjunta se forma por la necesidad de los socios de intercambiar ciertos bienes intangibles de difícil o imposible transmisión efectiva si se usan los medios habituales y para los que no existe un mercado. Estos intangibles suponen ventajas competitivas tan valoradas por las empresas que carecen de ellos, como para sacrificar la mitad del control de la operación a manos de la compañía que los posee y está en condición de cederlos.
- Sin embargo dado que el intercambio no puede realizarse directamente entre las matrices, la operación se realiza mediante la formación de una sociedad *joint venture* controlada conjuntamente. Los socios aportan a la sociedad conjunta un patrimonio en función de las características que motivaron su elección como miembro del proyecto.
- Se pueden distinguir dos tipos de aportaciones de las matrices al patrimonio de una sociedad conjunta. Ambas son necesarias para lograr el objetivo que se han propuesto los socios, pero mientras que unas constituyen la esencia o el motivo

impulsor del proyecto de formación de la *joint venture*, las otras son meramente instrumentales para el logro de las primeras.

- Las aportaciones que han motivado la operación son, como hemos desarrollado en el punto anterior, de naturaleza intangible. Suponen ventajas competitivas para la empresa y raramente aparecen en el balance. Su transmisión no puede realizarse con ninguno de los métodos tradicionales, como compraventa, permuta, préstamo, etc., tal como hemos descrito y la matriz sólo puede conseguirlas de forma indirecta a mediante la sociedad conjunta.
- Las aportaciones instrumentales a las que hacíamos referencia están formadas fundamentalmente por elementos de naturaleza tangible necesarios para que se puedan materializar y utilizar los intangibles, por ejemplo financiación, bienes muebles o inmuebles. Por ejemplo, si un socio posee los conocimientos sobre un mercado (ventaja competitiva intangible) y el otro una tecnología deseable para el anterior (ventaja competitiva intangible), además necesitarán, máquinas, un lugar donde producir, oficinas, financiación para renovar los bienes de equipo o los bienes de equipo, etc., (elementos patrimoniales tangibles). Sin embargo la operación no se ha realizado para obtener los elementos tangibles en si puesto que pueden obtenerse con relativa facilidad. Estos tangibles son inútiles para la empresa como ventaja competitiva por si solos, salvo que vayan acompañando a los intangibles que hacen que dichos inmovilizados materiales sean efectivos.
- Las acciones de la sociedad conjunta que poseen las matrices materializan la propiedad común del patrimonio que los socios han aportado a la misma y que se recoge tanto en el acuerdo base como en los contratos satélites. Sin embargo la tenencia de las mismas no es el objetivo en sí. Es paradójico que la propiedad de lo que más desean los socios, los intangibles, sea justo lo que no está recogido en el balance de la sociedad conjunta por las deficiencias que presenta la contabilidad para el reflejo de los intangibles.
- La paradoja anterior se debe a la distinta posibilidad de transmisión de la propiedad entre los elementos intangibles fundamentales y los tangibles complementarios. Mientras que estos últimos se pueden transmitir normalmente a cambio de las acciones los primeros sólo se obtienen mediante una estrecha colaboración entre los socios. La intangibilidad de lo esencial hace que la operación se base en la buena fe y en las características personales del socio que se ha comprometido a la aportación de elementos tan útiles y etéreos, en términos contables.

Por todo ello estamos ante una operación en la que:

- No puede producirse la transmisión plena de la propiedad de los bienes debido a su naturaleza.
- La falta de transmisión legal no es obstáculo para el uso conocimiento, o tenencia plenos de los intangibles.
- La utilización de estos elementos tiene lugar directamente en la empresa conjunta, y la matriz los obtiene de manera indirecta a través de ella.

Por lo tanto, podemos afirmar que en la *joint venture* observamos que se produce una forma distinta de adquisición de inmovilizado en la que a pesar de no transmitirse la propiedad, se ponen en común y cede el disfrute de ciertos activos intangibles de gran valor pero sin la obligación de renunciar a ese uso por parte del cedente. Los intangibles objeto de la operación tienen la característica de que pueden ser utilizados y pueden beneficiar a los dos partícipes simultáneamente.

Es una operación que existe, se utiliza, se recurre a ella y funciona con éxito como forma de adquirir mediante intercambio ciertos elementos inmateriales pero que sin embargo no tienen nombre en términos jurídico-económicos. Se produce, pero en términos legales, oficiales, o contables, no existe, por lo que no es extraño que no haya normas de valoración de algo que no tenemos definido previamente.

En cierto sentido podemos decir que se produce una comunidad de bienes<sup>143</sup>, materiales e inmateriales, aunque ya hemos expuesto las razones por las cuales no podemos considerarla tal.

Por tercera vez en el transcurso de esta tesis tenemos que negarle a la *joint venture* los *privilegios* legales, económicos, contables etc, de los que gozan otras formas de hacer negocios:

- En el capítulo III vimos como la expresión jurídica de esta realidad económica no se ajusta a las características que le son propias.
- En este capítulo hemos desarrollado la idea de que el verdadero fondo económico de la *joint venture*, o dicho de otro modo, los motivos por los que puede crear valor, no aparecen recogidos en la contabilidad.
- Por último acabamos de ver que la operación de intercambio de intangibles en este contexto de control conjunto, sin transmisión de la propiedad de los mismos de un partícipe a otro, tampoco existe, por lo menos en las disciplinas que estamos manejando.

---

<sup>143</sup> Ver capítulo III, punto 4.3.

## **CAPÍTULO VI: LA PARADOJA CONTABLE DE LA *JOINT VENTURE***

1. El problema del reflejo contable de los intangibles.
  - 1.1. Tesis.
  - 1.2. Antítesis.
  - 1.3. Síntesis.
2. La valoración de los intangibles.
3. El balance tridimensional: en busca del reconocimiento global de la empresa.
  - 3.1. Justificación.
  - 3.2. Una propuesta.
4. Conclusión: La paradoja contable de la *joint venture*.





## CAPÍTULO VI: LA PARADOJA CONTABLE DE LA JOINT VENTURE

### I. EL PROBLEMA DEL REFLEJO CONTABLE DE LOS INTANGIBLES

*“—Vive Dios, señor Caballero de la Triste Figura, [...] quien oyere decir a vuestra merced que una bacía de barbero es el yelmo de Mambrino, y que no salga de este error en más de cuatro días, ¿qué ha de pensar sino que quien tal dice puede tener güero del juicio?*

*—Mira Sancho, [...] andan entre nosotros una caterva de encantadores que todas nuestras cosas mudan [...] eso que a ti te parece bacía de barbero me parece a mí el yelmo de Mambrino y a otro le parecerá otra cosa.”*

*Capítulo XXV, Primera Parte  
Don Quijote de la Mancha*

Todo lo visto hasta ahora nos conduce a la situación es la siguiente: la operación en que consiste la formación de una *joint venture* se produce por la necesidad de un intercambio mutuo de intangibles para los que no existe un mercado y que no pueden ser adquiridos de otra forma. Son elementos productivos en potencia que al combinarse, crearán sinergias y en consecuencia beneficios para los socios. Pese a su valor y a su existencia real, no hay constancia jurídico-contable de esta forma de intercambio o adquisición de intangibles por parte de los partícipes en la operación.

Volviendo al símil habitual, la formación de una empresa conjunta equivale al noviazgo y la boda. Los novios, léase los socios, se han elegido por las especiales características que los adornan y que los hacen diferentes del resto. Creen complementarse a la perfección y se auguran un feliz y fructífero futuro juntos. Sin embargo, tanta felicidad y buenos deseos tienen que verse materializados de ese momento en adelante, si no su valor es más bien escaso. El futuro feliz en la empresa conjunta equivale a los beneficios merced a la puesta en común de los inmateriales que han motivado la operación.

Por último, para que el intercambio de intangibles sea posible y se realice plenamente, las empresas han de dotar con ciertos bienes materiales su unión, a pesar de que no son los bienes materiales en sí mismos los que han motivado la operación sino el contenido de inmateriales potenciales y las sinergias entre ellos. Tangibles e intangibles forman un binomio similar a la materia o el cuerpo frente al espíritu, el alma o la mente. Ambos componentes son indivisibles y necesarios, aunque la materia prima creadora de valor y competitividad que va a circular por la organización es el contenido de los inmateriales.

Si parejas que en apariencia lo tienen todo para ser felices fracasan en el intento, *joint ventures* bien planteadas pueden sufrir el mismo desastroso fin pese a sus potencialidades y activos *espirituales* que tan bien les funcionan por separado, y ello debido a un gran número de razones tanto internas a la empresa como externas a la misma. De esta forma estamos en condiciones de abordar el siguiente problema que consiste en el reflejo contable por parte de las matrices de lo que reciben a cambio de su aportación a la empresa conjunta. ¿Cómo se han de recoger los intangibles que va a obtener cada socio y que constituyen el fondo de la operación?

En este punto nos surgen preguntas como:

- ¿Son los activos intangibles activos de *pleno derecho*?
- ¿Constituyen en el momento inicial ventajas competitivas para los socios?
- ¿Cuándo sabremos si la unión de intangibles ha funcionado como estaba previsto y cómo lo recogeremos?
- ¿Priman criterios cualitativos en vez de aspectos cuantitativos? Y ¿cómo se concretan y evalúan esas cualidades?
- ¿Hemos de renunciar a plasmar el fondo, o la verdadera esencia de la operación, (el intercambio de intangibles) por las dificultades que entraña la valoración?
- ¿Informaremos o desinformaremos incluyendo la valoración de estos intangibles en los estados contables?
- ¿Cuáles son los contenidos básicos de los que deberían informar los estados financieros y cómo?

Todas estas preguntas se pueden contestar desde un punto de vista y su contrario simultáneamente en una dualidad tesis-antítesis.

### 1.1. TESIS.

#### ***Incertidumbre acerca de la obtención de beneficios futuros***

Por un lado existe la siguiente opinión entre algunos estudiosos de la materia: ¿por qué hemos de hinchar las valoraciones de unos intangibles de los que en este momento procede hablar en clave etérea y abstracta? Las expectativas de generar beneficios a mon-tones, están rodeadas de incertidumbres por doquier. En palabras de Gay [2001: 77] “las potencialidades dibujadas sobre futuros risueños y utópicos, acaso quiméricos, arrinconan a las tangibilidades, primordialmente en lo tocante a compañías recién nacidas”. Asimismo

algunos activos inmateriales pueden ser efímeros, como la buena imagen y sensación de seguridad que transmite una compañía aérea y que desaparece después de un accidente.

Junto a lo anterior, otra cuestión consiste en el valor de los usos alternativos de esos intangibles. Por ejemplo, si la inversión en intangibles es un coste hundido, su valor en usos alternativos es muy bajo y sólo tiene valor económico como generador de rentas en el proyecto donde se está aplicando. Cualquier percance en el mismo llevaría al valor económico de estos activos a cero y por tanto su valor actual es muy especulativo.

Además los que así opinan se reafirman con el siguiente razonamiento. Lo más claro que podemos conocer sobre una empresa es que va bien si gana y mal si pierde. Una empresa gana si obtiene beneficios y para lograrlo sólo hay un camino: que los ingresos superen a los gastos o que los gastos no devoren a los ingresos. Recogiendo como activos en vez de cómo gastos ciertos intangibles, el resultado calculado será erróneo si los elementos inmateriales no se comportan como esperamos en términos de generación de beneficio, por lo que corremos el riesgo de descapitalizar la empresa. Es cierto que muchas compañías pueden tener importantes activos *espirituales* pero si en un plazo razonable no se traducen en ingresos y beneficios, no sirven para nada: es la ley del *cash flow*. Sucede lo mismo con muchas personas que son ricas en capital intelectual —doctorado, don de gentes, idiomas, etc.—, pero que luego son completamente insolventes. Así podríamos tener, en un caso límite, balances llenos de buenas ideas pero con poca sustancia.

### ***Sistema contable concebido para recoger una realidad diferente***

Además en otro orden de cosas, existe una discrepancia entre los principios generalmente aceptados que se aplican al registro de las transacciones de activos materiales y los que se aplican al registro de transacciones que implican activos inmateriales. Los principios están orientados a informar a los accionistas de la empresa de cuál es el valor patrimonial de los activos que inequívocamente son de su propiedad, mientras que otros activos que generan rentas para estos propietarios, pero que no pueden retener en la empresa a su voluntad —como los activos de los que son portadores los trabajadores—, o de los que no podrían apropiarse los accionistas en el caso de disolución de la empresa, son prudentemente excluidos de la contabilidad patrimonial.

Es cierto que los conocimientos de un mercado o los conocimientos técnicos, pueden producir beneficios económicos para la empresa. Pero no es menos cierto que una empresa sólo controla estos beneficios, si el conocimiento está protegido legalmente, mediante, por ejemplo, un copyright, o a través de un acuerdo por el que se restringe el comercio en una zona, o si los empleados tienen la obligación legal de confidencialidad o permanencia.

Si estamos hablando de los conocimientos de que son portadoras las personas, su abandono de la organización no puede impedirse por medios coercitivos y por lo tanto es un activo de los trabajadores y no de la empresa. Esta accede al conocimiento mientras el trabajador presta en ella sus servicios, pero ya que la contabilidad patrimonial va dirigida a reflejar el valor de los activos recuperables sobre los que tiene plena disponibilidad, no puede incluirlos como parte del patrimonio. El mismo razonamiento es aplicable a las habilidades de dirección.

Una empresa puede tener una cartera de clientes o una cuota de mercado que, gracias a sus esfuerzos para construir una relación de confianza y lealtad con el cliente, pueda generar beneficios si esa relación continua. Sin embargo, de igual manera, la ausencia de cualquier forma de control para proteger esa lealtad del cliente hace difícil tanto su inclusión en los estados financieros como su valoración.

Para acabar con estos ejemplos vamos a citar la dificultad que supone medir el coste que implica el desarrollo de una marca comercial, junto con la dificultad de identificar los recursos controlables que suponen gastos para el desarrollo de la misma. Todo ello hace que las marcas generadas por la empresa internamente no se reconozcan como activos.

### ***El problema de la valoración***

No obstante, la dificultad principal que nos encontramos para introducirlos en la contabilidad no es tan sólo que el sistema contable no fuera ideado para recoger conceptos tan etéreos, sino la determinación de cuál es su valor justo, preciso y fiable. ¿Cómo puede valorarse la adquisición de habilidades técnicas y de gestión? ¿Y las marcas creadas durante años? ¿Cómo valoro el ahorro de tiempo que voy a obtener gracias a mi socio en la *joint venture* para entrar en un nuevo mercado? La determinación cualitativa de las circunstancias que permiten a una empresa obtener superbeneficios es difícil, pero todavía lo es más valorarlas cuantitativamente. Por ello la valoración e incluso información pública de los activos invisibles que tiene la empresa y que está tan de moda puede tender a la exageración.

### ***Nueva vía de practicar contabilidad creativa***

No obstante aún podemos ir más allá partiendo de los razonamientos anteriores. El reconocimiento de los intangibles, dado el actual *estado de las artes* contables al respecto, puede ser una nueva vía de manipular los datos que ofrecen los estados financieros mediante lo que se ha denominado *contabilidad creativa*.

En la actualidad, ni siquiera existe una manera inequívoca y única de recoger los escasos intangibles, como los costes de I+D, que han sido considerado como activo en algunos países<sup>144</sup>. Cuando se permiten diversos tratamientos contables para la valoración de una misma transacción se puede intentar mejorar la imagen de la compañía para obtener un beneficio de terceros. Cuando las inversiones en I+D se recogen como coste, afectando al resultado, existe la tentación de modificar el nivel de inversiones en intangibles para alterar los resultados con el fin de igualar y superar las cifras pronosticadas por los analistas. Por el contrario, si se capitalizan, los cambios en las cantidades destinadas anualmente a estas actividades tendrían un efecto diferido sobre los resultados y se reduce la potencia de los intangibles como instrumento para alterar los resultados. Darrough y Rangan [2001] evidenciaron que en EE.UU., el año de su salida a bolsa, las empresas tienden a disminuir su nivel de inversiones en I+D para mostrar mayores niveles de resultados contables, en

---

<sup>144</sup> Por ejemplo, en España o el Reino Unido puede ser capitalizado mientras que en Alemania debe ser recogido como gasto en el ejercicio en el que se produce.

un intento de mejorar las percepciones de los inversores sobre las expectativas futuras de la empresa. Se han alcanzado conclusiones similares sobre la utilización de las inversiones en I+D para manipular los resultados que las empresas publican anualmente [Bushee, 1998].

Por ello hasta que la valoración y medición no se halle en una fase más avanzada la existencia de distintas tendencias sobre contabilización de una misma realidad supondría, además de lo anterior, la falta de comparabilidad entre estados financieros de diferentes compañías.

Algunas veces incluso se podría computar varias veces lo mismo, por ejemplo: una empresa que tenga en plantilla un importante científico puede presentarlo como activo intangible en los recursos humanos, en la investigación y desarrollo que realiza o en la imagen que da a la empresa. En este caso, además de como activo, debiera valorarse como un riesgo potencial por si dejara la empresa.

## 1.2. ANTÍTESIS

### ***Los intangibles como generadores de valor en la economía del conocimiento***

La postura contraria sostiene en relación a los intangibles, al conocimiento, al capital humano, y en general a los inmateriales que constituyen el fondo económico de la empresa conjunta, que “son términos que [...] durante los últimos años concentran la mayor parte de las especulaciones sobre las fuentes de competitividad y beneficios a largo plazo” [Salas, 2001: 3].

No es pues descabellado pensar que éstos, combinados con otros recursos de carácter material, pueden utilizarse para producir bienes y servicios, por lo que en la medida en que los conocimientos, por ejemplo, generan rentas por la venta de los bienes o servicios que contribuyen a producir, son susceptibles de considerarse parte de los activos de la empresa. El creciente valor de los recursos humanos como input, implica que no son simplemente complementos inseparables del capital tangible, sino que también son capacidad productiva.

La inversión en capital, en su concepción tradicional, ya no es la variable explicativa de la competitividad empresarial. Activos y tecnologías que otros pueden comprar en el mercado no añaden, a priori, ninguna ventaja competitiva<sup>145</sup>. Las divergencias entre los beneficios empresariales se vinculan con diferencias entre empresas y derivan, no de factores cuantitativos, bienes de equipo por ejemplo, sino de activos no observables, como recursos y habilidades de los miembros de la empresa. Se compite en recursos y capacidades o

---

<sup>145</sup> Piénsese por ejemplo, en que la aportación a la productividad de un ordenador es muy baja, si se pone en manos de una persona que carece de la capacidad de tomar decisiones en el momento requerido. El hecho de esta aparente falta de correlación entre las inversiones en sistemas de información y la productividad se ha conocido en la literatura empresarial con el nombre de “paradoja de la productividad”. En la actualidad siguen publicándose estudios que intentan determinar en qué medida las inversiones en tecnología de la información están respondiendo a las expectativas de incremento en la productividad que en ellas habían puesto las empresas, y la medida en que el factor humano, es decir, el capital humano influye en las mismas.

habilidades, (marca, conocimientos tecnológicos, etc.), no con productos y negocios [Cuervo, 1993: 368].

### ***Necesidad de medir y valorar de los intangibles para poder gestionarlos***

De aquí [Torres, 2000: 141] “nace la idea de que los recursos intangibles deberían ser valorados adecuadamente con métodos objetivos, fiables y relevantes, que proporcionen resultados fácilmente auditables. La gestión de los activos intangibles debe pasar por su valoración. Lo que se puede medir se puede gestionar”. El problema hoy en día es pues la medición y la valoración, lo que lleva a que se ignoren activos significativos porque son difíciles de medir.

### ***Los estados financieros no informan del verdadero valor de las empresas***

Existen investigaciones [Lev y Zarowin, 1999] que muestran como los estados financieros están perdiendo relevancia porque, entre otras razones, existen crecientes diferencias entre el valor de una compañía en el mercado y su valoración contable atribuido, precisamente, al incremento de la importancia estratégica de los activos intangibles en el desarrollo de las actividades de las empresas.

Los activos inmateriales, distorsionan la realidad contable de las empresas debido a que generan una fuente de ventajas competitivas que se traducen en rentas para éstas. Cuando los diferentes autores miden la diferencia entre el valor en libros de las empresas y el que otorga el mercado, se consiguen diferentes resultados, lo cual es lógico puesto que depende tanto el momento temporal como las empresas escogidas y los criterios establecidos para la medición.

No obstante en lo que sí están todos de acuerdo es en que esa diferencia existe y se va agrandando a medida que se consolida este entorno de economía del conocimiento. A continuación citamos algunos ejemplos.

Handy [1989: 34] afirma que el valor de los activos intangibles es tres o cuatro veces el valor en libros de la empresa. Lev y Sougianis [1996] encontraron que en Estados Unidos el valor de mercado de una empresa es normalmente de 2 a 9 veces su valor contable, y en ese país la evolución de la ratio Valor de mercado/Valor contable a pasado de 0,82 en el año 1973 a 1,692 en 1993, lo que significa que el 40% del valor de las empresas no aparecía reflejado en los estados financieros en ese momento. Edvinsson y Malone [1997: 19] señalan que el valor global del Capital Intelectual de las empresas puede llegar a ser 3 ó 4 veces el valor de los activos materiales. Lev [2001: 25] indica que los intangibles representan entre el 60 y el 75 por cien del total de activos que posee una empresa.

Por lo tanto, los activos inmateriales, no sólo distorsionan la realidad contable sino que distorsionan la gestión del futuro debido al tratamiento actual del fondo de comercio y el resto de activos intangibles [Herring y Herring, 1990]. En este sentido Itami y Roehl [1987: 1] afirman que “los analistas tienden a definir los activos muy restrictivamente, identificando sólo aquellos que pueden ser medidos, como planta y equipos; aunque los activos intangibles, tales como una particular tecnología, información acumulada de clientes, una marca

comercial, reputación y cultura corporativa son valiosos para el poder competitivo de una empresa. De hecho, estos activos invisibles son a menudo la única fuente real de ventaja competitiva sostenible en el tiempo”.

Sin embargo la generalidad de los activos intangibles no se contabilizan como tales y los desembolsos monetarios en que se incurre para producirlos o comprarlos se llevan a la cuenta de resultados como gasto del ejercicio. Todo ello indica que los actuales sistemas contables no han desarrollado todavía una metodología capaz de reflejar de forma exacta el valor real de los recursos propios percibido por los accionistas.

En el balance, la ausencia de intangibles infravalora la participación de los accionistas. Omitiendo los intangibles, el objetivo contable de recoger todos los activos que contribuyen a la consecución del beneficio se pierde. En la cuenta de pérdidas y ganancias la ausencia de la amortización de activos intangibles afecta directamente al beneficio neto. Al cargar los ingresos del período con los gastos del desarrollo de marcas y patentes, por ejemplo, se viola el principio de correlación entre ingresos y gastos, puesto que éstos generarán beneficios en períodos futuros. También sucede que las empresas que mas invierten en este tipo de activos generadores de rentas futuras, tienen cuentas de resultados peores que las que no invierten.

#### ***Nueva definición de activo en el entorno de la economía del conocimiento***

Una de las formas de plantear el problema consiste en llegar a la definición de activo e inversión. La tendencia hasta ahora, enunciada en el apartado tesis es definir el concepto de activo muy restrictivamente, identificando sólo aquellos activos que podían ser medidos con facilidad. No obstante si el término *activo* se considera como algo que se posee y que se espera contribuya a la obtención de beneficios futuros, cualquier intangible no es mas intangible que por ejemplo un edificio.

Apoyando esta idea Torres [2000: 138] afirma que “se llega a la misma conclusión si se considera el término activo en el sentido del derecho al uso exclusivo de algo: la propiedad de la tierra (considerada tangible), y una franquicia para usar la tierra (considerada intangible) serían lo mismo. Esta idea no es nueva porque ya fue apoyada por la tesis de Paton en 1952 para quien los activos tenían un carácter económico mas que molecular.”

Sería necesario una ampliación significativa de los criterios de reconocimiento de activos en los estados financieros, relajando en cierta medida los requisitos de fiabilidad de los beneficios esperados del activo, control de esos beneficios y transmisibilidad del activo inmaterial. De manera que para ser considerado como tal de cara a su inclusión en los estados financieros, debería demostrarse:

- que la empresa ejerce un grado de control considerable sobre el activo (aunque no necesariamente completo),
- que el riesgo de fracaso comercial es considerablemente bajo, y
- que existen mecanismos en algún tipo de mercado para vender el activo o los flujos de tesorería que genere.

### 1.3. SÍNTESIS

Ya tenemos la de cal y la de arena. El razonamiento y su contrario. Hemos pasado del estado de la ciencia clásica al de la ciencia moderna, del mundo de las certezas al de las incertidumbres y de los sistemas lineales a los sistemas dinámicos, inestables o discontinuos. El proceso de transformación de la empresa, generalmente concebida como un conjunto de activos tangibles organizados en un determinado proceso productivo y para lograr unos objetivos concretos, se ha transformado en un conjunto de activos intangibles generadores de un capital intangible o un capital intelectual. Además las alianzas interempresariales —entre las que se encuentre la *joint venture*— han difuminado los límites entre las empresas<sup>146</sup>, los clientes, los proveedores y los competidores. Hemos pasado de una economía industrial que utilizaba como sistema de información más o menos preciso la contabilidad patrimonial, a una economía del conocimiento que demanda sistemas de información contables diferentes a un balance concebido para mostrar las realizaciones. La coexistencia de estas dos realidades contrapuestas es lo que nos genera el conflicto.

A continuación vamos a contraponer cada una de las tesis enunciadas a la antítesis relacionada, con objeto de obtener una síntesis de ambas que nos permita avanzar en la cadena de razonamientos.

| TESIS   | ANTÍTESIS  |
|---|--|
| Incertidumbre acerca de la obtención de beneficios futuros. | Los intangibles como creadores de valor en la economía del conocimiento. |
| SÍNTESIS  |  |

El desarrollo de la economía basada en el conocimiento ha desafiado a las empresas a cambiar la manera de crear valor. Mientras que en la economía industrial la forma de hacerlo era optimizar los recursos físicos, en la economía basada en el conocimiento los recursos con un potencial de valor más alto son de naturaleza intangible. Aunque este *conocimiento* también existía en cierta medida en la época industrial, sólo ha podido ser identificado como el principal generador de valor en las últimas décadas [Stewart, 1997].

Es cierto que activos intangibles como I+D pueden fracasar, que un software puede funcionar o no, en definitiva que existe incertidumbre, y que tanto los nuevos descubrimientos de fármacos, programas informáticos, marcas o diseños organizativos tardan en comercializarse en mercados organizados y sus derechos de propiedad no están asegurados por las empresas en muchos casos. El riesgo de estos activos en fase de desarrollo es más alto que el de cualquier activo físico. Esta es la razón por la que los responsables de la contabilidad son reacios a reconocerlos en los estados financieros al mismo nivel que

<sup>146</sup> En relación con esta idea podemos citar el ejemplo expuesto por Morris, [1998: 5] referido a Bell South, una compañía estadounidense regional de telecomunicación, y AT&T. "AT&T es su mayor proveedor, mayor cliente, mayor competidor y su mayor socio en alianzas. ¿Supone esto para Bell South una esquizofrenia en su configuración estructural?"



los activos físicos<sup>147</sup>. Además el fracaso<sup>148</sup>, si se produce, es absoluto — esta es una característica de los intangibles—. “En el negocio físico, siempre se vende el local. La prueba de este riesgo es que el 10% de las patentes juntan el 81-93% del valor de todas” [Lev, 2001].

No obstante si pensamos en dos grandes empresas, por ejemplo, farmacéuticas<sup>149</sup> es un hecho que disponen del mismo material de laboratorio, de las mismas materias primas, en definitiva, de los mismos elementos tangibles, pero es una realidad que de ahí no sacan ventajas. Las diferencias proceden de la investigación, de los científicos, de los comerciales, es decir, de los valores intangibles. La *joint venture* entre empresas de este sector que hemos citado a pie de página, pretendía aunar distintos tipos de conocimientos: *Pasteur* necesitaba la obtención de tecnología especializada y conocimientos sobre productos de *Merck* mientras que ésta última podría introducirse en un nuevo mercado de la mano de un socio experto.

| TESIS   | ANTÍTESIS   |
|---|---|
| El sistema contable está concebido para recoger una realidad patrimonial diferente, basada en las transacciones y en las realizaciones. | Nueva definición de activo en el entorno de la economía del conocimiento. |
| SÍNTESIS  |   |

Nuestro sistema contable tiene más de 500 años, y su utilidad está siendo duramente probada por la llamada Nueva Economía. El modelo contable tradicional recoge, principalmente, los activos tangibles y las realizaciones. Trata de manera asimétrica la incertidumbre (al reconocer las pérdidas esperadas pero no las ganancias), y se basa en las transacciones<sup>150</sup> que se han efectuado (compras, ventas, gastos de capital, pago de préstamos, etc.). Lamentablemente no incorpora la mayoría de los activos creadores de valor ni recoge el momento en que comienza a crearse ese valor. Sólo recoge el final del proceso.

Organismos como el FASB<sup>151</sup> no han prohibido el reconocimiento de los intangibles como activo: “Los activos [...] pueden ser intangibles y, aunque no puedan comercializarse,

<sup>147</sup> Esta actitud en relación al balance es comprensible, pero no satisface las necesidades de búsqueda de información sobre el valor de los activos intangibles [Lev, 2001: 3].

<sup>148</sup> Junto a los fracasos a los que nos referimos derivados de que la investigación o la comercialización no tengan éxito, queremos recordar además, que en los últimos años hemos conocido grandes escándalos derivados de desastres financieros de empresas intensivas en intangibles —como por ejemplo, el caso Enron—.

<sup>149</sup> Por ejemplo la *joint venture* que describe la siguiente decisión de la COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/34.776 — Pasteur Mérieux-Merck, Decisión de la Comisión de 6 de octubre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado Ce y del artículo 53 del Acuerdo sobre el EEE. DOCE L n° 309 de 2/12/94, pg. I y ss.

<sup>150</sup> En palabras de Lev [2001], la mayor parte del problema se debe a que el sistema contable se basa en transacciones, por lo que cualquier operación que no tenga esa consideración no aparece registrada en la contabilidad. “Quizá esto servía antes, porque la mayor parte del valor procedía de las transacciones [...]. Ahora la mayor parte del valor se genera antes de la transacción. Si una compañía farmacéutica desarrolla una medicina revolucionaria y, consigue la aprobación de las autoridades, inmediatamente sube la acción. Sin embargo el sistema contable no registra nada de esto porque no hay una transacción”.

<sup>151</sup> SFAS 86, párrafos 26 y 173.

pueden ser utilizados por la empresa para producir o distribuir otros bienes o servicios”. “Cualquier cosa que se utilice frecuentemente para producir bienes o servicios, ya sea tangible o intangible, tenga o no precio de mercado y sea o no intercambiable, tiene también beneficios económicos futuros” Las objeciones al reconocimiento derivan de la incertidumbre asociada a la obtención de los beneficios futuros y al hecho de que en algunos casos la empresa no ejerza un control total sobre los beneficios.

Por ello se deberían reconocer como activos intangibles aquellas inversiones a las que pudieran atribuirseles beneficios económicos futuros y que hubieran superado pruebas de viabilidad tecnológica o hubieran demostrado su capacidad generadora de beneficios —basándonos en una idea más amplia del concepto de activo donde no se requiere un control total del mismo—.

Podemos señalar tres fases en los activos basados en el conocimiento [Lev, 2000: 6]:

- *Descubrimiento/aprendizaje (tener ideas)*: En esta primera fase se produce el desarrollo de la investigación, creación o aprendizaje de nuevo producto, proceso, o servicio. En ocasiones las innovaciones son descubrimientos internos, pero a menudo se adquieren fuera de la organización, como por ejemplo a través de alianzas como las que estudiamos.
- *Implementación (desarrollar las ideas tecnológicamente)*: A continuación los productos, servicios, o procesos, deben ser factible tecnológicamente, o adaptarse a la organización que los está aprendiendo. En esta fase suelen registrarse las patentes o marcas en su caso.
- *Comercialización (sacar las ideas al mercado)*: El éxito tecnológico es necesario pero no suficiente para el éxito económico y, en consecuencia, para que un activo sea considerado como tal<sup>152</sup>.

Por lo tanto en la actualidad un activo no puede definirse sólo por los gastos en I+D, hay que invertir también en comercialización porque si no es una pérdida tanto de tiempo como de dinero. Estas cuestiones tienen que ver con que la cadena de valor, que es en su mayor parte el proceso de innovación, no está reflejada en los estados contables tradicionales ni en tiempo, ni en modo alguno, por lo que los estados financieros pierden, pre-ocupantemente y de manera creciente su utilidad, como comentamos a continuación.

| TESIS  | ANTÍTESIS  |
|--|--|
| Nueva vía para practicar la contabilidad creativa. | Los estados financieros no informan del verdadero valor de las empresas. |
| SÍNTESIS   |  |

De todos es conocido que la existencia de distintas prácticas contables aceptadas, como por ejemplo para los gastos de I+D, puede utilizarse para manipular la información

<sup>152</sup> AT&T desarrolló en sus laboratorios los teléfonos móviles en los años 70. Tenían la idea y la tecnología pero contrataron a una consultora para que les dijera si la gente los usaría. La consultora dijo que no, ¿para que iban a necesitar algo así? AT&T dejó morir el proyecto. Citado por Lev [2001].

financiera, lo mismo sucede si aplicamos un sesgo a las estimaciones o predicciones contables —como la vida útil de los activos—. Asimismo se pueden registrar transacciones artificiales tanto para manipular los importes del balance como para desplazar los beneficios entre ejercicios contables. Estas cuestiones pueden estar presentes a la hora del reflejo contable de algo tan escurridizo como los intangibles, sin embargo no es menos cierto que también el vacío legal es un excelente caldo de cultivo para la *creación*.

Además, si bien es cierto que el reconocimiento como activo de los intangibles incrementa las posibilidades de alteración de la cifra de resultados no es menos cierto que en contraste con otros mecanismos de manipulación utilizados, la capitalización de los activos inmateriales aparece explicada claramente y de manera separada en los informes anuales, permitiendo a los inversores escépticos deshacer el proceso contable. En el mejor de los casos, la activación permite la difusión de una información que puede resultar valiosa y en el peor puede revertirse para mostrar los valores que tendrían las cifras de los estados financieros si los intangibles se hubieran imputado directamente a resultados.

Las prácticas contables no reflejan la sustancia económica de las adquisiciones de empresas y posteriormente las de una empresa en funcionamiento por lo que el balance es insuficiente para conocer la *salud* de una empresa. Tanto los estados financieros de los partícipes como los de la *joint venture* están incompletos sin los intangibles que han sido desarrollados durante décadas por las primeras e intercambiados mediante la segunda.

Pero sobre todo, la contabilidad es un sistema de información que debe satisfacer las nuevas demandas derivadas de cambios estructurales en el entorno económico. Para los inversores y gestores la situación actual supone tener que trabajar sin toda la información necesaria para la toma de decisiones acertadas.

No contabilizar estos activos está fomentando la existencia de asimetrías de información y la ineficiencia del mercado. En otras palabras, si la información que más contribuye a descubrir el valor de la empresa no aparece en los informes contables, los analistas habrán de rastrearla por otras vías —no olvidemos que las empresas conjuntas se culminan con el fin de explotar una ventaja competitiva basada en algún intangible—, y la consecuencia será que las sociedades que dispongan de más recursos están en mejor disposición de captar y procesar toda la información oculta. Con tanto intangible *trabajando* en las empresas sin *reconocimiento* formal, es más importante que nunca una buena información de lo que realmente está aconteciendo en el seno de cada compañía.

Lev [2000: 2] señala cómo diversos estudios empíricos a gran escala han documentado que en las últimas dos décadas —periodo coincidente con el ascenso de la Nueva Economía— ha habido un continuo deterioro de la asociación estadística entre el valor en bolsa de las compañías y las variables financieras. Esta discrepancia implica que el papel de la información basada en los estados financieros tradicionales en las decisiones de los inversores es cada vez menor.

De todo lo anterior se desprende que los intangibles son gastos en derechos especiales, privilegios o ventajas competitivas con un claro potencial para incrementar los ingre-

sos de la empresa más allá del período contable. Sin embargo, se han olvidado en la gestión diaria. Los socios en una *joint venture* adquieren estos intangibles al realizar su alianza empresarial pero no los recogen en las cuentas anuales. Ni siquiera informan de ellos. Tenemos una contabilidad que no mide el núcleo de la empresa, “mide con una perfecta exactitud, pero se equivoca en el objeto de medir” [Nomen, 1996: 23].

¿Deben el conservadurismo y la prudencia contable gobernar la contabilización de intangibles? No, si queremos acabar con el desierto contable que los lleva a gasto por la dificultad de determinar los futuros beneficios derivados de las inversiones realizadas durante su desarrollo [Torres, 2000: 144], lo que los hace desaparecer del balance por la incertidumbre y dificultades de valoración que conllevan.

| TESIS                         | ANTÍTESIS  |
|-------------------------------|--|
| El problema de la valoración. | Necesidad de medición y valoración de los intangibles para poder gestionarlos. |
| SÍNTESIS                      |  |

¿Qué es al fin y al cabo gestionar una empresa? Buscar la maximización de sus activos. Los gerentes de las empresas siempre han gestionado los activos intangibles, no es algo nuevo. La novedad es el intento de cuantificarlos. Para el gerente es más difícil medirlos que trabajar con ellos. Otras disciplinas como la Economía de Empresa, con la llamada gestión del conocimiento, abordan sin demasiados problemas la gestión del capital intelectual, la capacidad de innovación, el grado de satisfacción de los clientes, o la capacidad de aprendizaje y motivación de los empleados. Las ciencias de la computación tratan de crear nuevas herramientas informáticas cuyo objetivo es administrar, compartir y canalizar tanto la información real como el conocimiento intangible de la empresa de forma que éste fluya en la organización. También tiene un interés para la Sociología de la Empresa, puesto que involucra la gestión de recursos humanos.

Si bien hay un acuerdo general sobre la importancia de los activos intangibles, el principal problema es la elección del método para contabilizar y valorar de manera rigurosa un concepto tan ambiguo. Si en ocasiones resulta, incluso, discutible la valoración de activos tan materiales y sólidos como un edificio, ¿cómo no ha de resultar polémica la valoración de los intangibles en general y de aquéllos intercambiados en una *joint venture* en particular? En palabras de Stewart [1997]: “El capital intelectual ha sido considerado por muchos, definido por algunos, entendido por pocos y valorado por casi nadie”. Sin embargo la valoración en una cuestión necesaria e importante. Con independencia de las reticencias a creer en los métodos de valoración de intangibles, su identificación y posterior reconocimiento permitiría dar un giro a la información incluida en los estados financieros. Para que la valoración sea posible hemos de tener muy clara la identificación de los activos inmateriales objeto de la transacción. Ese trabajo —por lo que se refiere a la *joint venture*— lo hemos desarrollado en un apartado anterior.

Una compañía crece porque tiene valores ocultos. Para continuar llevando a cabo su actividad con éxito debe sacarlos a la luz, cuidar de ellos y desarrollarlos. Se necesitan métodos que ayuden a conocer la contribución relativa de cada intangible, para gestionar

su valor. Lo verdaderamente relevante es la respuesta a la pregunta: ¿Cuál es el valor individualizado de todos y cada uno de los activos intangibles de una empresa?

En relación con la contabilización, los estudiosos del tema [Lev y Zarowin, 1998] [Lev, Sarta y Sougianis, 1999] se inclinan porque se incrementen los esfuerzos para contabilizar estos activos estratégicos y denuncian que por no hacerlo la capacidad informativa de los estados financieros sobre la situación actual y futura de la empresa está disminuyendo. En España, investigadores de la talla de Cañibano, abogan por que el modelo contable tradicional sea modificado o ampliado, para reflejar los activos intangibles, puesto que de ellos depende buena parte del valor de las empresas [Cañibano y otros, 1999: 21]. En general, hay dos formas de hacerlo:

- Bien modificamos las normas contables para que las cuentas anuales —patrimoniales, de realizaciones— incluyan mas intangibles, —visión minoritaria propuesta, por ejemplo, por Egginton [1990] y Lev [1997]—
- Bien añadimos nuevos informes sobre intangibles a los tradicionales estados financieros, visión mayoritaria adoptada en práctica por empresas como Skandia y Celemi y también entre los estudiosos.

Como los intangibles son a menudo más valiosos que los activos tangibles. Las prácticas contables necesitarían cambiar para reflejar la importancia de esos activos. Cualquier medida significativa de los resultados de la empresa debería incluir ratios que trataran con la totalidad de sus activos tangibles e intangibles. Las reglas contables actuales distorsionan el potencial de ingresos de una empresa desde el momento en que estos activos no aparecen en los estados financieros y cuando aparecen lo hacen al coste, no reflejando la realidad económica ni proporcionando información relevante.

En resumen, la problemática económico contable sobre los activos intangibles debe centrarse en cómo proporcionar información interna que mejore las decisiones de gestión, e información externa que permita evaluar la riqueza creada por las empresas, principalmente por aquellos que invierten en ellas su capital. Las dos situaciones, interna y externa, necesitan un valor y un coste, valor de la corriente de beneficios presentes y futuros que se espera recibir como inversor en la empresa, y coste en términos de lo que cuesta reponer los activos tangibles e intangibles necesarios para producir esa corriente de beneficios.

## 2. LA VALORACIÓN DE LOS INTANGIBLES

### *Primeros intentos de valoración global*

Ya hemos apuntado que si bien se reconoce la necesidad de valorar los intangibles de la empresa, el problema está en cómo hacerlo, y en determinar en qué circunstancias podemos considerar como activo un intangible. Cuando comenzaron las investigaciones al respecto, el problema fundamental era la dificultad de identificar por separado los elementos inmateriales, por lo que se optaba por valorarlos en conjunto a través del fondo de comercio, o la ratio Q de Tobin (1969) que es la ratio entre valor de mercado y el coste de reposición de los activos. Estos indicadores pueden dar pistas sobre la magnitud de los activos intangibles pero tienen limitaciones al depender del mercado. La bolsa puede bajar por un motivo ajeno a la empresa y eso no significa que sus intangibles hayan perdido valor. Además el problema de distinguir cada intangible no es la principal dificultad en lo tocante a la *joint venture* por lo que no vamos a desarrollar aquí la explicación de ambos métodos de valoración.

### *Valoración en base a índices y valores no monetarios*

Los primeros intentos de medición del llamado Capital intelectual<sup>153</sup> se producen en 1995 cuando la empresa Skandia, la mayor empresa financiera sueca, publica como suplemento a las cuentas anuales, el primer informe del mundo sobre capital intelectual denominado *Business Navigator*. Es una especie de cuadro de mando con cinco apartados compuesto de 19 indicadores para varias empresas del grupo. En la tabla VI.I mostramos la estructura del mismo:

Tabla VI.I

| BUSINESS NAVIGATOR                 |      |      |      |      |
|------------------------------------|------|------|------|------|
|                                    | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| FINANZAS                           |      |      |      |      |
| Rentabilidad de los fondos propios |      |      |      |      |
| Resultado operativo                |      |      |      |      |
| Valor añadido / empleados          |      |      |      |      |

<sup>153</sup> Queremos precisar siguiendo el proyecto Meritum [Cañibano, Sánchez, García-Ayuso y Chaminade, 2002] que “las denominaciones *intangibles* y *capital intelectual* son empleadas generalmente para hacer referencia al mismo concepto. Ambas se aplican a fuentes de beneficios económicos futuros para la empresa, que carecen de sustancia física y que pueden o no aparecer en los estados financieros. Sin embargo los dos términos suelen ser empleados en contextos diferentes: *Intangibles* es un término empleado generalmente en el terreno de la Contabilidad, mientras que el término *Capital Intelectual* tiene su origen y es utilizado frecuentemente en la literatura de Recursos Humanos”. Lev se pronuncia en el mismo sentido [2003: 10].

Tabla VI.I (cont.)

| BUSINESS NAVIGATOR   |      |      |      |      |
|--|------|------|------|------|
|  | 2003 | 2002 | 2001 | 2000 |
| CLIENTES   |      |      |      |      |
| Número de contratos  |      |      |      |      |
| Ahorro /contrato   |      |      |      |      |
| Ratio de pólizas rescatadas  |      |      |      |      |
| Puntos de venta  |      |      |      |      |
| RECURSOS HUMANOS   |      |      |      |      |
| Número de empleados a tiempo completo  |      |      |      |      |
| Número de gerentes   |      |      |      |      |
| ...de los que son mujeres  |      |      |      |      |
| Gastos de formación por empleado   |      |      |      |      |
| Cambios en la escala de alfabetización en tecnologías de información                     |      |      |      |      |
| PROCEDIMIENTOS   |      |      |      |      |
| Número de contratos por empleado   |      |      |      |      |
| Gastos de administración / total de primas suscritas                                     |      |      |      |      |
| Gastos en tecnología de información/ gastos de administración                            |      |      |      |      |
| RENOVACIÓN Y DESARROLLO  |      |      |      |      |
| Porcentaje del total de primas suscritas procedente de nuevos lanzamientos en el mercado |      |      |      |      |
| Incremento de primas suscritas netas   |      |      |      |      |
| Gastos de desarrollo / gastos de administración  |      |      |      |      |
| Porcentaje de empleados menor de 40 años   |      |      |      |      |

La generalización de esta práctica es importante, pero lo es más la instauración de un estándar al respecto que permita la comparabilidad entre empresas de un mismo sector y entre sectores.

Los primeros estudiosos que trataron de medir el capital intelectual [Brooking, 1996; Edvinsson y Malone, 1997; Kaplan y Norton, 1997 y Sveiby, 1997], partían de la base de que la contabilidad no reflejaba nada del mismo. Por lo tanto una buena aproximación era la diferencia entre el valor en libros de los recursos propios y el valor de mercado de las acciones. Es evidente que esto no da más que un valor agregado, pero es que más que obtener el valor monetario de los diferentes elementos que lo componen, les interesaba identificarlos y estructurarlos. También hicieron mediciones, pero de naturaleza no monetaria descubriendo los ratios que se esconden detrás de las partidas.

Una aportación interesante que surge de este proceso [Araujo, 2003: 12] es el reconocimiento de que el valor de la empresa es el resultado de:

- Su historia, que condiciona los resultados futuros de la empresa puesto que imprime inercia, ya que no se pueden cambiar las rutinas organizativas, la cultura, etc. fácilmente. Por eso no se pueden adaptar inmediatamente a los cambios del entorno para aprovechar sus oportunidades o evitar sus amenazas.

- Del presente, recursos actuales de la empresa.
- Del futuro, capacidades que pueda desarrollar. Por eso modelos como el *Business Navigator* de Skandia, introducen enfoques diferentes del financiero, como el de cliente, o de recursos humanos, de procesos, etc.

Gracias a estos autores y a su trabajo conocemos mejor la naturaleza del capital intelectual que está compuesto del capital estructural —o intangibles de estructura interna—, capital relacional —o intangibles de estructura externa— y capital humano. Asimismo sabemos que en su conjunto, el capital intelectual es más que la simple suma de los elementos que lo integran, ya que creando las conexiones adecuadas entre dichos elementos también se crea valor para la empresa.

Por otra parte, el mercado valora el capital intelectual en función de su contribución a los resultados futuros; pero no debemos olvidar que quien genera estos resultados es la ventaja competitiva que la empresa alcance, por lo que, en última instancia, el valor de cada uno de los capitales estará en función de su contribución a la ventaja competitiva de la empresa.

El capital estructural, interno, se define como el conjunto de conocimientos que permanece en la empresa al final de la jornada laboral [Cañibano y otros, 2002: 19]. Se refieren a la estructura organizativa formal e informal, a los métodos, rutinas y procedimientos de trabajo, a los sistemas de dirección y gestión, a la cultura de la empresa y a la filosofía de gestión. La empresa puede tener un activo intangible en la organización de sus sistemas de información, *software*, bases de datos o el uso eficiente de las tecnologías de la comunicación. Pensemos [Serrano y Chaparro, 1999: 22] en el uso diferente que dos empresas o personas hacen del mismo equipamiento informático: para unos puede ser una carga, y para otros una ventaja estratégica, un activo. Otros ejemplos son la flexibilidad organizativa, el servicio de documentación, el uso generalizado de Tecnologías de la Información, la capacidad organizativa para aprender, etc. La investigación y desarrollo también pertenece a esta categoría. Ya se recoge en la contabilidad pero desde el punto de vista del capital intelectual se critican las normas de valoración existentes. También se incluye aquí la propiedad intelectual, industrial, patentes, *copyrights*, diseños, etc.

Del capital estructural se pueden obtener indicadores como:

- El número de patentes, su coste de mantenimiento y los ingresos procedentes de las patentes registradas.
- El porcentaje de recursos que destina la empresa a I+D o su incremento, el porcentaje de I+D dedicado a investigación básica, I+D como porcentaje sobre las ventas, o ingresos procedentes de I+D desarrollados durante los últimos 5 años.
- Porcentaje de proyectos que están basados en la cooperación entre varios departamentos.
- Etc.

El capital relacional, externo, se define como “el conjunto de recursos ligados a las relaciones externas de la empresa con sus clientes, proveedores de bienes, servicios o capital



o con sus proveedores de I+D. Comprende tanto las relaciones de la empresa con terceros (inversores acreedores, clientes, proveedores), como las percepciones que estos tienen de la compañía” [Cañibano y otros, 2002: 19]. Los más conocidos son las marcas, es prestigio e imagen de la empresa, la denominación social o las franquicias. Para valorar las marcas se tienen en cuenta aspectos como su carácter internacional o local, el liderazgo o cómo está protegida. Otro activo muy importante es la clientela: su fidelidad, satisfacción, importancia o reputación. Las relaciones con los proveedores, bancos, políticos, instituciones y accionistas son también intangibles externos. O los acuerdos de cooperación y alianzas estratégicas —como la que estudiamos—, alianzas tecnológicas, de producción y comerciales. Hay empresas para las que el canal de distribución es un intangible de gran valor.

Del capital relacional se pueden obtener indicadores como:

- Índices de satisfacción del consumidor obtenidos a partir de encuestas propias de la empresa o llevadas a cabo en el sector por empresas independientes.
- Fidelidad de la clientela valorando el porcentaje de ingresos procedentes de clientes antiguos, los clientes que se han perdido o la duración media de la relación con el cliente.
- También es interesante el tiempo medio desde que se contacta con un cliente hasta que se produce la venta, el porcentaje de peticiones de información que se convierten en pedidos, los pedidos acumulados.
- Los ingresos por número de clientes, o el porcentaje de ingresos que proceden de los mayores clientes.
- Clientes mantenidos a largo plazo (5 años o más) sobre el total de consumidores.
- Para medir la calidad de la clientela se puede valorar el crecimiento en porcentaje de clientes famosos o relevantes que contribuyen a mejorar la imagen.
- Etc.

El último tipo, el capital humano, “está integrado por el conocimiento que el empleado se lleva cuando abandona la empresa. Incluye los saberes, las capacidades, experiencias y habilidades de las personas que integran la organización. Mientras una parte de este conocimiento es exclusivo de lo individuos, otra parte puede ser genérica” [Cañibano y otros, 2002: 19]. Para medir los conocimientos y habilidades de los empleados puede utilizarse el nivel de titulación alcanzada, las cualificaciones profesionales y los conocimientos técnicos. Estos datos suelen presentarse en forma de incremento o disminución ya que en el personal se producen altas y bajas. Otros indicadores son los años de experiencia profesional, el gasto que hace la empresa en formación y el tiempo que dedican los empleados a esta actividad. Para medir la eficiencia se utiliza el valor añadido por empleado. También es frecuente obtener indicadores de estabilidad como índices de rotación de los empleados o número medio de años que permanecen en la empresa.

Otros intangibles de capital humano son los valores, actitud y motivación de los empleados. Para ello se estudia el comportamiento de los empleados más brillantes y se calcula el valor de mercado de su producto. Para medir la satisfacción de los empleados pueden utilizarse encuestas, internas o externas. Existen encuestas que tratan de medir la capacidad global de los empleados para crear valor.

Por último, la creatividad, liderazgo y capacidad de gestión de los directivos son intangibles muy importantes. En una auditoría de estos activos sería importante detectar la existencia de personas cuya pérdida causaría una importante perjuicio a la organización.

Joia [2000] hace la siguiente aportación a la medición de los tres elementos que configuran el capital intelectual en base a la contribución que cada uno de ellos hace a los factores clave de éxito de la empresa:

El capital humano  $CH_t$  es igual a:

$$CH_t = \sum_{i=1}^N PCH_i \cdot ICH_i$$

El capital estructural  $CE_t$  equivale a:

$$CE_t = \sum_{j=1}^M PCE_j \cdot ICE_j$$

El capital relacional  $CR_t$  puede expresarse como:

$$CR_t = \sum_{k=1}^P PCR_k \cdot ICR_k$$

Donde  $PCH_i$ ,  $PCE_j$  y  $PCR_k$  son los pesos asignados a los indicadores que se han escogido para medir el capital humano, el estructural y el relacional para el momento  $t$ .

$$\sum_{i=1}^N PCH_i = \sum_{j=1}^M PCE_j = \sum_{k=1}^P PCR_k = 1$$

Finalmente  $ICH_i$ ,  $ICE_j$  e  $ICR_k$  son los valores alcanzados por la empresa en el momento  $t$  para el indicador  $i$  del capital humano,  $j$  del capital estructural y  $k$  del capital relacional. Estos valores están medidos en porcentajes y se obtienen mediante un proceso de comparación con valores alcanzados por competidores.

La conclusión de todo lo anterior es que pese a que éstos modelos han hecho importantes contribuciones a la medición del capital intelectual, todos ellos miden en base a índices y valores no monetarios. No obstante hacia lo que hay que tender es a medir en términos monetarios la aportación de cada intangible que configura el capital intelectual, en términos similares al resto de elementos que aparecen en los estados financieros.

### **Modelos de valoración en base a valores monetarios**

Podemos calcular el valor neto de los intangibles para la empresa en el momento  $t$  ( $IN_t$ ) actualizando el valor de las rentas netas esperadas a los largo del tiempo.

$$IN_t = AI_t - PI_t = -CAT_t + \sum_{k=1}^N \frac{E_t(FNT_{t+k})}{(1+s)^{t+k}} \quad [1]$$

Siendo:

—  $AI_t$ , el valor de los activos intangibles de la empresa en el momento  $t$ .

- $Pl_t$ , el valor de los pasivos intangibles de la empresa en el momento  $t$ .
- $CAT_t$ , el coste de reposición de los activos tangibles.
- $E_t(FNT_{t+k})$ , el flujo neto de tesorería, esperado en el momento  $t$ , que obtendrá la empresa en el periodo  $t+k$ . Si el cálculo de este valor para periodos futuros presenta muchas dificultades, puede calcularse para distintos escenarios, obteniendo así el valor actual de tales flujos para cada escenario.
- $s$ , el tipo de actualización ajustado al nivel de riesgo de la empresa, puede ser el coste medio ponderado de los recursos financieros.
- $N$ , el número de periodos de vida de la empresa a partir del momento  $t$ .

Una ligera variante de este modelo [1], es suponer que el coste de reposición de los activos tangibles de la empresa es insignificante o despreciable, es decir que  $CAT_t = 0$ . Este supuesto es aplicable, con un mínimo error a empresas donde la mayoría de los activos son capital intelectual, por ejemplo, empresas nuevas de internet. En estas empresas el valor de los elementos materiales necesarios para iniciar su actividad es nulo o casi nulo, por lo que su valor se debe, casi exclusivamente a su capital intelectual.

Por otro lado suponiendo a partir del modelo [1] que la empresa esté en funcionamiento y que no tiene expectativa de dejar de desarrollar su actividad, podríamos concluir que  $n = \infty$ . Además si pudiéramos admitir que todos los flujos de tesorería esperados en el futuro por la empresa fueran iguales:

$$E_t(FNT_{t+1}) = E_t(FNT_{t+2}) = \dots = E_t(FNT_{t+k}) = E_t(FNT)$$

podríamos llegar a la siguiente expresión:

$$IN_t = Al_t - Pl_t = -CAT_t + \frac{E_t(FNT)}{s} \quad [2]$$

Este método general de valoración presenta algunas limitaciones que exponemos en la tabla VI. 2.

Tabla VI 2

| LIMITACIONES   |
|--|
| Es un método de valoración global, porque tan sólo se puede obtener el valor total del capital intelectual, sin desagregar en sus componentes. |
| Calcular el coste de reposición de los activos tangibles ( $CAT_t$ ) puede presentar dificultades.   |
| El flujo neto de tesorería esperado $E_t(FNT_{t+k})$ puede no ser fácilmente previsible.   |
| La idea de constancia cuantitativa de $E_t(FNT_{t+k})$ puede ser irreal.   |

Una variante del modelo [2] es el llamado *Valor intangible calculado*<sup>154</sup>. Es una medida muy simple de los inmateriales en términos relativos utilizada por Stewart [1997]. Establece el valor de los intangibles por comparación entre la rentabilidad de la empresa y la del competidor medio. Las variantes que presenta respecto del modelo [2] son:

<sup>154</sup> *Calculated Intangible Value*, CIV.

- El valor de los intangibles no se calcula de manera absoluta sino en relación con una empresa *media* del sector que poseyera esos intangibles.
- El cálculo de los flujos netos de tesorería en el futuro se realiza mediante la media de los mismos correspondientes a los tres últimos ejercicios.
- El tipo de actualización es el coste medio ponderado del capital del sector.

$$CIV = \frac{E_t (FNTe)}{s} \quad [3]$$

Donde:

- $E_t (FNTe) = 1/3[\sum(FNT_{t,k} - FNT_{t,k}^m)]$ : el flujo neto esperado de tesorería en el momento  $t$  que conseguirá la empresa de más, sobre una compañía media del sector con los mismos activos tangibles.
- $FNT_{t,k}$ , es el flujo neto de tesorería obtenido por la empresa en el período  $t-k$ .
- $FNT_{t,k}^m$ , es el flujo neto de tesorería obtenido por la empresa en el periodo  $t-k$  por una empresa media del sector con los mismos elementos tangibles que la empresa cuyos intangibles estamos tratando de valorar.
- $s$ , es el coste medio ponderado de los recursos financieros para todo el sector.

Para calcular este valor intangible, hay que proceder por un lado, a calcular la media de resultados antes de impuestos de los tres últimos años y por otro, a la determinación del valor medio de los activos tangibles según balance en los tres últimos ejercicios. Además para la obtención de la rentabilidad media del sector de los elementos tangibles, se procederá a dividir los resultados medios entre la suma de los activos tangibles medios del sector.

El *superbeneficio* se calcula en dos fases. En primer lugar se multiplica la rentabilidad media de los activos para el sector por el valor medio de los elementos tangibles de la empresa, lo que permite obtener el beneficio que debería obtener la empresa si su rentabilidad fuese la de la media del sector. En segundo lugar, el resultado de restar esta cifra de los resultados antes de impuestos de la empresa es el beneficio extra que obtiene la empresa en cuestión por encima de la media.

El beneficio medio, o *premio* que deber ser atribuido a los intangibles después de impuestos, se obtiene multiplicando el *superbeneficio* por uno menos el tipo medio del impuesto sobre beneficios para los tres últimos años.

Para concluir, el valor actual del *premio* se consigue capitalizándolo al dividirlo por un tipo de actualización adecuado, como por ejemplo, el coste medio ponderado del capital del sector.

En definitiva, las ventajas e inconvenientes del *Valor intangible calculado* —variante del modelo [2]— las resumimos en la tabla VI.3:

Tabla VI. 3

| VENTAJAS  |  |
|---|--|
| La sencillez del método.  |  |
| INCONVENIENTES  |  |
| No permite obtener el valor de los intangibles específicos.   |  |
| No proporciona un valor de los intangibles en términos absolutos, sino en relación con la media del sector.   |  |
| Presupone que el exceso de beneficios por encima de la media del sector que ha tenido lugar en los tres últimos años, se mantendrá en el futuro de manera indefinida, lo cual no parece sostenible, habida cuenta de la rápida depreciación de algunos intangibles. |  |

Sin embargo lo deseable sería poder identificar los flujos de tesorería que cada uno de los elementos integrantes del capital intelectual pudiera generar en el futuro. En ese caso la valoración de cada uno de ellos permitiría conocer el valor desagregado de los intangibles en cada período de tiempo.

Por lo tanto, supongamos que  $E_t [FNT(CI_m)_{t+k}]$  es el flujo neto de tesorería esperado en el momento  $t$  generado por el elemento  $m$  de Capital Intelectual ( $m = 1, 2, 3, \dots, m$ ) en el periodo  $t+k$ . En ese caso, el valor del elemento  $m$  de Capital Intelectual en el momento  $t$   $VCI_{m,t}$  sería:

$$VCI_{m,t} = \sum_{k=1}^N \frac{E_t [FNT(CI_m)_{t+k}]}{(1+s)^{t+k}} \quad [4]$$

Mientras que el valor total del los intangibles de la empresa en el momento  $t$  sería:

$$\begin{aligned} VCI_{m,t} &= \sum_{m=1}^M VCI_{m,t} = \sum_{m=1}^M \sum_{k=1}^n \frac{E_t [FNT(CI_m)_{t+k}]}{(1+s)^{t+k}} = \sum_{k=1}^n \frac{E_t [FNT(CI_m)_{t+k}]}{(1+s)^{t+k}} \quad [5] \\ &= \sum_{k=1}^n \frac{1}{(1+s)^{t+k}} = \sum_{m=1}^M E_t [FNT(CI_m)_{t+k}] \end{aligned}$$

Teniendo en cuenta que  $E_t [FNT(CI)_{t+k}] = \sum E_t [FNT(CI_m)_{t+k}]$  es el flujo de tesorería esperado en el momento  $t$  que ha de generar el conjunto del capital intelectual e el periodo  $t+k$ .

En este modelo desagregado existen los mismos problemas que en los anteriores [1] y [2] aumentados puesto que:

- Es más difícil identificar los flujos de tesorería futuros de cada intangible por separado que de manera agregada.
- No es correcto suponer que el flujo neto de tesorería del capital intelectual es la suma de los flujos netos de tesorería de cada uno de sus elementos por separado, ya que de esta manera no se toma en consideración los vínculos que tienen los intangibles entre sí y con los activos tangibles en forma de sinergias y comple-



mentariedades de manera no lineal, como han puesto de manifiesto Itami y Roehtl [1987]<sup>155</sup>.

Estos modelos tampoco tienen en cuenta las opciones reales —opción de compra sobre otros activos, como más conocimientos— que aparecen debido a la posesión de capital intelectual.

Podemos ver una aplicación del modelo presentado en [4] en los trabajo de Lev y Sougiannis [1996 y 1999] con objeto de calcular el valor de unos de los elementos del capital intelectual, I+D. Dichos autores suponen que el flujo de tesorería neto esperado por una empresa en un determinado periodo futuro ( $t+k$ ) es función lineal de tres elementos: el importe de los activos tangibles en el periodo anterior, los desembolsos por publicidad en el periodo anterior y los desembolsos correspondientes a cada uno de los  $M$  elementos intangibles como gastos de I+D, gastos de creación de una red informática, gastos de formación de personal, etc. correspondientes a los periodos anteriores —hasta un retardo de  $L$  periodos—.

$$E_t(\text{FNT}_{t+k}) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{AT}_{t+k-1} + \alpha_2 \text{DP}_{t+k-1} + \sum_{M=1}^M \sum_{l=1}^L \alpha_{3,m,l} D_{m,t+k-l} \quad [6]$$

Siendo:

- $\text{AT}_{t+k-1}$ , es el valor de los activos tangibles de la empresa en el momento  $t+k-1$ .
- $\text{DP}_{t+k-1}$ , los desembolsos por publicidad de la empresa en el periodo  $t+k-1$ .
- $D_{m,t+k-l}$ , los desembolsos correspondientes al elemento  $m$  del capital intelectual. ( $m=1, \dots, M$ ) durante el periodo  $t+k-l$  ( $l=1, \dots, L$ ) — $l$  es el retardo—. Estas informaciones se obtendrán de los datos históricos si  $l$  es menor o igual que  $k$  o de estimaciones futuras en caso contrario.
- $\alpha_{3,m,l}$ , es la contribución a flujo neto de tesorería esperado  $E_t(\text{FNT}_{t+k})$ , de una unidad monetaria de desembolso del elemento correspondiente de capital intelectual en ese periodo. Concretamente, es la derivada parcial del flujo neto de tesorería esperado en el periodo  $t+k$  respecto del desembolso correspondiente al elemento  $m$  del capital en el periodo  $t+k-l$ .

$$\alpha_{3,m,l} = \frac{\partial E_t(\text{FNT}_{t+k})}{\partial D_{m,t+k-l}}$$

Los coeficientes  $\alpha_{3,m,l}$  y el valor máximo del retardo  $L$  se pueden estimar mediante regresiones sobre datos empíricos.

Por todo ello el flujo de tesorería neto esperado en el momento  $t$ , que generará el elemento  $m$  del capital intelectual en el periodo  $t+k$ , es decir  $E_t[\text{FNT}(\text{CI}_m)_{t+k}]$ , será:

<sup>155</sup> Por esta razón autores como García-Ayuso [2001: 12] han afirmado incluso que no es posible valorar por separado el capital intelectual.

$$E_t [\text{FNT}(\text{Cl}_m)_{t+k}] = \sum_{j=1}^L \alpha_{3,m,j} D_{m,t+k-j}$$

De acuerdo con la expresión [4]:

$$\text{VCl}_{m,t} \equiv \sum_{k=1}^n \frac{E_t [\text{FNT}(\text{Cl}_m)_{t+k}]}{(1+s)^{t+k}} = \sum_{k=1}^n \frac{1}{(1+s)^{t+k}} \sum_{j=1}^L \alpha_{3,m,j} D_{m,t+k-j} \quad [7]$$

En la tabla VI.4 resumimos los problemas que plantea este método:

Tabla VI. 4

| INCONVENIENTES   |
|--|
| Necesita calcular los desembolsos futuros correspondientes a los elementos del capital intelectual, con el riesgo que eso supone.                          |
| Acepta diversos supuestos que no tienen porque cumplirse:  |
| — la linealidad de las relaciones entre los flujos netos de tesorería y los desembolsos correspondientes a los distintos elementos tangibles e intangibles |
| — la constancia en el tiempo de los coeficientes $\alpha_{3,m,j}$ .  |
| No tiene en cuenta las opciones reales asociadas a los elementos intangibles.  |

Los mismos autores del modelo anterior [Gu y Lev, 2001] plantean otro método de valoración monetaria de los elementos inmateriales partiendo de lo que indican en la expresión [6]. En ese caso, no se limitan a conseguir el valor total de los intangibles. También intentan obtener, mediante técnicas estadísticas los elementos impulsores de estos intangibles en las empresas —denominados *drivers* en el texto original—. Algunos de éstos elementos son [Gu y Lev, 2001: 14]:

- La publicidad.
- I+D.
- Las tecnologías de la información.
- Las *buenas prácticas* con los recursos humanos como formación, sistemas de incentivos etc.
- La inversión en activos físicos, ya que también incorporan intangibles.
- La adquisición de tecnología.

La idea es buscar cuál es la contribución al beneficio de cada uno de los distintos activos que usa la empresa: materiales, financieros e intangibles. La valoración que de un activo hace su poseedor está en función su capacidad para generar beneficios en el futuro. Por ello Gu y Lev [2001] utilizan como medida del beneficio un agregado del beneficio pasado y futuro de la empresa, en concreto la media aritmética de los beneficios de los tres últimos ejercicios y los beneficios esperados de los tres próximos. En términos formales:

$$B^o = \alpha[\text{Activos materiales}] + \beta[\text{Activos financieros}] + \delta[\text{Activos intangibles}]$$

Los coeficientes  $\alpha$  y  $\beta$  se estiman mediante análisis estadístico y permiten obtener el beneficio derivado de los activos materiales y financieros. Una vez hecho esto, el beneficio

atribuible a los intangibles se calcula restando al beneficio agregado estos dos beneficios dependientes de  $\alpha$  y  $\beta$ . Por último, el valor de todos los intangibles se obtendría actualizando los beneficios anuales derivados de los intangibles<sup>156</sup> (BDI).

Gu y Lev [2001: 7] estructuran el horizonte temporal en tres periodos. Para los cinco primeros años se utiliza la tasa de crecimiento de los beneficios estimada por los analistas, ya que la incertidumbre para hacer predicciones aún es asumible. Durante los cinco años siguientes, del sexto al décimo, suponen que la tasa de crecimiento de los beneficios se acerca a la de la economía de manera lineal. Por último del año undécimo en adelante aceptan que la empresa crece al mismo ritmo que lo hace la economía. La expresión de todo lo anterior será:

$$VCI = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{BDI_0 \prod_{j=1}^t (1+g_j)}{(1+k_t)^t} \quad [8]$$

Donde:

- VCI es el valor que queremos obtener del capital intelectual.
- $K_t$  es la tasa de descuento para el año  $t$ , dado el riesgo de la actividad de la empresa.
- $g_t$  es la tasa de crecimiento de los beneficios, para la que se distinguen tres momentos de cálculo de la misma, los primeros cinco años, de los años 6 al 10 y del 11 en adelante.

Pese a las críticas que pueden hacerse al método, los autores indican que éstos cálculos muestran un gran poder explicativo e incluso cierto poder predictivo sobre las rentabilidades bursátiles de las empresas que han analizado.

### **Comentarios sobre los intangibles aportados a la joint venture: el fondo económico de la operación**

La revisión de los métodos anteriores pone de manifiesto las dificultades existentes para la valoración de activos generados por la propia empresa. En síntesis son las siguientes:

- Identificar los activos.
- Relacionar una corriente de ingresos y gastos futuros con cada activo identificado.
- Considerar el valor de las opciones reales que muchos llevan incorporados.
- Existencia de sinergias y complementariedades entre intangibles que potencian su valor.

<sup>156</sup> *Intangible-driven earnings* (IDE), en la versión original.



No obstante cuando se forma una *joint venture* no hay intangibles generados por la misma todavía, pero posee aquellos que han motivado la alianza y que ponen en común los partícipes a través de la empresa común. Por lo tanto el problema en este caso no es la identificación de los elementos intangibles ya que han constituido el motivo de la operación y están claros para las partes.

En general, para valorar los intangibles tenemos que considerar que, como la mayoría carecen de un mercado, su valor depende de los flujos de caja que sea capaz de generar, es decir que si el activo no se usa, para la empresa no vale nada<sup>157</sup> —salvo en aquellos casos en que pueda ser separable al estar representado por derechos transferibles, vendibles—. En la *joint venture* este caso —transferencia de intangibles que no serán utilizados— raramente se dará, puesto que precisamente lo que se quiere es poner a trabajar conjuntamente algunos de los inmateriales de los que son poseedores los partícipes.

En consecuencia podemos concluir diciendo que el valor de la propiedad intelectual depende de su gestión. Si ésta es eficiente generará el máximo valor de los inmateriales, mientras que una gestión ineficiente puede incluso implicar valores negativos para esos activos, si sólo suponen gastos. Por eso para descubrir el valor de un activo del capital intelectual es necesario identificar el mejor uso posible que puede hacer la empresa de él, por lo que la valoración del capital intelectual en general, no puede desconectarse de la estrategia de la empresa.

La aplicación de esta idea a nuestro objeto de estudio es evidente e inmediata: los intangibles aportados a la *joint venture* acostumbran a ser aquellos en los que descansa al menos parte de la ventaja competitiva del partícipe, ya que los socios son elegidos por esas características inmateriales que los hacen diferentes del resto. Ello tiene como consecuencia que esos inmateriales suelen ser de los mejor gestionados por el partícipe que los aporta y por eso su socio se ha fijado en él. Por último, el objetivo de la *joint venture* es conseguir un mayor y mejor aprovechamiento aún de ese intangible, compartiéndolo con el copartícipe y potenciándolo con las complementariedades y sinergias que éste último ofrece a la alianza estratégica.

Estos criterios estratégicos para la valoración de cualquier intangible pueden expresarse mediante una tabla de doble entrada<sup>158</sup> que recoja, en el eje vertical, el potencial de beneficio para la empresa, y en el eje horizontal, el uso que va a hacerse de los intangibles según la estrategia empresarial. Los intangibles intercambiados en una *joint venture* pertenecen a las casillas que señalamos en la tabla VI.5.

---

<sup>157</sup> Esto no ocurre con los elementos tangibles. Aún cuando no se utilicen, tienen valor de mercado, como un ordenador, un vehículo, o un edificio [Araujo, 2003: 29].

<sup>158</sup> Una tabla similar a esta es utilizada por Araujo [2003: 29] pero con un objetivo distinto, la valoración del intangible propiedad intelectual.

Tabla VI. 5

|                                       |       |                      |                      |       |
|---------------------------------------|-------|----------------------|----------------------|-------|
| POTENCIAL<br>DE B° PARA<br>LA EMPRESA | ALTO  | <i>Joint venture</i> | <i>Joint venture</i> |       |
|                                       | MEDIO | <i>Joint venture</i> | <i>Joint venture</i> |       |
|                                       | BAJO  |                      |                      |       |
|                                       |       | AHORA                | FUTURO               | NUNCA |
| USO DE LOS INTANGIBLES                |       |                      |                      |       |

Ello es debido a que son intangibles claves, ventajas que por su importancia y número reducido suelen ser las más visibles, o intangibles de bloqueo, esto es, que protegen el mercado de la empresa frente a productos sustitutivos, como las patentes. Su potencial para la generación de beneficios está tan demostrado para la empresa que los posee como la buena gestión que hace de los mismos. En resumen, son intangibles con un valor medio-alto en la actualidad o en un futuro próximo<sup>159</sup> y que son evaluados, no en abstracto, sino en un contexto empresarial. Por lo tanto los intangibles, por sus características, no tienen un valor *absoluto* en el sentido del valor de mercado que pueda tener un ordenador, un edificio, etc. sino que su valor depende del uso y gestión de los mismos en el contexto empresarial en el que se desarrollen.

Una vez que hemos identificado y clasificado los intangibles en función de su valor estratégico es más fácil su valoración, ya que se habrá reflexionado sobre las relaciones entre los activos y las complementariedades. En una *joint venture* los partícipes tienen muy clara la relación existente entre los intangibles y el negocio de la empresa porque de estas cuestiones depende el buen resultado que de la empresa conjunta.

Partiendo de la situación contextual, el capital intelectual que un partícipe obtiene del otro a través de la *joint venture* podría valorarse actualizando los flujos de caja esperados del mismo según las expresiones [4] o [7]. No obstante, hemos de reconocer que la valoración de los inmateriales se complica cuanto más efectivos son y mejor gestionados están, convirtiéndose en una ventaja competitiva diferenciadora capaz de generar sinergias.

Por lo tanto, para valorar los flujos netos de caja generados, no sería descartable el concurso de un equipo multidisciplinar de expertos<sup>160</sup> con la misión de evaluar cómo podría contribuir cualitativa y cuantitativamente un determinado intangibles al sostenimiento de la ventaja competitiva de la *joint venture*. Tendrían que ser evaluadas cuestiones tales como riesgo de litigios y costes de protección legal (abogados), posibilidades comerciales (expertos en marketing), ahorros de costes (ingenieros y técnicos), riesgo de obsolescencia etc. El inconveniente que se plantea es la subjetividad. Las valoraciones deberían tomarse consensuadamente, pese a lo cual la valoración de los intangibles podría diferir dependiendo de la composición del equipo evaluador.

<sup>159</sup> Recordemos que una de las ventajas que tienen las *joint ventures* y por las que son utilizadas es que permiten un ahorro de tiempo —factor competitivo clave—, a la hora de acometer un negocio o adaptarse a cambios del entorno.

<sup>160</sup> El equipo multidisciplinar de expertos ha sido desarrollado para la valoración de activos del conocimiento, propiedad intelectual, por Arthur D. Little en colaboración con Dow Chemicals [Khoury, 2001].

### 3. EL BALANCE TRIDIMENSIONAL: EN BUSCA DEL RECONOCIMIENTO GLOBAL DE LA EMPRESA.

*“—Dijo la sobrina—, pero ¿quien le mete a vuestra merced, señor tío, en esas pendencias? ¿No será mejor estarse pacífico en su casa, y no irse por el mundo a buscar pan de trastigo, sin considerar que muchos van por lana y vuelven trasquilados?*

*Capítulo VII, Primera Parte  
Don Quijote de la Mancha*

Estando sin resolver el problema de la valoración en general, y en concreto la valoración de cada intangible por separado, somos conscientes de que este apartado es susceptible de recibir muchas críticas. A pesar de ello vamos a aventurarnos en el terreno del *deber ser* señalando a lo que, en nuestra opinión, debería tenderse. Somos conscientes de que vamos a sugerir algunas modificaciones del sistema contable actual que requieren la intervención de los organismos reguladores y antes, la existencia de una costumbre informativa sobre intangibles —incipiente en la actualidad— que minimice la resistencia al cambio por parte de los gerentes y los contables.

Cualquier propuesta sobre información de intangibles debe basarse en el conocimiento de los impedimentos que se oponen al cambio. Que un sistema de información, como la contabilidad, sea limitado, no tendrá consecuencias negativas si los encargados de tomar decisiones pueden obtener la información que necesitan por otros caminos. Al fin y al cabo, no es sólo la contabilización de intangibles la que presenta serias deficiencias. La contabilización de los activos materiales valorados al coste histórico y su amortización —que en ocasiones sigue esquemas poco realistas como la amortización lineal—, no informa demasiado bien sobre el valor y rendimiento de éstos activos<sup>161</sup>. Por ello una propuesta de cambio en los sistemas de información, medición y gestión de intangibles debería basarse en deficiencias documentadas o en la existencia de consecuencias perjudiciales, y no en razones basadas en las deficiencias de los sistemas de información. En general [Lev, 2003: 105] “se dice que esta diferencia en el tratamiento contable de los activos tangibles e intangibles tiene graves consecuencias para los gerentes, los inversores y los responsables de la administración pública que toman decisiones basadas en la información financiera”.

Hemos mencionado en el punto 4.3 de este capítulo que pueden proponerse dos soluciones para ofrecer información sobre intangibles: redactar informes complementarios

---

<sup>161</sup> Qué importancia puede tener para los gerentes de las empresas el coste que aparece en balance de inmuebles adquiridos hace diez años, u ordenadores que se utilizan como servidores comprados hace cinco [Lev, 2003: 34].

—normalizados para posibilitar la comparabilidad— junto con los estados financieros tradicionales, o modificar las normas contables para que puedan incluir estos elementos.

Es muy positivo que algunas empresas —Skandia, Celemi, etc.— presenten información complementaria de estos activos ocultos. Skandia —pionera en este tipo de informes desde 1991—, presenta unos indicadores que cada año trata de superar en relación a la calidad, a crear una imagen o a satisfacer a los consumidores. A estos objetivos se les presta mucha atención porque saben que tarde o temprano se convertirán en dinero. El informe de Celemi agrupa sus indicadores con la idea de expresar tres conceptos, crecimiento, eficiencia y estabilidad. También es destacable el hecho de que trate de obtener el valor total del negocio en un interesante intento de integrar los activos materiales e inmateriales. Ambos casos ofrecen una información muy valiosa y útil pero adolecen de una absoluta falta de homogeneidad y comparabilidad debido a la ausencia de un estándar. Esta afirmación no es, ni mucho menos una crítica, es simplemente caer en la cuenta de las debilidades que presentan estos intentos pioneros, reconociéndoles el mérito de que no todas las empresas han sido capaces de aventurarse en este terreno tan poco firme, por ahora. La estandarización, que permite la creación de un lenguaje común, es necesaria para incentivar la publicación de información sobre intangibles, dada la considerable incertidumbre inherente a su definición y medición.

### 3.1. JUSTIFICACIÓN

Cualquier razonamiento sobre la necesidad de un cambio debería estar fundamentado en las razones de las deficiencias del sistema de información contable, los perjuicios sociales y el porqué de la política de información sobre intangibles llevada hasta ahora.

En primer lugar las deficiencias del sistema contable con los intangibles radican en la siguiente afirmación, totalmente contraria a la intuición, del matemático Raymond Smullyan: “para conocer el pasado uno debe conocer el futuro” [Lev, 2003: 108]. Es aplicable tanto a la contabilidad en general<sup>162</sup> como a los intangibles, ya que para establecer el valor de los mismos uno debe conocer el resultado de esas inversiones —el futuro—, pero sucede que ese futuro es generalmente oscuro porque a pesar de su poderosa capacidad para crear valor y el hecho de que su utilización para un determinado propósito no vaya en detrimento de su utilidad en otros usos simultáneos (no rivalidad):

- Su potencial de crecimiento está limitado por el tamaño del mercado.
- La dificultad de gestión de los mismos, superior a la de los activos materiales, provoca deseconomías que también limitan su crecimiento y óptima utilización.
- En los intangibles, rara vez puede evitarse que los no propietarios disfruten de algunos beneficios derivados de las inversiones de otros (derrames o *spillovers*), ya que los derechos sobre intangibles no están perfectamente protegidos y definidos.

---

<sup>162</sup> Para informar con exactitud de los beneficios, activos y pasivos de un año, se deberían tener conocimientos buenos del futuro —vida útil, impago de clientes, incrementos salariales, compromisos por pensiones, contingencias derivadas de garantías postventa, etc.— de tal suerte que para redactar unos estados financieros exactos deberían prepararse unos 10 años después cuando la mayoría de estas incertidumbres se hubieran despejado.

- La ausencia de mercados organizados para la compraventa de intangibles, que impide la comparación de valores de manera objetiva, y la no transmisibilidad son invocados por algunos como justificantes para no considerar a los intangibles como activos. Estos hechos además limitan su gestión.
- Por todo ello podemos afirmar que el riesgo inherente es mayor en comparación con otras actividades empresariales como la producción, el marketing o las finanzas, en el actual contexto empresarial caracterizado por la incertidumbre; y que las expectativas de una pérdida absoluta son comunes a toda actividad innovadora, mientras que no es así en el caso de las inversiones en activos materiales. El elevado grado de incertidumbre sobre los resultados futuros también motiva que muchos no los consideren activos.

Los tres últimos atributos son los que motivan, principalmente, el distinto tratamiento contable que se da a activos tangibles e intangibles, pero aunque justifican en cierta medida la aplicación de normas contables específicas para el tratamiento de los últimos, no justifican la negación a los inversores de información sobre intangibles que resultaría fundamental para su toma de decisiones. Las dificultades de medición y valoración no deberían ser una excusa para no publicar información relevante sobre estas inversiones.

En consecuencia cualquier propuesta para mejorar las prácticas de medición y difusión de información tiene que tener en cuenta las causas de la elevada incertidumbre, pero es precisamente esa incertidumbre la que pone de relieve la importancia de la información para la reducción del riesgo de esos activos desde las ideas hasta la fase de comercialización. Asimismo, la elevada incertidumbre también pone de manifiesto la importancia de la información relacionada con la diversificación de riesgos, como las alianzas para realizar I+D y las *joint ventures*—. Por lo tanto una información detallada sobre estas prácticas sus consecuencias, sería relevante tanto para los inversores como para los gerentes. En este mismo sentido, el proyecto Meritum [Cañibano y otros, 2002: 12] afirma que “los sistemas de información (en la actualidad) no hacen posible una gestión eficiente y los informes anuales no permiten predecir acertadamente los beneficios futuros que pueden esperarse de las inversiones y estimar, con un nivel razonable de exactitud, el riesgo asociado a ellas”.

El segundo elemento motivador del cambio contable que hemos mencionado se refiere a los perjuicios sociales derivados de la escasez de información sobre intangibles. Veamos si las personas que necesitan la información sobre intangibles la obtienen de otras fuentes, en cuyo caso, no sería necesario cambio alguno.

Las empresas sólo proporcionan al público información detallada sobre las inversiones en activos materiales y financieros pero ninguna sobre intangibles —excepto sobre I+D debido a la separabilidad de los proyectos y a la posibilidad de identificar los beneficios, elementos que según muchos contables no se dan en la mayoría de los restantes intangibles—. Esto supone una ausencia de transparencia sobre los intangibles. Esta asimetría informativa tiene consecuencias en el ámbito privado y social que han sido investigadas en el contexto del mercado de capitales en diversos estudios empíricos. A continuación comentamos las conclusiones más destacadas para el análisis de intangibles.

Lev [2003: 122] cita un estudio de Kyle donde se estableció que las personas informadas, como los gerentes<sup>163</sup>, tienden a negociar para explotar la información privilegiada que poseen, obteniendo beneficios anormales. Asimismo comprobó que la búsqueda de información por parte de los inversores, no eliminaría la ventaja de quienes tienen acceso privilegiado. Además, otra conclusión del modelo de Kyle es que los beneficios de los inversores informados serán una función de la variabilidad en el valor de la empresa (volatilidad). Los intangibles incrementan la volatilidad y podemos esperar que el grado de asimetría informativa y los beneficios por información privilegiada aumente a medida que se incrementan las inversiones en intangibles. En el mismo sentido, Abbody y Lev [2000] realizaron un estudio sobre los beneficios de la negociación de acciones por quienes tienen acceso privilegiado a la información en empresas que invierten en I+D<sup>164</sup>. Los resultados obtenidos<sup>165</sup> evidenciaron que los intangibles generan asimetrías informativas significativas y que mucha de esa información es desconocida para los inversores hasta que se publican las transacciones realizadas por quienes tienen acceso a ella.

Los perjuicios públicos y sociales derivados de lo anterior son evidentes:

- Los individuos con acceso privilegiado a la información obtienen beneficios a costa de los inversores externos.
- Si los beneficios son excesivos se produce el deterioro de la confianza de los inversores en la integridad de los mercados, lo que supone menores niveles de negociación, que conlleva menor tamaño del mercado y menor transparencia del mismo.
- Por último estas expectativas de beneficio, pueden incentivar que algunos gerentes realicen acciones que no vayan en defensa de los accionistas o de la sociedad.

En otro orden de cosas, Glosten y Milgrom [1985] comprobaron que la asimetría informativa determina la existencia de una diferencia entre el precio que se ofrece por la compra y el que se solicita por la venta de títulos —se denomina diferencial oferta-demanda, o *bid-ask spread*—. Boone y Raman<sup>166</sup> examinaron el impacto de los cambios en las inversiones de I+D sobre el diferencial oferta-demanda en el precio de las acciones. Estos autores encontraron una asociación estadística significativa entre los incrementos en la inversión en I+D y la ampliación de este diferencial —por supuesto también controlaron la existencia de otros factores explicativos—. Este hecho implica además el aumento del coste del capital de las empresas [Amihud y Mendelson, 1986]. Existe evidencia de que los incrementos en las inversiones en I+D están asociados con incrementos en el coste de la deuda

<sup>163</sup> En relación con los intangibles, la información privilegiada puede deberse, por ejemplo, al éxito de proyectos de I+D que aún no son conocidos.

<sup>164</sup> En EEUU los ejecutivos de las empresas y personas vinculadas a ellas están obligados a informar sobre sus transacciones con acciones de sus empresas a la Comisión del Mercado de Valores en los diez primeros días del mes siguiente a aquel en que hayan realizado alguna transacción. Esta información es pública.

<sup>165</sup> Las conclusiones del estudio se resumen en lo siguiente:

- Los beneficios obtenidos por los individuos con acceso privilegiado a la información en empresas que realizaban I+D eran entre tres y cuatro veces mayores que los obtenidos por ejecutivos de compañías que no realizaban I+D.
- Cuando las transacciones de los ejecutivos eran publicadas, los inversores reaccionaban un mes después, aproximadamente, en el mismo sentido que los ejecutivos, comprando o vendiendo.

<sup>166</sup> Citados por Lev [2003: 125].

de las compañías cotizadas. La conclusión es que las deficiencias en la revelación de información a los mercados de valores, hecho que se da de manera especial en sociedades intensivas en intangibles, tiene como resultado un alto coste de capital, lo que dificulta las inversiones y el crecimiento —consecuencia adversa de la asimetría informativa—.

Lamentablemente, las consecuencias adversas no terminan aquí. Las empresas con crecientes inversiones en I+D, pero con tasas de crecimiento de resultados bajas, caso de empresas jóvenes intensivas en intangibles, son infravaloradas de manera habitual por los inversores [Lev, Sarath y Sougiannis, 2000]. Esto tiene sentido debido a la imputación inmediata a resultados de estas inversiones. Dada la baja rentabilidad que se deriva de las cuentas anuales, los inversores infravaloran los títulos. Cuando la I+D se desarrolla con éxito los inversores corrigen la infravaloración. Esta evidencia está relacionada con la anterior: La infravaloración de las acciones implica un coste de capital excesivo para las empresas que invierten sistemáticamente en intangibles, si no están entre las que muestran un mejor rendimiento, lo que constituye un obstáculo para sus inversiones y crecimiento.

En consecuencia el papel de la contabilidad en el conjunto de la información que afecta a las decisiones de los inversores es cada vez menos importante. Las razones son dos:

- El rápido incremento en el peso relativo de las empresas intensivas en intangibles y cuyo negocio se basa en el conocimiento y la importancia que tienen en el conjunto de los mercados financieros.
- El defecto de información disponible sobre los activos y las actividades de esas empresas.

En palabras de Lev [2003: 132], “este es el origen del principal perjuicio social: el entorno económico actual está caracterizado por un rápido ritmo de cambio y una elevada incertidumbre. La información relevante y fiable es crucial para las decisiones de los gerentes, inversores y reguladores. En este entorno económico, un defecto en el sistema de información fundamental, la contabilidad de las empresas, es especialmente dañino”.

El último fundamento del cambio en las prácticas contables al que nos hemos referido es la actual política sobre información de intangibles. ¿Cuál es la razón de que gerentes, auditores y analistas prefieran no revelar información al respecto e imputarla a resultados como norma general? La respuesta podemos sintetizarla como sigue para cada uno de los grupos mencionados:

- Gerentes: La razón se debe por un lado al elevado riesgo asociado a estos elementos. Si fuesen considerados activos y fracasaran, se requeriría su eliminación, quedando manifestado públicamente en las cuentas anuales. Ello cuestionaría la razonabilidad de las inversiones que se realizan y daría lugar a litigios. Por otro lado la imputación a gastos además de ponerlos a salvo de situaciones embarazosas, es una buena receta para potenciar el crecimiento futuro de los resultados contables, es decir, cuando esta inversión —no contabilizada como tal— de sus frutos.
- Auditores: Al estar preocupados por los posibles litigios de los accionistas, están más cómodos con normas contables que eliminan del balance los activos que lle-

van asociado un elevado riesgo, y que si se produjera una crisis financiera en la empresa, podrían ser el objeto de demandas por parte de los accionistas.

- Analistas: Los analistas bien posicionados en el mercado creen obtener de los gerentes información suficiente sobre los intangibles. La masiva revelación de ésta les quitaría su posición de privilegio.

Por último queremos comentar que estas actitudes, no son el resultado de un plan para esconder información, son una reacción lógica dadas las características de las inversiones en intangibles: elevado riesgo y dificultad para controlar los beneficios futuros.

La conclusión de todo esto implica la necesidad de un sistema de información eficaz que proporcione a tiempo señales sobre acontecimientos futuros y permita a los decisores identificar indicadores específicos de rendimiento de la empresas. Cualquier propuesta de sistema de información deberá poner de relieve las capacidades y rendimiento de las sociedades.

### 3.2. UNA PROPUESTA

El objetivo de nuestra propuesta es dar información sobre inversiones en intangibles y su transformación en resultados tangibles. Esta afirmación podría generalizarse para toda información sobre intangibles, pero debido al tema de la tesis —la *joint venture*— vamos a centrarnos en la información que deberían recoger los partícipes en sus estados contables sobre los intangibles resultado de estas alianzas. Dar una imagen comprensiva y profunda de las capacidades de éxito tanto de una empresa como de una *joint venture*, y de cuales son sus puntos fuertes requiere la revelación de información cuantitativa y cualitativa en balance, cuenta de pérdidas y ganancias y memoria. Necesitamos pues tanto valoración, medición y cuantificación del fenómeno, como explicación del mismo.

Los estados contables como el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, pretenden que de un golpe de vista, de una forma rápida, aparezca sintetizada la información de la situación financiera, económica y patrimonial de la empresa. Este objetivo se pierde si no se recoge toda la información sobre los elementos que crean valor. La visión de conjunto no debe disgregarse en varios documentos sino ampliarse. En la información es mas claro partir de lo general y ampliar a lo particular. Sin perjuicio de que sean necesarios informes adjuntos en los que se detalle la información sobre estos activos —como es necesaria la Memoria para poder tener una idea global de lo que está aconteciendo en la empresa—, creemos que lo mas acertado sería que, en primer lugar, se reconociera en el balance el valor global de la empresa en lo que hemos denominado balance tridimensional<sup>167</sup>.

El balance como lo conocemos es una estructura *plana* porque recoge sólo aquellos elementos que son propiedad de la empresa inequívocamente basándose en dos aspectos esenciales —tradicionales, clásicos, legales— del concepto de propiedad. El primero es la

---

<sup>167</sup> De entre todas las denominaciones que reflejan lingüísticamente el hecho que queremos explicar: balance global, extendido, integral, ampliado, completo, etc, hemos optado por *Balance Tridimensional* porque la consideramos gráfica y representativa de lo que sucede, aunque como denominación, puede ser tan válida como cualquiera de las otras.



transferibilidad y el segundo es el control. Lo que no es transferible o separable es poco probable que sea una propiedad en sí misma, sino más bien una parte o atributo de aquello de lo que es inseparable. En relación a los intangibles en general y a los de la empresa conjunta en particular parece que la situación se ha invertido: lo sustancial, lo diferenciador es lo que no se puede transferir con facilidad, y lo adjetivo o atributo de lo primero, lo material, puesto que en sí mismo, no constituye un elemento diferenciador para la empresa.

Además separable no quiere decir, en relación a los intangibles intercambiados en la *joint venture*, que la empresa que lo transfiere se quede sin él. La mayoría de los intangibles objeto de una empresa conjunta son bienes indivisibles, susceptibles de usos no rivales. Puedo transmitir mis conocimientos de un mercado y seguir operando en él con otros productos. Puedo transmitir conocimientos técnicos o de dirección y seguirlos usando. Un partícipe puede transferir esos intangibles a la empresa conjunta y por ende a su socio en la *joint venture*. En cuanto al control podemos considerar que una organización controla los recursos que no figuran en el balance cuando puede trabajar de acuerdo con ellos para efectuar el cambio organizativo.

Esta estructura *plana* era válida en la época industrial. La información que ofrecía era suficiente para la toma de decisiones de gestores, accionistas, inversores, etc., sin embargo el entorno ha cambiado. Ese balance en la actualidad es como la tela de una tienda de campaña, algo bidimensional que por sí sólo no es capaz de cumplir con eficacia la función que tiene prevista porque necesita algo más. Lo que le da cuerpo a esa tela —a los elementos patrimoniales recogidos en el balance— es el armazón de varillas y vientos —elementos intangibles— que dan forma a la tienda en el espacio —nuestro espacio es el mercado en el que compete—. Ese armazón que en el balance de una empresa en general —y en la *joint venture* de manera especial— permite optimizar el aprovechamiento del patrimonio son los intangibles<sup>168</sup>.

Por lo tanto en la *joint venture* tenemos, por un lado un patrimonio común —la tela de nuestro ejemplo—, y por otro unos intangibles —el armazón que proporcionará algún tipo de ventaja competitiva como elemento diferenciador a la empresa—: ¿cómo refleja cada partícipe este conjunto en un balance? En la actualidad lo único que recoge es la participación financiera que tiene en la empresa conjunta por puesta en equivalencia o integración proporcional y que registra la parte correspondiente al partícipe de los elementos del balance tradicional. Esto no es incorrecto pero es insuficiente puesto que no da cuenta de los elementos que han motivado la operación.

### ***El balance tridimensional***

En nuestra opinión se debería añadir una tercera dimensión al balance en forma, por ejemplo, de un tercer eje<sup>169</sup> destinado a reflejar, exclusivamente, los activos característicos

<sup>168</sup> Ya hemos comentado que el hecho de comprar tecnología punta —elementos patrimoniales tangibles, planos—, no crea valor por sí sólo si no hay personas que sepan sacar de ellos el rendimiento esperado —elementos intangibles no recogidos en la contabilidad—.

<sup>169</sup> Este llamado *tercer eje* es tan sólo una de las diversas formas de representación posibles de la realidad a la que nos referimos. La hemos elegido por estar en consonancia con la imagen de la *tridimensionalidad* que hemos expuesto.

de la nueva economía separados en varios apartados estructurados de menor a mayor riesgo de generación de beneficios. En la contabilidad de los partícipes debería incluirse un apartado específico para reseñar los intangibles obtenidos mediante *joint ventures*. Los tipos de intangibles que deberían aparecer en la contabilidad son los siguientes:

- Intangibles intercambiados en *joint ventures*.
- Intangibles autogenerados.
- Intangibles en proceso.
- Intangibles transferibles sin uso.

En nuestra opinión, los intangibles que se obtienen a través de una *joint venture* son de los menos arriesgados en cuanto a la generación de futuros beneficios, por las razones que exponemos a continuación.

En primer lugar surgen como resultado de una transacción onerosa con el otro partícipe como hemos explicado en el punto 2 de este capítulo. *Pago* por ellos tanto en términos de aportación de determinados elementos tangibles, como en términos de intercambio de algunos elementos intangibles —hemos repetido que son los que constituyen en fondo económico de la operación—. Si *pago* por ellos no sólo deberé reflejarlo en las cuentas sino que presupongo que junto con los míos van a ser de gran utilidad para el negocio conjunto. En segundo lugar un intangible se valora en función del uso que se hace de él. En nuestro caso el uso de los intangibles intercambiados por parte del partícipe que los posee es evidente porque si no, no nos habríamos fijado en él para constituir la alianza, así que por lo menos para su actual poseedor son efectivos en términos de generación de una ventaja competitiva y por ende de beneficios. Finalmente la buena gestión que sabe hacer de los mismos su propietario también es obvia, porque sino no serían una fuente de beneficios y ventajas, y no estaría interesado en potenciarlos aún más mediante este tipo de alianzas. En conclusión, son intangibles cuyo uso, utilidad y efectividad están probados. Esto no quiere decir que no puedan fracasar en este nuevo negocio, sin embargo como yo no los adquiero a título individual, siempre va a existir la supervisión del socio que los conoce bien para que resulten provechosos para la *joint venture*.

Por otro lado las empresas conjuntas contribuyen a mitigar varias de las características de los intangibles que los hacen tan *incómodos* tanto para su reflejo contable como para su medición y valoración. En primer lugar el riesgo. Las alianzas son mecanismos de gestión de riesgo asociado a los intangibles. Sin embargo es importante caer en la cuenta de que durante el proceso de innovación el riesgo disminuye constantemente. El máximo nivel de riesgo se encuentra asociado a la investigación original al comienzo de la innovación. La fase siguiente, investigación aplicada, ya es menos incierta. Un poco más adelante encontramos la innovación de procesos, con objeto de incrementar la eficiencia del proceso de producción, la cual es menos arriesgada que las dos anteriores. Por último la producción de elementos materiales tiene un menor nivel de riesgo puesto que la incertidumbre tecnológica ha quedado despejada. Hemos hecho esta reflexión para argumentar que las *joint ventures* no sólo disminuyen el riesgo al *repartirlo* entre los partícipes, sino también que en muchos casos se forman para la explotación de negocios que se encuentran en las fases

intermedias o finales de esta cadena de riesgo, por ejemplo para comercializar el producto de un partícipe en un mercado conocido por el otro.

En segundo lugar se planteó el problema de la ausencia de un mercado para los intangibles. Sin embargo los mercados adoptan formas diferentes y están en constante evolución. Así los intangibles desarrollados y poseídos por las empresas precisan de una salida comercial, ya que no todas las ideas y descubrimientos pueden ser desarrollados y utilizados de manera completa en el seno de la empresa. En este contexto, las *joint ventures* están encaminadas a desarrollar y comercializar todo tipo de innovaciones. Este comercio privado de intangibles es un tipo de mercado que ha producido una notable mejora en la liquidez y en la posibilidad de diversificación del riesgo inherente a los intangibles. No obstante hemos de reconocer que no es un mercado activo ni organizado —el que sería deseable— porque no tiene las características de estos: numerosos participantes, y precios transparentes que impliquen una cómoda medición y valoración.

A continuación hemos colocado los intangibles autogenerados por la empresa, algunos de los cuales servirán de moneda de cambio en la *joint venture* sin que por ello la empresa los pierda ya que son indivisibles y no rivales. Los que se intercambian tendrían más o menos el mismo riesgo que los anteriores pero el resto de intangibles autogenerados no estarán ni utilizados ni gestionados de la misma manera eficiente que aquellos que le otorgan ventajas competitivas. Esta es la razón por la que hemos colocado este grupo a continuación.

En tercer lugar estarían los intangibles en proceso de generación por el partícipe, no por la *joint venture*. Ofrecerían una perspectiva de la inversión que realiza la empresa en estos elementos creadores de valor de manera individual. Ignorarlos o contabilizarlos como gastos provoca distorsiones en los beneficios y hace que las empresas con mayor innovación presenten balances mas pobres hecho por el que estimamos que es relevante informar sobre ellos con detalle. Como la generación de beneficios por parte de estos activos es futura, son más arriesgados que aquellos que ya están en funcionamiento aunque hayan superado ciertas pruebas de viabilidad tecnológica.

Por último tenemos los intangibles que una empresa posee y no utiliza, potencialidades desaprovechadas u obsoletas que incluso pueden ocasionar gastos. Este grupo no aparecería en un acuerdo de *joint venture* especialmente en los primeros años. No obstante queremos realizar algunos comentarios sobre ellos. Hemos señalado que deben ser transferibles porque es la manera de que puedan ser gestionados y explotados comercialmente vendiéndolos a otras empresas que puedan rentabilizarlos, por lo que aún mantienen un cierto valor. Si existiera algún intangible no transferible y sin utilización debería eliminarse del balance porque su valor sería nulo. El ejemplo por excelencia es el de la propiedad intelectual. A continuación citamos dos ejemplos al respecto recogidos por Araujo [2003: 31 y 32]. Muchos fabricantes de automóviles occidentales han aprovechado diseños de automóviles con el ciclo de vida ya agotado en los países occidentales para vendérselo a otros fabricantes en mercados menos exigentes normalmente de países en vías de desarrollo. Es el caso de General Motors con Daewoo, Fiat con Lada, Renault y Citroën en Rumanía, etc. Otro ejemplo es Dow Chemicals, empresa química con más de 25.000 patentes en todo el mundo. Tras una auditoría, las clasificaron con el fin de gestionar la cartera más eficien-

temente. Fruto de esa clasificación redujeron en 40 millones de dólares los impuestos por conservación de patentes.

En conclusión, cualquier inversión en intangibles a la que pueda atribuirse un beneficio económico futuro debería ser reconocida como activo, por lo que no supone la capitalización sistemática de cualquier gasto en intangibles y permitiría a los gerentes proporcionar información sobre el nivel de progreso y el grado de éxito de los proyectos y las *joint ventures* en fase de desarrollo.

En cuanto al problema de la valoración, hemos mencionado que los intangibles deberían valorarse dentro de un contexto empresarial en función del uso y gestión que se hace de los mismos, y su contribución a la creación de valor. En otras palabras, su valoración estará en función de la utilidad en forma de beneficios que de ellos saca la empresa, puesto que muchos no son vendibles y si no se usan o se gestionan no valen nada. Por ello el reflejo de los mismos al coste histórico no sería el apropiado —en esta línea están por ejemplo Serrano y Chaparro [1999: 18]—. Cada año debería revisarse el valor de los mismos para recogerlos al valor potencial o de mercado.

En el momento de la formación de la *joint venture* recogeríamos en el activo la valoración de los intangibles obtenidos con abono a una cuenta de reservas indisponible que podría denominarse *Reservas por intangibles obtenidos de joint ventures*. Se abonaría en el momento de formación de la empresa conjunta y sólo se cargaría a la disolución de la alianza. Creemos adecuado utilizar una cuenta de reservas, fondos propios, porque por la mayoría de estos intangibles no se ha desembolsado precio alguno —precio en el sentido tradicional, porque se ha pagado por ellos al menos cediendo también intangibles— pero incrementan el valor de la empresa. Es cierto que una de las aportaciones posibles a la empresa conjunta es dinero y bienes que tendrán que ser dados de baja en el activo de la cedente y que pueden ser parte de la contraprestación por obtener esos intangibles. Sin embargo la diferencia entre el valor de los intangibles recibidos y los bienes materiales aportados se abonaría a esa cuenta de reservas.

Cada año se revisaría el valor de los intangibles y se ajustaría al mercado tanto al alza como a la baja. En caso de incremento de valor se cargaría la diferencia entre el valor histórico y el actual a la cuenta de inmovilizado correspondiente con abono a una reserva indisponible *Reservas por ajuste al valor de mercado de intangibles*. Esta reserva se abonaría por los incrementos de valor y se cargaría por las disminuciones por lo que puede tener saldo deudor o acreedor, al contrario que el resto de reservas que sólo tienen saldo acreedor. Reflejaría el incremento o disminución acumulado de los fondos propios. Por lo tanto si quisiéramos calcular el coste histórico del intangible tendríamos que restar al valor actual del mismo el saldo acreedor —que indicaría que los incrementos del valor son superiores a las disminuciones— de la cuenta de reservas, o sumar el saldo deudor indicativo de que las disminuciones han superado los aumentos.

Esta forma de proceder supone la segunda ruptura con el modelo contable tradicional para estos activos —la primera ha sido incluirlos en el balance dada su naturaleza—. En nuestra opinión son elementos que no se adaptan al mismo por las características que hemos ido desarrollando a lo largo de este capítulo. Contabilizar de esta manera permiti-

ría evitar paradojas como las que se dan en empresas con cuentas de resultados pobres y alta cotización en bolsa debido a sus altas inversiones en inmateriales que se contabilizan como gastos. El valor de los intangibles distorsiona hoy en día la mayoría de los indicadores de análisis contables.

Por otro lado la amortización de estos activos podría ser objeto de otra tesis, no obstante vamos a realizar algunos comentarios al respecto. Como norma general debería estar basada en estimaciones de los gerentes y guiarse tanto por el comportamiento del sector al respecto como por la investigación. Debería revisarse en función del valor de mercado en cada momento y de la materialización de los beneficios que producen. Hay intangibles que no se deprecian por el uso, muy al contrario, puede decirse que cuanto más se usan más valen, como el sistema de reservas de una compañía aérea, pero pueden estar sujetos a sufrir bajas parciales o totales por deterioro —como la que puede sufrir la buena imagen de una compañía aérea tras un accidente—, estas consideraciones permitirían informar sobre la evaluación que los gerentes hacen de los beneficios esperados. Si la *joint venture* no fuera indefinida en el tiempo y tuviera un plazo de finalización, en principio, esa sería la vida útil de los intangibles intercambiados. Sin embargo, como aquel conocimiento que quedara en la empresa, pasaría a valorarse de nuevo tras la disolución del negocio conjunto y a considerarse como autogenerado.

Consideramos que en un futuro, el balance debería estructurarse en dos partes, por un lado las realizaciones tangibles basadas en transacciones y por otro las intangibilidades.



### **Información en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria**

Por lo que se refiere a la cuenta de pérdidas y ganancias y memoria<sup>170</sup>, estimamos que además de recoger la amortización anual de estos activos, debería informarse en alguna de ellas sobre la parte de ingresos que obtiene la empresa de alianzas interempresariales en general y *joint ventures* en particular.

También debería informarse de los ingresos derivados de innovación, medida que sirve para informar de la capacidad de innovación de la empresa y de su habilidad para introducir productos en el mercado con celeridad, objetivos que en ocasiones se tratan de conseguir mediante las *joint ventures*.

Otra información relevante sería la relativa al éxito y clasificación de las alianzas activas y el grado de consecución de los objetivos que pretendían lograrse con las mismas así como la productividad de estas inversiones y los ingresos obtenidos por ellas.

Asimismo, resultaría de interés para los decisores, conocer la relación de los intangibles cedidos y obtenidos mediante las empresas conjuntas y el efecto de potenciación, sinergia o aumento de capacidades que se produce como resultado de la unión de los mismos y la cuota de mercado de cada *joint venture*.

Finalmente, si hay intangibles poco o nada utilizados, informar de ello y el porqué, así como justificar e identificar los intangibles en proceso.

En definitiva tanto para las empresas en general como para la *joint venture* debería informarse de dónde está su valor cuantitativa y cualitativamente, de manera estandarizada, cómo se crea y cómo va destruyéndose, aunque una cosa es la información interna más desarrollada y otra la externa que puede ser mas agregada.

Con una estructura informativa respaldada por la mayoría de instituciones reguladoras en materia contable, firmas de auditoría, etc. se iniciaría el proceso de publicación de información, que traería como consecuencia que las empresas con buenas noticias, es decir, alianzas exitosas y crecientes ingresos de innovación se decidieran a difundir información empujando de esta manera a otras a hacerlo ya que de esta manera la ausencia de esta información no sería un buen indicador.

En septiembre de 1998, el IASB abordó la contabilización y presentación de información sobre activos inmateriales a través de la NIC 38, Norma que se ha visto posteriormente modificada en 2004. En esta fecha, el IASB ha emitido una nueva norma que aborda la contabilización y valoración de los activos inmateriales que sustituye a la NIC 38 (revi-

---

<sup>170</sup> A la cuenta de Pérdidas y Ganancias y a la Memoria no las denominamos *tridimensionales* porque la única modificación que introducimos en la primera es un mayor grado de detalle en la información de los resultados y en la segunda ampliamos la información que está previsto que revele, ya que es un documento de mínimos, pero no de máximos.

sada en 1998). En la misma, se apea de la definición<sup>171</sup> de activo inmaterial el requerimiento para el activo de ser mantenido para su uso en la producción o suministro de bienes o de servicios, para ser arrendado a terceros, o para funciones relacionadas con la administración de la empresa.

Además, la NIC 38 reconoce la existencia de activos intangibles cuya vida útil está delimitada frente a activos inmateriales cuya vida útil es indefinida, en tanto que a partir del análisis de los factores relevantes, no hay un límite previsible para el periodo a lo largo del cual el activo se espera que genere entradas netas de tesorería a la empresa. Los activos que cuenten con una vida útil indefinida no serán objeto de amortización pero deberán someterse en cada periodo para el que se presenta información a una prueba de deterioro de su valor, lo que conlleva la determinación de su importe recuperable.

La valoración inicial debe realizarse por el valor de coste del activo y aunque se contempla la posibilidad de reconocer como activos algunos generados internamente, este extremo no resulta aplicable para el fondo de comercio, las cabeceras de periódicos o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes, y otros.

De lo anterior puede decirse que el coste de generar, por ejemplo, una patente o cualquier otro intangible, no tiene relación con el valor que el derecho de explotación en exclusiva puede alcanzar en el mercado, por lo que valorarlo a precio de adquisición desvirtúa la valoración final de la empresa.

En segundo lugar la norma, finalmente, admite la revaloración de los elementos intangibles, pero sólo si existe un mercado activo de compra y venta de este tipo de intangibles. En la práctica será muy extraño que exista el mercado que la IASB prevé: con intangibles homogéneos, precios disponibles públicamente, y donde los compradores y vendedores pueden encontrarse en cualquier momento.

Como puede verse el organismo no ha dado una respuesta positiva a las voces que opinan que los intangibles fuera de balance distorsionan la medida de la actuación de la empresa y dan una idea confusa de la entidad cuando se informa sobre la rentabilidad de la inversión.

Por otro lado la IFAC —Federación Internacional de Contables— emitió también en septiembre de 1998 un documento que recopila los aspectos clave de la valoración del capital intelectual. En él se exponen los desafíos y oportunidades que para los contables puede suponer identificar y valorar el capital intelectual, para desarrollar la planificación, control, información y auditoría. El estudio reconoce que la contabilidad del capital intelectual requerirá la invención de nuevos conceptos y prácticas contables.

---

<sup>171</sup> Las definiciones que hace la NIC-38 son las siguientes:

- Activo intangible: es un activo no monetario y sin sustancia física.
- Activo: es un recurso controlado por la empresa como resultado de hecho anteriores y del que se esperan beneficios económicos futuros.



#### 4. CONCLUSIÓN: LA PARADOJA CONTABLE DE LA *JOINT VENTURE*

Como hemos podido comprobar a lo largo de estas páginas ni la *joint venture* ni los intangibles son creaciones actuales. En el capítulo I hemos desarrollado la existencia de la primera desde la más remota antigüedad, y por lo que respecta a los segundos, en los albores de la civilización, allá donde las ideas se ponían en práctica, en el campo, en el hogar, en el taller, se creaban intangibles. Cada invento revolucionario ha producido oleadas de intangibles. No obstante, lo que sí es nuevo para ambos fenómenos y ha condicionado su creciente importancia es la unión específica de dos fuerzas económicas estrechamente relacionadas: en primer lugar el incremento de la competencia entre las empresas debida a la globalización del comercio y la desregulación de sectores económicos claves, (por ejemplo, las telecomunicaciones) y en segundo lugar la irrupción en el entorno de las tecnologías de la información. Política y tecnología han modificado drásticamente la forma de hacer negocios mediante alianzas y han catapultado a los intangibles al *estrellato* en lo que a la creación de valor se refiere. Esto es lo característico de las empresas a principios del s.XXI.

Junto a lo anterior podemos afirmar que nadie discute la existencia ni de la *joint venture* ni de los intangibles en una gran variedad de contextos y entornos económicos. La *joint venture* existe y tiene unas características distintivas diferenciadoras de otros tipos de alianzas, se utiliza y parece funcionar estupendamente a tenor del uso que se hace de ella en los negocios. Es un clásico—por su antigüedad— renovado, en permanente adaptación a los tiempos, a medio camino entre la adquisición, (o el desarrollo interno), y la dependencia de terceros, que además permite gestionar el riesgo, por lo que representa un instrumento especial y altamente flexible para mejorar la innovación o alcanzar determinados objetivos estratégicos.

Además en la *joint venture*, los intangibles son resultado de una transacción onerosa porque se ha pagado por ellos tanto en bienes materiales como fundamentalmente en otros intangibles. Son los principales elementos creadores de valor en la misma, que se ha formado para la explotación conjunta de inmateriales que se potencian, amplían o complementan entre ellos.

Aceptando todo lo anterior, veamos si los siguientes hechos no resultan extraños u opuestos a lo que sería la opinión común, es decir paradójicos:

- En la formación de una *joint venture* la aportación que realiza cada socio no se realiza únicamente en base al valor de activos y pasivos. Muy al contrario lo que se pretende obtener son una serie de ventajas competitivas, estratégicas y beneficios internos para el negocio en común al contribuir ambos con fortalezas que el otro no tiene, y que en su mayor parte son intangibles. Algo por lo que pago *generosamente* —en términos de elementos materiales, intangibles intercambiados y del sacrificio de la mitad del control—, no aparece recogido en los estados financie-

ros de los partícipes, de manera que se indique los activos recibidos a cambio, teniendo en cuenta además, que eso que no aparece recogido es, precisamente, el fondo económico de la operación. Los activos de más valor que la empresa posee a través del intercambio y que motivan la ventaja competitiva por su capacidad de creación de valor, se omiten de la contabilidad tanto de la de los partícipes como de la empresa conjunta, lo que hace que el sistema de información, no informe. Se recoge la forma—activos materiales e inversión financiera, como hemos visto en el capítulo IV— pero no el fondo.

- La operación de intercambio de intangibles que se produce en el seno de la *joint venture*, no aparece en el *repertorio* oficial existente de maneras de adquisición de inmovilizado. No tiene nombre aunque acontece, no se estudia porque es difícil monetizarla, porque muchos de los activos intercambiados son no rivales y por lo tanto continúa usándolos la empresa que los aporta. Como no se desprende de ellos, parece que no existe transacción. De esta manera se ignora su extraordinario valor y el hecho de que el traspaso sea de utilidad para alguien distinto de su poseedor o creador.
- Además, algo tan antiguo o útil, hasta ahora, no tiene vestidura jurídica propia *cómoda*, adaptada a sus necesidades —como hemos visto en el capítulo III—. Se revisite de formas sociales prestadas, concebidas para recoger realidades muy distintas, normalmente ajenas entre otras cuestiones, a la cooperación.

Ante todas estas paradojas, lo primero que llama la atención, que su nombre se use en una gran variedad de situaciones de manera acertada o no, es a la postre lo menos paradójico de todo dada su vida al margen del derecho y de la contabilidad. Es cierto que su facilidad de adaptación es una de sus ventajas sin embargo, aceptando lo anterior, se debería ser más riguroso terminológicamente, aunque no es fácil teniendo en cuenta los tres puntos precedentes.

Todos estos hechos chocantes o sorprendentes derivan de que los intangibles conllevan un nivel de riesgo más elevado, y son difíciles de valorar porque son una fuente de beneficios sin sustancia física que en ocasiones se encuentra implícita en los activos humanos —sin reflejo contable— o materiales —caso en el que se considera que su valor es el de lo tangible—. En cuanto a la *joint venture* no parece que exista un interés especial en regularizar su situación legal. Mientras funcione la existente, menores serán los requerimientos de información, especialmente si no se la relaciona tan directamente con los intangibles. Actuamos ignorando lo que no podemos ver por conveniencia, ignorancia, dificultad de identificación o valoración, o la aversión al riesgo que supone su inmaterialidad —bien sea el activo en sí, o la forma en que se intercambia—, olvidando que en la actualidad la realidad de las empresas puede resumirse en aquella frase de Saint-Exupéry en *El Principito*<sup>172</sup>: “lo esencial es invisible a los ojos”.

En consecuencia la unión de la *joint venture* con los intangibles es, quizá, el mayor caballo de Troya que tenemos en la contabilidad. Todos somos conscientes de que la contabili-

---

<sup>172</sup> Capítulo XXI.

dad no es un sistema perfecto, que los estados financieros no son fiel reflejo de la realidad porque presentan desajustes, o *errores* en la valoración derivados del principio de coste histórico, del desigual tratamiento de ingresos y gastos, de la necesidad de suponer y valorar acontecimientos futuros, etc. sin embargo analistas, gestores, y en general los profesionales interesados, pueden resolver esa necesidad de información por otras vías, pero en el tema que nos ocupa no es así. Esta es la paradoja contable de la *joint venture*.

## **CAPÍTULO VII: ESTUDIO EMPÍRICO SOBRE LA JOINT VENTURE EN LA UNIÓN EUROPEA**

1. Objetivos de la investigación e identificación del problema a investigar.
2. Selección de las fuentes de información y diseño de la muestra.
3. Diseño del cuestionario.
  - 3.1. Primera parte: los copartícipes.
  - 3.2. Segunda parte: la empresa en participación.
  - 3.3. Tercera parte: el mercado de la empresa en participación.
  - 3.4. Cuarta parte: Decisión de la Comisión sobre el caso.
4. Primera fase: Aproximación descriptiva a las características de la muestra.
5. Segunda fase: Hipótesis sobre las relaciones de dependencia entre las variables mediante tablas de contingencia.
6. Tercera fase: Análisis de componentes principales y análisis de grupos (*cluster*).
  - 6.1. Análisis de la variable *Fondo económico de la operación*.
  - 6.2. Análisis de la variable *Aportaciones realizadas a la empresa conjunta por los copartícipes*.
7. Cuarta fase: Modelo predictivo del sentido de la decisión de la Comisión.
  - 7.1. Introducción.
  - 7.2. Identificación de las variables predictoras.
  - 7.3. Análisis discriminante múltiple.
  - 7.4. Red neuronal artificial.
  - 7.5. Conclusiones del discriminante y de la red neuronal.

## **CAPÍTULO VII: ESTUDIO EMPÍRICO SOBRE LA *JOINT VENTURE* EN LA UNIÓN EUROPEA**

### **I. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA A INVESTIGAR**

Hasta aquí hemos desarrollado una parte teórica en la que han sido identificadas las características que, a nuestro juicio, distinguen a la *joint venture* de cualquier otro tipo de alianza o forma de hacer negocios. La singularidad a la que nos referimos consiste en el sacrificio de parte del control del negocio que los socios deben realizar uno en función del otro, condición indispensable para la realización del proyecto.

El porqué se requiere el control conjunto del negocio, cuando lo habitual, o natural en el mundo de la empresa es la dominación frente a la cooperación que se establece en las *joint ventures*, enlaza con el segundo problema que nos hemos planteado: ¿en que consiste el fondo económico de la operación para que tenga que suceder esto? Ya hemos teorizado acerca de que la razón es que se produce un intercambio de intangibles para los que no existe mercado, y que nadie va a ceder si no obtiene como contraprestación otro u otros cuya consecución sea igualmente difícil. Hemos identificado ya tres de los pilares fundamentales del estudio teórico:

- control conjunto,
- intangibles y,
- relación de intercambio, o aportaciones de los partícipes a la empresa conjunta.

La base de datos que hemos construido y describimos con detalle en el punto siguiente, tiene por objeto apoyar lo que se ha desarrollado en los capítulos anteriores, a fin de extraer conclusiones finales para la muestra objeto de estudio.

Hemos estructurado el estudio empírico en cuatro etapas, de lo más general a lo más específico. Comenzamos con una aproximación descriptiva a las características de la muestra. En ella tratamos de identificar comportamientos recurrentes, regularidades, para las variables más significativas de la base de datos. Un ejemplo de ello es la existencia de algún objeto social preeminente sobre los demás, cuestiones referentes al objeto social y al domi-

cilio de los partícipes, la relación entre el partícipe y la *joint venture*, características del control conjunto ejercido por los copartícipes, etc.

En una segunda fase del estudio se enuncian una serie de hipótesis nulas. Las tablas de contingencia permiten establecer relaciones de dependencia entre las variables de la muestra, que relacionaran elementos como el fondo económico —intangibles—, de una empresa conjunta, la posición o no de liderazgo que ésta ostenta, las aportaciones de los socios y el tipo de actividad que desarrolla el negocio conjunto en relación con el partícipe o el objetivo de lograr un incremento de la cuota de mercado a través de la actividad conjunta realizada —entre otros—.

La tercera etapa del estudio realiza dos análisis multivariantes mediante análisis de interdependencias —análisis de componentes principales y análisis de grupos— para dos de las variables más representativas: *Fondo económico de la operación* y *Aportaciones realizadas a la empresa conjunta por los partícipes*. En concreto, lo que se pretende con la primera técnica utilizada —análisis de componentes principales—, es reducir el número de las variables originales, para tratar de obtener un nuevo conjunto de éstas independientes entre sí —denominadas factores—, pero que muestre lo que hay de común dentro de las variables agrupadas en cada factor. Es pues una técnica de reducción de datos por agrupación, de síntesis, que no puede ser observada *a simple vista*. La segunda técnica utilizada es el análisis de grupos (*cluster*), y tiene por objeto determinar grupos internamente homogéneos pero distintos entre sí. Partiremos del conjunto total de empresas y lo dividiremos en grupos más pequeños en función de sus comportamientos comunes en relación con cada una de las variables que estamos estudiando.

Por último, en la cuarta parte del estudio empírico se construye un modelo predictivo. Predecir no es una tarea fácil en ningún campo científico. En Economía, por ejemplo, se asumen los riesgos que conllevan las predicciones. En palabras de Ríos [Olmeda y Barba, 1993: 183] “la predicción debe entenderse como un intento permanente de anticipación de un futuro incierto y sobre el que, además podemos incidir en algunos casos.

La predicción que vamos a realizar consiste en lo siguiente. Las *joint ventures* como alianzas interempresariales, pueden atentar contra las leyes europeas o nacionales que protegen la libre competencia en el ámbito comunitario, obstaculizando el correcto desarrollo de una economía de mercado abierta. En este contexto, el órgano que tiene como misión garantizar lo anterior es la Comisión que —por lo que a nuestro estudio se refiere— estudia todos los casos de alianzas, no sólo de *joint ventures*, y dictamina si las permite por resultar compatibles con el mercado común, las prohíbe por ser incompatibles, o las declara exentas —es decir, que aún atentando contra la libre competencia, se aceptan porque conllevan ciertos beneficios que especificaremos en el punto siguiente—.

El modelo predictivo que hemos realizado trata de señalar cuál será la decisión de la Comisión y cuáles son las variables, de las que manejamos, que tienen mayor incidencia. Para ello hemos utilizado dos técnicas, una primera —análisis discriminante— que es un caso particular del análisis de dependencias. Permite explicar la pertenencia de cada caso —nuestras empresas conjuntas—, a grupos preestablecidos —compatible, incompatible, exenta—. En la última etapa de esta técnica, la denominada *matriz de confusión* comprueba

el porcentaje de asignaciones acertadas por las funciones discriminantes. En nuestro modelo dicho porcentaje de aciertos es del 87,88%.

Para terminar hemos creado un modelo similar al anterior aplicando una segunda técnica —red neuronal artificial— con el único objeto de corroborar los resultados obtenidos con el análisis discriminante. Las redes neuronales también se incluyen dentro de las técnicas de análisis de dependencias porque pueden aplicarse al estudio de relaciones causa-efecto entre diversas variables *input* —independientes—, y una o varias variables *output* —dependientes—. Son de aplicación en áreas que implican la identificación y reconocimiento de patrones y relaciones, como es nuestro caso. Tras la aplicación de esta técnica, el porcentaje de asignaciones acertadas por las redes neuronales es, incluso, superior al del análisis discriminante para las mismas variables, con un 90,91% de aciertos de la red.

Antes de proceder a estas cuatro fases del estudio empírico, vamos a desarrollar en el punto 2 la *Selección de las fuentes de información y diseño de la muestra* y el *Diseño del cuestionario* en el punto 3.

## 2. SELECCIÓN DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN Y DISEÑO DE LA MUESTRA

Los datos objeto de análisis han sido obtenidos de una de las publicaciones oficiales que la Unión Europea mantiene, el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, en adelante DOCE. De este diario se editan dos tipos de series: la L, en la que se publica legislación, y la C, referida a comunicaciones. La serie L se estructura por lo general en dos partes:

- I. Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad, y
- II. Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad.

Dentro de esta segunda parte, la *Comisión publica Decisiones* en el ejercicio de las funciones que ostenta en aplicación de la política de competencia y para defensa de la misma. De estas Decisiones, aparecidas en la serie L del DOCE, hemos obtenido la información con la que se ha construido la matriz de datos objeto de estudio. No obstante vamos a realizar primero unas breves precisiones para la mejor comprensión de la selección de las fuentes de información origen de los datos y diseño de la muestra.

La Comisión es uno de los órganos clave del sistema institucional comunitario. Su función primordial es aplicar la legislación, configurándose como guardiana de los Tratados al velar por su buena aplicación y por la de aquéllas decisiones tomadas en aplicación de los mismos, (Derecho derivado). Al velar por la aplicación de los reglamentos y de las directivas aprobadas por el Consejo<sup>173</sup>, puede recurrir judicialmente ante el Tribunal de Justicia para hacer aplicar el Derecho comunitario. Dispone del monopolio de la iniciativa legislativa y goza de una gran independencia en el ejercicio de sus atribuciones debido a que encarna el interés comunitario y no debe someterse a orden o decisión alguna de ningún estado miembro.

La política de competencia tiene como misión fundamental potenciar la libre competencia en el ámbito comunitario y con ello desarrollar una economía de mercado abierta. La consecución de dicho fin es un valor fundamental para la realización de un mercado interior o único en el que por una parte se asegura el libre acceso al mercado de las empresas y de sus productos en igualdad de condiciones y, por otra, la libertad del consumidor para elegir la opción más ventajosa o competitiva. Es, por lo tanto, una política impulsora de la construcción europea, especialmente en el escenario de globalización o mundialización de la economía. La política de competencia de la Comunidad Europea, (artículos 85 a 94, renumerados como 81 a 89, del Tratado CE), se articula en síntesis, en torno a cinco ejes principales:

---

<sup>173</sup> El Consejo de la Unión Europea, es la principal institución decisoria de la Unión Europea. Reúne a los ministros de los quince países según la materia inscrita en el orden del día. Representa a los Estados miembros, aprueba actos jurídicos, es decir, los reglamentos, las directivas y las decisiones.



- Prohibición de prácticas concertadas, acuerdos o asociaciones entre empresas, que afecten al comercio entre Estados miembros e impidan, limiten o falseen el juego de la competencia en el mercado común.
- Prohibición de beneficiarse indebidamente de una posición dominante en el mercado común en la medida en que pueda verse afectado el comercio entre Estados miembros.
- Control de las ayudas estatales que se concedan, independientemente de su origen o forma, que amenacen con falsear la competencia al favorecer a determinadas empresas o producciones.
- Control preventivo, mediante la aprobación o denegación de alianzas, de cualquier operación de concentración de dimensiones europeas.
- Liberalización de los sectores en los que empresas públicas o privadas hayan gozado de monopolio como, por ejemplo, el mercado de las telecomunicaciones, el transporte o la energía.

No obstante, se pueden establecer excepciones a los dos primeros principios cuando se trate de acuerdos entre empresas que permitan mejorar la producción, o distribución de productos o fomenten el progreso técnico. También constituyen posibles excepciones a la aplicación de las normas de competencia los regímenes de ayudas estatales, subvenciones de carácter social o las destinadas a fomentar la cultura y la conservación del patrimonio.

El artículo 81 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, TCE, recoge que “serán incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir, o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común”. El reglamento de aplicación principal de este precepto es el Reglamento 17/62 del Consejo de 6 de febrero de 1962<sup>174</sup>.

En este contexto de política de la competencia aparecen las *joint ventures* relacionadas con varios de los puntos anteriores ya que constituyen acuerdos entre empresas que, además, pueden conllevar un abuso de posición dominante o constituirse en concentraciones contrarias al mercado común. La Comisión vela por la aplicación de lo anterior a instancia de un Estado miembro o de oficio pero, también investiga los casos de infracción, comprueba su existencia y propone las medidas para ponerles fin. La resolución de los asuntos de competencia es mediante decisiones individuales o colectivas que aparecen publicadas en el DOCE.

Por otro lado se pretende que las empresas en situación dominante en el mercado no abusen de esta posición de forma que puedan crear distorsiones que afecten a la libre competencia en el comercio intracomunitario. La posición dominante se puede definir como una posición de fortaleza económica de una empresa que le permite evitar que en el mercado se mantenga una competencia real. La determinación de esta posición dominante viene

---

<sup>174</sup> Publicado en el DOCE 13 de 21/02/62, p.204.

reflejada por diferentes indicadores, siendo el principal, el estar en posesión de una cuota de mercado amplia. En el Tratado CE, artículo 82, se recogen ejemplos de prácticas abusivas, “Tales prácticas abusivas podrán consistir particularmente en:

- Imponer directa o indirectamente precios de compra, de venta u otras condiciones de transacción no equitativas.
- Limitar la producción, el mercado o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores.
- Aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen éstos una desventaja competitiva.
- Subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos”.

La base de aplicación y procedimiento está en el Reglamento 17/62 del Consejo antes mencionado de 6 de febrero de 1962.

En este caso, la Comisión actúa sobre la base de denuncias o notificaciones, o bien por iniciativa propia. En caso de constatar una infracción, la Comisión tomará una decisión por la que ordene el cese, siendo posible establecer multas. Las resoluciones al respecto también aparecen publicadas en el DOCE.

Otro de los pilares sobre los que se asienta la libre competencia es el control previo que las autoridades comunitarias aplican a las operaciones de concentración de empresas, ya que éstas pueden producir una posición dominante que de lugar a una situación abusiva. El Tratado CEE no tenía prevista esta situación, por lo que se produjo un vacío jurídico inicial, pero al hacerse necesaria la intervención comunitaria se acudió a la iniciativa del Tribunal de Justicia, sobre cuya base se estableció un sistema informal de investigación de concentraciones hasta la llegada de una normativa formal.

La normativa actual al respecto es el Reglamento 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989 sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas<sup>175</sup> y la posterior modificación del mismo por el Reglamento 1310/97 del Consejo de 30 de junio de 1997.

En esta normativa se establecen los ámbitos de actuación, así como los procedimientos y poderes de la Comisión. Las empresas interesadas deben notificar a la Comisión los proyectos de concentración, ésta a su vez debe examinar si ese proyecto provoca una posición dominante en el sector o mercado. Si así ocurre, se prohíbe la operación. En caso contrario, si es compatible con el mercado común, se autoriza, bien sin reservas, bien someténdola a ciertas condiciones. Por último, es importante reseñar que la concentración no puede realizarse mientras no exista una decisión definitiva de la Comisión. Esta información se hace pública en el DOCE. Cabe señalar que la mayoría de los casos desemboca en una autorización.

---

<sup>175</sup> Publicado en el DOCE L 395 de 30/12/89.

Una vez que hemos aclarado a grandes rasgos la posición de la Unión Europea en materia de competencia y las potestades y forma de actuación de la Comisión para comenzar a justificar lo fidedigno de los datos, pasaremos a explicar el contenido y la estructura de las Decisiones publicadas en el DOCE.

Las Decisiones relativas al Reglamento 17 no tienen exactamente la misma estructura ni numeración de los párrafos que las relativas al reglamento 4064/89. Mientras que las primeras, por ejemplo, enuncian los apartados básicos con letras, las segundas lo hacen con números romanos. Aparte de ésta diferencia sin importancia, los apartados no son exactamente los mismos, ni se hallan por el mismo orden. Ni siquiera las decisiones basadas en el mismo reglamento tienen, en ocasiones, idéntica estructura. Sin embargo, no existen grandes diferencias entre la información proporcionada por unas y por otras a efectos de nuestro estudio.

A continuación recogemos los apartados que aparecen en las Decisiones, si bien el tipo de información presenta pocas variaciones, como ya hemos mencionado, aunque la presentación de los datos no es homogénea.

Tras unos primeros párrafos en los que enuncia tanto la legislación comunitaria en la que se basa como, si existe algún dictamen o decisión previos de la Comisión en los que se apoya, pasa a citar la existencia de una notificación de un proyecto de concentración que entra dentro del ámbito de aplicación de alguno de los reglamentos que hemos mencionado. Esto justifica la investigación llevada a cabo por la Comisión que culmina con la publicación de la Decisión.

Seguidamente las Decisiones nos presentan en su punto I, a las partes intervinientes: en nuestro caso los copartícipes que darán origen a la *joint venture*. Se mencionan una serie de datos relativos a las actividades que realizan, tipo de empresa, matriz, filial, sociedad holding, etc. y mercados de producto en los que despliega sus actividades. Después se habla de la operación de concentración si la decisión se apoya en el reglamento 4064/89. Si por el contrario la decisión se basa en el Reglamento 17, la explicación del proyecto, en nuestro caso de realizar una empresa conjunta, se ha realizado en una parte introductoria anterior a la información sobre las partes.

Con posterioridad aparece la justificación de la dimensión comunitaria de la operación y un estudio pormenorizado de los mercados de referencia, tanto geográfico como de producto, en los que va desarrollar sus actividades la *joint venture*. Este estudio no tiene el mismo grado de detalle en todas las decisiones que hemos consultado.

Las decisiones continúan analizando los efectos de la operación de concentración de diversas formas. Se estudian los efectos en los mercados de producto, o en la estructura de la oferta, para terminar concluyendo si se crea o fortalece una posición dominante, o no. También se estudian los fundamentos de derecho de la operación en relación con los acuerdos notificados, y cuestiones tales como la estructura de la empresa en participación, su ámbito y objetivos, su relación con los competidores, y la existencia de acuerdos inhibitorios de la competencia que puedan ser contrarios a derecho. El texto finaliza enunciando los cambios realizados en el proyecto tras la intervención de la Comisión y los com-

promisos u obligaciones contraídos por las partes con objeto de evitar que la operación quede prohibida.

Considerado todo lo anterior, siempre y cuando las partes cumplan los compromisos contraídos, puede concluirse si la operación de concentración prevista creará o reforzará una posición dominante que obstaculice la competencia efectiva en una parte sustancial de la Comunidad o no. En el primer caso la operación se declarará incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo Espacio Económico Europeo, o compatible. En otros casos las disposiciones del artículo 85 pueden considerarse inaplicables, si se cumplen ciertos requisitos, por lo que la Comisión establece una exención durante un período de tiempo.

La extensión de las Decisiones es variable. La información que acabamos de enunciar puede desarrollarse desde un mínimo 15 páginas a un máximo de 60. La diferencia de extensión trae como consecuencia inmediata la existencia de mayor o menor información. Este hecho, unido a la diferencia de estructura que hemos citado, nos ha obligado a hacer un esfuerzo de síntesis para extraer la información común a todas ellas con el fin de obtener una base de datos homogénea y completa.

En lo que al diseño de la muestra se refiere, el primer paso del estudio fue recopilar todas las Decisiones de la Comisión aparecidas en el DOCE en aplicación de los artículos 85 a 94 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, (renumerados 81 a 89 en la versión consolidada del mismo), y de sus reglamentos de aplicación, para ello revisamos los diarios de la serie L desde el 1 de enero de 1991 hasta el 31 de diciembre 2002.

Hemos escogido este horizonte temporal no sólo por considerarlo suficientemente amplio, sino también porque comienza la aplicación del reglamento 4064/89 del Consejo de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración. Hasta aquel momento el vacío jurídico existente al respecto se solucionaba mediante la iniciativa del Tribunal de Justicia, que estableció un sistema informal de investigación de concentraciones. El primer caso de aplicación del Reglamento 4064/89 que aparece publicado lo encontramos en el DOCE L 334 de 5 de diciembre de 1991 bajo el título *Decisión de la Comisión de 2 de octubre de 1991 por la que se declara la incompatibilidad con el mercado común de una operación de concentración (asunto nº IV/M. 053-Aérospatiale-Alenia/De Havilland). Reglamento CEE nº 4064/89 del Consejo*. La Decisión hace referencia a empresas de producción de aviones y con su estudio comienza nuestra base de datos.

A continuación hemos separado las Decisiones referidas a *joint ventures* de aquellas relacionadas con otros tipos de alianzas —acuerdos de cooperación entre empresas o concentraciones—, para hacer un conteo de la frecuencia en que aparecían cada una de estas alianzas. El tipo predominante es la *joint venture* — el 50% de las decisiones aparecidas en el DOCE se refieren a ella— traducida de forma habitual en la versión española del diario como *empresa en participación* y en ocasiones como *empresa en común*. El resto de decisiones al respecto — el otro 50%— estudian operaciones como las que reseñamos a continuación sin ánimo de exhaustividad:

— cárteles colusorios,

- acuerdos de fijación de precios,
- acuerdos de cooperación técnica o estratégica,
- cesiones de acciones a un tercero,
- y en general aquellas alianzas que supongan la toma de control exclusivo —como fusiones o cualquier tipo de acuerdo de compra de acciones—.

### 3. DISEÑO DEL CUESTIONARIO

Una vez constatada, para la muestra objeto de estudio, la mayor frecuencia de la empresa en participación como elemento para la cooperación entre empresas frente a otro tipo de posibilidades, pasamos a diseñar un cuestionario que nos permitiera recoger la información común a todas las Decisiones tras la lectura de las mismas. Los datos aparecen en cuatro apartados:

- *Características de los socios intervinientes en la joint venture (los hemos denominado partícipes o copartícipes).* Comprende las preguntas 1 a la 14 para el primer partícipe. Estas preguntas se repiten para el segundo socio y van de la 15 a la 28 y para el tercero, si existe, de la 29 a la 42. Este bloque concluye con la variable 43 que se refiere a todos los socios en conjunto. El orden de colocación de los socios, A, B o C, no tiene ningún significado y podría variarse. Simplemente hemos seguido el orden en que aparecen en las decisiones. A continuación presentamos un esquema simplificado de la base de datos que hemos elaborado.

Tabla VII. I

| CASOS  | EMPRESAS COPARTÍCIPES |                                    |                                    |                                   | RASGOS DE LA EMPRESA CONJUNTA |  |  |  | MERCADO DE LA EP | DECISIÓN DE LA COMISIÓN |
|--------|-----------------------|------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|--|--|--|------------------|-------------------------|
|        | Partícipe A           | Partícipe B                        | Partícipe C                        | Variable 43                       |                               |  |  |  |                  |                         |
|        | Variables 1 a 14      | Repetición de las variables 1 a 14 | Repetición de las variables 1 a 14 | Pregunta común a los copartícipes |                               |  |  |  |                  |                         |
| Caso 1 |                       |                                    |                                    |                                   |                               |  |  |  |                  |                         |
| Caso 2 |                       |                                    |                                    |                                   |                               |  |  |  |                  |                         |
| .      |                       |                                    |                                    |                                   |                               |  |  |  |                  |                         |
| .      |                       |                                    |                                    |                                   |                               |  |  |  |                  |                         |
| .      |                       |                                    |                                    |                                   |                               |  |  |  |                  |                         |
| .      |                       |                                    |                                    |                                   |                               |  |  |  |                  |                         |
| Caso n |                       |                                    |                                    |                                   |                               |  |  |  |                  |                         |

- *Rasgos de la joint venture.* En adelante alternaremos ese nombre con el de *empresa en participación* porque es la denominación que aparece en la traducción al castellano de las Decisiones. Las variables que comprende este apartado van de la 44 a la 59 divididas en los siguientes apartados:
  - Notas generales de la empresa en participación, (44-48).
  - Objeto social, (49-53).

- Forma de control conjunto, (54-61).
- Recursos aportados por los copartícipes, (62-64).

Tabla VII.2

| CASOS  | EMPRESAS COPARTÍCIPES |   |   |       | RASGOS DE LA EMPRESA CONJUNTA |                 |                  |   | MERCADO DE LA EP | DECISIÓN DE LA COMISIÓN |
|--------|-----------------------|---|---|-------|-------------------------------|-----------------|------------------|---|------------------|-------------------------|
|        | A                     | B | C | V. 43 | Notas Generales               | Objeto Social   | Control conjunto | Recursos aportados por los copartícipes |                  |                         |
|        |                       |   |   |       | Variables 44/48               | Variables 49/53 | Variables 54/61  | Variables 62 a 64                       |                  |                         |
| Caso 1 |                       |   |   |       |                               |                 |                  |   |                  |                         |
| Caso 2 |                       |   |   |       |                               |                 |                  |   |                  |                         |
| .      |                       |   |   |       |                               |                 |                  |   |                  |                         |
| .      |                       |   |   |       |                               |                 |                  |   |                  |                         |
| .      |                       |   |   |       |                               |                 |                  |   |                  |                         |
| Caso n |                       |   |   |       |                               |                 |                  |   |                  |                         |

— *El mercado de la empresa en participación. Incluye las variables 65-72.*

Tabla VII.3

| CASOS  | EMPRESAS COPARTÍCIPES |   |   |       | RASGOS DE LA EMPRESA CONJUNTA |               |                  |   | MERCADO DE LA EP | DECISIÓN DE LA COMISIÓN |
|--------|-----------------------|---|---|-------|-------------------------------|---------------|------------------|---|------------------|-------------------------|
|        | A                     | B | C | V. 43 | Notas Generales               | Objeto Social | Control conjunto | Recursos aportados por los copartícipes |                  |                         |
|        |                       |   |   |       |                               |               |                  | Variables 65 a 72                       |                  |                         |
| Caso 1 |                       |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| Caso 2 |                       |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| .      |                       |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| .      |                       |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| .      |                       |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| Caso n |                       |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |

— *Decisión de la Comisión sobre la operación propuesta. Preguntas 73-78.*

Tabla VII.4

| CASOS  | EMPRESAS COPARTÍCIPIES |   |   |       | RASGOS DE LA EMPRESA CONJUNTA |               |                  |   | MERCADO DE LA EP | DECISIÓN DE LA COMISIÓN |
|--------|------------------------|---|---|-------|-------------------------------|---------------|------------------|---|------------------|-------------------------|
|        | A                      | B | C | V. 43 | Notas Generales               | Objeto Social | Control conjunto | Recursos aportados por los copartícipes |                  |                         |
|        |                        |   |   |       |                               |               |                  |   |                  | Variables 73 a 78       |
| Caso 1 |                        |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| Caso 2 |                        |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| .      |                        |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| .      |                        |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| .      |                        |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| .      |                        |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |
| Caso n |                        |   |   |       |                               |               |                  |   |                  |                         |

Esta es la estructura de la base de datos original: 78 variables, o preguntas, que constituyen las columnas, y que dan información para cada uno de los casos de empresas en participación estudiados, que se recogen en las filas. Sin embargo para realizar otros estudios se ha modificado esta base, bien reduciéndola, bien variando su estructura, o creando variables ficticias. Los cambios se explicaran junto a los análisis que los hayan motivado.

A continuación vamos a pormenorizar la estructura de la base de datos que hemos esbozado en los párrafos anteriores con objeto de señalar tanto las variables que hemos incluido en la matriz como las posibles respuestas a las mismas.

### 3.1. PRIMERA PARTE: LOS COPARTÍCIPIES

El primer bloque, características de los socios, presenta la información relativa a cada uno de los socios participantes. Hemos previsto la existencia de dos, (lo mas habitual), o a lo sumo tres copartícipes para cada empresa en participación.

De todas las decisiones estudiadas tan sólo dos no han podido ser recogidas debido a la existencia de 4 socios, hecho para el que el diseño de la base de datos no estaba preparada.

La primera de ellas es la *Decisión de la Comisión de 15 de septiembre de 1999 relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE (asunto IV/ 36.539 – British Interactive Broadcasting /Open)* publicada en el DOCE serie L 312 el 6/12/1999. Las partes notificaron a la Comisión la creación de una empresa en participación *British Interactive Broadcasting Ltd*, y pidieron una declaración negativa<sup>176</sup> o una exención de conformidad con

<sup>176</sup> En relación al abuso de posición dominante y en aplicación del Reglamento nº 17, la Comisión puede emitir una certificación o declaración negativa a petición de la empresa interesada, si se considera que la práctica que realizan las partes no viola el Tratado CE.



el Reglamento nº 17. Las empresas copartícipes eran cuatro: tres empresas británicas, *BT Holdings Ltd*, *British Sky Broadcasting Ltd*, *Midlands Bank plc*, y la filial británica de una empresa japonesa, *Matsushita Electric Europe Ltd*. La empresa en participación tenía como objeto proporcionar un nuevo tipo de servicios interactivos digitales de televisión para los consumidores del Reino Unido. La Comisión encontró motivos para conceder una exención individual sujeta al cumplimiento de una serie de condiciones.

Tras la lectura de esta Decisión comprobamos que el único motivo de excepción consistía en la existencia de cuatro copartícipes, hecho que impedía su inclusión en la base de datos. Las características e información que se obtenía de este caso se repetían *mutatis mutandi*, en otras decisiones estudiadas y por lo tanto su exclusión del estudio no modificaba los resultados ni añadía nada nuevo.

Además en relación con su objeto social, teníamos 25 empresas partícipes en la muestra dedicadas al sector de las telecomunicaciones y 11 casos de empresas en participación operantes en ese sector. Estas razones motivaron que no replanteáramos el esquema de la base de datos para dar entrada a este caso que podía ser incluido en el estudio con sólo comentarlo como acabamos de hacer.

La segunda decisión a la que nos referimos es la *Decisión de la Comisión de 21 de septiembre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE. IV/34.600 – Night Services*. En el texto se plantea la formación de la empresa en participación *European Night Services* dedicada a al transporte ferroviario de pasajeros a través del túnel bajo el Canal de la Mancha. Las empresas copartícipes son las cuatro siguientes: *European Passenger Services*, filial al 100% de *British Railways*, *German Rail UK Limited*, filial 100% de *Deutsche Bundesbahn*, *Transmanche Night Travel Limited*, filial 100% de *Société Nationale des chemins de fer francaises*, y *NV Nederlandse Spoorwegen*.

Igual que en el caso anterior la decisión no tiene ninguna particularidad al margen de tener cuatro empresas copartícipes. Sus características son similares a otras decisiones estudiadas por lo que su exclusión sólo influye en la cantidad del estudio y no en la calidad o cualidad de los resultados.

A continuación aparece la primera parte del cuestionario que diseñamos en relación con las empresas copartícipes. Se muestran tanto la pregunta como las posibles respuestas.

Tabla VII.5

|   |   |
|---|---|
| <b>1. EMPRESA PARTÍCIPE (A), (B), (C), etc:</b> Pregunta cualitativa para identificar a cada una de las empresas participantes en la operación por su nombre o razón social. No tienen ningún tratamiento estadístico.<br><i>Variable texto</i> |   |
| <b>2. Nacionalidad</b><br><i>Variable categórica</i> <sup>177</sup>   | Con esta pregunta tomada de forma aislada, obtendremos la mayor o menor frecuencia de la localización geográfica de los copartícipes.   |
| <b>3. Objeto social</b><br><i>Variable categórica</i>   | Hemos utilizado la clasificación que ofrece el código NACE. Este dato nos permitirá conocer los sectores en los que operan los partícipes y la frecuencia con la que aparecen. Si un partícipe se dedica a objetos sociales diversos, será elegido el código NACE de la actividad principal.  |
| <b>4. Relación objeto social con la EP</b><br><i>Variable categórica</i>  | Las respuestas previstas son:<br>— Traspaso de rama de actividad<br>— Traspaso auxiliar<br>— Ampliación<br>— Ampliación auxiliar<br>— Complementario<br>— Nuevo<br>— Misma actividad<br>— Motivos políticos, (excepción)<br>— Crecimiento de un traspaso previo<br>— Crecimiento de una ampliación previa<br>(La definiciones tras este cuadro) |
| <b>5. Es empresa estatal</b><br><i>Variable categórica</i>  | Si/No   |
| <b>6. Situación del partícipe en su grupo</b><br><i>Variable categórica</i>   | — Matriz<br>— Filial<br>— Empresa en participación<br>— Sociedad Holding  |
| <b>7. Cuota de mercado</b><br><i>Mixta, (escala)</i> <sup>178</sup>   | Mide la importancia de la partícipe en su mercado de referencia por las actividades que le son propias según su objeto social.<br>— 1%-14%<br>— 15%-30%<br>— 31%-45%<br>— 46%-60%<br>— 61%-75%<br>— 76%-100%  |

<sup>177</sup> Las variables *categóricas* son las que se miden con escalas no métricas, (nominales u ordinales). Una categoría o clase es un conjunto de personas, entidades y objetos que presentan los mismos atributos o características. Las categorías pueden ser contadas o agrupadas, y se puede presentar su distribución de frecuencias de forma individualizada, mediante tabulación simple, o de forma conjunta y simultánea con otra u otras variables, mediante tabulaciones cruzadas, pero no se les puede aplicar estadísticas propias de variables cuantitativas.

<sup>178</sup> Las variables *mixtas* o *escalas* comparten características de las variables *categóricas* y de las *numéricas*. Son variables *categóricas* cuyos valores no sólo sirven para indicar la pertenencia a una clase o expresar una jerarquía, sino que también tienen un significado métrico, como en las variables medidas con escalas *interválicas*. Se les pueden aplicar las técnicas estadísticas de las variables *numéricas*, y las de las *categóricas*.

|  |   |
|--|---|
| <b>8. Posición dominante o líder</b><br><i>Variable categórica</i>                       | Si/No/ En parte.<br>La información se refiere a su posición en el mercado por sus actividades habituales antes de la concentración, (no en el mercado de actuación de la empresa en participación).   |
| <b>9. Accede a un campo nuevo</b>  | Si/No   |
| <b>10. Qué campo</b><br><i>Variable categórica</i>                                       | En caso de que la respuesta a la pregunta anterior sea <i>Si</i> , se utilizará el código NACE correspondiente.   |
| <b>11. Capacidad por separado</b><br><i>Variable categórica</i>                          | Si/No.<br>Esta variable informa sobre si la partícipe hubiera podido acometer el proyecto por separado.   |
| <b>12. Fondo económico de la operación</b><br><i>Variable categórica</i>                 | Especifica la razón última por las que los partícipes han decidido realizar una empresa en participación. (Las posibles respuestas se especifican a continuación)   |
| <b>13. Relación del partícipe con el mercado de la EP</b><br><i>Variable categórica</i>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>— El partícipe opera en ese mercado y se retira</li> <li>— El partícipe opera en ese mercado y no se retira.</li> <li>— El partícipe opera en ese mercado y se retira de parte.</li> <li>— El partícipe no opera en ese mercado y se compromete a no operar.</li> <li>— El partícipe está en una fase anterior o posterior del mercado.</li> <li>— El partícipe realiza actividades no relacionadas con ese mercado</li> </ul> |
| <b>14. Tiene capacidad para volver al mercado de la EP</b><br><i>Variable categórica</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>— El partícipe puede volver al mercado.</li> <li>— El partícipe no puede volver al mercado.</li> <li>— El partícipe no está en el mercado de la empresa en participación.</li> <li>— El partícipe no se ha retirado del mercado.</li> </ul>  |

Antes de continuar hemos de hacer tres comentarios relacionados con tres variables cuyas categorías son demasiadas, en número, para figurar en el cuadro. En cuanto a la variable *Relación del objeto social del partícipe con el de la empresa en participación*, han sido identificados los siguientes casos que responden a las definiciones que les preceden:

- Traspaso de rama de actividad: Si el partícipe cede a la empresa conjunta parte de su actividad, de forma que la *joint venture* asume las funciones de una entidad económica autónoma y el partícipe se retira de ese mercado.
- Traspaso auxiliar: Se produce en aquellos casos en los cuales el partícipe traspasa sólo alguna de las funciones. Por ejemplo, si cede a la empresa conjunta las actividades de producción únicamente, de forma que amplía su capacidad de producción.
- Crecimiento de un traspaso previo de rama de actividad: Si los socios han hecho previamente una empresa conjunta traspasando una rama de actividad y poste-

- riormente ambos deciden adquirir una compañía que se dedica a lo mismo que la empresa en participación y que será dirigida por ésta.
- Ampliación: Cuando el partícipe va a ofrecer a través de la empresa conjunta otro producto o servicio más dentro de lo que es su actividad habitual. Por ejemplo el partícipe vende servicios de comunicación de un tipo y ahora además los venderá de otro tipo utilizando para ello la empresa en común.
  - Ampliación auxiliar: El partícipe ofrece, dentro de su actividad, un nuevo tipo de producto o servicio relacionado con su actividad y para ello utiliza una entidad que no es autónoma. Por ejemplo el partícipe utiliza la empresa en participación para tan sólo fabricar una nueva clase de vehículo que hasta ahora no producía. El resto de actividades de promoción, comercialización, etc. las realizará el partícipe como tal.
  - Crecimiento de una ampliación previa: Mismo caso que lo anterior pero para el caso de una empresa en participación creada con objeto de ampliar sus actividades dentro de su objeto social.
  - Nuevo: Recoge el caso en el que el partícipe se adentra a través de la empresa conjunta en un campo diferente.
  - Misma actividad: Si el partícipe y la *joint venture* se dedican a lo mismo.
  - Motivos políticos (excepción): Puede darse el caso de que uno de los socios sea una empresa estatal que se está dedicando a privatizar. Normalmente compensará, según se haya pactado, las pérdidas que se produzcan durante unos años.

El segundo comentario se refiere a la elección de la variable *Cuota de mercado del partícipe* como *mixta* en lugar de *numérica*. La Comisión en sus investigaciones tiene acceso a datos que podrían considerarse secretos comerciales. Como las Decisiones se hacen públicas a través del DOCE, ciertos datos se omiten y aparecen así “(...)”, mientras que otros no se precisan del todo, concretamente la gran mayoría de cuotas de mercado que aparecen en escala, por ejemplo entre el 5% y el 15%, o menos del 10%. De esta manera no se perjudica a la empresa informando a la competencia. Ello se haya regulado en las disposiciones del artículo 21 del Reglamento nº 17 relativo a la no divulgación de asuntos secretos y también en el artículo 17 del Reglamento sobre el control de las operaciones de concentraciones, 4064/89. Esto nos ha obligado a utilizar una variable mixta, aunque hemos intentado que tuviera el mayor número de intervalos en función de las posibilidades ofrecidas por los datos.

Por último y en tercer lugar, las opciones posibles para la variable categórica *Fondo económico de la operación* presentan la particularidad, en la base de datos original, de ser *multirrespuesta*, es decir que podemos elegir más de una opción de las siguientes:

- Acceso a un mercado.
- Obtención de tecnología especializada.
- Obtención de conocimientos sobre un producto.
- Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección.
- Formación de recursos humanos.

- Suministro de recursos humanos.
- Ampliación de la capacidad de la empresa.
- Limitación del riesgo.
- Disminución de la competencia entre los copartícipes.
- Suministro de materias primas.
- Incremento de la cuota de mercado que la empresa posee.
- Otros.

El cuestionario sobre las empresas copartícipes concluye con una pregunta relativa a ambas entidades referente a si son competidoras en los mercados al margen de su actividad conjunta. Se muestra en la tabla siguiente VII.6:

Tabla VII.6

**43. (A) y (B) SON COMPETIDORAS:** Si/No En mercados al margen de la actividad objeto de la cooperación o concentración.  
*Variable categórica*

### 3.2. SEGUNDA PARTE: LA EMPRESA EN PARTICIPACIÓN

El segundo bloque de información extractada del DOCE se refiere a las características de la empresa en participación:

- Notas generales de la empresa en participación.
- Objeto social de la empresa en participación.
- Forma en la que se instrumenta el control conjunto.
- Recursos aportados por los partícipes.

Tabla VII.7

**44. EMPRESA EN PARTICIPACIÓN:** Denominación social de la entidad. Variable texto sin tratamiento estadístico. Sólo sirve para identificar la *joint venture*.

**45. Nacionalidad**  
*Variable categórica*

Esta variable permite, obtener la frecuencia de la localización geográfica de los partícipes.

**46. Forma jurídica**  
*Variable categórica*

- Sociedad Anónima
- Sociedad de responsabilidad limitada
- AIE
- Sociedad colectiva
- Sin forma jurídica

**47. Cooperativa o concentrativa**

Cooperativa/Concentrativa

Tabla VII.7 (cont.)

|  |   |
|--|---|
| <b>48. Existe o es de nueva creación</b><br><i>Variable categórica</i> | <p>Queremos señalar si se crea una nueva empresa de facto no de derecho.</p> <p>Si los coparticipes aportan filiales a la empresa en participación, y estas existentes van a seguir con su misma actividad ahora de forma conjunta, entendemos que la empresa existe aunque nazca una nueva compañía al mundo del derecho.</p> <p>Será de nueva creación si se crea un ente económico nuevo, o dedicado a algo diferente.</p> |
|--|---|

La información recogida sobre el objeto social y el control conjunto se estructura en las siguientes variables categóricas:

Tabla VII.8

|  |   |
|--|---|
| <b>49. Objeto social</b>                 | Descripción del mismo y clasificación según el código NACE  |
| <b>50. Existe innovación tecnológica</b> | Si/No   |
| <b>51. Objeto social único o variado</b> | Único/Variado   |
| <b>52. Homogéneo o heterogéneo</b>       | Entendemos que es heterogéneo cuando se produce una amplia gama de un mismo producto adaptada a distintos mercados o necesidades del cliente. |
| <b>53. Producto o servicio</b>           | Producto/Servicio   |

Tabla VII. 9

|  |  |
|--|--|
| <b>54. Núm. de empresas involucradas</b>           | — 2 + la empresa en participación<br>— 3 + la empresa en participación                                 |
| <b>55. Porcentaje de participación</b>             | % / % El primer porcentaje corresponde al socio A y el segundo al socio B                              |
| <b>56. Toma de decisiones de gestión corriente</b> | — Por mayoría simple<br>— Por mayoría cualificada<br>— Por unanimidad<br>— Decide el socio mas experto |

Tabla VII. 9 (cont.)

|   |  |
|---|--|
| <b>57. Toma de decisiones estratégicas</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>— Por mayoría simple</li> <li>— Por mayoría cualificada</li> <li>— Por unanimidad</li> <li>— Decide el socio mas experto</li> <li>— Un socio tiene voto de calidad en situaciones extremas</li> <li>— Las decisiones son aprobadas por dos órganos</li> <li>— Existe derecho de veto para una parte</li> </ul>  |
| <b>58. Órganos existentes en la EP</b>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>— Junta general y Consejo de Administración</li> <li>— Junta, Consejo y Consejo de supervisión</li> <li>— Inexistencia orgánica, (empresa sin forma social)</li> <li>— Junta, Consejo de Administración, de supervisión y Comité Ejecutivo.</li> </ul>  |
| <b>59. Elección del presidente del Consejo de Administración</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>— Por unanimidad entre las partes</li> <li>— Presidente independiente de las partes</li> <li>— Presidente de uno de los copartícipes siempre, sin voto de calidad.</li> <li>— Presidente de uno de los copartícipes siempre, con voto de calidad</li> <li>— Sistema rotativo de elección del presidente</li> <li>— La empresa no tiene forma social</li> <li>— La empresa tiene un administrador único</li> <li>— Presidente por mayoría cualificada</li> </ul> |
| <b>60. Elección de los miembros del Consejo de Administración</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>— Numero de miembros en función del porcentaje de participación, igual porcentaje igual número.</li> <li>— Ídem, pero al tener distinto porcentaje de participación en número de miembros es distinto.</li> <li>— Mismo número de miembros no coincidente con el porcentaje de participación.</li> <li>— La empresa no tiene forma social.</li> <li>— La empresa tiene un administrador único, sin miembros.</li> </ul>   |
| <b>61. Miembros de la Junta General de Accionistas</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>— Numero de miembros en función del porcentaje de participación, igual porcentaje igual número.</li> <li>— Ídem, pero al tener distinto porcentaje de participación en número de miembros es distinto.</li> <li>— Número de miembros no coincidente con el porcentaje de participación.</li> <li>— La empresa no tiene forma social.</li> </ul>   |

En relación con la primera variable de este apartado, “Número de empresas involucradas” hemos de mencionar que la base de datos que diseñamos tras leer una primera muestra escogida al azar de 10 casos contemplaba la posibilidad de 1, 2 ó 3 copartícipes que creaban una empresa en participación.

Tras la lectura del resto de casos aparecieron dos donde se creaban simultáneamente dos o más empresas en participación. Estas alianzas han quedado fuera de la base de datos porque no se había previsto tal eventualidad pero no ofrecen ninguna particularidad más, y sus características se repiten en el resto de casos estudiados. Son:

- *Decisión de la Comisión de 12 de noviembre de 1992, por la que declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común. Asunto n° IV M.222 –Mannesmann Hoesch. Reglamento CEE n° 4064/89 del Consejo. Publicado en el DOCE L 114 de 8/5/93.*

En esta Decisión se plantea la alianza de las empresas Mannesmanröhrenwerke AG y Hoesch AG, la cuales se proponen fusionar sus actividades en el sector de tubos de acero mediante la creación de dos empresas en participación, una para los tubos de acero de precisión y otra para la fabricación de tubos de acero de no precisión.

- *Decisión de la Comisión de 24 de junio de 1996 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE ( IV/34.607 – Banque Nationale de Paris - Dresdner Bank).*

El texto expone la cooperación global y exclusiva a nivel mundial que tienen prevista ambos bancos para hacer frente a la creciente competencia derivada de la aparición de nuevos competidores debido al desafío del mercado único y la globalización.

Con objeto de producir sinergias, y de reducir costes y riesgos, los socios desean reagrupar sus actividades mediante la creación de varias empresas en participación que refuercen su presencia en terceros países, por ejemplo Hungría, Turquía, Polonia, Rusia, Bulgaria, o Hungría entre otros. En total está prevista la creación de 8 empresas conjuntas.

Los recursos aportados por los copartícipes son tratados mediante las siguientes variables categóricas:



Tabla VII. I0

| RECURSOS APORTADOS POR LOS COPARTÍCIPE                        |  |
|---|--|
| <b>62. Recursos aportados por los coparticipes</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>— Conocimientos técnicos.</li> <li>— Recursos financieros para adquirir parte de una empresa existente que se convierte en conjunta.</li> <li>— Recursos financieros para costear parte de una empresa conjunta nueva.</li> <li>— Personal especializado.</li> <li>— Traspaso de rama de actividad, (activos, pasivos y personal), negocio en marcha.</li> <li>— Activos fijos materiales propios de la actividad de la empresa conjunta, (equipo, terrenos, construcciones).</li> <li>— Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias...</li> <li>— Transferencia de actividades de I+D.</li> <li>— Activos como existencias de materias primas o productos acabados, cuentas por cobrar o pedidos.</li> </ul> |
| <b>63. Son complementarias las aportaciones de los socios</b> | Si/No  |
| <b>64. Es empresa independiente</b>                           | Si/No<br>Cuando afirmemos que es empresa independiente, implicará que la empresa en participación dispone de todos los recursos y activos necesarios para desempeñar todas las funciones de una entidad económica autónoma en su sector.   |

### 3.3. TERCERA PARTE: EL MERCADO DE LA EMPRESA EN PARTICIPACIÓN

El tercer bloque versa sobre informaciones relativas al mercado de la empresa en participación. Recoge el ámbito geográfico del mercado, la posición de dominio o liderazgo de la empresa conjunta y su cuota. Asimismo indica la existencia de los competidores más cercanos, la previsible evolución del mercado y si existen o no barreras de entrada al mismo. Recogemos la estructura de esta parte de la base de datos en la tabla VII. I I a continuación:

Tabla VII. I I

| <b>65. Ámbito geográfico</b> | Territorio geográfico en el que la empresa desarrolla sus actividades: <ul style="list-style-type: none"> <li>— Nacional</li> <li>— Comunitario</li> <li>— Internacional</li> <li>— Mundial excepto China, Europa Central y Oriental</li> <li>— Mundial</li> <li>— Zona de la comunidad</li> </ul> |
|------------------------------|--|

Tabla VII.11 (cont.)

|   |   |
|---|---|
|   |   |
| <b>66. Tiene la EP posición de líder</b>  | Si/No/En parte  |
| <b>67. Cuota de mercado de la EP</b><br><i>Variable escala</i>  | — 0%<br>— 1%-14%<br>— 15%-30%<br>— 31%-45%<br>— 46%-60%<br>— 61%-75%<br>— 76%-100%  |
| <b>68. Existe un competidor con cuota superior a la EP</b>  | Si/No   |
| <b>69. Cuota de la competencia superior a la de la empresa en participación</b><br><i>Variable escala</i> | — 1%-14%<br>— 15%-30%<br>— 31%-45%<br>— 46%-60%<br>— 61%-75%<br>— 76%-100%  |
| <b>70. Cuota de la competencia inferior a la de la empresa en participación</b><br><i>Variable escala</i> | — 1%-14%<br>— 15%-30%<br>— 31%-45%<br>— 46%-60%<br>— 61%-75%<br>— 76%-100%  |
| <b>71. Evolución de la cifra de negocios del mercado</b>  | Incremento<br>Disminución<br>Se mantiene  |
| <b>72. Existen obstáculos de acceso al mercado</b>  | Si/No. En muchos de los casos, como veremos en el análisis estos obstáculos no son externos, sino que se deben a las costosas inversiones necesarias. |

### 3.4. CUARTA PARTE: DECISIÓN DE LA COMISIÓN SOBRE EL CASO

Por último hemos diseñado unas variables que se refieren a la Decisión que adopta la Comisión sobre la alianza.

Tabla VII. 12

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
| <b>73. Referencia DOCE</b>         | Fecha, número y serie de publicación.  |
| <b>74. Año de publicación</b>      | 1990/91....2002  |
| <b>75. Decisión de la Comisión</b> | — Compatible con el mercado común<br>— Exención por inaplicabilidad del artículo 85<br>— Exención sujeta a obligaciones<br>— Compatible sujeta a obligaciones<br>— Incompatible con el mercado común |

Tabla VII. 12 (cont.)

|   |   |
|---|---|
| <b>76. Normas aplicables</b>                                  | Reglamento nº17<br>Reglamento 4064/89   |
| <b>77. El proyecto inicial se modificó</b>                    | Si/No. En ocasiones la Comisión pide la modificación de ciertas partes del proyecto para poder declararlo compatible con el mercado común |
| <b>78. Ha impuesto la Comisión condiciones u obligaciones</b> | — No<br>— No procede por incompatibilidad<br>— Si   |

#### 4. PRIMERA FASE: APROXIMACIÓN DESCRIPTIVA A LAS CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA

A continuación vamos a realizar una primera aproximación descriptiva a las características de la muestra a partir de la tabulación simple<sup>179</sup> que recogemos en su totalidad en el anexo I, con objeto de obtener algunas conclusiones iniciales basadas en las regularidades observadas en los datos.

Santesmases [2001: 180] explica que la tabulación simple de los datos consiste en obtener la distribución de frecuencias y presentarla en forma de tabla. La distribución de frecuencias es un conteo del número de casos producidos de los valores de una variables, bien de cada uno de ellos individualmente, bien agrupados en intervalos, clases o categorías. Este número de casos se denomina frecuencias. A partir de las frecuencias absolutas se pueden obtener las relativas, dividiendo aquéllas por el número total de observaciones.

Para llevar a cabo la tabulación simple de la información relativa a las empresas partícipes, hemos modificado la base de datos original. El nuevo formato elimina el resto de la información, (sobre la empresa en participación, el mercado y las decisiones de la Comisión), y coloca todos los copartícipes en forma de lista. Por tanto hemos pasado de esta estructura:

Tabla VII. 13

| CASOS  | EMPRESAS COPARTÍCIPIES |                                    |                                    |                              | RASGOS DE LA EMPRESA CONJUNTA |  |  |  | MERCADO DE LA EP | DECISIÓN DE LA COMISIÓN |
|--------|------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------|-------------------------------|--|--|--|------------------|-------------------------|
|        | Partícipe A            | Partícipe B                        | Partícipe C                        | Variable 43                  |                               |  |  |  |                  |                         |
|        | Variables 1 a 14       | Repetición de las variables 1 a 14 | Repetición de las variables 1 a 14 | Pregunta común a las matices |                               |  |  |  |                  |                         |
|        |                        |                                    |                                    |                              |                               |  |  |  |                  |                         |
| Caso 1 |                        |                                    |                                    |                              |                               |  |  |  |                  |                         |
| Caso 2 | .                      |                                    |                                    |                              |                               |  |  |  |                  |                         |
|        | .                      |                                    |                                    |                              |                               |  |  |  |                  |                         |
|        | .                      |                                    |                                    |                              |                               |  |  |  |                  |                         |
|        | .                      |                                    |                                    |                              |                               |  |  |  |                  |                         |
| Caso n |                        |                                    |                                    |                              |                               |  |  |  |                  |                         |

<sup>179</sup> La tabulación se denomina simple cuando supone el conteo de una sola variable. Sin embargo la tabulación es cruzada cuando hay un conteo simultáneo de dos o más variables.

A la siguiente:

Tabla VII. 14

| VARIABLES                    | EMPRESAS COPARTÍCIPIES   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |
|------------------------------|--|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|
|                              | 1  | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| Caso 1<br>.<br>.<br>Caso 33  | PARTÍCIPE A<br>(Información sobre los partícipes denominadas A en la base de datos original) |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |
| Caso 34<br>.<br>.<br>Caso 66 | PARTÍCIPE B  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |
| Caso 67<br>.<br>.<br>Caso 74 | PARTÍCIPE C  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |

#### **Objeto social y domicilio de los partícipes**

La variable 2 de muestra recoge una gran concentración de copartícipes de nacionalidad alemana (28,38%) en primer lugar, y francesa (14,86%) en segundo. Esas dos naciones representan el 43,24% del total, quedando el 56,76 % restante repartido entre 9 países europeos, Estados Unidos, Japón y Sudáfrica. Sin embargo la nacionalidad de la *joint venture* (variable 45), no presenta diferencias tan acusadas entre unos países y otros debido a que uno de los motivos de estas alianzas es el acceso al mercado o el fortalecimiento de la posición en los mercados en que se opera.

El objeto social al que se dedican la mayor parte de los partícipes (33,78 %) está definido según en código CNAE como “correos y telecomunicaciones” mientras que el resto de los 14 objetos que aparecen no muestra ninguna regularidad significativa porque como máximo tienen concentraciones del 9%. Si separamos los partícipes que se dedican al objeto social mayoritario y observamos su nacionalidad vemos que no se agrupan de manera llamativa en torno a un país —Alemania es el país más representado en esta submuestra lo cual es lógico puesto que es el que más aparece en términos absolutos— .

Tabla VII. 15

| NACIONALIDAD DE LOS PARTÍCIPIES CUYO OBJETO SOCIAL ES “CORREOS Y TELECOMUNICACIONES” |                  |            |                  |
|--|------------------|------------|------------------|
| País   | Nº de partícipes | País       | Nº de partícipes |
| Estados Unidos   | 3                | Holanda    | 4                |
| Alemania   | 6                | Dinamarca  | 1                |
| Irlanda  | 1                | Bélgica    | 1                |
| Reino Unido  | 1                | Noruega    | 1                |
| Italia   | 1                | Suecia     | 3                |
| Francia  | 2                | Luxemburgo | 1                |

(Las *joint ventures* con copartícipes japoneses o sudafricanos que aparecen en la muestra no tienen relación con este objeto social)

Además todas las empresas que siendo de ese sector se alían para formar una sociedad conjunta, o no se adentran en ningún campo nuevo, o si se aventuran lo hacen en alguna actividad novedosa dentro de su sector. Veamos cuál es la explicación económica de todo ello.

Podemos dividir en dos este grupo cuyo objeto social genérico es “correos y telecomunicaciones:

De una parte el 70 % de las empresas están dedicadas a telefonía, más concretamente a la transmisión —tanto para empresas y operadores como para particulares— de datos, voz, imagen y texto.

De otra el 30% restante se dedican al mercado de la televisión en general, es decir, tanto televisión de pago como televisión financiada con la publicidad, redes de televisión por cable, televisión vía satélite, etc.

La razón de la proliferación de *joint ventures* de telefonía en toda Europa y América se debe a dos profundos cambios en el entorno de las mismas. Por un lado se inició primero en Estado Unidos, luego en el Reino Unido y hacia 1994 en toda la Comunidad un proceso gradual de liberalización del mercado de las telecomunicaciones. Por otro se produjo una rápida convergencia de la tecnología de las telecomunicaciones y de la información. A medida que se desregulaba el mercado y progresaba la tecnología, se fue difuminando la frontera entre los servicios que aún seguían monopolizados<sup>180</sup> y los liberalizados, para mayor incertidumbre del mercado.

Este nuevo panorama, cuya característica principal radicaba en su constante evolución, implicaba además un gran potencial de crecimiento, gracias al continuo desarrollo de nuevas tecnologías, a las mejoras realizadas en la infraestructura básica, a la creciente normalización de los servicios internacionales, a la creciente complejidad de las actividades de los clientes y a su dependencia de las telecomunicaciones como medio de transmisión de la información. Todo ello en el contexto de unas normativas sobre telecomunicaciones en rápido cambio, que en la Comunidad condujeron a la liberalización de la telefonía vocal pública en 1998<sup>181</sup> —2003 para algunos Estados miembros—. La Directiva de oferta de red abierta y sobre todo la liberalización de las infraestructuras llevó a definir un mercado mayor que el puramente nacional. El fin de la liberalización previsto para 1998 motivó que la mayoría de los países europeos no apuraran ese plazo. En 1996, por ejemplo, los servicios de redes de datos, servicios internacionales de extremo a extremo (conexiones

---

<sup>180</sup> La estructura aún predominante en 1994 de mercados de telecomunicaciones globales, basados en los monopolios nacionales, no permitía satisfacer adecuadamente los requisitos que demandaban las empresas en términos de características y funcionalidad flexibles, servicio completo rápido y fiable, facturación personalizada, y productos adaptados a las necesidades cambiantes del usuario.

<sup>181</sup> A continuación mostramos, a modo de ejemplo, los plazos en los que se produjo la liberalización en algunos países de la unión.

gestionadas), servicios de voz VPN<sup>182</sup>, redes a medida del usuario, servicios de gestión externa y servicios VSAT<sup>183</sup> se hallaban plenamente liberalizados en la unión y ampliamente liberalizados a escala mundial.

Este mercado en desarrollo e incierto ante la perspectiva de la liberalización, indujo a los operadores de telefonía europeos y americanos en general, a tomar posiciones para estar en la mejor situación posible cuando se produjera la liberalización total. La nueva situación aumentó, tanto entre los antiguos como entre los nuevos operadores, la exigencia de capacidad de transmisión de mayor eficacia y calidad. Esto justifica la proliferación de estas alianzas en la mayoría de los países, puesto que fueron el instrumento utilizado por todos los operadores de telefonía de Europa y Norteamérica en su esfuerzo por ofrecer a sus clientes, a nivel nacional e internacional, una gama mejorada de servicios avanzados de valor añadido, no sólo para las grandes multinacionales, sino también personales y de red. Asimismo explica el hecho de que muchas de las *joint ventures* de este sector se adentraran en un campo nuevo pero afín a su actividad.

Los avances tecnológicos se sucedieron a lo largo de los 90. En torno a 1995, por ejemplo, se produjeron las innovaciones tecnológicas que permitirían la transmisión de banda ancha de voz, datos, imagen y texto. En aquella época los operadores de telecomunicaciones estaban en proceso de evaluación de esa tecnología desde un punto de vista técnico y comercial<sup>184</sup>. En un mercado cada vez más liberalizado, la introducción de nuevas tecnologías se ha caracterizado por realizarse en periodos de tiempo y ciclos de vida cada vez más cortos. Las *joint ventures* se han utilizado como un medio de adaptarse a tiempo a esas condiciones colaborando con los competidores, ya que permite reducir los plazos que emplearían los partícipes por separado para la comercialización de los servicios de telecomunicaciones en un mercado en rápida transformación desde el punto de vista comercial y tecnológico. En consecuencia, individualmente no hubieran sido posibles la adaptación a las exigentes y rápidas condiciones de ese entorno y la penetración en nuevos mercados.

| PAÍS                  | PLAZO, COMENTARIOS, REFERENCIAS  |
|-----------------------|--|
| Inglaterra            | Fue el pionero dentro de la Unión Europea.   |
| Francia<br>Alemania   | Comenzaron a liberalizar la infraestructura de prestación de servicios a partir del 1 de julio de 1996, y a liberalizar plenamente los servicios de telefonía de voz y todas las infraestructuras de telecomunicaciones a partir del 1 de enero de 1998, según aparece recogido en el DOCE L 239 de 19/9/96, párrafo 31. (En el mismo sentido DOCE L 218 de 18/8/99, párrafo 37) |
| Italia                | A partir del 1 de enero de 1998. Italia no solicitó excepciones especiales a los objetivos (DOCE L 161 de 12/7/95, párrafo 55)   |
| Suecia                | En el DOCE L 318 de 20/11/97, párrafo 69 aparece que en esa fecha el mercado sueco se encuentra plenamente liberalizado.   |
| Países Bajos<br>Suiza | Ambos gobiernos confirmaron su aceptación de las fechas del 1 de julio de 1996 y el 1 de enero de 1998 para la liberalización de la infraestructura alternativa y la instauración de la plena competencia (DOCE L 318 de 20/11/97, párrafos 70 y 71)   |

<sup>182</sup> Servicios de redes virtuales privados.

<sup>183</sup> Servicios de red de satélites de apertura reducida.

<sup>184</sup> Su implantación en las redes públicas no se produjo hasta finales de la década de los 90 y principio de la siguiente.

Hemos mencionado unos párrafos atrás que el grupo de partícipes cuyo objeto social era “correos y telecomunicaciones” se dividía en dos: el 70% dedicado a la telefonía — que acabamos de comentar—, y el 30% dedicado a la televisión. En este segundo grupo todos los partícipes están localizadas en el norte de Europa (Alemania, Noruega, Luxemburgo, Holanda, Dinamarca y Suecia), pero los objetos concretos de las alianzas que desean formar son diversos, —televisión digital de pago, televisión vía satélite, o televisión comercial—. Sin embargo todas se encuentran en un mercado en crecimiento en el que pretenden conseguir la mayor cuota de mercado e impedir la competencia. Todas las *joint ventures* de la muestra constituyen operaciones de concentración que tienen por efecto la obstaculización o eliminación de la competencia potencial, ya que las empresas partícipes poseen importantes ventajas competitivas que se ven potenciadas con las alianzas. En consecuencia las *joint ventures* resultantes disfrutarían de una posición dominante duradera en su mercado de referencia. Además esta obstaculización de la competencia efectiva incluso pondría en peligro el objetivo del progreso técnico y económico, por lo que la Comisión declaró que todas ellas eran incompatibles con el mercado común y con el funcionamiento del acuerdo Espacio Económico Europeo.

Si comparamos ambos grupos —telefonía y televisión—, encontramos las siguientes regularidades. Las *joint ventures* de telefonía constituyen operaciones de cooperación, mientras que las de televisión son de carácter concentrativo. Las primeras se realizan para poder hacer frente a la competencia en un entorno cada vez más liberalizado y competitivo, mientras que las segundas pretenden anular la posible competencia erigiéndose como líderes en sus mercados mediáticos. Por todo ello la Comisión declara las de telefonía compatibles con el mercado común, mientras que las de televisión resultan todas incompatibles.

Por todo ello podemos concluir señalando que, para el periodo objeto de estudio, las *joint ventures* se han utilizado —tanto a nivel europeo como internacional—, para hacer frente a tiempo a profundos cambios del entorno como la liberalización del sector de la telefonía y el gran avance tecnológico del mismo. Los copartícipes por separado, no hubieran tenido la capacidad de adaptación necesaria para hacer frente a periodos de tiempo y ciclos de vida de productos cada vez más cortos. En cuanto a las empresas de televisión, las *joint ventures* han sido el instrumento elegido en el norte de Europa para tratar de obtener una posición dominante, obstaculizando la competencia —hecho que no ha sido permitido por las autoridades europeas en materia de competencia—.

### **Relación socio partícipe-participada(*joint venture*)**

La variable 4 recoge la relación del objeto social del partícipe con el de la empresa en participación. La mitad de los partícipes de la muestra sustituyen parte de su actividad por la de la empresa conjunta, en lo que hemos denominado “traspaso de rama de actividad”. Uno de los muchos ejemplos que podemos citar es el de Varta y Bosch<sup>185</sup>, que traspasaron a una sociedad conjunta sus actividades respectivas en materia de baterías de arranque. La razón de este proceder es que en muchas ocasiones las empresas, que por lo gene-

<sup>185</sup> COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.012 —Varta/Bosch, Decisión de la Comisión de 31 de julio de 1991 por la que se declara la compatibilidad con el mercado común de una operación de concentración. DOCE L n° 320 de 22/11/91. 26 y ss.



ral son competidoras<sup>186</sup>, llegan a la conclusión de que es mejor explotar en conjunto ciertas actividades que por separado. Más aún, en palabras de Costet [1985: 758] reflexionando sobre los objetivos de la cooperación empresarial en general “aunque las partes no sepan con seguridad desde el comienzo qué acciones comunes de investigación o producción van a acometer, conocen no sólo sus respectivas fortalezas y debilidades sino también que sus esfuerzos financieros y técnicos tendrán más éxito con un socio”.

La segunda opción — a mucha distancia de la primera— para elegir actuar mediante una *joint venture* la hemos denominado “ampliación del objeto social” y aparece en un 18% de la muestra. Cuando los partícipes, competidores al margen de la empresa conjunta, se plantean ofrecer algo nuevo dentro de su actividad habitual, el componente adicional de riesgo que supone la novedad, motiva que el proyecto no se lleve a cabo en solitario. Además la *joint venture* conlleva el beneficio de la ganancia de tiempo a la hora de penetrar en un nuevo mercado. En consonancia con lo anterior:

- La variable 13 recoge que los partícipes, una vez que han decidido operar mediante una empresa conjunta, no interfieren en el mercado de la misma ya que o se retiran del mercado de la *joint venture* (54,05%) o no operan en ese mercado y se comprometen a no operar (14,86%), o no están en ese mercado bien porque la *joint venture* supone una actividad nueva para el partícipe (6,76%), bien porque el copartícipe se encuentra en una fase diferente en ese mercado (4,05%).
- La variable 64 muestra que lo habitual (87,88%) es que para la andadura conjunta se opte por organizar una empresa independiente de los partícipes, con funciones plenas para operar en el mercado del que los partícipes se han retirado y a las cuales sustituye y representa.
- Por último, la variable 62 evidencia cómo dotan los copartícipes a la empresa en participación de todos los medios necesarios para el desarrollo de sus actividades. Lo mas frecuente en que traspasen en conjunto la rama de actividad (activos, pasivos y personal), aunque de no ser así es frecuente dotarla con un conjunto de activos tangibles e intangibles (conocimientos técnicos, recursos financieros, activos fijos materiales propios del negocio y personal).

En resumen, los partícipes han llegado a la conclusión —por las razones que sean— de que es mejor actuar conjuntamente que por separado. Por ello lo más habitual es traspasar en bloque una de sus ramas de actividad a la *joint venture*, que suele ser una empresa independiente. Además para no obstaculizar el funcionamiento del negocio conjunto los copartícipes optan por retirarse de ese mercado.

### ***Joint ventures con empresas estatales***

El 70,27% de los copartícipes en *joint ventures* no son empresas estatales, frente al 29,73% que sí lo son. No obstante las empresas estatales que forman *joint ventures* en la muestra tienen como objeto social mayoritario, con un 64%, “correos y telecomunicacio-

<sup>186</sup> La variable 43 recoge que en el 75% de las alianzas estudiadas, los copartícipes que se asocian para formar una *joint venture* son competidoras entre sí en sus actividades al margen del negocio conjunto.

nes". La razón, como hemos explicado, es la toma de posiciones ante la liberalización del sector. Cuando desaparecen los monopolios tradicionales los estados usan este tipo de alianzas para introducirse con éxito en el nuevo mercado altamente competitivo.

También sucede que cuando la *joint venture* se realiza entre una empresa pública y otra privada las expectativas de ambas serán distintas si por ejemplo, la empresa pública busca obtener un bien para los consumidores en general, como fue el caso de la empresa en participación irlandesa *Eirpage*<sup>187</sup> —propiedad de Motorola y de la empresa estatal de telefonía irlandesa *Bord Telecom. Eireann*— cuyo objeto era ofrecer servicios de radiobúsqueda a escala nacional. Los puntos 14, 15 y 18 de la Decisión indican que la cooperación contribuye al desarrollo de los servicios de telecomunicaciones en Irlanda, suponiendo un beneficio directo para los usuarios. Aunque Motorola hubiera podido prestar ese servicio no le habría interesado ampliarlo a zonas rurales poco rentables, en un país en el que dos tercios de la población vive en zonas rurales escasamente pobladas. Ninguna de las partes actuando por separado podría haber ofrecido el servicio con la prontitud y eficacia que consiguieron gracias a la cooperación. Mientras que Motorola conseguía unas licencias muy ventajosas, *Bord Telecom. Eireann* se aseguraba el suministro del servicio a todo el territorio, aunque no fuera totalmente rentable en términos económicos.

Junto a lo anterior las *joint ventures* son un medio utilizado por empresas públicas, por ejemplo de la antigua Alemania del Este, para la privatización de empresas no competitivas de la mano de sociedades privadas altamente competitivas. Es el caso de la empresa en participación *MdK GmbH*<sup>188</sup> —sociedad limitada—. El copartícipe privado fortaleció su posición al ver reducida la competencia en Alemania e incrementó su cuota de mercado mientras que la empresa estatal obtuvo tecnología, y conocimientos tanto sobre el producto como sobre técnicas de dirección.

Por lo tanto, las empresas estatales que participan en una *joint venture* tienen, por lo general, intereses distintos a los de sus socios —cuando estos son empresas privadas—. Objetivos propios de las empresas públicas son: buscar el bien del conjunto de los consumidores, o de aquéllos que se encuentran en zonas deprimidas, o privatizar empresas no competitivas, entre otros. No obstante, si se ha producido un cambio radical en el entorno, como una liberalización, pueden tener los mismos intereses que las privadas —adaptación, supervivencia, crecimiento...—

### **Posición de dominio o liderazgo del partícipe**

Las variables 8, 66 y 67 indican la posición dominante o líder del partícipe, de la empresa en participación y la cuota de mercado de ésta última. Las tres apuntan a que los copartícipes suelen ser empresas con una presencia importante en su mercado de referencia y

<sup>187</sup> COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/32.737 — *Eirpage*, Decisión de la Comisión de 18 de octubre de 1991 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE. DOCE L n° 306 de 7/11/91, pg.22 y ss.

<sup>188</sup> COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.308 — *Kali +Salz/MDK/Treuhand*, Decisión de la Comisión de 14 de diciembre de 1993 relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 186 de 21/7/94, pg. 38 y ss.

que a su vez forman la *joint venture* en mercados en crecimiento (75,76%)<sup>189</sup> y en los que, por lo general, la conjunta gozará de una posición de dominio. Las empresas fuertes se han dado cuenta de que en determinadas circunstancias del entorno ya no es posible actuar en solitario, y de que hay que colaborar con un competidor —que no un enemigo—. Esta estrategia conlleva la disminución del nivel de riesgo. Por otro lado si observamos cuál ha sido el fondo económico de la operación —que aparece recogido en la variable 12— para los copartícipes que tienen una posición dominante en su mercado —que son el 66,21% del total de partícipes—, comprobamos que en todas aparece como motivación, entre otras, una o varias de las siguientes razones:

- disminución del riesgo,
- disminución de la competencia entre los copartícipes,
- fortalecimiento de una posición dominante previa,
- incremento de la cuota de mercado en el que opera.

Este hecho, unido a que el crecimiento es la evolución previsible de los diferentes mercados de la muestra, evidencian una clara posición estratégica centrada en el mercado.

### ***Joint ventures e intercambio tecnológico***

Otra regularidad que podemos reseñar en esta descripción de la muestra es que a tenor de los datos recogidos normalmente no se accede a un campo nuevo —variable 9—, por lo que Europa no aparece como un ámbito de innovación tecnológica —variable 50—. Si bien es cierto que la variable 12 —fondo económico de la operación— recoge la existencia de intercambios de tecnología especializada a través de la *joint venture*, dichos intercambios:

- No suponen una innovación. Son intercambios de tecnología que uno de los socios de la empresa conjunta ha desarrollado en términos técnicos y económicos.
- Las empresas carentes de esa tecnología se complementan con las poseedoras de la misma para, por ejemplo, ganar tiempo a sus competidores a la hora de penetrar en un nuevo mercado.
- Siempre que una empresa cede parte de su tecnología recibe a cambio otro tipo de intangible valioso como por ejemplo el acceso a un mercado.

Además hemos de mencionar que dentro de la variable 12 *fondo económico de la operación*, el ítem “obtención de tecnología especializada” no es el mas importante en términos cuantitativos (11,92%), aunque no es de los menos relevantes ya que tiene la misma importancia que “limitación del riesgo” y “disminución de competencia entre los copartícipes” (ambos con un 11,92%). Por encima de ellos encontramos como motivos para crear una *joint venture* “Incremento de la cuota de mercado en el que opera el partícipe” (15,89%) y “Disminución de la competencia en el mercado y fortalecimiento de posición” (18,54%). Estos datos están en consonancia con la idea de que los copartícipes tienden a formar *joint ventures* en mercados en los que son dominantes.

---

<sup>189</sup> Variable 71.

Por todo ello podemos concluir que las empresas de la muestra están más preocupadas por su posición en el mercado que por la innovación tecnológica y que por lo general recurren a ésta última cuando puede proporcionarles la primera de alguna manera —aumentar cuota de mercado en el que operan, o introducirse en nuevos mercados—.

### **Objetivos perseguidos por los copartícipes al realizar la operación**

Las estructuras de cooperación deben conciliar el interés propio de cada socio con una necesaria adaptación. Dado que las partes han integrado sólo algunas de sus actividades, los intereses y los objetivos perseguidos por los socios mediante la *joint venture* pueden diferir. El *fondo económico de la operación* —variable 12—, mencionado en apartados anteriores, será estudiado con más detalle en los apartados cinco y seis. Sin embargo antes de pasar a ese estudio pormenorizado hemos de hacer algunas reflexiones en relación con la diferencia de objetivos que pretenden alcanzar los socios a través de algunos ejemplos, organizados según su complejidad creciente.

Las razones por las que las empresas Pilkington y Techint<sup>190</sup> crearon la empresa conjunta *Società Italiana Vetro SpA* (SIV) diferían, ya que mientras Pilkington era un fabricante de vidrio y pretendía fortalecer su posición en el mercado mediante el incremento de su cuota en el mismo y asegurarse el suministro de materias primas, su socio Techint era la filial italiana de un grupo que no realizaba actividades que pudieran confundirse con las de Pilkington o con las de la empresa que iba a adquirir conjuntamente (SIV). Por lo tanto pretendía acceder a un mercado de la mano de un socio competente y con experiencia. Este caso supone un ejemplo de que objetivos diferentes pueden lograrse mediante una misma actuación.

Tabla VII.16

| Pilkington   | Techint                                  |
|--|--|
| Fortalecer su posición en el mercado<br>Incremento de la cuota de mercado<br>Suministro de materias primas | Acceso a un mercado con un socio experto |
| <b><i>Joint venture resultante: Società Italiana Vetro SpA (existente)</i></b>                             |  |

De manera similar las sociedades *Pasteur Mérieux Sérums et Vaccins* y *Merck*<sup>191</sup> —fabricante de vacunas y similares la primera y farmacéutica la segunda— constituyeron una *joint venture* cuya actividad se centró en las vacunas humanas, inmunoglobulinas específicas, diagnósticos *in vivo* y sueros<sup>192</sup>. Aunque en el ánimo de ambas estaba ampliar la capacidad de

<sup>190</sup> COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.358 — Pilkington-Techint/SIV, Decisión de la Comisión de 21 de diciembre de 1993 por la que se declara la compatibilidad con el mercado común de una operación de concentración. DOCE L n° 158 de 25/6/94, pg. 24 y ss.

<sup>191</sup> COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/34.776 — Pasteur Mérieux-Merck, Decisión de la Comisión de 6 de octubre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado Ce y del artículo 53 del Acuerdo sobre el EEE. DOCE L n° 309 de 2/12/94, pg.1 y ss.

<sup>192</sup> Así queda especificado en el punto 9 de la Decisión.

sus respectivas empresas en base a sus capacidades complementarias<sup>193</sup>, *Pasteur* necesitaba la obtención de tecnología especializada y conocimientos sobre productos de *Merck* y ésta última podría introducirse en un nuevo mercado. Esta sociedad conjunta es otro ejemplo del individualismo del *animus cooperandi*. Nos unimos porque solos no podemos y, pese a perseguir objetivos distintos, se obtiene un bien común para socios y sociedad a través, por ejemplo, del avance técnico y la mayor rapidez de comercialización. El avance técnico y la mejora en la distribución son objetivos claros de la política sanitaria y suponen una clara ventaja para los consumidores.

Tabla VII. 17

|   |  |
|---|--|
| Pasteur Mérieux sv  | Merck & Co.                              |
| Obtención de tecnología especializada y conocimientos de Merck                | Acceso a un mercado con un socio experto |
| Ampliación de la capacidad de la empresa en base a la complementariedad mutua |  |
| <b>Joint venture resultante: Pasteur Mérieux MSD SNC (nueva creación)</b>     |  |

Otro ejemplo de existencia de complementariedad y objetivos distintos es el caso de la operación propuesta por las empresas alemanas *Thyssen Krupp Stahl GmbH* e *ITW Signode Holding* que adquirieron el control conjunto de la empresa, también alemana, *Titan Umreifungstechnik GmbH*<sup>194</sup>. Antes de la operación *Titan* era una filial 100% del grupo alemán *Krupp-Hoesch* que había fusionado sus actividades de producción y distribución de acero mediante una *joint venture* con *Thyssen*. Esa empresa en participación es *Thyssen Krupp*. En otras palabras la situación previa a la operación había sido un traspaso de rama de actividad a una empresa conjunta. La operación propuesta consistía en que esta empresa conjunta tendría a su vez otra empresa conjunta (*Titan*) con la estadounidense *ITW* dedicada a lo mismo.

El objetivo que *Krupp-Hoesch* tenía era retirarse y desinvertir de la fabricación en el sector del acero<sup>195</sup> en concreto de la fabricación y distribución de flejes de acero y maquinaria para la fabricación de los mismos; y centrar sus actividades relacionadas con ese sector en su empresa conjunta *Thyssen Krupp* —bien directamente, bien a través de la *joint venture* de su *joint venture*—. Éste ánimo de desinversión se hace patente en el acuerdo sobre la empresa en participación *Titan* que incluye opciones de compra y venta que, de ejercerse, autorizarían o forzarían a *ITW* a adquirir todas las acciones de *Thyssen Krupp* de

<sup>193</sup> Para desarrollar vacunas polivalentes el productor ha de tener acceso a todos los antígenos necesarios (lo que sucedía con esta unión). De no haberse aliado *Pasteur* y *Merck*, habrían tenido que celebrar acuerdos con más de un productor, lo que constituía una estructura mucho más rígida para lograr los objetivos de la empresa en participación. Dado que se requería una cooperación más abierta y de mayor alcance, con posibilidad de adaptarse a circunstancias nuevas, la *joint venture* era el único instrumento lo bastante flexible para aprovechar las futuras oportunidades y fomentar el desarrollo de nuevas vacunas y tecnologías de las mismas (puntos 91 y 92 de la decisión).

<sup>194</sup> COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Caso IV/M.970 — TKS/ITW Signode/Titan, Decisión de la Comisión de 6 de mayo de 1998 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 316 de 25/11/98, pg.33 y ss.

<sup>195</sup> Este hecho se justifica por el auge del plástico frente al acero en determinados productos como los flejes. Ello supone una considerable inversión en capital para los nuevos equipos y los gastos derivados de formación de operarios y reorganización de los procesos en las instalaciones (apartados 29 y 33 de la Decisión).

la empresa en participación. La estadounidense ITW persigue completar sus instalaciones de producción en Alemania con la adición de las líneas de producción de *Titan*, parcialmente complementarias de sus líneas de producción de la planta sita en Dinslaken.

Tabla VII.18

|  |   |
|--|---|
| Krupp-Hoesch   | ITW   |
| (copartícipe de Thyssen-Krupp)   |   |
| Desinversión gradual en el sector de acero.<br>Centralizar esas actividades en su empresa conjunta.  |   |
| Thyssen-Krupp ( <i>joint venture</i> )   |   |
| Fortalecimiento e incremento temporales de posición de mercado y cuota del mismo, aunque es un mero instrumento para los objetivos de una de sus partícipes. | Obtención de tecnología especializada completando sus instalaciones con otras que le son complementarias. |
| <b>Joint venture resultante: Titan (existente)</b>   |   |

Estos tres ejemplos ilustran la diferencia de objetivos que puede existir entre los socios, aunque también existen ejemplos de copartícipes con objetivos comunes. En cualquier caso la cooperación nunca debe amenazar los intereses individuales de los socios. No obstante si la *joint venture* se realiza entre una empresa pública y otra privada las expectativas serán distintas como hemos comentado en un punto anterior.

### Control conjunto de la joint venture

Lo más habitual es que la *joint venture* esté formada por dos socios que se reparten el capital de manera paritaria<sup>196</sup>. Cuando los socios son tres, también lo habitual es repartir el capital paritariamente pero hay que establecer con más cuidado el control conjunto. Desde el punto de vista económico este control conjunto característico de la operación, es una manifestación de lo que los juristas denominan *animus cooperandi* [Costet, 1985: 754], y en contra de lo que pueda parecer es, sobre todo, un concepto individualista. Hemos tratado en profundidad la cuestión a lo largo de la tesis, sobre todo en el capítulo II, no obstante, creemos oportuno hacer unas reflexiones al respecto en este último capítulo.

El control conjunto, derivado del *animus cooperandi* es un concepto individualista porque uno coopera para él mismo, porque la cooperación aparece como el mejor medio o el único medio para conseguir unos objetivos concretos. Además la cooperación comporta dos consecuencias importantes:

- Por un lado las partes mantienen sus características individuales —*intuitu personae*— hecho fundamental que ha motivado su elección como socio.
- Por otro la existencia de cierta igualdad entre las partes.

<sup>196</sup> Como aparece recogido en las variables número 54 y 55.

Los socios no están interesados en la integración de ambos en una persona jurídica —nueva o no— que una sus intereses, caso de las fusiones, sino que desean mantener su independencia en los ámbitos ajenos a la cooperación.

Mientras que las decisiones de gestión corrientes se toman por mayoría simple, en el 81,82% de los casos estudiados, para no obstaculizar el funcionamiento cotidiano; las decisiones estratégicas se toman o por unanimidad (66,67%) o por mayoría cualificada (15,15%) porque es en éstas últimas en las que se ejerce de verdad el control conjunto al marcar las directrices que debe seguir la *joint venture* (variables 54 a 57). La cooperación trata de lograr la optimización del potencial de cada socio para el negocio en común, por lo que es preciso que ésta se mantenga por un periodo de tiempo relativamente largo, que además permita la adaptación de cada socio a las nuevas circunstancias y a las futuras reglamentaciones económicas.

### ***Forma jurídica de la joint venture***

Las sociedades conjuntas adoptan mayoritariamente formas sociales capitalistas, —anónimas o limitadas—. Formas sociales como la AIE, pese a tender en teoría a la agrupación de empresas en la práctica no se adaptan al espíritu de la *joint venture* por lo que rara vez son utilizadas. Los datos que arroja la muestra concuerdan plenamente con el desarrollo teórico que realizamos al respecto en el Capítulo III “Expresión jurídica de la realidad económica” por lo que no creemos oportuno extendernos en este punto.





H4: Cuando se opta por un traspaso de rama de actividad, los intangibles que se obtienen de la operación (el fondo económico) son diferentes de si se amplía el objeto social de los copartícipes a través de la *joint venture*.

H5: Un copartícipe se retira del mercado de la *joint venture* porque le ha traspasado una rama de actividad y con ello busca lograr un incremento de la cuota de mercado mediante su actividad conjunta.

Las variables que manejamos son de tipo cualitativo y presentan el inconveniente de que no pueden ser sometidas a cálculos numéricos, por lo que para contrastar las anteriores hipótesis hemos de recurrir a las denominadas *tablas de contingencia* para, a través de las mismas, estudiar la interdependencia estadística entre los distintos atributos mediante una serie de coeficientes. En las tablas de contingencia los datos son clasificados en celdas, registrándose el número de datos en cada celda. En nuestro caso particular se crearán tablas de contingencia de la forma  $7 \times 2$  ó  $7 \times 3$ , en la que se presentarán los valores de las frecuencias conjuntas de dos variables, es decir, en dichas tablas se calculará la distribución de frecuencias de una variable para cada una de las categorías en las que se divide la otra variable con la cual se pretende medir la relación de dependencia o independencia. Las variables que se someten a análisis son diferentes atributos de una misma observación por lo que en nuestro caso, atendiendo a las distintas hipótesis enunciadas, las variables que serán analizadas son el fondo económico que ha motivado la operación de *joint venture* en función de si los copartícipes son empresas líderes, estatales, si acceden a un campo nuevo, de la relación entre el objeto social del partícipe y de la empresa conjunta, y de si tienen capacidad por separado para llevar a cabo el negocio conjunto.

La técnica estadística que calcula la distribución de frecuencias de una variable para cada una de las categorías o clases en las que se divide la otra variable con la que se cruza se conoce como *tabulación cruzada* y permite describir de forma sencilla los comportamientos o características de una variable en función de los atributos o características de otra. Para contrastar la hipótesis de independencia entre las variables de una tabla de contingencia, se utiliza el test *ji cuadrado* de Pearson [Santesmases, 2001: 193], que permite averiguar si existe una diferencia significativa entre los valores esperados<sup>198</sup> y los observados de un conjunto de datos. Aplicado a una tabla de contingencia permite determinar el grado de relación o asociación existente entre dos variables cualitativas de escala ordinal o nominal<sup>199</sup>, aunque no proporciona información sobre la dirección de la misma, la cual debe inferirse de los resultados contenidos en la tabla.

El valor de *ji cuadrado* de una tabla de contingencia es igual a la suma de los cuadrados de la diferencia entre las frecuencias realmente obtenidas y las frecuencias esperadas, divididas por su correspondiente frecuencia normal. Se trata, por tanto, de comprobar si

<sup>198</sup> Estos valores *esperados* son denominados por otros autores *teóricos* y son los que corresponderían a cada categoría de la tabla si su valor siguiese cualquier norma teórica adoptada, por ejemplo, igual distribución proporcional de las frecuencias de cada variable en todos los casos. Esta norma teórica se debe al hecho de que la aplicación de este test parte de la hipótesis nula de independencia entre variables, lo que implica que todos los casos contemplados, dependiendo de las dimensiones en las que se dividan las variables, resultan con igual probabilidad de ocurrencia.

<sup>199</sup> Aquellas en que sus dimensiones o categorías sólo indican distinción u orden.

las frecuencias observadas difieren significativamente o no de las frecuencias teóricas que debieran darse si la hipótesis de independencia de variables se diera. El proceso de análisis puede resumirse de la siguiente forma:

- Determinar el valor de *ji cuadrado* de una tabla de contingencia.
- Comparar ese valor con el de la función de distribución estadística de la *ji cuadrado* para los mismos grados de libertad y un nivel de confianza dado. Si el valor obtenido en el test es superior, se rechaza la hipótesis de independencia de las variables.
- El test proporciona el valor de la *ji cuadrado*, con los grados de libertad correspondientes y el nivel de significación de *p* de la hipótesis nula, contrastada (independencia entre las variables). Cuanto mas próximo a cero esté el valor de *p* menor será la probabilidad de independencia de las variables y mayor la asociación entre ellas. Los niveles de significación empleados son el 0,05 y el 0,01.

No obstante la técnica utilizada para refutar o no la hipótesis de independencia, presenta una limitación: el tamaño de la muestra —que en este caso está formado por el universo objeto de estudio, al incluir todos los casos aparecidos en el DOCE—. En otras palabras, para que los resultados obtenidos mediante la aplicación de la prueba *ji cuadrado* puedan ser aceptados, es preciso que las frecuencias esperadas tengan un valor igual o superior a 5 [Santesmases, 2001: 194], ya que el mencionado test es sensible al tamaño de la muestra. Con objeto de superar esta limitación y al no ser posible la inclusión de nuevos casos para solucionar el problema, optamos por reagrupar categorías en las variables objeto de estudio para incrementar el número de observaciones. Esta “táctica” supone la pérdida de algo de información, sin embargo hemos mantenido las categorías más significativas, reagrupando en “otras” las residuales.

**PRIMERA HIPÓTESIS:** *La posición de dominio que un partícipe tiene en su mercado de referencia determina las razones que impulsan a una empresa a realizar una joint venture.*

En la Tabla 19 de contingencia se reflejan las observaciones reales para 74 empresas, donde las variables que se someten a cruce son el fondo económico de la operación —reagrupado, o recodificado—, y la posición de dominio o liderazgo de los copartícipes —también reagrupada o recodificada—.

Tabla VII. 19

Filas: 50. Fondo económico de la operación (recodificada)

Columnas: 49. Posición de dominio o líder (recodificada)

| FONDO_R   | DOMINIO_R     |       |      |       |               |       |
|---|---------------|-------|------|-------|---------------|-------|
|   | Total muestra |       |      |       |               |       |
|   | Frec          | %     | SI   |       | No o en parte |       |
|   |               |       | Frec | %     | Frec          | %     |
| 1 Acceso a un mercado   | 17            | 22,97 | 11   | 22,92 | 6             | 23,08 |
| 2 Obtención de tecnología especializada                           | 18            | 24,32 | 12   | 25,00 | 6             | 23,08 |
| 3 Limitación del riesgo   | 18            | 24,32 | 15   | 31,25 | 3             | 11,54 |
| 4 Disminución de la competencia entre los copartícipes            | 18            | 24,32 | 14   | 29,17 | 4             | 15,38 |
| 5 Disminución de la competencia en el mercado fortalecer posición | 28            | 37,84 | 22   | 45,83 | 6             | 23,08 |

Tabla VII. 19 (cont.)

Filas: 50. Fondo económico de la operación (recodificada)

Columnas: 49. Posición de dominio o líder (recodificada)

| FONDO_R                             | DOMINIO_R     |       |      |       |               |       |
|-------------------------------------|---------------|-------|------|-------|---------------|-------|
|                                     | Total muestra |       | SI   |       | No o en parte |       |
|                                     | Frec          | %     | Frec | %     | Frec          | %     |
| 6 Incremento de la cuota de mercado | 24            | 32,43 | 12   | 25,00 | 12            | 46,15 |
| 7 Otros motivos                     | 20            | 27,03 | 9    | 18,75 | 11            | 42,31 |
| TOTAL                               | 143           | (74)  | 95   | (48)  | 48            | (26)  |

Ji cuadrado con 6 grados de libertad = 12,2441 (p = 0,0567)

A la vista de los datos de la tabla podemos rechazar la hipótesis de independencia de esas variables. Teniendo en cuenta el tamaño reducido de la muestra, tienen un comportamiento diferente al esperado según la norma teórica de comportamiento.

Por lo tanto en el contexto de nuestro análisis podemos señalar la hipótesis de que, para la muestra objeto de estudio, la razón que impulsa a los copartícipes a realizar una *joint venture* es distinta para empresas líderes que para aquellas que no lo son. La distribución de frecuencias de la tabla, permite apuntar la idea de que las empresas líderes buscan en una empresa conjunta la limitación del riesgo — categoría 3ª— ante posibles modificaciones, o peligros del entorno, como por ejemplo la liberalización del sector y la disminución de la competencia en general — categorías 4ª y 5ª— elementos que les permitirán seguir siendo líderes.

**SEGUNDA HIPÓTESIS:** *Las empresas estatales que se embarcan en este tipo de alianzas persiguen beneficios diferentes que la corporaciones privadas.*

Nuestra segunda hipótesis sugiere que el fondo económico de la operación de *joint venture* es diferente según la empresa sea estatal o no. En esta hipótesis se pretende verificar también si la orientación de dichos intangibles está en consonancia con las observaciones que hemos realizado anteriormente en la aproximación descriptiva a la muestra<sup>200</sup>, basadas únicamente, en la tabulación simple y en el conocimiento de cada caso tomado de forma individual. Para refutar la afirmación en esta fase de análisis más avanzado vamos a tratar de detectar los diferentes comportamientos en lo referente a los intangibles intercambiados en la alianza.

Por ello vamos a cruzar en la tabla 20 la variable “Fondo económico de la operación” —recodificada—, con la variable que indica si la empresa es o no estatal. Las empresas públicas de la muestra están totalmente participadas por el estado y su objeto social mayoritario es “Correos y telecomunicaciones”, seguido de “Transporte terrestre”, en concreto ferrocarriles.

Por otra parte y salvando el hecho de que la mayoría de las empresas públicas se dedican a correos y telecomunicaciones —en concreto televisión y telefonía—, hay una gran

<sup>200</sup> Capítulo VI, punto 4º.

variedad de objetos sociales a los que se dedican las empresas, tanto públicas como privadas, por lo que al no encontrarse ni en el mismo sector, ni en el mismo mercado, es posible que sus objetivos a la hora de realizar una *joint venture* difieran. Los resultados se muestran a continuación:

Tabla VII. 20

Filas: 50. Fondo económico de la operación (recodificada)

Columnas: 5. ¿Es empresa estatal?

| FONDO_RECOD.   | ESTAT         |       |       |       |         |       |
|--|---------------|-------|-------|-------|---------|-------|
|  | Total muestra |       | Estat |       | Privada |       |
|  | Frec          | %     | Frec  | %     | Frec    | %     |
| 1. Acceso a un mercado   | 17            | 22,97 | 5     | 22,73 | 12      | 23,08 |
| 2. Obtención de tecnología especializada                           | 18            | 24,32 | 3     | 13,64 | 15      | 28,85 |
| 3. Limitación del riesgo   | 18            | 24,32 | 4     | 18,18 | 14      | 26,92 |
| 4. Disminución de la competencia entre los copartícipes            | 18            | 24,32 | 10    | 45,45 | 8       | 15,38 |
| 5. Disminución de la competencia en el mercado fortalecer posición | 28            | 37,84 | 4     | 18,18 | 24      | 46,15 |
| 6. Incremento de la cuota de mercado                               | 24            | 32,43 | 7     | 31,82 | 17      | 32,69 |
| 7. Otros motivos   | 20            | 27,03 | 4     | 18,18 | 16      | 30,77 |
| TOTAL  | 143           | (74)  | 37    | (22)  | 106     | (52)  |

Ji cuadrado con 6 grados de libertad = 11,7558 (p = 0,0676)

Como el test es sensible al tamaño de la muestra, podemos a la vista de los resultados negar la hipótesis de independencia de ambas variables. Además si observamos la tabla vemos tendencias significativas:

- Las empresas privadas buscan con mayor frecuencia que las públicas la obtención de tecnología especializada —lo que permite obtener una ventaja competitiva—, limitación del riesgo y el fortalecimiento de su posición en el mercado.
- Las empresas públicas de la muestra se orientan más a la disminución de competencia entre los copartícipes.

Las conclusiones aquí obtenidas completan la situación descrita en el punto anterior. La mayoría de las empresas públicas se dedicaban a la telefonía, sector en pleno proceso de liberalización. Para hacer frente a ese gran cambio del entorno las empresas optaron por realizar alianzas para, al disminuir la competencia entre ellas, poder hacer frente a sus competidores, también coligados en alianzas para su mutua protección y supervivencia ante este cambio. Otra parte de las empresas públicas se dedicaban a la televisión y realizaron prácticas con objeto de obstaculizar la competencia, por lo que en ningún caso de la muestra tales prácticas fueron permitidas por la Comisión. El hecho de que haya empresas privadas que pretendan también la disminución de la competencia, (frecuencia 8 y un 15,38%) responde principalmente, al hecho de que las empresas públicas de televisión se asociaron con empresas privadas del mismo sector que participaban de esos objetivos.

**TERCERA HIPÓTESIS:** Cuando la *joint venture* se dedica a una actividad de las que realiza el partícipe, éste traspa en bloque la rama de actividad que corresponde al objeto social de la empresa conjunta buscando mejorar su posición en el mercado.

La actividad que realiza el partícipe y su relación con la actividad a la que se dedica la *joint venture* puede clasificarse, entre otras formas, atendiendo una serie de categorías identificadas previamente. En la muestra objeto de estudio hemos observado por una lado, si el partícipe se introduce o no en un campo nuevo mediante la empresa o sociedad en participación y por otro, si el objeto social de la *joint venture* consiste, para el partícipe en un:

- Traspaso de rama de actividad, si el socio cede a la empresa conjunta parte de su actividad, con todos los elementos necesarios para desarrollarla.
- Ampliación, si el partícipe va a ofrecer a través de la empresa conjunto otro producto o servicio más dentro de lo que constituye su actividad habitual.
- Otros. Aquí hemos incluido varias categorías al recodificar la variable que podemos denominar *residuales* por el reducido número de casos que las representan. El objeto de la recodificación es lograr que *ji cuadrado* fuera significativo<sup>201</sup>. Incluye que el objeto social de la empresa en participación sea complementario al de la empresa conjunta, que sea nuevo, o la misma actividad.

El análisis del cruce de ambas variables —recogido en la tabla VI. 21— pone de manifiesto que, en la muestra dada, cuando se traspasa una rama de actividad no se acomete ninguna actividad nueva, mientras que si se amplía, lo habitual es que se introduzca una novedad en el objeto social de los copartícipes a través de la *joint venture*. También refleja que para la muestra que manejamos las empresas, por lo general, encuentran más beneficioso actuar conjuntamente en determinados ámbitos de su actividad, que hacerlo en solitario. Por eso lo más habitual es el traspaso de rama de actividad.

Tabla VII.21

Filas: 53. Relación del objeto social del partícipe con el de la empresa conjunta (recodificada)  
Columnas: 9. ¿Accede a un campo nuevo?

| REL_OBJR     | Total muestra |       | NUEVO_I |       |      |       |
|--------------|---------------|-------|---------|-------|------|-------|
|              |               |       | Sí      |       | No   |       |
|              | Frec          | %     | Frec    | %     | Frec | %     |
| 1 Traspaso   | 44            | 59,46 | 1       | 5,26  | 43   | 78,18 |
| 2 Ampliación | 16            | 21,62 | 14      | 73,68 | 2    | 3,64  |
| 3 Otros      | 14            | 18,92 | 4       | 21,05 | 10   | 18,18 |
| TOTAL        | 74            | (74)  | 19      | (19)  | 55   | (55)  |

*Ji cuadrado con 2 grados de libertad = 44,7366 (p = 0,0000)*

A continuación vamos a relacionar la idea anterior con el intercambio de intangibles que se da en una operación de *joint venture*. Para ello nos preguntamos qué pretenden obtener las empresas que sacrifican parte de su independencia en un ámbito determinado actuando conjuntamente con otra. Una respuesta rápida, podría ser que desean obtener tecnología nueva o introducirse en nuevos mercados. Para verificarlo en la muestra que manejamos vamos a cruzar en la tabla VII. 22 la variable que recoge los intangibles —fondo económico de la operación, recodificado—, con la variable que indica si los copartícipes acceden o no a un campo nuevo.

<sup>201</sup> Para ello es preciso que las frecuencias esperadas tengan un valor igual o superior a cinco.

Tabla VII.22

Filas: 50. Fondo económico de la operación (recodificada)

Columnas: 9. ¿Accede a un campo nuevo?

| FONDO_R  | Total muestra |       | NUEVO_I |       |      |       |
|--|---------------|-------|---------|-------|------|-------|
|  |               |       | Sí      |       | No   |       |
|  | Frec          | %     | Frec    | %     | Frec | %     |
| 1 Acceso a un mercado  | 17            | 22,97 | 11      | 57,89 | 6    | 10,91 |
| 2 Obtención de tecnología especializada                            | 18            | 24,32 | 9       | 47,37 | 9    | 16,36 |
| 3 Limitación del riesgo  | 18            | 24,32 | 8       | 42,11 | 10   | 18,18 |
| 4 Disminución de la competencia entre los copartícipes             | 18            | 24,32 | 5       | 26,32 | 13   | 23,64 |
| 5 Disminución de la competencia en el mercado, fortalecer posición | 28            | 37,84 | 2       | 10,53 | 26   | 47,27 |
| 6 Incremento de la cuota de mercado                                | 24            | 32,43 | 1       | 5,26  | 23   | 41,82 |
| 7 Otros motivos  | 20            | 27,03 | 7       | 36,84 | 13   | 23,64 |
| TOTAL  | 143           | (74)  | 43      | (19)  | 100  | (55)  |

$\chi^2$  cuadrado con 6 grados de libertad = 29,8011      ( $p = 0,0000$ )

Los datos que muestra la tabla VII.22 indican una relación de dependencia muy estrecha entre ambas variables —ya que  $p = 0$ —. Por otro lado el análisis de la tabla nos ofrece tendencias significativas tanto para el caso de que el partícipe no acceda a un campo nuevo como en caso contrario.

Cuando una empresa decide actuar conjuntamente con otra en un campo que le es conocido, persigue fortalecer su posición en el mismo e incrementar su cuota de mercado. Junto a lo anterior, los datos apuntan que si el partícipe accede a un campo nuevo mediante la empresa conjunta sus objetivos son: acceder a un mercado nuevo, mediante la obtención de tecnología y limitando el riesgo adicional que suponen los dos elementos anteriores mediante la propia *joint venture* al no actuar solo.

**CUARTA HIPÓTESIS:** *Cuando se opta por un traspaso de rama de actividad, los intangibles que se obtienen de la operación (el fondo económico) son diferentes de si se amplía el objeto social de los copartícipes a través de la joint venture.*

El análisis de la orientación de los intangibles atendiendo a la relación del objeto social del partícipe con el de la empresa conjunta no debería diferir de lo observado en la tabla VII.22, ya que hemos puesto de manifiesto que cuando no se accede a un campo nuevo se traspasa en bloque una rama de actividad, mientras que en caso contrario se produce una ampliación del objeto social (tabla VII.21). El análisis del cruce de las dos variables mencionadas se muestra en la tabla VII.23.

Tabla VII.23

Filas: 50. Fondo económico de la operación (recodificada)

Columnas: 53. Relación del objeto social del partícipe con el de la empresa conjunta (recodificada)

| FONDO_R  | REL_OBJ R     |       |          |       |            |       |       |       |
|--|---------------|-------|----------|-------|------------|-------|-------|-------|
|  | Total muestra |       | Traspaso |       | Ampliación |       | Otros |       |
|  | Frec          | %     | Frec     | %     | Frec       | %     | Frec  | %     |
| 1 Acceso a un mercado  | 17            | 22,97 | 4        | 9,09  | 8          | 50,00 | 5     | 35,71 |
| 2 Obtención de tecnología especializada                            | 18            | 24,32 | 8        | 18,18 | 7          | 43,75 | 3     | 21,43 |
| 3 Limitación del riesgo  | 18            | 24,32 | 8        | 18,18 | 9          | 56,25 | 1     | 7,14  |
| 4 Disminución de la competencia entre los copartícipes             | 18            | 24,32 | 10       | 22,73 | 7          | 43,75 | 1     | 7,14  |
| 5 Disminución de la competencia en el mercado, fortalecer posición | 28            | 37,84 | 23       | 52,27 | 2          | 12,50 | 3     | 21,43 |
| 6 Incremento de la cuota de mercado                                | 24            | 32,43 | 20       | 45,45 | 0          | 0,00  | 4     | 28,57 |
| 7 Otros motivos  | 20            | 27,03 | 9        | 20,45 | 6          | 37,50 | 5     | 35,71 |
| TOTAL  | 143           | (74)  | 82       | (44)  | 39         | (16)  | 22    | (14)  |
| Ji cuadrado con 12 grados de libertad = 35,2753 (p = 0,0004)       |               |       |          |       |            |       |       |       |

El valor que alcanza  $p$ , sumamente próximo a cero, refleja la dependencia existente entre ambas variables. Se podría interpretar este resultado como que las empresas que realizan un traspaso de rama de actividad buscan unos intangibles, como consecuencia de la operación, diferentes de los que buscan aquellos partícipes para las que la *joint venture* supone una ampliación de su objeto social.

En concreto para la muestra que manejamos, los resultados son rotundos para el traspaso: las empresas que así actúan buscan el incremento de su cuota de mercado y el fortalecimiento de su posición en el mismo; hecho que se hallan en consonancia con la hipótesis cuarta, ya que eso mismo es lo que pretenden lograr las empresas que no se adentran en un campo nuevo.

Por otro lado las empresas que amplían su rama de actividad persiguen el acceso al mercado, la limitación del riesgo, la obtención de tecnología y la disminución de competencia entre los copartícipes, buscando los mismos objetivos que las corporaciones que acceden a un campo nuevo —hipótesis anterior—.

**QUINTA HIPÓTESIS:** *El copartícipe se retira del mercado de la joint venture porque le ha traspasado una rama de actividad y con ello busca lograr un incremento de la cuota de mercado mediante su actividad conjunta.*

Continuando con la idea iniciada en la hipótesis cuarta, el hecho de que un socio traspase una rama de actividad o amplíe su objeto social mediante la *joint venture* podría estar relacionado con que dicho partícipe se retire o no del mercado de la *joint venture*. Para que se pueda producir o no la retirada del mercado del partícipe, primero ha de haber sucedido el traspaso o la ampliación, es decir queremos explicar aquélla en función de esta —por lo que la variable a explicar se coloca en las filas y la variable explicativa en las columnas—.

El cruce de ellas pone de manifiesto —tabla VII.24— un comportamiento sensiblemente diferente ya que cuando se produce un traspaso el partícipe que traspasa acos-

tumbra a retirarse del mercado en 36 ocasiones de 44 posibles (81,82 por 100), mientras que la que amplía no opera en dicho mercado en 13 casos de los 16 posibles (81,25 por 100). El coeficiente  $p = 0$  indica una clara relación de dependencia entre ellas.

Tabla VII.24

Filas: 54. Relación del copartípe con el mercado de la empresa conjunta (recodificada)

Columnas: 53. Relación del objeto social de la empresa en participación con el de la matriz.

| RETIR_R   | REL_OBJR      |       |          |       |            |       |       |       |
|---|---------------|-------|----------|-------|------------|-------|-------|-------|
|   | Total muestra |       | Traspaso |       | Ampliación |       | Otros |       |
|   | Frec          | %     | Frec     | %     | Frec       | %     | Frec  | %     |
| 1 Se retira   | 43            | 58,11 | 36       | 81,82 | 3          | 18,75 | 4     | 28,57 |
| 2 No se retira  | 12            | 16,22 | 8        | 18,18 | 0          | 0,00  | 4     | 28,57 |
| 3 No opera  | 19            | 25,68 | 0        | 0,00  | 13         | 81,25 | 6     | 42,86 |
| TOTAL   | 74            | (74)  | 44       | (44)  | 16         | (16)  | 14    | (14)  |
| ji cuadrado con 4 grados de libertad = 46,7945 (p = 0,0000) |               |       |          |       |            |       |       |       |

En segundo lugar el análisis de la última parte de la hipótesis sobre que un partícipe se retira del mercado, traspasa su rama de actividad “...y busca lograr un incremento de la cuota de mercado mediante su actividad conjunta” nos lleva a cruzar la variable número 50, fondo económico de la operación (recodificado), con la número 54, relación del partícipe con el mercado de la empresa conjunta (recodificada). Los resultados de esta tabla de contingencia se muestran en la tabla VII.25 a continuación:

Tabla VII.25

Filas: 50. Fondo económico de la operación (recodificada)

Columnas: 54. Relación del partícipe con el mercado de la empresa conjunta (recodificada)

| FONDO_R  | RETIR_R       |       |           |       |              |       |          |       |
|--|---------------|-------|-----------|-------|--------------|-------|----------|-------|
|  | Total muestra |       | Se retira |       | No se retira |       | No opera |       |
|  | Frec          | %     | Frec      | %     | Frec         | %     | Frec     | %     |
| 1. Acceso a un mercado   | 17            | 22,97 | 7         | 16,28 | 2            | 16,67 | 8        | 42,11 |
| 2. Obtención de tecnología especializada                           | 18            | 24,32 | 8         | 18,60 | 1            | 8,33  | 9        | 47,37 |
| 3. Limitación del riesgo   | 18            | 24,32 | 8         | 18,60 | 1            | 8,33  | 9        | 47,37 |
| 4. Disminución de la competencia entre los copartícipes            | 18            | 24,32 | 7         | 16,28 | 6            | 50,00 | 5        | 26,32 |
| 5. Disminución de la competencia en el mercado fortalecer posición | 28            | 37,84 | 18        | 41,86 | 7            | 58,33 | 3        | 15,79 |
| 6. Incremento de la cuota de mercado                               | 24            | 32,43 | 22        | 51,16 | 1            | 8,33  | 1        | 5,26  |
| 7 Otros motivos  | 20            | 27,03 | 9         | 20,93 | 3            | 25,00 | 8        | 42,11 |
| TOTAL  | 143           | (74)  | 79        | (43)  | 21           | (12)  | 43       | (19)  |
| ji cuadrado con 12 grados de libertad = 34,9589 (p = 0,0005)       |               |       |           |       |              |       |          |       |

El alto grado de independencia entre ambas variables ( $p=0,0005$ ) nos permite señalar la existencia de distintos objetivos por parte de los socios en función de su posición en el mercado de la *joint venture* tras su creación:

- Los copartícipes que se retiran del mercado buscan, principalmente, el incremento de la cuota de mercado y la disminución de la competencia en el mismo.



- Aquellas que no se retiran persiguen la disminución de la competencia, tanto en el mercado como entre los copartícipes.
- Los socios que no operan en el mercado de la *joint venture* desean el acceso al mismo, junto con la obtención de tecnología especializada y la limitación del riesgo derivado de los dos elementos anteriores.

Finalmente tras los resultados tenemos que preguntarnos por la razón de ese comportamiento. Qué motiva que una empresa asentada en un mercado decida arriesgarse a compartir la mitad del control —especialmente si no se adentra en ningún campo nuevo—, ¿por qué no seguir por separado? Podríamos pensar que el motivo es que las empresas, por lo general, se alían con aquéllas que son líderes de mercado de manera que las últimas aportan ese liderazgo de mercado mientras que la primeras aportan financiación, tecnología, personal especializado, etc. También se podría pensar lo contrario: empresas líderes en un mercado se asocian con empresas que trabajan en un mercado geográfico diferente del suyo para de esta manera introducir sus productos en él.

Para verificar lo anterior en la muestra objeto de estudio, vamos a cruzar la variable que identifica la relación del objeto social de la *joint venture* con relación al partícipe, y la que nos indica si los copartícipes tienen posición de dominio o liderazgo en sus mercados.

Tabla VII. 26

Filas: 53. Relación del objeto social (recodificado)

Columnas: 49. Posición de dominio o líder (recodificada)

| REL_OBJR      | DOMIN_R       |       |    |       |               |       |
|---------------|---------------|-------|----|-------|---------------|-------|
|               | Total muestra |       |    |       |               |       |
|               | Frec          | %     | Sí |       | No o en parte |       |
| 1. Traspaso   | 44            | 59,46 | 28 | 58,33 | 16            | 61,54 |
| 2. Ampliación | 16            | 21,62 | 14 | 29,17 | 2             | 7,69  |
| 3. Otros      | 14            | 18,92 | 6  | 12,50 | 8             | 30,77 |
| TOTAL         | 74            | (74)  | 48 | (48)  | 26            | (26)  |

Ji cuadrado con 2 grados de libertad = 6,6014 (p = 0,0369)

La tabla 26 recoge que las dos terceras partes de los copartícipes de la muestra objeto de estudio —48 casos de 74 posibles— son empresas que gozan de una posición de liderazgo en su mercado por lo que la idea de que empresas que desean llegar a ser líderes del mercado usan la estrategia de unirse a otras que ya lo son para fortalecerse no parece generalizable al conjunto de la muestra —aunque sea el caso de los 16 partícipes que traspasan su rama de actividad y que no tienen esa posición destacada en el mercado—.

En conclusión:

- Las empresas que traspasan tienden a retirarse del mercado.
- Los copartícipes que se retiran buscan, por lo general tanto la disminución de la competencia en el mercado como el incremento de la cuota del mismo. Tienen una

clara orientación estratégica hacia el mercado y entienden que esa *aventura* — ese negocio—, será más ventajoso si se realiza de manera conjunta.

— Habitualmente son líderes en el mismo.

La consecuencia de lo anterior es preguntarnos si existe diferencia entre los intangibles que buscan las empresas líderes y los que persiguen las que no lo son. Esta idea nos permite cerrar el círculo de los razonamientos de las hipótesis porque esa cuestión es, exactamente, la hipótesis de partida que refutamos en base a los datos que muestra la tabla VII.19.

## 6. TERCERA FASE: ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES Y ANÁLISIS DE GRUPOS

### 6.1. ANÁLISIS DE LA VARIABLE FONDO ECONÓMICO DE LA OPERACIÓN.

Tras la tabulación simple y la contrastación de las distintas hipótesis definidas en términos nulos, vamos a proceder al estudio de la interdependencia de las variables que consideramos más relevantes para el estudio. Comenzamos con la variable 12, *Fondo económico de la operación*, en la se recoge la información sobre los intangibles que pueden motivar la formación de una empresa conjunta. Aunque los resultados de la tabulación simple fueron objeto de estudio en un apartado anterior, a continuación mostramos como recordatorio los ítems que componen la variable original.

Tabla VII.27

| VALOR | SIGNIFICADO, (respuesta múltiple)                                |
|-------|--|
| 1     | Acceso a un mercado  |
| 2     | Obtención de tecnología especializada                            |
| 3     | Obtención de conocimientos sobre un producto                     |
| 4     | Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección           |
| 5     | Formación de recursos humanos                                    |
| 6     | Suministro de recursos humanos                                   |
| 7     | Ampliación de la capacidad de la empresa                         |
| 8     | Limitación del riesgo  |
| 9     | Disminución de la competencia entre los coparticipes             |
| 10    | Disminución de la competencia en el mercado, fortalecer posición |
| 11    | Suministro de materias primas                                    |
| 12    | Otros  |
| 13    | Incremento de la cuota de mercado en el que opera                |

Para proceder a este análisis utilizamos la base de datos modificada, es decir la que sólo incluye la información sobre las empresas partícipes (A, B y C). Es una tabla de doble entrada en la que cada fila muestra la información para un partícipe. Por tanto en las filas están los coparticipes y en las columnas las variables que ofrecen la información para cada caso.

Tabla VII.28

| VARIABLES                    | EMPRESAS COPARTÍCIPE   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |
|------------------------------|--|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|
|                              | 1  | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| Caso 1<br>.<br>.<br>Caso 33  | PARTÍCIPE A<br>(Información sobre los copartícipes denominados A en la base de datos original) |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |
| Caso 34<br>.<br>.<br>Caso 66 | PARTÍCIPE B  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |
| Caso 67<br>.<br>.<br>Caso 74 | PARTÍCIPE C  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |

### A) Análisis de componentes principales

Comenzamos con un análisis de componentes principales, técnica de análisis que trata de reducir el número de variables original viendo que hay de común entre ellas. En otras palabras como explica Santesmases [2001: 305] “trata de identificar la estructura de un conjunto de variables observadas. Su uso apropiado implica el estudio de las interrelaciones entre las variables (determinadas por las correlaciones o por las covarianzas) con el fin de hallar un nuevo conjunto de variables, menor en número que el de variables originales, que expresa lo que hay en común entre las variables originales”.

Para poder realizar el análisis tenemos que transformar la variable original, categórica y multirrespuesta, en 13 variables ficticias, una por cada posible respuesta con valores 1=Si, en caso de que el partícipe tuviera como motivo o fondo económico de la operación adquirir ese intangible, y 0=No, en caso contrario.

Esta técnica de reducción de datos puede disminuir el conjunto de variables a otro menor de factores reteniendo la mayor parte de la varianza de las variables originales. Santesmases, [2001: 306] define un *factor* como una combinación lineal de las variables originales, y señala que se representan geométricamente por ejes, que son ortogonales, lo que implica que los factores son independientes y están incorrelacionados entre sí.

Como los factores no son directamente observables su denominación es, en cierto modo, subjetiva, aunque se basa en las cargas de los factores con las variables originales. Las *cargas de los factores* son las correlaciones existentes entre una variable original y un factor obtenido por combinación lineal de las variables originales.

Lo último que queremos señalar antes de pasar al uso de la técnica es que con el fin de facilitar la interpretación del significado de los factores seleccionados se suele llevar a cabo una rotación de los ejes factoriales. El método más corriente es el *varimax* desarrollado por Kaiser en 1958<sup>202</sup>. Efectúa una rotación ortogonal de los ejes factoriales con

<sup>202</sup> Citado por Santesmases [2001: 307]. Kaiser, H.F. [1958]: “The Varimax Criterio for Analytic Rotation in Factor Analysis”, *Psychometrika*, 23, pp. 187-200.

objetivo de lograr que la correlación de cada una de las variables sea lo más próxima a 1 con uno solo de los factores y próxima a 0 con los demás.

Una vez aplicada la técnica lo primero que podemos observar es el partícipe de coeficientes de correlación simple. Consiste en una tabla de doble entrada donde se muestra el grado y dirección de la asociación entre todos los pares posibles de variables consideradas en el análisis. La diagonal principal está constituida por unos, en cuanto expresa la correlación de una variable consigo misma. En dicha matriz de coeficientes de correlación simple, que por razones de espacio colocamos íntegra en el anexo II, podemos ver las relaciones más significativas que se establecen entre las variables ficticias dos a dos.

Por otro lado encontramos que de los trece factores que se corresponden con las variables ficticias siete tienen un autovalor superior a uno como aparece en la tabla siguiente:

Tabla VII. 29

|                      | Factor 1 | Factor 2 | Factor 3 | Factor 4 | Factor 5 | Factor 6 | Factor 7 |
|----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Autovalor            | 2,3697   | 1,7011   | 1,5580   | 1,2175   | 1,0956   | 1,0531   | 1,0066   |
| % de varianza        | 18,17%   | 13,09%   | 11,98%   | 9,37%    | 8,43%    | 8,10%    | 7,74%    |
| % Varianza acumulada | 18,17%   | 31,26%   | 43,24%   | 52,61%   | 61,04%   | 69,14%   | 76,88%   |

Mientras que el resto arrojan valores inferiores a uno aunque cabe destacar que el factor 8 está muy próximo a uno.

Tabla VII. 30

|                      | Factor 8 | Factor 9 | Factor 10 | Factor 11 | Factor 12 | Factor 13 |
|----------------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Autovalor            | 0,9383   | 0,5862   | 0,5116    | 0,3553    | 0,3340    | 0,2799    |
| % de varianza        | 7,22%    | 4,51%    | 3,94%     | 2,73%     | 2,57%     | 2,15%     |
| % Varianza acumulada | 84,10%   | 88,61%   | 92,54%    | 95,28%    | 97,85%    | 100%      |

En principio vamos a retener los factores que tienen un autovalor superior a uno y a realizar la rotación varimax, que se realiza sobre las variables retenidas. Los factores quedan agrupados de la siguiente manera:

Tabla VII.31

#### ROTACIÓN VARIMAX:

Cargas de los factores retenidos (después de la rotación):

|          | Factor 1       | Factor 2       | Factor 3 | Factor 4        | Factor 5       | Factor 6 | Factor 7        | Comunalidad |
|----------|----------------|----------------|----------|-----------------|----------------|----------|-----------------|-------------|
| FICTI_01 | -0,0734        | -0,1357        | -0,1651  | -0,1215         | -0,0371        | -0,0943  | <b>-0,8899*</b> | 0,8679      |
| FICTI_02 | 0,2285         | 0,2434         | -0,1596  | 0,0116          | <b>0,6848*</b> | -0,0299  | 0,2374          | 0,6633      |
| FICTI_03 | 0,0256         | <b>0,8859*</b> | -0,0860  | -0,0084         | -0,1167        | -0,0257  | 0,0501          | 0,8098      |
| FICTI_04 | -0,0932        | <b>0,8314*</b> | 0,0681   | -0,0234         | 0,1520         | 0,0019   | 0,0431          | 0,7301      |
| FICTI_05 | <b>0,8238*</b> | -0,0728        | -0,1827  | -0,0165         | 0,2744         | -0,0083  | 0,1035          | 0,8037      |
| FICTI_06 | <b>0,8317*</b> | -0,0799        | 0,3541   | 0,0252          | -0,0416        | 0,0148   | -0,0024         | 0,8262      |
| FICTI_07 | <b>0,5185*</b> | 0,3029         | -0,4062  | -0,2901         | 0,1201         | -0,1233  | -0,2245         | 0,6898      |
| FICTI_08 | 0,0440         | -0,1283        | 0,0021   | -0,0383         | <b>0,8622*</b> | -0,0392  | -0,1231         | 0,7799      |
| FICTI_09 | -0,2252        | -0,2431        | -0,0989  | <b>-0,6094*</b> | -0,1480        | -0,2803  | 0,4901          | 0,8316      |
| FICTI_10 | -0,0727        | -0,1663        | -0,2435  | <b>0,6769*</b>  | -0,4451        | -0,0922  | 0,2408          | 0,8151      |

Tabla VII.31 (cont.)

|                | Factor 1 | Factor 2 | Factor 3       | Factor 4       | Factor 5 | Factor 6       | Factor 7      | Comunalidad |
|----------------|----------|----------|----------------|----------------|----------|----------------|---------------|-------------|
| FICTI_11       | -0,0550  | -0,0185  | 0,1282         | <b>0,5698*</b> | 0,0316   | -0,0967        | 0,0505        | 0,3574      |
| FICTI_12       | -0,0302  | -0,0337  | -0,0555        | -0,0975        | -0,0516  | <b>0,9606*</b> | 0,0560        | 0,9432      |
| FICTI_13       | 0,0506   | 0,0110   | <b>0,9206*</b> | 0,0734         | -0,0629  | -0,0701        | 0,1106        | 0,8767      |
| VARIANZA:      | 1,7707   | 1,7621   | 1,3247         | 1,2712         | 1,5695   | 1,0516         | 1,2450        |             |
| % de varianza: | 13,62%   | 13,55%   | 10,19%         | 9,78%          | 12,07%   | 8,09%          | 9,58%         |             |
| % Var. acum.:  | 13,62%   | 27,18%   | 37,37%         | 47,14%         | 59,22%   | 67,31%         | <b>76,88%</b> |             |

Y la comunalidad —última columna— de cada una de las variables originales expresa la proporción de la varianza de la variable explicada con los 7 factores retenidos<sup>203</sup>.

El siguiente cuadro explica los resultados obtenidos en la tabla anterior tras la rotación varimax. La columna de la izquierda indica el porcentaje de explicación de la varianza de cada factor; la columna central la agrupación de las variables en factores y, por último, la columna de la izquierda, recoge las cargas de cada factor. La técnica ha agrupado las variables ficticias en los siguientes factores:

Tabla VII.32

| Explicación de la varianza | FACTORES   | Cargas de los factores |
|----------------------------|--|------------------------|
|                            | <b>FACTOR 1</b>  |                        |
| 13,62%                     | Ficticia 5: Formación de recursos humanos  | 0,8238                 |
|                            | Ficticia 6: Suministro de recursos humanos   | 0,8317                 |
|                            | Ficticia 7: Ampliación de la capacidad de la empresa                                 | 0,5185                 |
|                            | <b>FACTOR 2</b>  |                        |
| 13,55%                     | Ficticia 3: Obtención de conocimientos sobre un producto                             | 0,8859                 |
|                            | Ficticia 4: Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección                   | 0,8314                 |
|                            | <b>FACTOR 3</b>  |                        |
| 10,19%                     | Ficticia 13: Incremento de la cuota de mercado en que opera                          | 0,9206                 |
|                            | <b>FACTOR 4</b>  |                        |
| 9,78%                      | Ficticia 9: Disminución de la competencia entre los partícipes                       | -0,6094                |
|                            | Ficticia 10: Disminución de la competencia en el mercado para fortalecer la posición | 0,6769                 |
|                            | Ficticia 11: Suministro de materias primas   | 0,5698                 |
|                            | <b>FACTOR 5</b>  |                        |
| 12,07%                     | Ficticia 2: Obtención de tecnología especializada                                    | 0,6848                 |
|                            | Ficticia 8: Limitación del riesgo  | 0,8622                 |
|                            | <b>FACTOR 6</b>  |                        |
| 8,09%                      | Ficticia 12: Otros   | 0,9606                 |
|                            | <b>FACTOR 7</b>  |                        |
| 9,58%                      | Ficticia 1: Acceso a un mercado  | -0,8899                |

<sup>203</sup> Si el número de factores retenidos es igual al número de variables, la comunalidad será igual a 1, como puede verse en el anexo II.

No obstante, si observamos la comunalidad (última columna que aparece en los resultados de la rotación varimax), para cada variable ficticia podemos comprobar que existen tres de ellas que están muy poco explicadas por este análisis y que son las siguientes:

Tabla VII. 33

| VARIABLE | DESCRIPCIÓN                              | COMUNALIDAD |
|----------|--|-------------|
| 11       | Suministro de materias primas            | 0,3574      |
| 2        | Obtención de tecnología                  | 0,6633      |
| 7        | Ampliación de la capacidad de la empresa | 0,6898      |

De los datos anteriores se desprende que las dos variables con mayor coeficiente de correlación, (ficticia 3 y 4, con una correlación de 0,5569 —ver el anexo II—), están agrupadas en el factor 2, segundo en importancia explicativa de la varianza (13,55%), lo cual es lógico porque ambos se refieren a la consecución por parte de la empresa de conocimientos, como intangible que fundamenta la alianza estratégica.

La segunda correlación en importancia es la que mantienen las variables ficticias 5 y 6, (valor de 0,5156, ver anexo) agrupadas en el factor 1 junto con otra variable ficticia, la 7, aunque con una carga muchísimo menor que las anteriores, 0,51 frente a 0,82 y 0,83 y baja comunalidad como acabamos de mencionar.

La agrupación de las variables 5 y 6 no plantea dificultades conceptuales puesto que ambas se refieren a los recursos humanos, (formación y suministro de los mismos respectivamente). Por otro lado las variables 7, (ampliación de la capacidad de la empresa), y 5, (formación de recursos humanos), tienen la tercera correlación en importancia, (con un coeficiente de correlación de 0,4216 entre ellas) por lo que desde este punto de vista no llama la atención su unión con las dos anteriores en el mismo factor.

Por último el cuarto coeficiente de correlación de cierta significación es de 0,3393. Es bastante menor que los tres anteriores, que tampoco se caracterizan por ser especialmente elevados, y relaciona las variables 2, (obtención de tecnología especializada), y 8 (limitación del riesgo). Esta relación se mantiene en el factor 5 que además es el tercero en importancia de explicación de la varianza (12, 07%).

Antes de sacar conclusiones definitivas vamos a repetir la técnica teniendo en cuenta un factor más — el número 8— que si bien tiene un valor propio menor que uno, por eso no se tuvo en cuenta en el anterior análisis, está muy próximo a esa cifra, ( 0,9383).

Con ello pretendemos obtener:

- Una mejor explicación de la agrupación de las variables en factores y
- Que aquellas variables ficticias cuya comunalidad es baja (números 11, 2 y 7), y por lo tanto no estaban explicadas, queden mejor integradas en el modelo.

Estos son los resultados tras la rotación varimax reteniendo un factor mas, (en el anexo estadístico II pueden verse con un tamaño de letra mayor) :

Tabla VII. 34

ROTACIÓN VARIMAX:

Cargas de los factores retenidos (después de la rotación):

|                | Factor 1       | Factor 2       | Factor 3       | Factor 4        | Factor 5       | Factor 6       | Factor 7        | Factor 8       | Comunalidad |
|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|-------------|
| FICTI_01       | -0,0789        | -0,1522        | -0,1777        | 0,2015          | -0,0579        | -0,0951        | <b>0,8677*</b>  | -0,0508        | 0,8695      |
| FICTI_02       | 0,2383         | 0,2423         | -0,1462        | 0,0344          | <b>0,6917*</b> | -0,0503        | -0,2401         | -0,0516        | 0,6793      |
| FICTI_03       | 0,0349         | <b>0,8851*</b> | -0,0780        | 0,0498          | -0,1177        | -0,0249        | -0,0463         | -0,0034        | 0,8099      |
| FICTI_04       | -0,0946        | <b>0,8291*</b> | 0,0671         | 0,0678          | 0,1555         | -0,0046        | -0,0419         | -0,0296        | 0,7324      |
| FICTI_05       | <b>0,8401*</b> | -0,0764        | -0,1353        | 0,0251          | 0,2637         | 0,0038         | -0,0861         | 0,0279         | 0,8082      |
| FICTI_06       | <b>0,7817*</b> | -0,1043        | 0,3967         | 0,2000          | -0,0448        | -0,0310        | -0,0586         | -0,1314        | 0,8429      |
| FICTI_07       | <b>0,5950*</b> | 0,3280         | -0,3604        | -0,2020         | 0,1057         | -0,0128        | 0,3766          | 0,1048         | 0,7965      |
| FICTI_08       | 0,0458         | -0,1327        | -0,0017        | 0,0664          | <b>0,8605*</b> | -0,0441        | 0,1296          | -0,0047        | 0,7834      |
| FICTI_09       | -0,1080        | -0,1509        | -0,0617        | <b>-0,9065*</b> | -0,1020        | -0,0820        | -0,1496         | -0,0517        | 0,9023      |
| FICTI_10       | -0,1384        | -0,2166        | -0,2787        | 0,4314          | -0,4645        | -0,2519        | <b>-0,5053*</b> | 0,1183         | 0,8785      |
| FICTI_11       | -0,0233        | -0,0290        | 0,0965         | 0,0555          | -0,0453        | -0,0087        | -0,0503         | <b>0,9777*</b> | 0,9744      |
| FICTI_12       | -0,0236        | -0,0354        | -0,0614        | 0,0573          | -0,0591        | <b>0,9800*</b> | -0,0506         | -0,0069        | 0,9753      |
| FICTI_13       | -0,0014        | 0,0039         | <b>0,9196*</b> | 0,0172          | -0,0645        | -0,0615        | -0,1110         | 0,1184         | 0,8803      |
| VARIANZA:      | 1,7780         | 1,7665         | 1,3094         | 1,1494          | 1,5790         | 1,0497         | 1,2792          | 1,0219         |             |
| % DE VARIANZA: | 13,68%         | 13,59%         | 10,07%         | 8,84%           | 12,15%         | 8,07%          | 9,84%           | 7,86%          |             |
| % VAR.ACUMUL.: | 13,68%         | 27,27%         | 37,34%         | 46,18%          | 58,32%         | 66,40%         | 76,24%          | <b>84,10%</b>  |             |

El siguiente cuadro explica los resultados obtenidos en la tabla anterior tras la rotación varimax. La técnica ha agrupado las variables ficticias en los siguientes factores:

Tabla VII. 35

| Explicación de la varianza | FACTORES   | Cargas de los factores |
|----------------------------|--|------------------------|
|                            | <b>FACTOR 1: EXPANSIÓN LIGADA AL PERSONAL</b>  |                        |
| 13,68%                     | Ficticia 5: Formación de recursos humanos  | 0,8401                 |
|                            | Ficticia 6: Suministro de recursos humanos   | 0,7817                 |
|                            | Ficticia 7: Ampliación de la capacidad de la empresa                                 | 0,5950                 |
|                            | <b>FACTOR 2: OBTENCIÓN DE CONOCIMIENTOS</b>  |                        |
| 13,59%                     | Ficticia 3: Obtención de conocimientos sobre un producto                             | 0,8851                 |
|                            | Ficticia 4: Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección                   | 0,8291                 |
|                            | <b>FACTOR 3: INCREMENTO DE LA CUOTA DE MERCADO</b>                                   |                        |
| 10,07%                     | Ficticia 13: Incremento de la cuota de mercado en que opera                          | 0,9196                 |
|                            | <b>FACTOR 4: DISMINUCIÓN DE LA COMPETENCIA</b>                                       |                        |
| 8,84%                      | Ficticia 9: Disminución de la competencia entre los participantes                    | -0,9065                |
|                            | <b>FACTOR 5: TECNOLOGÍA SIN RIESGO</b>   |                        |
| 12,15%                     | Ficticia 2: Obtención de tecnología especializada                                    | 0,6917                 |
|                            | Ficticia 8: Limitación del riesgo  | 0,8605                 |
|                            | <b>FACTOR 6: OTROS</b>   |                        |
| 8,07%                      | Ficticia 12: Otros   | 0,9800                 |
|                            | <b>FACTOR 7: ACCESO SEGURO A UN MERCADO</b>  |                        |
| 9,84%                      | Ficticia 1: Acceso a un mercado  | 0,8677                 |
|                            | Ficticia 10: Disminución de la competencia en el mercado para fortalecer la posición | -0,5053                |
|                            | <b>FACTOR 8: SUMINISTRO DE MATERIAS PRIMAS</b>                                       |                        |
| 7,86%                      | Ficticia 11: Suministro de materias primas   | 0,9777                 |



Al comparar los resultados de éste nuevo análisis en el que hemos retenido 8 factores, con los del anterior donde retuvimos sólo aquellos con autovalor mayor que 1, observamos mediante las comunales que se ha mejorado la explicación de aquellas variables que no quedaban bien reflejadas en el primer análisis. En concreto la número 7, pasa de un valor de 0,6898 a 0,7965, y sobre todo la 11, cuya comunalidad ha aumentado de 0,3574 a 0,9744. Lógicamente todos los valores han aumentado ligeramente, y ninguna variable tiene un valor menor al 0,6793 (variable 2).

Ya que todas las variables quedan mejor integradas en el nuevo modelo, podemos extraer las siguientes conclusiones económicas.

### Conclusiones

Hay 5 factores cuya composición es la misma en ambos análisis. Son los factores 1, 2, 3, 5 —los de más capacidad explicativa de la varianza— y 6. Los factores restantes, sí ven alterada su composición al introducir un octavo factor. No obstante y para no complicar la explicación vamos a comentar el segundo y último análisis.

Podemos descartar de la explicación económica los factores 6 y 8. El primero porque es en realidad un factor residual asociado a la variable 12 que recoge motivos extraordinarios para realizar la *joint venture*, como la existencia de un proceso de privatización de empresas estatales. El segundo porque ofrece el menor porcentaje de explicación de la varianza. Está definido por la variable 11, el suministro de materias primas es el objeto de la operación.

Descartados los dos factores anteriores, los seis restantes evidencian que los objetivos generales de las empresas a la hora de constituir una *joint venture* basan la ventaja competitiva en dos factores, dos intangibles clave con un gran potencial generador de beneficios: el conocimiento y el mercado, como muestra la tabla VII.36.

Tabla VII. 36

| Explicación de la varianza                                      | FACTORES   |
|---|--|
| <b>FACTORES LIGADOS AL INTANGIBLE CONOCIMIENTO</b>              |  |
| 13,59%  | Factor 2: Obtención de conocimientos ( <i>producto+técnicas de dirección</i> )   |
| 12,15%  | Factor 5: Tecnología sin riesgo ( <i>tecnología especializada +limitación riesgo</i> )   |
| 25,74%  | Porcentaje total de explicación de la varianza del intangible conocimiento   |
| <b>FACTORES LIGADOS AL INTANGIBLE MERCADO</b>                   |  |
| 10,07%  | Factor 3: Incremento de la cuota de mercado  |
| 8,84%   | Factor 4: Disminución de la competencia entre las matrices   |
| 9,84%   | Factor 7: Acceso seguro a un mercado ( <i>acceso al mercado+disminución de competencia</i> )   |
| 28,75%  | Porcentaje total de explicación de la varianza del intangible mercado  |
| <b>FACTOR LIGADO A AMBOS INTANGIBLES CONOCIMIENTO Y MERCADO</b> |  |
| 13,68%  | Factor 1: Expansión ligada al personal ( <i>ampliación de la capacidad de la empresa mediante formación o suministro de recursos humanos</i> ) |
| 68,17%  | Explicación total de la varianza por ambos intangibles   |

El intangible *conocimiento* se refleja en los factores segundo y quinto. El segundo factor, (13,59% de la varianza), relaciona positivamente las variables 3 y 4 manifestando que el fondo económico de la operación consiste en la obtención de conocimientos que posee la otra empresa. Por esta razón lo hemos denominado “obtención de conocimientos”. Por otro lado las cargas positivas del factor 5 (12,15% de la varianza), unen las variables 2 y 8 y expresan que la empresa ha hecho la operación para limitar el riesgo que constituye el desarrollo de tecnología especializada, obteniéndola del copartícipe. Puede identificarse este factor como “tecnología sin riesgo”. Para la muestra objeto de estudio el objetivo *conocimiento* explica un 25,74% de la varianza.

Esto corrobora la idea de que los negocios conjuntos favorecen el intercambio de conocimientos de todo tipo, motivo por el que son utilizadas ampliamente en la práctica. Además cuando el intercambio de éstos se realiza mediante la *joint venture*, disminuye el riesgo de asimilación, puesto que la empresa poseedora del conocimiento se encarga de gestionarlo, por lo menos hasta que la que lo recibe está en condiciones de manejarlo por sí sola. En consecuencia, una de las principales motivaciones para formar una *joint venture* es que favorecen la transmisión de conocimientos.

¿Por qué querrán las empresas adquirirlos así, en vez de desarrollarlos para no tener que compartir el control? Las causas son diversas. Por un lado están los bruscos y constantes cambios de entorno, que hacen que las corporaciones deban reaccionar a tiempo para adaptarse a los mismos. Por otro existen conocimientos desarrollados en el seno de las empresas cuya explotación es más efectiva de manera conjunta, complementándolos o potenciándolos mediante un socio. Por último en muchos casos se produce un considerable ahorro de costes respecto a actuar de manera individual.

El segundo grupo de factores tienen que ver con el intangible *mercado*, y se refleja en los factores 3, 4 y 7 y explican conjuntamente el 28,75% de la varianza. El factor 3 va ligado a la variable 13, lo que indica que la empresa conjunta se ha realizado para incrementar la cuota de mercado en que opera —explica un 10,07 % de la varianza—. El factor 4 queda definido únicamente por la variable 9, disminución de competencia entre los partícipes —8,84%—El factor 7 —9,84%—, en este segundo análisis está compuesto por la relación inversa que se establece entre la variable 1, acceso a un mercado, y la 10, disminución de la competencia en el mercado y fortalecimiento de la posición. Esta correlación de signo contrario indica que el intangible objeto de la operación consiste en la penetración en un mercado que podemos denominar “acceso seguro a un mercado”.

Otra de las motivaciones fundamentales para aliarse, perdiendo la mitad del control, se debe a la necesidad de penetrar en nuevos mercados bien de la mano de un socio experto, bien cooperando porque la globalización y cambios en el entorno, como las liberalizaciones, hacen muy difícil actuar solo de manera eficaz. Por lo tanto las *joint venture* son en muchos casos la única respuesta adaptativa a tiempo posible o la estrategia elegida para penetrar en mercados desconocidos y que presentan grandes trabas para los extranjeros.

En muchas ocasiones ambos intangibles, *mercado* y *conocimiento*, concurren en un negocio conjunto como objetivos complementarios a conseguir: una parte tiene conocimiento

del mercado en el que opera y la otra de un producto que desea introducir en ese mercado. Colaborando ambos ganan y consiguen el intangible que les falta.

Vamos a finalizar esta explicación con el primer factor, que después de la rotación vari-max presenta por sí solo un mayor porcentaje de explicación de la varianza —13,68%—. Está asociado principalmente con las variables 5, 6 y 7. Todas estas relaciones son positivas e indican que el intangible que ha motivado la *joint venture* consiste en una ampliación de la capacidad de la empresa mediante el conocimiento que va ligado al personal. Por ello podría identificarse este factor como: “expansión de la empresa ligada al personal”.

Lo hemos dejado deliberadamente para el final, porque con la aparición de la Nueva Economía basada en el conocimiento, los recursos humanos son una de las piezas claves de la organización, que integra todo tipo de conocimientos: de mercado, producto, tecnología, técnicas de dirección, etc. La empresa del siglo XXI depende más de sus trabajadores que su predecesora de la era industrial. El capital humano constituye hoy en día el activo fundamental de las empresas exitosas [Lev, 2003: 29], por lo que no es extraño que sea uno de los activos fundamentales a intercambiar o utilizar en una *joint venture*, ya que es uno de los principales determinantes de la creación de valor.

En conjunto los anteriores factores relacionados con el conocimiento o el mercado explican el 68,17% de la varianza de la muestra.

## **B) Análisis cluster**

Vamos a realizar un *cluster* a la misma variable para continuar con la obtención de conclusiones.

Un análisis de grupos, (*cluster*) tiene por objeto determinar grupos internamente homogéneos pero distintos entre sí bien por agrupación de unidades más pequeñas, o por división de segmentos mayores [Santesmases, 2001: 337]. En la muestra que nos ocupa el tratamiento indicado es un análisis *breaking down*, que parte del conjunto total de individuos y lo divide en grupos más pequeños. En concreto la técnica empleada es el *algoritmo de Howard-Harris*, que forma grupos por división de otros de tamaño mayor de modo secuencial, utilizando el criterio de la minimización de la varianza intragrupos en cada nivel de la división y maximización de la varianza intergrupos de la variable considerada. Santesmases [2001, 347] explica que en el proceso de formación de los grupos, el algoritmo comienza por localizar la variable que tiene mayor varianza (o desviación estándar) y asigna los individuos que están por encima del valor medio a un *cluster* (grupo), y los que están por debajo a otro.

A continuación para proceder a crear un nuevo grupo, el algoritmo selecciona entre los dos formados anteriormente el que tiene mayor suma de cuadrados (suma de cuadrados de las desviaciones de los valores de las variables en los individuos del grupo con respecto a los valores medios del grupo).

Dentro del grupo seleccionado, localiza la variable con mayor varianza y divide el grupo en dos de igual manera que la descrita anteriormente, separando los que están por encima de los que están por debajo de la media en la variable con mayor varianza. Hemos de

señalar que el *cluster* no es jerárquico, y pueden producirse reasignaciones de elementos a otros grupos a medida que vamos realizando nuevas particiones.

Aplicando la técnica a la variable 12, que hemos transformado en 13 variables ficticias, el perfil del conjunto de la muestra que obtenemos para el único grupo de 74 elementos es el siguiente:

Tabla VII. 37

|         | Ficticia 1 | Ficticia 2 | Ficticia 3 | Ficticia 4 | Ficticia 5 | Ficticia 6 | Ficticia 7 |
|---------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Media   | 0,23       | 0,24       | 0,05       | 0,04       | 0,03       | 0,09       | 0,14       |
| Des ST. | 0,42       | 0,43       | 0,23       | 0,20       | 0,16       | 0,29       | 0,34       |

|         | Ficticia 8 | Ficticia 9 | Ficticia 10 | Ficticia 11 | Ficticia 12 | Ficticia 13 |
|---------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Media   | 0,24       | 0,24       | 0,38        | 0,01        | 0,01        | 0,32        |
| Des ST. | 0,43       | 0,43       | 0,48        | 0,12        | 0,12        | 0,47        |

Con estos datos podemos apreciar de un golpe de vista que hay algunas variables cuya media es mínima. Cada uno de esos intangibles que constituyen el fondo económico de la operación de *joint venture* es utilizado entre el 1% y el 9% de las 74 empresas que constituyen la muestra. En concreto:

Tabla VII. 38

| Núm. de variable   | Descripción  | Media |
|--------------------|--|-------|
| <b>Ficticia 3</b>  | Obtención de conocimientos sobre un producto           | 0,05  |
| <b>Ficticia 4</b>  | Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección | 0,04  |
| <b>Ficticia 5</b>  | Formación de recursos humanos                          | 0,03  |
| <b>Ficticia 6</b>  | Suministro de recursos humanos                         | 0,09  |
| <b>Ficticia 11</b> | Suministro de materias primas                          | 0,01  |
| <b>Ficticia 12</b> | Otros  | 0,01  |

Por ello tras analizar el *cluster* con las 13 variables ficticias, repetiremos el análisis de grupos sólo con las variables más representativas, es decir: ficticia 1, 2, 7, 8, 9, 10, y 13.

El análisis de grupos utilizando todas las variables arroja los siguientes resultados (el análisis completo puede consultarse en el anexo III):

Tabla VII. 39

| Grupo | Núm |         | F1   | F2   | F3   | F4   | F5   | F6   | F7   | F8          | F9   | F10         | F11  | F12  | F13         |
|-------|-----|---------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|------|-------------|------|------|-------------|
| 1     | 28  | Media   | 0,14 | 0,11 | 0,04 | 0,00 | 0,00 | 0,07 | 0,00 | 0,07        | 0,18 | <b>1,00</b> | 0,04 | 0,00 | 0,29        |
|       |     | Des. St | 0,35 | 0,31 | 0,19 | 0,00 | 0,00 | 0,26 | 0,00 | 0,26        | 0,38 | <b>0,00</b> | 0,19 | 0,00 | 0,45        |
| 2     | 15  | Media   | 0,33 | 0,60 | 0,00 | 0,07 | 0,13 | 0,13 | 0,27 | <b>1,00</b> | 0,20 | 0,00        | 0,00 | 0,00 | 0,13        |
|       |     | Des. St | 0,47 | 0,49 | 0,00 | 0,25 | 0,34 | 0,34 | 0,44 | <b>0,00</b> | 0,40 | 0,00        | 0,00 | 0,00 | 0,34        |
| 3     | 14  | Media   | 0,00 | 0,07 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,21 | 0,00 | 0,07        | 0,36 | 0,00        | 0,00 | 0,00 | <b>1,00</b> |
|       |     | Des. St | 0,00 | 0,26 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,41 | 0,00 | 0,26        | 0,48 | 0,00        | 0,00 | 0,00 | <b>0,00</b> |
| 4     | 17  | Media   | 0,47 | 0,29 | 0,18 | 0,12 | 0,00 | 0,00 | 0,35 | 0,00        | 0,29 | 0,00        | 0,00 | 0,06 | 0,00        |
|       |     | Des. St | 0,50 | 0,46 | 0,38 | 0,32 | 0,00 | 0,00 | 0,48 | 0,00        | 0,46 | 0,00        | 0,00 | 0,24 | 0,00        |

Los grupos resultantes podemos caracterizarlos tanto por sus valores máximos como por los mínimos, en otras palabras, por lo que es importante para el grupo y por lo que no lo es.

La primera división que hace el *cluster* es a partir de la variable ficticia 10 que indica que el fondo económico de la operación de joint venture es el intangible que hemos denominado “disminución de la competencia en el mercado para fortalecer la posición de la empresa”. Asigna a este grupo 28 individuos de la muestra con media 1, mientras que para el resto de variables ficticias la media es muy pequeña o cero. Si bien esto caracteriza el grupo claramente, también lo hacen las variables de media cero, es decir:

- Ficticia 4: Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección.
- Ficticia 5: Formación de recursos humanos.
- Ficticia 7: Ampliación de la capacidad de la empresa.
- Ficticia 12: Otros.

El segundo grupo, con 15 elementos, se caracteriza fundamentalmente por la variable 8 de media 1. Esta variable representa la “limitación del riesgo” por parte de los participantes. La variable 2, “obtención de tecnología especializada”, tiene una media alta en relación con el resto, 60% y representa la “obtención de tecnología especializada”. Ambos intangibles se complementan perfectamente puesto que el riesgo que se quiere limitar en muchos casos es precisamente el riesgo tecnológico, es decir la incertidumbre de que la empresa trate de desarrollar su tecnología, para lo cual prefiere comprarla o como en el caso de las empresas conjuntas, aportar algo a cambio de poder tenerla. En conclusión este grupo se caracteriza por la limitación del riesgo que consiste en la obtención de tecnología especializada. Por otro lado las variables con media mínima, cero en este caso, son:

- Ficticia 3: Obtención de conocimientos sobre un producto.
- Ficticia 4: Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección.
- Ficticia 10: Disminución de la competencia en el mercado.
- Ficticia 11: Suministro de materias primas.
- Ficticia 12: Otros.

El grupo número 3, con 14 individuos se caracteriza nuevamente por una variable de media 1 que es la 13, “incremento de la cuota de mercado en que opera” y en menor medida por la número 9 como se muestra a continuación:

Tabla VII. 40

| Núm. de variable   | Descripción   | Media |
|--------------------|---|-------|
| <b>Ficticia 13</b> | Incremento de la cuota de mercado en que opera        | 1,00  |
| <b>Ficticia 9</b>  | Disminución de la competencia entre los participantes | 0,36  |

Ambas variables se complementan, como en el caso anterior ya que una de las formas de incrementar cuota de mercado, aunque no la única es mediante la disminución de la

competencia entre los partícipes. Junto con estas variables las de media cero, que también caracterizan este grupo debido a su ausencia son:

Tabla VII.41

| Núm. de variable   | Descripción  | Media |
|--------------------|--|-------|
| <b>Ficticia 1</b>  | Acceso a un mercado                                    | 0,00  |
| <b>Ficticia 3</b>  | Obtención de conocimientos sobre un producto           | 0,00  |
| <b>Ficticia 4</b>  | Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección | 0,00  |
| <b>Ficticia 5</b>  | Formación de recursos humanos                          | 0,00  |
| <b>Ficticia 7</b>  | Ampliación de la capacidad de la empresa               | 0,00  |
| <b>Ficticia 10</b> | Disminución de la competencia en el mercado            | 0,00  |
| <b>Ficticia 11</b> | Suministro de materias primas                          | 0,00  |
| <b>Ficticia 12</b> | Otros  | 0,00  |

Es decir, prácticamente todas las demás, teniendo en cuenta que el resto presentan medias muy pequeñas.

El último grupo es el que no se caracteriza de una manera tan contundente como los anteriores, que siempre han tenido una variable de media uno. De hecho, podríamos haber dividido la muestra en tres grupos tan sólo, pero si introducimos un cuarto, éste se verá caracterizado por las dos variables siguientes:

Tabla VII.42

| Núm. de variable  | Descripción                              | Media |
|-------------------|--|-------|
| <b>Ficticia 1</b> | Acceso a un mercado                      | 0,47  |
| <b>Ficticia 7</b> | Ampliación de la capacidad de la empresa | 0,35  |

Con éste análisis se afirma lo que expusimos al ver el perfil del conjunto de la muestra, hay 6 variables que no tienen peso relevante por la baja frecuencia de las mismas en el universo estudiado. Están representadas por los números 3, 4, 5, 6, 11, y 12 y no caracterizan ninguno de los grupos que hemos obtenido en el análisis clúster.

Tras repetir el análisis con las variables significativas los resultados son idénticos a excepción, lógicamente de la suma de cuadrados que se incrementa.

### Conclusiones

Si analizamos las características de los grupos que se han creado vemos que el primero y más numeroso tiene una orientación clara y exclusiva al intangible *mercado*. Las empresas de esa primera división eligen la *joint venture* como estrategia para fortalecer su situación en un mercado mediante la colaboración con un competidor.

El segundo grupo se caracteriza por otro intangible, el objetivo de disminución del riesgo fundamentalmente, del riesgo de desarrollo de una tecnología especializada. Esta partición coincide con uno de los factores del análisis anterior que denominábamos “tecnología sin riesgo”, el tercero en importancia de explicación de la varianza.

Por último los grupos tercero y cuarto, nuevamente, se caracterizan por el intangible *mercado*. Aquel tiene por objetivo incrementar la cuota de mercado, y éste acceder a un mercado, ampliando mediante la cooperación las capacidades de la empresa.

Estos datos evidencian que, para la muestra objeto de estudio, las empresas tienen una clara orientación estratégica hacia el mercado en general (80% de los casos) y en segundo lugar hacia el intercambio de tecnología (20% restante).

La explicación puede deberse al horizonte temporal de la muestra. Los años noventa han sido una era de cambios organizacionales masivos con una revisión que ha reordenado las estructuras de los negocios. Para sobrevivir, los hieráticos y rígidos gigantes del pasado, han tenido que tornarse más pequeños, rápidos, y flexibles [Porter, 1998: 33].

Las corporaciones en ese periodo se dieron cuenta de que necesitaban relaciones más fuertes y cercanas, como las que se crean en una *joint venture*, lo que supuso aunar esfuerzos con aliados, extranjeros o nacionales, para asegurar el crecimiento en unos casos y en otros hacer frente a la necesidad de mantenerse en unos mercados inmersos en procesos de liberalización. La base de la competencia se ha transformado en la década objeto de estudio. Las compañías han descubierto la importancia de cooperar para conquistar nuevos mercados o mejorar su posición en aquellos en los que trabajan. Con el auge de la Nueva Economía, las *joint ventures* se han revelado no sólo como una de las mejores armas estratégicas para crear y aumentar la ventaja competitiva, sino también como una parte de los planes de crecimiento de las empresas inmersas en la globalización.

En éste contexto las empresas de la muestra han tenido como objetivo prioritario de los negocios conjuntos la orientación al mercado en el corto o medio plazo en lugar de cuestiones como la innovación, que también tiene incidencia en el mercado pero a más largo plazo.

## 6.2. ANÁLISIS DE LA VARIABLE APORTACIONES REALIZADAS A LA EMPRESA CONJUNTA POR LOS PARTICÍPES (NÚM. 62).

Vamos a realizar un análisis similar al anterior para la variable *Aportaciones realizadas a la empresa conjunta por los partícipes*. Está relacionada con la anterior puesto que si aquella recogía los intangibles objeto de intercambio, esta recoge para cada partícipe la dote que aporta al proyecto, la cual está compuesta por elementos intangibles pero también los tangibles que posibilitan la realización de los primeros.

En este caso utilizamos la base de datos original para la obtención de esta variable, que se halla en el apartado donde se recoge la información sobre los *Rasgos de la empresa conjunta*, en el apartado de *Recursos aportados por los partícipes*, que engloba las variables 62 a 64.

Tabla VII. 43

| CASOS  | EMPRESAS COPARTÍCIPES |   |   |       | RASGOS DE LA EMPRESA CONJUNTA |                 |                  |   | MERCADO DE LA EP | DECISIÓN DE LA COMISIÓN |
|--------|-----------------------|---|---|-------|-------------------------------|-----------------|------------------|---|------------------|-------------------------|
|        | A                     | B | C | V. 43 | Notas Generales               | Objeto Social   | Control conjunto | Recursos aportados por los copartícipes |                  |                         |
|        |                       |   |   |       | Variables 44/48               | Variables 49/53 | Variables 54/61  | Variables 62 a 64                       |                  |                         |
| Caso 1 |                       |   |   |       |                               |                 |                  | x                                       |                  |                         |
| Caso 2 | .                     | . | . | .     |                               |                 |                  | x                                       |                  |                         |
| Caso n |                       |   |   |       |                               |                 |                  | x                                       |                  |                         |

A continuación en la tabla VI.44, recodamos las posibles respuestas a esta variable, que mostrábamos en la tabulación simple. Incluyen tanto elementos materiales como inmateriales:

Tabla VII. 44

| VALOR | SIGNIFICADO, (respuesta múltiple)  |
|-------|--|
| 1     | Conocimientos técnicos   |
| 2     | Recursos financieros para invertir o adquirir parte de un empresa existente que se convierte en conjunta |
| 3     | Recursos financieros para costear parte de la empresa conjunta nueva                                     |
| 4     | Personal especializado   |
| 5     | Traspaso de rama de actividad (activos+pasivos+personal), negocio en marcha                              |
| 6     | Activos fijos materiales propios del negocio (equipos, terrenos construcciones)                          |
| 7     | Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias...                                       |
| 8     | Transferencia de actividades de I+D  |
| 9     | Activos como existencias de materias primas o productos acabados, cuentas por cobrar y pedidos           |

### A) Análisis de componentes principales

Para realizar el análisis de componentes principales —ver anexo IV— y el de grupo —anexo V— hemos tenido que transformar de nuevo cada una de las nueve respuestas en una variable ficticia que toma el valor 1 si la empresa aporta ese recurso a la *joint venture*, y 0 en caso contrario. El número de las variables ficticias coincide con el valor que aparece en la primera columna del cuadro anterior.

La matriz de coeficientes de correlación simple muestra las siguientes correlaciones significativas entre las variables:



Tabla VII. 45

|          | FICTI_01 | FICTI_02 | FICTI_03 | FICTI_04 | FICTI_05 | FICTI_06 | FICTI_07 | FICTI_08 | FICTI_09 |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| FICTI_01 | 1,0000   | -0,1206  | 0,3400   | 0,6500   | -0,2658  | 0,1750   | -0,0833  | -0,1437  | -0,1000  |
| FICTI_02 | -0,1206  | 1,0000   | -0,2935  | -0,2446  | -0,0584  | -0,2935  | -0,2446  | -0,1318  | -0,0917  |
| FICTI_03 | 0,3400   | -0,2935  | 1,0000   | 0,6500   | -0,5488  | 0,0100   | -0,0833  | -0,1437  | -0,1000  |
| FICTI_04 | 0,6500   | -0,2446  | 0,6500   | 1,0000   | -0,4573  | 0,1000   | -0,2222  | -0,1197  | -0,0833  |
| FICTI_05 | -0,2658  | -0,0584  | -0,5488  | -0,4573  | 1,0000   | -0,4073  | -0,1429  | 0,2618   | -0,1715  |
| FICTI_06 | 0,1750   | -0,2935  | 0,0100   | 0,1000   | -0,4073  | 1,0000   | 0,4667   | -0,1437  | 0,3125   |
| FICTI_07 | -0,0833  | -0,2446  | -0,0833  | -0,2222  | -0,1429  | 0,4667   | 1,0000   | 0,2095   | 0,3750   |
| FICTI_08 | -0,1437  | -0,1318  | -0,1437  | -0,1197  | 0,2618   | -0,1437  | 0,2095   | 1,0000   | -0,0449  |
| FICTI_09 | -0,1000  | -0,0917  | -0,1000  | -0,0833  | -0,1715  | 0,3125   | 0,3750   | -0,0449  | 1,0000   |

A continuación hemos extractado de la tabla anterior las correlaciones que toman valores más entre las nueve variables ficticias:

Tabla VII. 46

|  |         |
|--|---------|
| Ficticia 1: Conocimientos técnicos<br>Ficticia 4: Personal especializado   | 0,6500  |
| Ficticia 3: Recursos financieros para costear una empresa conjunta nueva<br>Ficticia 4: Personal especializado   | 0,6500  |
| Ficticia 3: Recursos financieros para costear una empresa conjunta nueva<br>Ficticia 5: Traspaso de rama de actividad, (negocio en marcha)                       | -0,5488 |
| Ficticia 6: Activos fijos materiales propios del negocio<br>Ficticia 7: Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias...                       | 0,4667  |
| Ficticia 4: Personal especializado<br>Ficticia 5: Traspaso de rama de actividad, (negocio en marcha)   | -0,4573 |
| Ficticia 5: Traspaso de rama de actividad, (negocio en marcha)<br>Ficticia 6: Activos fijos materiales propios del negocio                                       | -0,4073 |
| Ficticia 7: Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias...<br>Ficticia 9: Activos como existencias de materias primas, cuentas por cobrar... | 0,3750  |

Los autovalores y el porcentaje de explicación de la varianza para cada una de las variables son las siguientes, aunque se retendrán aquellos con autovalor superior a uno:

Tabla VII. 47

|                | FACTOR 1 | FACTOR 2 | FACTOR 3 | FACTOR 4 | FACTOR 5 | FACTOR 6 | FACTOR 7 | FACTOR 8 | FACTOR 9 |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| VALOR PROPIO:  | 2,6920   | 1,9756   | 1,2766   | 0,8171   | 0,7625   | 0,6780   | 0,4300   | 0,1970   | 0,1712   |
| % DE VARIANZA: | 29,91%   | 21,95%   | 14,18%   | 9,08%    | 8,47%    | 7,53%    | 4,78%    | 2,19%    | 1,90%    |
| % VAR.ACUMUL:  | 29,91%   | 51,86%   | 66,05%   | 75,13%   | 83,60%   | 91,13%   | 95,91%   | 98,10%   | 100,00%  |

Los factores retenidos tras la rotación varimax, (autovalor mayor que 1), agrupan las variables ficticias como sigue:

Tabla VII.48

ROTACIÓN VARIMAX:

Cargas de los factores retenidos (después de la rotación):

|                | FACTOR 1        | FACTOR 2       | FACTOR 3        | COMUNALIDAD |
|----------------|-----------------|----------------|-----------------|-------------|
| FICTI_01       | <b>0,7190*</b>  | -0,0347        | -0,0218         | 0,5187      |
| FICTI_02       | -0,3604         | -0,2789        | <b>-0,6903*</b> | 0,6842      |
| FICTI_03       | <b>0,8213*</b>  | -0,0230        | 0,0093          | 0,6752      |
| FICTI_04       | <b>0,9068*</b>  | -0,0869        | 0,0016          | 0,8299      |
| FICTI_05       | <b>-0,5901*</b> | -0,4313        | 0,4310          | 0,7200      |
| FICTI_06       | 0,2013          | <b>0,7987*</b> | -0,0246         | 0,6791      |
| FICTI_07       | -0,1510         | <b>0,7703*</b> | 0,3185          | 0,7176      |
| FICTI_08       | -0,2011         | -0,0812        | <b>0,7468*</b>  | 0,6047      |
| FICTI_09       | -0,1446         | <b>0,6960*</b> | -0,0981         | 0,5149      |
| VARIANZA:      | 2,6167          | 1,9953         | 1,3322          |             |
| % DE VARIANZA: | 29,07%          | 22,17%         | 14,80%          |             |
| % VAR.ACUMUL.: | 29,07%          | 51,24%         | <b>66,05%</b>   |             |

La tabla que aparece a continuación, muestra cómo se agrupan las variables ficticias en torno a los factores con autovalores mayores que uno, y la explicación de la varianza para cada uno de ellos.

Tabla VII. 49

| Explicación de la varianza | FACTORES   | Cargas de los factores |
|----------------------------|--|------------------------|
|                            | <b>FACTOR 1</b>  |                        |
| 29,07%                     | Ficticia 1: Conocimientos técnicos   | 0,7190                 |
|                            | Ficticia 3: Recursos financieros para costear una empresa conjunta nueva       | 0,8213                 |
|                            | Ficticia 4: Personal especializado   | 0,9068                 |
|                            | Ficticia 5: Traspaso de rama de actividad, (negocio en marcha)                 | 0,5901                 |
|                            | <b>FACTOR 2</b>  |                        |
| 22,17%                     | Ficticia 6: Activos fijos materiales propios del negocio                       | 0,7987                 |
|                            | Ficticia 7: Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias... | 0,7703                 |
|                            | Ficticia 9: Activos como existencias de materias primas, derechos de cobro     | 0,6960                 |
|                            | <b>FACTOR 3</b>  |                        |
| 14,80%                     | Ficticia 2: Recursos financieros para adquirir una empresa existente           | -0,6903                |
|                            | Ficticia 8: Transferencia de actividades de I+D                                | 0,7468                 |

Si se observa conjuntamente la tabla de coeficientes de correlación y la rotación varimax se ve que las cuatro variables de mayor correlación positiva, la 1 y la 4 y la 3 y la 4 junto con las variables de mayor correlación inversa la 3 y la 5, están agrupadas en el primer factor en importancia de explicación de la varianza. Asimismo las variables 4 y la 5 presentan una correlación destacable aunque también con signo negativo. Estas relaciones se ven recogidas en las cargas de los factores, ya que son positivas para las variables 1, 3 y 4 pero negativas para la 5.

Este primer factor indica que la aportación de las empresas partícipes a la conjunta consiste en todo lo necesario para crear una empresa nueva (personal, recursos financie-

ros y conocimientos) por separado, o directamente el traspaso de una parte de la empresa, rama de actividad.

La correlación positiva entre las variables 6 y 7, y 7 y 9 se ve correspondida con su agrupación en el factor 2, con cargas también positivas y un porcentaje de explicación de la varianza del 22,17%.

El segundo factor señala que en caso de que no suceda lo que comentábamos en el primero, (traspaso o creación de una empresa autónoma), los partícipes aportarán el intangible objeto de intercambio acompañado de los medios materiales necesarios para su realización.

Por último el tercer factor presenta una correlación inversa entre las variables ficticias 2 y 8, que no destacan por un coeficiente de correlación elevado, es de  $-0,1318$ , en la matriz de coeficientes de correlación. Recoge el hecho de que los partícipes aporten a la empresa conjunta, el intangible o la financiación que posibilita el uso del intangible deseado.

Si observamos las comunalidades tras la rotación, vemos que hay dos factores menos explicados en el análisis que los demás: el primero que recoge la aportación de conocimientos técnicos (comunalidad del 0,5187) y el último, aportación de activos materiales, como materias primas, existencias o cuentas por cobrar, con una comunalidad del 0,5149. Por ello vamos a repetir el análisis reteniendo un factor más, que se encuentra relativamente próximo al autovalor 1, para comprobar si el análisis mejora y las comunalidades de estas variables aumentan. Los resultados tras la rotación varimax son los siguientes:

Tabla VII. 50

ROTACIÓN VARIMAX:

Cargas de los factores retenidos (después de la rotación):

|                | FACTOR 1        | FACTOR 2       | FACTOR 3       | FACTOR 4        | COMUNALIDAD |
|----------------|-----------------|----------------|----------------|-----------------|-------------|
| FICTI_01       | 0,4540          | -0,1422        | -0,3842        | <b>0,5281*</b>  | 0,6528      |
| FICTI_02       | -0,0894         | -0,2122        | -0,2524        | <b>-0,8054*</b> | 0,7653      |
| FICTI_03       | <b>0,8830*</b>  | -0,0808        | 0,0742         | 0,1373          | 0,8106      |
| FICTI_04       | <b>0,7836*</b>  | -0,1836        | -0,1709        | 0,3911          | 0,8299      |
| FICTI_05       | <b>-0,7935*</b> | -0,3986        | 0,2194         | 0,2250          | 0,8873      |
| FICTI_06       | 0,0833          | <b>0,7451*</b> | -0,3000        | 0,3388          | 0,7669      |
| FICTI_07       | -0,0737         | <b>0,7899*</b> | 0,2993         | 0,1304          | 0,7360      |
| FICTI_08       | -0,0917         | -0,0250        | <b>0,8758*</b> | 0,1126          | 0,7887      |
| FICTI_09       | -0,0280         | <b>0,7132*</b> | -0,0364        | -0,1147         | 0,5239      |
| VARIANZA:      | 2,2591          | 1,9527         | 1,2420         | 1,3076          |             |
| % DE VARIANZA: | 25,10%          | 21,70%         | 13,80%         | 14,53%          |             |
| % VAR.ACUMUL.: | 25,10%          | 46,80%         | 60,60%         | <b>75,13%</b>   |             |

El porcentaje de varianza acumulada aumenta de un 66,05% con tres factores a un 75,13% con cuatro, y en general todas las comunalidades se han incrementado. La comunalidad de la variable ficticia 1, también ha aumentado de manera significativa, (del 0,5187

al 0,6528) sin embargo la segunda variable cuya significatividad en el estudio queríamos mejorar no se ha modificado sensiblemente.

Por último las variables quedan agrupadas en los siguientes factores:

Tabla VII. 5 I

| Explicación de la varianza   | FACTORES   | Cargas de los factores |
|--|--|------------------------|
| <b>FACTOR 1: APORTACIÓN DE UN NEGOCIO O CREACIÓN DEL MISMO</b>                     |  |                        |
| 25,10%   | Ficticia 3: Recursos financieros para costear una empresa conjunta nueva       | 0,8830                 |
|  | Ficticia 4: Personal especializado   | 0,7836                 |
|  | Ficticia 5: Traspaso de rama de actividad, (negocio en marcha)                 | -0,7935                |
| <b>FACTOR 2: TRASPASO DE INTANGIBLES Y TANGIBLES QUE LOS MATERIALIZAN</b>          |  |                        |
| 21,70%   | Ficticia 6: Activos fijos materiales propios del negocio                       | 0,7451                 |
|  | Ficticia 7: Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias... | 0,7899                 |
|  | Ficticia 9: Activos como existencias de materias primas, derechos de cobro     | 0,7132                 |
| <b>FACTOR 3: TRANSFERENCIA DE ACTIVIDADES DE I+D</b>                               |  |                        |
| 13,80%   | Ficticia 8: Transferencia de actividades de I+D                                | 0,8758                 |
| <b>FACTOR 4: ADQUISICIÓN DE UN NEGOCIO EXISTENTE O APORTACIÓN DE CONOCIMIENTOS</b> |  |                        |
| 14,53%   | Ficticia 1: Conocimientos técnicos   | 0,5281                 |
|  | Ficticia 2: Recursos financieros para adquirir una empresa existente           | -0,8054                |

El primer factor pierde una de las variables, (ficticia 1, conocimientos técnicos) pero mantiene las otras tres. Indica casi lo mismo que en el caso anterior, teniendo en cuenta los signos de las cargas de los factores: los copartícipes, bien dotan a la *joint venture* con una empresa en marcha, bien aportan los recursos financieros para crearla junto con el personal especializado, (lo que lleva implícito aportar también todos los conocimientos que tienen los empleados).

El segundo factor permanece igual en ambos análisis. Las tres variables con cargas positivas señalan que se entrega a la empresa conjunta un intangible en forma de propiedad industrial o intelectual junto con los activos materiales propios del negocio. Esto supone la existencia de una empresa preexistente a la que los copartícipes aportan todo lo anterior.

El factor 3 recoge el hecho de que se traspase en bloque la actividad de Investigación y Desarrollo. Tanto los elementos inmateriales como materiales, lo cual también supone la existencia de un negocio al que aportar esto.

El último factor indica que las empresas partícipes aportan conocimientos técnicos, (una o ambas), o los recursos financieros necesarios para adquirir una empresa existente donde desarrollar esos conocimientos técnicos sobre un determinado producto que va a ser el objeto de la creación de la empresa conjunta.

Podemos comprobar tanto en este análisis como en el anterior que algo permanece constante en todos los factores: siempre que se traspasa el intangible, bien a través del personal, (factor 1), bien a través de la propiedad industrial o intelectual, (factor 2), mediante la transferencia total de actividades de I+D, (factor 3), y finalmente entregando los cono-

cimientos técnicos, (factor 4), tienen que traspasarse además una serie de recursos materiales que posibiliten el desarrollo de este. Los signos de las cargas de los factores apuntan que si una empresa aporta el intangible es la otra la que aporta los recursos materiales necesarios, (ver cargas de los factores uno y cuatro).

### Conclusiones

De estos cuatro factores se desprende que lo más habitual es basarse en una empresa existente que pasará a ser conjunta. La explicación económica es que de esta manera el tiempo de respuesta ante cambios del entorno es mucho menor. La rapidez es un elemento fundamental en los negocios en la actualidad que puede lograrse, por ejemplo, utilizando estructuras de negocio preexistentes. La alternativa de basarse en empresas existentes puede favorecer y acelerar la estrategia de internacionalización de las empresas. Esto es parte del dinamismo de las *joint ventures*, lo que hace flexible operar con ellas y las erige como elementos necesarios de la competencia. El disfrute de un patrimonio colectivo y de información y nuevas tecnologías permite a las empresas mejorar la competitividad y aumentar su flexibilidad para adaptarse a los cambios.

Además de la rapidez, esta forma de actuar es un medio para reducir inversiones de capital y disminuir el riesgo asociado con la entrada en un nuevo mercado, al utilizar una empresa en funcionamiento. Asimismo permite un acceso más rápido y fiable a mercados cerrados o para responder a las presiones de los gobiernos.

Los motivos podemos encontrarlos tanto en el dinamismo de la tecnología como en la intensificación creciente de la competitividad en los mercados globales. Los socios se unen para compartir y diversificar los riesgos inherentes al desarrollo de nuevas tecnologías, eliminar inversiones redundantes en infraestructura costosa, evitar duplicaciones de esfuerzos aprovechando complementariedades y explotar economías de escala u obtener poder de mercado.

### B) Análisis de grupos (clúster)

El análisis de grupos o *cluster* —recogido en el anexo VI—, ofrece el perfil del conjunto de la muestra que recogemos a continuación:

Tabla VII. 52

|        | Ficticia 1 | Ficticia 2 | Ficticia 3 | Ficticia 4 | Ficticia 5 | Ficticia 6 | Ficticia 7 | Ficticia 8 | Ficticia 9 |
|--------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Media  | 0,24       | 0,21       | 0,24       | 0,18       | 0,48       | 0,24       | 0,18       | 0,06       | 0,03       |
| Des ST | 0,43       | 0,41       | 0,43       | 0,39       | 0,50       | 0,43       | 0,39       | 0,24       | 0,17       |

La suma de cuadrados para las 33 empresas conjuntas objeto de estudio es de 44,61. De las 9 variables hay dos con una media sensiblemente menor que las anteriores, son la ficticia 8 —transferencia de actividades de I+D—, y la ficticia 9 —que representa la aportación de activos como existencias, materias primas o derechos de cobro—. La baja significatividad de las mismas motivará la repetición de los análisis como en el caso anterior.

A continuación aparece el resultado de la partición:

Tabla VII. 53

| Grupo | Núm | Suma de cuadrados |                                    | F1   | F2   | F3          | F4   | F5          | F6   | F7   | F8   | F9   |
|-------|-----|-------------------|------------------------------------|------|------|-------------|------|-------------|------|------|------|------|
| 1     | 16  | 8,63              | Media                              | 0,13 | 0,19 | 0,00        | 0,00 | <b>1,00</b> | 0,06 | 0,13 | 0,13 | 0,00 |
|       |     |                   | Desv. Stand                        | 0,33 | 0,39 | 0,00        | 0,00 | <b>0,00</b> | 0,24 | 0,33 | 0,33 | 0,00 |
| 2     | 8   | 5,75              | Media                              | 0,63 | 0,00 | <b>0,88</b> | 0,75 | 0,00        | 0,25 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
|       |     |                   | Desv. Stand                        | 0,48 | 0,00 | <b>0,33</b> | 0,43 | 0,00        | 0,43 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 3     | 9   | 9,33              | Media                              | 0,11 | 0,44 | 0,11        | 0,00 | 0,00        | 0,56 | 0,44 | 0,00 | 0,11 |
|       |     |                   | Desv. Stand                        | 0,31 | 0,50 | 0,31        | 0,00 | 0,00        | 0,50 | 0,50 | 0,00 | 0,31 |
| TOTAL | 33  | 23,71             | Suma de cuadrados explicada 46,85% |      |      |             |      |             |      |      |      |      |

El proceso de generación de grupos divide la muestra a partir de la variable de mayor varianza, en consecuencia el primer grupo se caracterizará por la variable 5. Eso significa que todas las empresas que forman este grupo han aportado a la empresa en participación un negocio en marcha, *traspaso de rama de actividad*. Es lógico que este grupo no se caracterice por otra variable porque el traspaso confiere a la *joint venture* todo lo necesario para poder funcionar como empresa conjunta directamente. La aportación de un negocio en marcha que se desgaja de una o de las dos empresas copartícipes incluye los intangibles y los bienes materiales necesarios.

El segundo grupo se caracteriza por la variable que tiene mayor varianza tras la primera partición, es decir la número 3, aunque en este caso la media no es del 100% como en el caso anterior. Eso significa que el segundo grupo se caracteriza en primer lugar por la ficticia 3, *recursos financieros para costear parte de una empresa conjunta nueva*, aunque no todos los integrantes de ese grupo han aportado eso. La aportación de los recursos financieros se ha llevado a cabo por el 88% de los miembros. La segunda variable que caracteriza ese grupo es la cuatro, (75%), que consiste en la aportación de *personal especializado*, y por último la ficticia 1 (63%), *conocimientos técnicos*. En conclusión, los miembros de este grupo o bien aportan recursos financieros para costear una empresa conjunta nueva o bien aportan el intangible que va a ser el objeto de la empresa conjunta.

En el tercer grupo la media es menor que en los anteriores pero hay tres variables cuya media es sensiblemente mayor al resto y que caracterizan ese grupo. En primer lugar la ficticia 6, *activos fijos materiales propios del negocio*, (media del 56%), y con la misma media (44%) dos variables: la 2, *recursos financieros* para invertir o adquirir parte de una empresa existente que se convierte en conjunta, y la 7, *propiedad industrial o intelectual*.

Dada la muestra, entendemos que no es conveniente aumentar el número de grupos a cuatro aunque en el anexo estadístico aparece un cuarto grupo especificado.

## Conclusiones

Lo más habitual es la existencia de una empresa existente que se convierte en conjunta: eso sucede en el primer grupo, y en el último, que recoge aquellas empresas que aportan recursos materiales e inmateriales a una empresa en funcionamiento. La explicación económica es similar a la que comentábamos en el análisis factorial de esta variable.

## 7. CUARTA FASE: MODELO PREDICTIVO DEL SENTIDO DE LA DECISIÓN DE LA COMISIÓN

### 7.1. INTRODUCCIÓN

La predicción no es un fin en sí misma, sino que forma parte de un proceso complejo de toma de decisiones. Por ello es aconsejable exponer las técnicas de predicción en el contexto de las situaciones reales en que se aplican, es decir, hay que considerar el entorno.

La defensa de la competencia, de acuerdo con las exigencias de la economía en general, representa un mandato intrínseco al modelo de organización económica que recae en los poderes públicos a fin de que se mantenga el grado de competencia suficiente en los mercados implicados, conforme a las normas de regulación y potestades de control ejercitadas por aquéllos. Como debido a la internacionalización creciente en el tráfico mercantil, a una misma operación le podrán ser simultáneamente aplicables normas de competencia de distintos países y de la Unión Europea, los contratos para la formación de *joint ventures* tendrán que tratar de anticipar los resultados del control administrativo efectuado por los organismos supervisores de la competencia, así como las consecuencias para las partes de eventuales prohibiciones o restricciones.

Por todo ello, en las fases anteriores al contrato de *joint venture* habrá que identificar a las autoridades competentes para analizar la operación, así como la información que habrá de facilitarles, y designar en la medida de lo posible, un equipo con capacidad de negociación ante tales organismos estableciendo su objetivo y sus límites.

El elemento básico de toda la normativa sobre competencia es la existencia de procedimientos administrativos de control de la operación en una o varias jurisdicciones que pueden derivar en la autorización de la operación, la prohibición o modificación parcial de la misma o su suspensión (con sometimiento a la decisión final del organismo de control).

Una vez se considere que la operación mercantil puede constituir una concentración, se tendrá que analizar si afecta a mercados de varios Estados miembros y si supera los umbrales establecidos en el Reglamento Comunitario 4064/1989 de Concentraciones<sup>204</sup> —artículo 1—. En caso afirmativo la Comisión Europea será competente, con carácter

---

<sup>204</sup> Recientemente, el 28 de febrero de 2003, la Comisión europea ha emitido una propuesta de reglamento sobre control de concentraciones, cuyo texto definitivo debería estar aprobado a finales de 2003 para entrar en vigor el 1 de mayo de 2004, fecha prevista para el acceso de diez nuevos miembros a la Unión Europea.

La propuesta forma parte de una reforma global del derecho de la competencia europeo que pretende actualizar el régimen de concentraciones vigente desde 1990, al tiempo que persigue reconsiderar también los acuerdos restrictivos de la competencia y sus excepciones, lo cual ha desembocado en el Reglamento 1/2003 del Consejo, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado —DOCE 4 de enero de 2003—.

excluyente, en el sentido de que, o bien conoce dicha Comisión o bien intervienen las autoridades nacionales de los Estados miembros, pero no ambas simultáneamente —salvo en el caso de la remisión parcial de un expediente por los motivos tasados en dicho Reglamento (artículo 9)—.

Dentro de la noción de concentración expuesta por dicho Reglamento, encontramos en el párrafo 2 la distinción entre filiales comunes cooperativas y concentrativas. La creación de una empresa común que desempeñe con carácter permanente las funciones de una entidad económica independiente y no implique coordinación del comportamiento competitivo de las empresas fundadoras entre sí de las empresas participantes, constituirá una operación de concentración según lo dispuesto en la letra b) del apartado 1.

Por otro lado Fernández-Lerga [1994:448] apunta los siguientes elementos como característicos de las *joint ventures* cooperativas a la luz de lo establecido en el Reglamento:

Tabla VII. 54

|   |
|---|
| Tener una actividad fijada por los fundadores, que implique un período de vida de corta duración, la actividad no se contempla de forma duradera.   |
| No desempeñar las funciones de una entidad económica independiente.   |
| Existir una coordinación del comportamiento competitivo entre los fundadores entre sí o entre los fundadores y la empresa en participación, incluso si ésta desempeña las funciones de una entidad económica independiente. |

En consecuencia las empresas en participación que tengan por objeto o efecto coordinar las actividades competitivas de empresas que conservan su independencia se examinarán a la luz de los artículos 85 y 86 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea<sup>205</sup> (TCE), y las empresas en participación que supongan una concentración por llevar a cabo de forma permanente todas las funciones de una entidad autónoma y no del lugar a una coordinación mutua, se regirán por el Reglamento (CEE) núm. 4064/89 sobre control de concentraciones<sup>206</sup>.

Conforme al Reglamento Comunitario 4064/89 de Concentraciones<sup>207</sup> las operaciones de dimensión comunitaria han de notificarse a la Comisión Europea en el plazo de una semana a partir de la fecha de conclusión del acuerdo, de publicación de la oferta de compra o de canje o de la adquisición de una participación de control. La notificación ha de ser realizada por la empresa o personas que adquieran el control de todo o parte de una o más de dichas participaciones.

Sin embargo, es práctica habitual, fomentada por la propia Comisión que las empresas interesadas, antes de proceder a la notificación, mantengan contactos previos con la Direc-

<sup>205</sup> BOE I de enero de 1986.

<sup>206</sup> Como hemos mencionado en el capítulo 2 al tratar la clasificación de las operaciones de *joint venture* se podrán diferenciar en una misma decisión entre los elementos cooperativos de una operación y los elementos concentrativos de la misma, examinándose separadamente unos a luz del artículo 85 del TCE y los otros por el Reglamento CEE núm. 4064/89.

<sup>207</sup> Confrontar con el Reglamento CE 447/98 de la Comisión, de 1 de marzo, relativo a las notificaciones plazos y audiencias contempladas en el Reglamento CE 4064/89.



ción a cargo de asuntos de competencia para explicar, de modo más directo, los pormenores de la transacción [Altozano y Portero, 2003: 224]. Este organismo procurará aclarar los umbrales, los mercados afectados, las restricciones previstas y sus soluciones para evitar complicaciones posteriores a la tramitación del expediente, orientando de un modo informal sobre la naturaleza y extensión de la documentación que deban presentar las empresas junto el formulario de la notificación<sup>208</sup>.

Las concentraciones notificadas se publican en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) junto con el contenido esencial de las decisiones adoptadas al respecto, salvaguardando la información confidencial. De esta fuente hemos obtenido los datos.

En esta parte vamos a analizar, para las variables de la muestra, los factores que pueden incidir en la decisión de la Comisión con la intención de, a continuación, construir un modelo con capacidad de predecirlas. La Comisión puede fallar que una operación de concentración en general y una *joint venture* en particular resulta (variable 75):

- Compatible con el mercado común.
- Exenta por inaplicabilidad del artículo 85.
- Exenta sujeta a obligaciones.
- Compatible sujeta a obligaciones.
- Incompatible con el mercado común.

La Comisión puede concluir que la concentración es compatible con el mercado común, lo cual será declarado mediante decisión. Asimismo puede declararla compatible haciéndola depender de la realización de una serie de modificaciones por parte de las empresas o acompañar a la decisión de condiciones y cargas destinadas a garantizar que las empresas interesadas van a cumplir con los compromisos contraídos con la Comisión de cara a la modificación del proyecto inicial de concentración. La decisión que declare compatible una concentración abarcará también las restricciones directamente relacionadas y necesarias para la realización de la concentración.

Cada decisión cubre unos determinados acuerdos y sólo aquéllos, por lo que cualquier variación en los mismos dará lugar a la obligación de una nueva notificación que examine su compatibilidad con el mercado comunitario.

La Comisión también puede adoptar una decisión declarando que la concentración es incompatible con el mercado común, cuando estime que la misma supone un obstáculo significativo para la competencia efectiva, al crear o reforzar una posición dominante en el mercado común o en una parte sustancial del mismo.

Por último no puede decirse que estén prohibidos todos los acuerdos que restrinjan la competencia y afecten al comercio entre estados miembros. Algunas formas de colaboración pueden tener efectos beneficiosos y pueden resultar exentos por la Comisión en virtud de la aplicación del artículo 85 (3). La prohibición establecida por el artículo 85 (1)

---

<sup>208</sup> Este formulario denominado CO, se completará en una de las lenguas oficiales de la Unión Europea, en un original y 23 copias [Altozano y Portero; 2003, 225].

puede ser declarada inaplicable a cualquier acuerdo o grupo de acuerdos siempre que reúnan ciertas características: deben contribuir a mejorar la producción o la distribución de los productos o fomentar el progreso técnico o económico.

Las decisiones iniciales se fundamentaron básicamente en el requisito de contribuir a mejorar la producción y distribución de los productos. Sin embargo, en los últimos 20 años se ha venido prestando una atención creciente a la promoción del progreso técnico y económico<sup>209</sup>. Por regla general, cuando la Comisión concede una exención, suele otorgarla por un plazo determinado y habitualmente contienen condiciones y obligaciones a cargo de las empresas implicadas que tienen por finalidad el control por parte de la Comisión de las operaciones realizadas [Fernández-Lerga, 1994: 474].

Las exenciones pueden renovarse si continúan cumpliéndose los requisitos establecidos en el apartado 3 del artículo 85, pero también pueden ser revocadas por la Comisión cuando hubiera un cambio en relación con un elemento esencial de la decisión o cuando, por ejemplo, la decisión reposase sobre indicaciones inexactas o incompletas.

No obstante esas cinco categorías pueden ser reducidas a tres recodificando la variable original de la siguiente manera:

Tabla VII. 55

| Variable 75 (original)                       | Variable recodificada (N° 103) |
|--|--------------------------------|
| Compatible con el mercado común              | COMPATIBLE                     |
| Compatible sujeta a obligaciones             |                                |
| Exención por inaplicabilidad del artículo 85 | EXENTA                         |
| Exención sujeta a obligaciones               |                                |
| Incompatible con el mercado común            | INCOMPATIBLE                   |

## 7.2. IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES PREDICTORAS

Una vez recodificada la variable dependiente hemos utilizado tablas de contingencia para verificar las relaciones de dependencia con algunas variables mediante el coeficiente *chi* cuadrado. A continuación pasamos a comentar los resultados que arroja esta primera aproximación a los factores que motivan las decisiones de la Comisión.

### **Carácter cooperativo o concentrativo de la joint venture**

En primer lugar el hecho de que la *joint venture* sea cooperativa o concentrativa (variable 47) es un hecho que aparece relacionado con el tipo de decisión adoptado, como recoge la tabla VII. 56. El coeficiente *chi* cuadrado cumple claramente el nivel de significatividad exigido —por debajo de 0,05 y muy cercado a 0,00—.

<sup>209</sup> Por ejemplo en el asunto de Olivetti/Canon (1988), la Comisión eximió un *joint venture* pese a la importancia de las restricciones, debido a la mejora que representaba para la estructura tecnológica de la industria comunitaria.

Tabla VII.56

Filas: 47. COOP/CON

Columnas: 103. Compatible/Exenta/Incompatible

| COOP/CON        | DECI_II       |       |            |       |        |       |              |        |
|-----------------|---------------|-------|------------|-------|--------|-------|--------------|--------|
|                 | Total muestra |       | Compatible |       | Exenta |       | Incompatible |        |
|                 | Frec          | %     | Frec       | %     | Frec   | %     | Frec         | %      |
| 1 Cooperativa   | 15            | 45,45 | 2          | 15,38 | 13     | 92,86 | 0            | 0,00   |
| 2 Concentrativa | 18            | 54,55 | 11         | 84,62 | 1      | 7,14  | 6            | 100,00 |
| TOTAL           | 33            | (33)  | 13         | (13)  | 14     | (14)  | 6            | (6)    |

Ji cuadrado con 2 grados de libertad = 22,4291 (p = 0,0000)

Observando los datos podemos afirmar que, para la muestra objeto de estudio, las empresas conjuntas cooperativas son declaradas exentas por la Comisión —13 casos de 14 lo que supone un 92,86%—; mientras que las concentrativas resultan compatibles —11 casos de 13, es decir al 84,62%— o incompatibles (100%). Esto no significa que las empresas concentrativas estén condenadas a ser incompatibles. Tanto las concentrativas como las cooperativas pueden atentar contra la libre competencia, como demostraremos a continuación, pero lo que sí parece confirmarse es que cuando una *joint venture* de tipo concentrativo atenta contra la competencia lo hace de una manera mucho más contundente que si es cooperativa. Para verificar la última afirmación, vamos a realizar la siguiente transformación de la variable que recoge las decisiones:

Tabla VII.57

| Variable 75<br>(original)                | Variable recodificada<br>(N° 103) | Nuevo criterio<br>(Variable n° 108)    |
|--|-----------------------------------|--|
| Compatible con el mercado común          | COMPATIBLE                        | <b>NO ATENTA CONTRA LA COMPETENCIA</b> |
| Compatible sujeta a obligaciones         |                                   |  |
| Exención por inaplicabilidad del art. 85 | EXENTA                            | <b>SÍ ATENTA CONTRA LA COMPETENCIA</b> |
| Exención sujeta a obligaciones           |                                   |  |
| Incompatible con el mercado común        | INCOMPATIBLE                      |  |

El hecho de que una alianza declarada compatible con el funcionamiento del espacio económico europeo no atenta contra la competencia no necesita ninguna aclaración, y lo mismo sucede en caso contrario. Sin embargo queremos recordar que cuando una *joint venture* goza de una exención, significa que aún atentando contra la libre competencia, no se le aplica la normativa correspondiente bien porque contribuye a la mejora de la producción o la distribución de los productos, bien porque fomenta el progreso técnico o económico. Por ello creemos poder entender que las empresas declaradas exentas si atentan contra la competencia, aunque se den ciertos *atenuantes* o condiciones que motivan la inaplicabilidad del artículo 85.

Cruzando en una tabla de contingencia la nueva variable recodificada con la que recoge si la empresa conjunta es cooperativa o concentrativa obtenemos los siguientes resultados —*chi* cuadrado significativo—.

Tabla VII. 58

Filas: 47. COOP/CON

Columnas: 108. No atenta contra la competencia/Si

| COOP/CON        | Dec_IIIB      |       |           |       |        |       |
|-----------------|---------------|-------|-----------|-------|--------|-------|
|                 | Total muestra |       | No atenta |       | Atenta |       |
|                 | Frec          | %     | Frec      | %     | Frec   | %     |
| 1 Cooperativa   | 15            | 45,45 | 2         | 15,38 | 13     | 65,00 |
| 2 Concentrativa | 18            | 54,55 | 11        | 84,62 | 7      | 35,00 |
| TOTAL           | 33            | (33)  | 13        | (13)  | 20     | (20)  |

Ji cuadrado con 1 grados de libertad = 7,8227 ( $p = 0,0052$ )

La conclusión de las tablas VII. 56 y 57 se resume en que aunque sólo se han rechazado proyectos de empresas conjuntas concentrativas, en el período estudiado, tanto éstas como las cooperativas pueden ir contra la libre competencia. Es más, se da la aparente paradoja de que la mayoría de las *joint ventures* de tipo cooperativo (13 casos de 15 posibles) aunque han sido permitidas atentan de alguna manera contra la competencia (sólo dos casos de quince no atentaban contra la libre competencia), mientras que las concentrativas en su mayoría 84,62% no atentan, pero la que lo hace ha resultado incompatible, según los datos de la muestra objeto de estudio, como queríamos indicar.

Por último queremos comentar la relación existente entre ésta variable y el hecho de que la empresa conjunta exista o no con anterioridad a la alianza (tabla VII.59).

Tabla VII. 59

Filas: 47. COOP/CON

Columnas: 48. Existe/N

| COOP/CON        | Existe/N      |       |        |       |                |       |
|-----------------|---------------|-------|--------|-------|----------------|-------|
|                 | Total muestra |       | Existe |       | Nueva Creación |       |
|                 | Frec          | %     | Frec   | %     | Frec           | %     |
| 1 Cooperativa   | 15            | 45,45 | 1      | 10,00 | 14             | 60,87 |
| 2 Concentrativa | 18            | 54,55 | 9      | 90,00 | 9              | 39,13 |
| TOTAL           | 33            | (33)  | 10     | (10)  | 23             | (23)  |

Ji cuadrado con 1 grados de libertad = 7,2743 ( $p = 0,0070$ )

Como puede observarse el 90,00% de las *joint ventures* se han llevado a cabo mediante empresas existentes de tipo concentrativo, mientras que el 60,87% de las de nueva creación tenían un carácter cooperativo. Las empresas conjuntas cooperativas se instrumentan generalmente mediante sociedades de nueva creación (14 casos de 15 en la muestra). A continuación resumimos las características de la variable a tenor de lo expuesto.

Tabla VII. 60

| DEPENDENCIAS DE LA VARIABLE PREDICTIVA  |  |
|---|--|
| La mayoría de las <i>joint ventures</i> de carácter concentrativo de la muestra:  |  |
| — No atentan contra la competencia (84,62%) mientras que la mayoría de las cooperativas si (65,00%), con independencia de que el proyecto resulte compatible o no.  |  |
| — Existen previamente a la alianza (90,00%), mientras que la mayoría de las cooperativas son de nueva creación (60,87%, catorce empresas cooperativas de nueva creación frente a una cooperativa que ya existía). |  |
| — Son declaradas compatibles o incompatibles, mientras que la mayoría de las cooperativas gozan de una exención.  |  |

### Aportaciones realizadas por los socios (copartícipes) a la joint venture

En segundo lugar las aportaciones de los partícipes a la empresa conjunta, es otra variable que presenta una relación de dependencia con la decisión adoptada por la Comisión, ya que *chi* cuadrado tiene un valor por debajo del umbral de significatividad 0,05.

Tabla VII.61

Filas: 62. Aportaciones realizadas por los partícipes a la empresa conjunta

Columnas: 103. Compatible/Exenta/Incompatible

| APORTAC  | DECI_II       |       |            |       |        |       |              |       |
|--|---------------|-------|------------|-------|--------|-------|--------------|-------|
|  | Total muestra |       | Compatible |       | Exenta |       | Incompatible |       |
|  | Frec          | %     | Frec       | %     | Frec   | %     | Frec         | %     |
| 1 Conocimientos técnicos                                     | 8             | 24,24 | 2          | 15,38 | 6      | 42,86 | 0            | 0,00  |
| 2 Recursos financieros para in                               | 7             | 21,21 | 3          | 23,08 | 1      | 7,14  | 3            | 50,00 |
| 3 Recursos financieros para co                               | 8             | 24,24 | 0          | 0,00  | 7      | 50,00 | 1            | 16,67 |
| 4 Personal especializado                                     | 6             | 18,18 | 1          | 7,69  | 5      | 35,71 | 0            | 0,00  |
| 5 Traspaso de rama de activida                               | 16            | 48,48 | 10         | 76,92 | 5      | 35,71 | 1            | 16,67 |
| 6 Activos fijos materiales pro                               | 8             | 24,24 | 2          | 15,38 | 5      | 35,71 | 1            | 16,67 |
| 7 Propiedad industrial o intel                               | 6             | 18,18 | 2          | 15,38 | 3      | 21,43 | 1            | 16,67 |
| 8 Transferencia de actividades                               | 2             | 6,06  | 2          | 15,38 | 0      | 0,00  | 0            | 0,00  |
| 9 Activos como existencias de                                | 1             | 3,03  | 0          | 0,00  | 0      | 0,00  | 1            | 16,67 |
| TOTAL  | 62            | (33)  | 22         | (13)  | 32     | (14)  | 8            | (6)   |
| Ji cuadrado con 16 grados de libertad = 32,3918 (p = 0,0089) |               |       |            |       |        |       |              |       |

Asimismo dicha variable también muestra relación de dependencia con el hecho de que la empresa conjunta exista o sea de nueva creación. En el primer caso lo habitual es aportar recursos financieros a la empresa existente o traspasar una rama de actividad.

Tabla VII.62

Filas: 62. Aportaciones realizadas por los partícipes a la empresa conjunta  
Columnas: 48. Existe/N

| APORTAC                        | Total muestra |       | Existe/N |       |                |       |
|--------------------------------|---------------|-------|----------|-------|----------------|-------|
|                                |               |       | Existe   |       | Nueva Creación |       |
|                                | Frec          | %     | Frec     | %     | Frec           | %     |
| 1 Conocimientos técnicos       | 8             | 24,24 | 1        | 10,00 | 7              | 30,43 |
| 2 Recursos financieros para in | 7             | 21,21 | 7        | 70,00 | 0              | 0,00  |
| 3 Recursos financieros para co | 8             | 24,24 | 0        | 0,00  | 8              | 34,78 |
| 4 Personal especializado       | 6             | 18,18 | 0        | 0,00  | 6              | 26,09 |
| 5 Traspaso de rama de activida | 16            | 48,48 | 6        | 60,00 | 10             | 43,48 |
| 6 Activos fijos materiales pro | 8             | 24,24 | 1        | 10,00 | 7              | 30,43 |
| 7 Propiedad industrial o intel | 6             | 18,18 | 0        | 0,00  | 6              | 26,09 |
| 8 Transferencia de actividades | 2             | 6,06  | 0        | 0,00  | 2              | 8,70  |
| 9 Activos como existencias de  | 1             | 3,03  | 0        | 0,00  | 1              | 4,35  |
| TOTAL                          | 62            | (33)  | 15       | (10)  | 47             | (23)  |

Ji cuadrado con 8 grados de libertad = 32,0113 (p = 0,0001)

Cruzando las dos variables predictoras que hemos identificado y recodificando las aportaciones obtenemos que las *joint ventures* concentrativas suponen, por lo general para la muestra objeto de estudio, un traspaso de rama de actividad en bloque, al que residualmente también aportan los partícipes algunos elementos materiales e inmateriales complementarios. Por el contrario los socios de las empresas en participación cooperativas aportan tangibles e intangibles separadamente para, de esta manera, dotar a la *joint venture* de lo necesario para el desempeño de su actividad (tabla VII. 63).

Tabla VII. 63

Filas: 101. Aportaciones realizadas por los partícipes a la empresa conjunta, (recodificada)  
Columnas: 47. COOP/CON

| APORT_R                | Total muestra |       | COOP/CON    |       |               |       |
|------------------------|---------------|-------|-------------|-------|---------------|-------|
|                        |               |       | Cooperativa |       | Concentrativa |       |
|                        | Frec          | %     | Frec        | %     | Frec          | %     |
| 1 Inmateriales         | 15            | 45,45 | 11          | 73,33 | 4             | 22,22 |
| 2 Elementos materiales | 21            | 63,64 | 12          | 80,00 | 9             | 50,00 |
| 3 Rama de actividad    | 16            | 48,48 | 4           | 26,67 | 12            | 66,67 |
| TOTAL                  | 52            | (33)  | 27          | (15)  | 25            | (18)  |

Ji cuadrado con 2 grados de libertad = 7,6296 (p = 0,0220)

Tabla VII. 64

#### DEPENDENCIAS DE LA VARIABLE PREDICTIVA

- Los socios de una *joint ventures* de carácter cooperativo, suelen aportar un conjunto de elementos materiales e inmateriales para que pueda desarrollar su actividad, mientras que los socios de una empresa conjunta concentrativa aportan una rama de actividad.
- Si la *joint venture* existe, la aportación suele ser dineraria o de rama de actividad.



nar son cada una de las empresas o sociedades conjuntas, y los grupos a los que queremos asignarlas —denominados variable criterio<sup>210</sup>— son los siguientes:

- Grupo 1: Compatible.
- Grupo 2: Exenta.
- Grupo 3: Incompatible.

Finalmente, las variables que van a determinar la asignación —predictoras— son las que hemos identificado en el punto 7.2 *Identificación de las variables predictoras*. Están relacionadas con las aportaciones de los partícipes, el carácter cooperativo o concentrativo de la unión y la posición de dominio o liderazgo de la *joint venture* en su mercado de referencia. En el cuadro VII.69 se recoge el detalle de estas variables y se indica su nombre, su valor como variable ficticia y una pequeña descripción de la misma:

Tabla VII. 69

| VARIABLES PREDICTORAS |               |   |
|-----------------------|---------------|---|
| NOMBRE                | VALOR         | DESCRIPCIÓN   |
| CONTE (fic)           | 1=Si;<br>0=No | Aportación realizada por los partícipes a la joint venture<br>Conocimientos técnicos  |
| RECFI1 (fic)          | 1=Si;<br>0=No | Aportación realizada por los partícipes a la joint venture<br>Recursos financieros para invertir o adquirir parte de una empresa existente que se convierte en conjunta |
| RECFI2 (fic)          | 1=Si;<br>0=No | Aportación realizada por los partícipes a la joint venture<br>Recursos financieros para costear parte de la empresa conjunta de nueva creación                          |
| PERESP (fic)          | 1=Si;<br>0=No | Aportación realizada por los partícipes a la joint venture<br>Personal especializado  |
| TRASRA (fic)          | 1=Si;<br>0=No | Aportación realizada por los partícipes a la joint venture<br>Traspaso de rama de actividad activos+pasivos+personal  |
| ACTFIJ (fic)          | 1=Si;<br>0=No | Aportación realizada por los partícipes a la joint venture<br>Activos fijos materiales propios del negocio  |
| PROIND (fic)          | 1=Si;<br>0=No | Aportación realizada por los partícipes a la joint venture<br>Propiedad industrial o intelectual, patentes, marcas...   |
| TRANAC (fic)          | 1=Si;<br>0=No | Aportación realizada por los partícipes a la joint venture<br>Transferencia de actividades de I+D   |
| COOPER (fic)          | 1=Si;<br>0=No | Joint venture de carácter cooperativo   |
| LIDER (fic)           | 1=Si;<br>0=No | Joint venture líder o dominante   |

Las características de la muestra y la técnica que vamos a utilizar motivan que hayamos tenido que transformar las variables originales en ficticias<sup>211</sup>.

<sup>210</sup> La variable criterio es la variable dependiente o a explicar por una o varias variables independientes o explicativas.

<sup>211</sup> Una variable ficticia es una variable dicotómica que se obtiene convirtiendo un nivel dado de una variable cualitativa en una variable binaria, en la que el valor 1 indica la presencia de la característica y el valor 0 la ausencia de la misma.



En primer lugar vamos aplicar la técnica a todas las variables ficticias identificadas, para ver que porcentaje de asignación correcta a los grupos arrojan.

No obstante es posible que no todas las variables explicativas recogidas sean igualmente predictivas, por lo que en segundo lugar realizaremos una tabulación de valores medios para identificar las *más eficaces* para nuestro objetivo. Por último aplicaremos de nuevo el análisis discriminante múltiple a esas variables para ver si mejora el porcentaje de explicación.

El primer análisis discriminante nos servirá para ilustrar y describir los resultados de la técnica, y en el segundo incluiremos la explicación económica de los resultados obtenidos.

### **Análisis discriminante con todas las variables**

A continuación se muestran los valores medios de las variables independientes en cada uno de los grupos considerados:

Tabla VII. 70

| VARIABLE<br>PREDICTOR | MEDIAS<br>GRUPO 1 | MEDIAS<br>GRUPO 2 | MEDIAS<br>GRUPO 3 | MEDIAS<br>TOTALES |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                       | COMPATIBLE        | EXENTO            | INCOMPATIBLE      |                   |
| 1. CONTEC(fic)        | 0,1538            | 0,4286            | 0,0000            | 0,2424            |
| 2. RECFI1(fic)        | 0,2308            | 0,0714            | 0,5000            | 0,2121            |
| 3. RECFI2(fic)        | 0,0000            | 0,5000            | 0,1667            | 0,2424            |
| 4. PERESP(fic)        | 0,0769            | 0,3571            | 0,0000            | 0,1818            |
| 5. TRASRA(fic)        | 0,7692            | 0,3571            | 0,1667            | 0,4848            |
| 6. ACTFIJ(fic)        | 0,1538            | 0,3571            | 0,1667            | 0,2424            |
| 7. PROIND(fic)        | 0,1538            | 0,2143            | 0,1667            | 0,1818            |
| 8. TRANAC(fic)        | 0,1538            | 0,0000            | 0,0000            | 0,0606            |
| 9. COOPER(fic)        | 0,1538            | 0,9286            | 0,0000            | 0,4545            |
| 10. LIDER(fic)        | 0,8462            | 0,5000            | 1,0000            | 0,7273            |

Seguidamente, se relacionan los coeficientes de correlación de las variables canónicas calculadas, con la proporción de varianza aportada por cada una de ellas en relación al total explicado. Para todas las variables explicativas se muestran los coeficientes en cada una de las variables canónicas, así como la correlación entre ambos conjuntos de variables.

Tabla VII. 71

### **CORRELACIONES CANÓNICAS:**

|                              | VARIABLE CANÓNICA 1 | VARIABLE CANÓNICA 2 |
|------------------------------|---------------------|---------------------|
| Coefficiente de correlación: | 0,8205              | 0,3869              |
| % varianza explicada:        | 67,9551%            | 32,0449%            |
| Coefficientes variables:     |                     |                     |
| Var. 1 - CONTECfi            | 0,0965              | 0,2076              |
| Var. 2 - RECFI1fi            | 0,1075              | -0,0493             |
| Var. 3 - RECFI2fi            | 0,4455              | -0,3330             |

Tabla VII. 71 (cont.)  
CORRELACIONES CANÓNICAS:

|                              | VARIABLE CANÓNICA 1 | VARIABLE CANÓNICA 2 |
|------------------------------|---------------------|---------------------|
| Coefficiente de correlación: | 0,8205              | 0,3869              |
| % varianza explicada:        | 67,9551%            | 32,0449%            |
| Var. 4 - PERESPfi            | -0,1716             | 0,3525              |
| Var. 5 - TRASRAfi            | 0,6465              | 0,9167              |
| Var. 6 - ACTFIJfi            | 0,2844              | 0,2405              |
| Var. 7 - PROINDfi            | -0,1328             | -0,0008             |
| Var. 8 - TRANACfi            | 0,0615              | 0,2745              |
| Var. 9 - COOPERfi            | 0,8476              | -0,3725             |
| Var. 10 - Liderfi            | -0,2004             | -0,5338             |
| Correlación variables:       |                     |                     |
| Var. 1 - CONTECFi            | 0,9995              | -0,0317             |
| Var. 2 - RECFI1fi            | -0,9532             | -0,3024             |
| Var. 3 - RECFI2fi            | 0,8145              | -0,5802             |
| Var. 4 - PERESPfi            | 0,9837              | -0,1797             |
| Var. 5 - TRASRAfi            | -0,1168             | 0,9931              |
| Var. 6 - ACTFIJfi            | 0,9191              | -0,3940             |
| Var. 7 - PROINDfi            | 0,8679              | -0,4968             |
| Var. 8 - TRANACfi            | -0,3942             | 0,9190              |
| Var. 9 - COOPERfi            | 0,9745              | -0,2246             |
| Var. 10 - Liderfi            | -0,9961             | 0,0877              |
| Centros de gravedad:         |                     |                     |
| Grupo 1                      | -0,4430             | 0,7091              |
| Grupo 2                      | 0,9880              | -0,2547             |
| Grupo 3                      | -1,3455             | -0,9421             |

Finalmente para comparar la asignación de los sujetos u objetos a los distintos grupos, estimados por las funciones discriminantes, con la pertenencia real a tales grupos, se utiliza la denominada *matriz de confusión* [Santesmases, 2001: 267], que es una tabla de doble entrada en la que en las filas se indica la pertenencia real al grupo correspondiente, y en las columnas, la estimada por el análisis discriminante. Los valores situados en la diagonal principal presentan aciertos en la clasificación efectuada por las funciones discriminantes. El porcentaje de aciertos se calcula dividiendo la suma de los casos situados en la diagonal principal de la tabla por el número total de casos estimados. En nuestro caso dicho porcentaje de asignaciones correctas es del 87,88% en este primer análisis discriminante. La tabla VII.72 muestra la matriz de confusión calculada con todas las funciones discriminantes (mayor número de aciertos):

Tabla VII. 72

| GRUPOS REALES | ASIGNACION SEGUN FUNCIONES DISCRIMINANTES |         |              |       |
|---------------|---|---------|--------------|-------|
|               | GRUPO 1                                   | GRUPO 2 | GRUPO 3      | TOTAL |
|               | Compatible                                | Exenta  | Incompatible |       |
| 1             | 11  | 1       | 1            | 13    |
| 2             | 1   | 13      | 0            | 14    |
| 3             | 1   | 0       | 5            | 6     |
| TOTAL         | 13  | 14      | 6            | 33    |

Porcentaje de asignaciones acertadas por las funciones: 87,88%

### Tabulación de valores medios

No obstante lo anterior, los modelos tienen que tender a ser lo más sencillo posible, para la misma capacidad explicativa, o dicho de otro modo máxima capacidad explicativa y mínimo número de variables explicativas. En palabras de Einstein *“las cosas tienen que ser tan sencillas como sea posible, pero no más”*. Por lo tanto y con el fin de incluir en el análisis discriminante sólo aquellas variables independientes cuyos valores medios presenten diferencias significativas entre los tres grupos, hemos efectuado una tabulación de valores medios de éstas variables cruzándolas con la variable representativa de los grupos, con la prueba F de Snedecor. Este test sirve para determinar si los valores medios obtenidos entre categorías son significativamente distintos. El cálculo se efectúa para cada variable fila y además podemos ver la probabilidad  $p$  de que los valores medios obtenidos no sean significativamente distintos.

Tabla VII. 73

| Variable                   | Total muestra | DECI_II      |              |              | F de Snedecor                    |
|----------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|----------------------------------|
|                            |               | Compatible   | Exenta       | Incompatible |                                  |
| I 10 CONTECFi Med =<br>N = | 0,2424<br>33  | 0,1538<br>13 | 0,4286<br>14 | 0,0000<br>6  | F(2,30) = 2,7526<br>(p = 0,0799) |
| I 11 RECFIIfi Med =<br>N = | 0,2121<br>33  | 0,2308<br>13 | 0,0714<br>14 | 0,5000<br>6  | F(2,30) = 2,4668<br>(p = 0,1019) |
| I 12 RECFI2fi Med =<br>N = | 0,2424<br>33  | 0,0000<br>13 | 0,5000<br>14 | 0,1667<br>6  | F(2,30) = 5,9790<br>(p = 0,0065) |
| I 13 PERESPfi Med =<br>N = | 0,1818<br>33  | 0,0769<br>13 | 0,3571<br>14 | 0,0000<br>6  | F(2,30) = 2,7979<br>(p = 0,0769) |
| I 14 TRASRAfi Med =<br>N = | 0,4848<br>33  | 0,7692<br>13 | 0,3571<br>14 | 0,1667<br>6  | F(2,30) = 4,4540<br>(p = 0,0202) |
| I 15 ACTFIJfi Med =<br>N = | 0,2424<br>33  | 0,1538<br>13 | 0,3571<br>14 | 0,1667<br>6  | F(2,30) = 0,8380<br>(p = 0,4424) |
| I 16 PROINDfi Med =<br>N = | 0,1818<br>33  | 0,1538<br>13 | 0,2143<br>14 | 0,1667<br>6  | F(2,30) = 0,0808<br>(p = 0,9226) |
| I 17 TRANACfi Med =<br>N = | 0,0606<br>33  | 0,1538<br>13 | 0,0000<br>14 | 0,0000<br>6  | F(2,30) = 1,6529<br>(p = 0,2085) |

Tabla VII. 73 (cont.)

| Variable           | Total muestra | DECI_II    |        |              | F de Snedecor                     |
|--------------------|---------------|------------|--------|--------------|-----------------------------------|
|                    |               | Compatible | Exenta | Incompatible |                                   |
| 118 COOPERfi Med = | 0,4545        | 0,1538     | 0,9286 | 0,0000       | F(2,30) = 31,8268<br>(p = 0,0000) |
| N =                | 33            | 13         | 14     | 6            |                                   |
| 121 Liderfi Med =  | 0,7273        | 0,8462     | 0,5000 | 1,0000       | F(2,30) = 3,9091<br>(p = 0,0310)  |
| N =                | 33            | 13         | 14     | 6            |                                   |

Realizado dicho contraste de diferencias entre los valores medios de las variables utilizadas se observa que dos presenta diferencias entre medias significativas al nivel del 1 por 100 (p menos que 0,01), y dos presentan valores medios significativamente distintos al nivel del 5 por 100 (p menor que 0,05), estando otras dos próximas al mismo (p = 0,07), (tabla VII.74).

Tabla VII.74

| VARIABLES PREDICTORAS<br>(ficticias) |   | F de Snedecor<br>(valor de p) |
|--------------------------------------|---|-------------------------------|
| CONTECfi                             | Conocimientos técnicos  | p= 0,0799                     |
| RECFI2fi                             | Recursos financieros para costear parte de una empresa conjunta nueva           | P=0,0065                      |
| PERESPfi                             | Personal especializado  | P=0,0769                      |
| TRASRAfi                             | Traspaso de rama de actividad (activos + pasivos + personal), negocio en marcha | P=0,0202                      |
| COOPERfi                             | Empresa conjunta de carácter cooperativo  | P=0,0000                      |
| LIDERfi                              | Empresa conjunta líder o con posición de dominio                                | P=0,0310                      |

### **Análisis discriminante con las variables más significativas**

Aplicando de nuevo el análisis discriminante múltiple sólo a estas cinco variables explicativas, se obtienen los resultados que sintetizamos a continuación. Como podemos observar en la matriz de confusión, con sólo cinco variables explicativas, la proporción de aciertos en las asignaciones es mayor que con las diez variables iniciales de estudio (de 87,88% pasamos a 90,91% de porcentaje de asignaciones acertadas por las funciones discriminantes).

Las medias, claro está, no sufren modificación, tan sólo se eliminan las filas de las variables desechadas.

Tabla VII.75

| VARIABLE<br>PREDICTOR | MEDIAS<br>GRUPO 1 | MEDIAS<br>GRUPO 2 | MEDIAS<br>GRUPO 3 | MEDIAS<br>TOTALES |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                       | Compatible        | Exenta            | Incompatible      |                   |
| 1.CONTECfi            | 0,1538            | 0,4286            | 0,0000            | 0,2424            |
| 2.RECFI2fi            | 0,0000            | 0,5000            | 0,1667            | 0,2424            |
| 3.PERESPfi            | 0,0769            | 0,3571            | 0,0000            | 0,1818            |
| 4.TRASRAfi            | 0,7692            | 0,3571            | 0,1667            | 0,4848            |
| 5.COOPERfi            | 0,1538            | 0,9286            | 0,0000            | 0,4545            |
| 6.Liderfi             | 0,8462            | 0,5000            | 1,0000            | 0,7273            |

La observación de las medias de la tabla en las columnas, indica que las empresas conjuntas que han sido declaradas compatibles por la Comisión se caracterizan tanto por ser líderes en su mercado (84,62% de las *joint ventures*) como por haberse producido un traspaso de rama de actividad (hecho que ha sucedido en el 76,92% de los individuos de este grupo). Son de tipo concentrativo<sup>212</sup> y además ningún partícipe ha aportado recursos financieros para costear parte de una empresa conjunta nueva (0,00%)<sup>213</sup>, lo que significa que todas las empresas conjuntas declaradas compatibles existían previamente. Ninguna fue de nueva creación. Las empresas declaradas exentas en la muestra se caracterizan por ser de tipo cooperativo. Nada más puede concluirse de la tabla de medias porque la mitad son líderes y la otra mitad no (50%), de la misma forma que la mitad son de nueva creación y la otra mitad existentes (50%). Por el contrario las declaradas incompatibles sí tienen una caracterización clara. Todas son líderes, concentrativas y ninguna recibe como aportación ni conocimientos técnicos ni personal especializado.

En resumen, ninguna de las variables predictoras por separado es determinante para inclinar el sentido de la decisión de la Comisión ya que, por ejemplo, permite y prohíbe *joint ventures* líderes o con posición dominante. Lo mismo sucede con el carácter cooperativo o concentrativo. Si bien todas las *joint ventures* declaradas incompatibles son concentrativas, no es menos cierto que un gran número de empresas en participación compatibles también lo eran. Una característica y su contraria, aisladamente, se dan en empresas conjuntas permitidas y prohibidas.

Tabla VII. 76

| GRUPO        | CARACTERIZACIÓN   | MEDIA   |
|--------------|---|---------|
| Compatible   | Posición líder o dominante en su mercado                      | 84,62%  |
|              | Se ha producido un traspaso de rama de actividad              | 76,92%  |
|              | Son mayoritariamente concentrativas                           | 84,62%  |
|              | Existían previamente a la creación de la <i>joint venture</i> | 100,00% |
| Exenta       | Son mayoritariamente cooperativas                             | 92,86%  |
| Incompatible | Todas son líderes   | 100,00% |
|              | Todas son concentrativas                                      | 100,00% |
|              | Ninguna recibe ni personal ni conocimientos técnicos          | 0,00%   |

La tabla de correlaciones canónicas varía respecto del análisis discriminante anterior.

<sup>212</sup> Como sólo existen dos alternativas en este sentido, cooperativas y concentrativas, si el 15,38% —dato que aparece en la tabla— son de tipo cooperativo, el resto 84,62% necesariamente serán de tipo concentrativo.

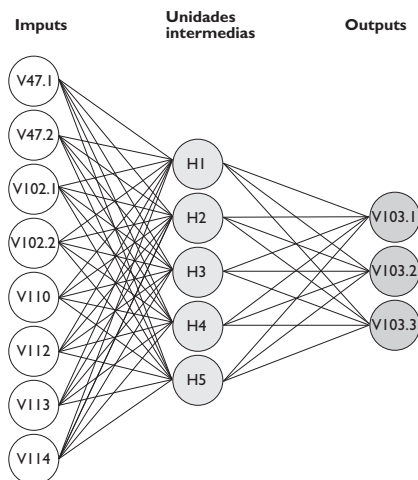
<sup>213</sup> Mediante un razonamiento similar al anterior, podemos decir que si ningún partícipe ha aportado recursos para la constitución de una empresa conjunta nueva, la empresa en cuestión debería existir previamente.

car patrones de comportamiento y relaciones causa-efecto en estructuras de datos. Las redes neuronales que vamos a utilizar en el único fin de comprobar o corroborar los resultados obtenidos por el análisis discriminante, se incluyen también dentro de las técnicas de análisis de dependencias, porque son de aplicación al estudio de relaciones causa-efecto entre varias variables *input* (independientes) y, en nuestro caso, tres *output* (compatible, exenta, incompatible). Además, debido a que las redes neuronales pueden estimar tanto variables cuantitativas (numéricas), como de clasificación (en nuestro caso las variables que manejamos son categóricas), pueden utilizarse los mismos algoritmos para los fines que buscamos, es decir, clasificación y previsión [Venugopal y Baets, 1994].

Para nuestro estudio hemos utilizado un *modelo de clasificación* que es similar en su concepción al modelo de análisis discriminante múltiple. El objetivo que perseguimos con la aplicación del modelo de red neuronal es, simplemente, la comprobación del análisis discriminante ya que sabemos que el tamaño de la muestra no es adecuado para el uso de ésta técnica. Según Zafra [Olmeda y Barba, 1993: 210] “las redes neuronales artificiales son aplicables [...] especialmente cuando no existe un modelo (del problema) y cuando el número de ejemplos de que disponemos es importante”.

Las variables *input* —8 en total— son las explicativas que hemos identificado en la tabulación de valores medios y las *output* las dependientes (compatible, exenta, incompatible). Los resultados completos están recogidos en el Anexo VII. El número de variables intermedias es 5, aproximadamente la semisuma de las unidades *input* y *output*. El número total de capas es 3, por lo que éste es un modelo de una única capa intermedia. Además es una red alimentada hacia delante, lo que significa que la información se mueve en un solo sentido: de atrás hacia delante. Las neuronas se agrupan en capas, que reciben la información o *inputs*, de las neuronas de la capa anterior a través de las *sinapsis* o uniones y emiten las salidas o *outputs* hacia las neuronas de la capa siguiente. Cada neurona *input* representa una variable independiente o explicativa y cada neurona *output* es una variable dependiente o a explicar. Entre las neuronas de una misma capa no hay conexiones [Santasmases, 2001: 276]. La tabla VII. 79 refleja la estructura de la red neuronal creada.

Tabla VII.79



Conjunto de entrenamiento: Registro inicial: 1 - Registro final: 33

Conjunto de evaluación: Registro inicial: 1 - Registro final: 33

Resultados del entrenamiento de la red:

Número total de iteraciones: 4.600

Error cuadrático medio (ECM) mínimo: 0,1927668947

Obtenido en la iteración número: 3.518

Tabla VII.80

MATRIZ DE CONFUSION - CLASES REALES (filas) / ESTIMADAS (columnas)

Variable: DECI\_II - Compatible/Exenta/Incompatible

| CLASES REALES | ASIGNACION SEGUN PESOS DE LA RED NEURONAL |         |              |       |
|---------------|---|---------|--------------|-------|
|               | CLASE 1                                   | CLASE 2 | CLASE 3      | TOTAL |
|               | Compatible                                | Exenta  | Incompatible |       |
| 1             | 13  | 0       | 0            | 13    |
| 2             | 1   | 13      | 0            | 14    |
| 3             | 1   | 0       | 5            | 6     |
| TOTAL         | 15  | 13      | 5            | 33    |

Porcentaje de asignaciones acertadas por las redes neuronales: **93,94%**.

Por último hemos realizado distintas pruebas dividiendo la muestra en dos grupos —uno de entrenamiento de la red y otro de evaluación de su funcionamiento— de igual o distinto número de casos. Pese a que el número de casos sobre los que trabajamos es insuficiente para la red, por eso tan sólo la utilizamos de comprobación del análisis discriminante, en todas las pruebas, el porcentaje de aciertos es bastante superior al azar (en nuestro caso el azar es un 33,33%). A continuación resumimos los dos casos extremos que hemos obtenido con las particiones. El caso que más capacidad predictiva ha mostrado es el siguiente:

Tabla VII.81

| PARTICIÓN DE LA MUESTRA   | CASOS | PORCENTAJE DE ACIERTOS           |
|---------------------------|-------|----------------------------------|
| Conjunto de evaluación    | 17-33 | 87,50% de asignaciones correctas |
| Conjunto de entrenamiento | 1-16  |                                  |

y el que menos:

Tabla VII. 82

| PARTICIÓN DE LA MUESTRA   | CASOS | PORCENTAJE DE ACIERTOS           |
|---------------------------|-------|----------------------------------|
| Conjunto de evaluación    | 1-19  | 78,50% de asignaciones correctas |
| Conjunto de entrenamiento | 20-33 |                                  |

## 7.5. CONCLUSIONES DEL DISCRIMINANTE Y DE LA RED NEURONAL

Nuestro estudio revela que entre los elementos que inducen a la Comisión a decidir si permitir o no una *joint venture* están: su carácter cooperativo o concentrativo, la posición de dominio o liderazgo, y algunas aportaciones de los copartícipes a la misma (especialmente intangibles como conocimientos técnicos o personal especializado, recursos financieros, y el traspaso en bloque de una rama de actividad).

La explicación económica de estos hechos podemos encontrarla en primer lugar de la mano del cambio que se está produciendo en las características de las alianzas internacionales. Éstas se están volviendo más estratégicas mediante la unión de los principales competidores para rivalizar a escala mundial [Porter, 1988: 101]. La mayoría de los ejemplos que hemos ido describiendo eran de empresas con gran presencia en los mercados, (de telecomunicaciones, automovilístico, farmacéutico, etc.) que se unían con antiguos competidores de similares características. Si en un principio o en otros lugares las alianzas son tácticas, implicando enlaces con empresas locales para lograr el acceso al mercado, o transferir tecnología a regiones en las que la empresa no quería competir directamente, en Europa y Estados Unidos las *joint ventures*, en la actualidad, se integran en las estrategias globales de internacionalización.

Se observa el incremento de las empresas que tienen la intención de hacerse internacionales, porque estos procesos constituyen una de las vías de desarrollo de la ventaja competitiva, ya que promueven una mayor competitividad internacional de la empresa y refuerzan el posicionamiento de la misma en el ámbito nacional [Root: 1994]. Esto es importante ya que el mercado doméstico también suele verse afectado por este proceso de globalización, por lo que tienden a aparecer nuevos competidores extranjeros que pueden poner en dificultades a empresas exclusivamente locales. En consecuencia, la formación de una alianza sólo puede entenderse en el contexto de la estrategia conjunta de una empresa para competir internacionalmente. La muestra objeto de estudio evidencia que los copartícipes suelen ser empresas con una presencia importante en su mercado de referencia y que a su vez forman la *joint ventures* en mercados en crecimiento y en los que, por lo general, la conjunta gozará de una posición de dominio.

En este contexto uno de los factores claves que estudia la Comisión es la posición de liderazgo o dominio que tendrá la *joint venture*, con objeto de estimar si además de ser parte de una estrategia de mercado para adaptarse a los cambios, podría tener consecuencias perniciosas para la libre competencia —como impedir la entrada de competidores—, y ninguna de las ventajas antedichas —como mejora en la producción, distribución o progreso técnico—.

Por otro lado, los beneficios a los que puede aspirar una empresa a largo plazo dependen básicamente de dos variables: su situación frente a los competidores y su posición respecto a los clientes. Si una empresa no puede ofrecer nada especial por encima de lo que hacen sus competidores, será muy difícil que pueda defender sus márgenes frente a la competencia [Jarillo, 1990]. Una empresa tendrá éxito si obtiene una ventaja competitiva intangible sobre sus competidores, y hoy en día las ventajas competitivas vienen de la mano de los intangibles, auténticos generadores de valor.



Entre los intangibles de mayor valor destacan aquéllos relacionados con los conocimientos técnicos o el personal especializado —la empresa actual depende mucho más de sus recursos humanos que su predecesora de la era industrial [Lev, 2003: 29]—. Sin embargo la empresa no vive sólo de intangibles, es decir, aunque sean los verdaderos generadores de valor necesita recursos materiales adecuados para poder extraer todo el potencial de ellos. El recurso material por excelencia que todo lo puede es el dinero. Por esta razón la Comisión concede importancia a las aportaciones inmateriales pero también a las financieras a la hora de estudiar una alianza: la unión de los intangibles y de los recursos financieros de dos empresas líderes, puede acarrear consecuencias perniciosas para la libre competencia. Las sinergias que generan las aportaciones complementarias o la potenciación de capacidades similares mediante la formación de una *joint venture* puede, en ocasiones, impedir la entrada de competidores en el mercado al producirse, por ejemplo, la coordinación del comportamiento competitivo.

Las empresas de gran éxito —la mayoría de las que aparecen en nuestra base de datos— no compiten contra todos, sino que “eligen sus peleas” con cuidado y convierten potenciales competidores en aliados poderosos. Para estas empresas las *joint ventures* en particular y la cooperación en general, es la mayor fuente de ventaja competitiva. Esta puede ser la razón de que la gran mayoría de alianzas que hemos estudiado constituyan un traspaso de rama de actividad por parte de ambas empresas competidoras. Los partícipes han llegado a la conclusión de que es mejor actuar conjuntamente que por separado. Por ello lo más habitual es traspasar en bloque una de sus ramas de actividad a la *joint venture*, que suele ser una empresa independiente. Además para no obstaculizar el funcionamiento del negocio conjunto los copartícipes optan por retirarse de ese mercado. De esta manera convierten —como acabamos de mencionar— competidores en aliados y seleccionan la competición a la que deben enfrentarse. Las consecuencias para la competencia de que empresas líderes integren mediante una *joint venture* alguna actividad motivan a que la Comisión estudie los traspasos de rama de actividad en relación en el mercado de producto y el mercado geográfico para de esta manera establecer si permite o no el acuerdo.

No obstante la decisión de la Comisión no es tan simple como el estudio de la *joint venture* tomada de forma aislada, porque en determinados sectores, la competencia no se produce entre empresas individuales, sino entre distintas redes<sup>214</sup> de alianzas. Así la posición competitiva de una empresa no depende sólo de su capacidad interna, sino también del tipo de relaciones que sea capaz de establecer con otras empresas y el alcance de dichas relaciones. Por esto la Comisión permite en muchos casos alianzas que en apariencia, dominarían el mercado, porque en realidad, no están compitiendo internacionalmente contra compañías individuales, sino contra complejas agrupaciones de empresas de ese sector. La posición competitiva de una empresa no depende ya, tan sólo de sus capacidades internas, sino también del tipo de relaciones que haya sido capaz de establecer con otras empresas así como el alcance de las mismas. Estas relaciones son otro intangible de gran valor estratégico para la empresa.

---

<sup>214</sup> Las redes de empresas pueden ser definidas en términos generales como un conjunto de empresas entre las que no existe una relación de subordinación, que mantienen diversos vínculos cooperativos, por medio de los cuales son capaces de realizar acciones conjuntas coordinadas.

La última variable explicativa de la decisión de la Comisión, es el carácter cooperativo o concentrativo de la operación. Este hecho por sí sólo no es determinante del sentido de la decisión, pero unido a los anteriores es relevante. Tratemos de interpretar por qué.

Una de las motivaciones que pueden inducir a formar alianzas en general y *joint ventures* en particular es la alteración de la competencia en beneficio de las empresas que suscriben el acuerdo, pese a las leyes que lo prohíben tanto en Europa como en EE.UU. De hecho, en un principio se las consideró inicialmente como prácticas sospechosas de encubrir o al menos, favorecer restricciones a la libre competencia. En el capítulo V hemos recogido algunos de los trabajos realizados en este sentido como el de Fuschfeld [1958], referido a la creación de empresas conjuntas en el sector del aluminio, o los llevados a cabo por Dixon [1962], Bernstein [1965], y Boyle [1968]. Estudios más recientes muestran como la influencia sobre las fuerzas competitivas pretende destruir la posible competencia con la creación de barreras de entrada en base a una tecnología desarrollada, por ejemplo, o el incremento de la concentración del mercado según establecen los trabajos de Bresnahan y Salop [1986] y Salas [1989]. Otros estudios realizados que muestran que una posible motivación para la conclusión de acuerdos es la alteración de la competencia mediante la reducción de rivalidad en la industria, son los de Porter y Fuller [1986] y Kent [1991].

En otras palabras, las *joint ventures* pueden perseguir obtener una influencia sobre con quien se compete y sobre las bases de la competencia, para ordenarla de una manera ventajosa. Además las alianzas pueden tratar de excluir empresas para hacer negocios con sus socios. Permite a un copartícipe asegurarse la participación de su socio en las luchas frente a los competidores e incluso pueden excluir a otras empresas de hacer negocios con socios de la alianza. Si un sector industrial está altamente concentrado, y existe un número limitado de socios potenciales, las empresas alcanzan acuerdos más rápidos por miedo a quedar fuera.

En consecuencia aquellas uniones de carácter concentrativo pueden, unidas al resto de elementos mencionados, restringir el juego de la libre competencia en alguno de los sentidos indicado, y ser prohibidas por la Comisión. En cuanto a las de carácter cooperativo, suelen ser más tendentes a hacer frente a cambios o amenazas del entorno como la liberalización y el gran avance tecnológico del mismo. Los copartícipes por separado, no hubieran tenido la capacidad de adaptación necesaria para hacer frente a periodos de tiempo y ciclos de vida de productos cada vez más cortos. Esta puede ser una de las explicaciones de que todas las *joint ventures* declaradas incompatibles en la muestra sean de carácter concentrativo.

En conclusión, las *joint ventures* pueden ser el instrumento elegido para tratar de obtener una posición dominante que obstaculice la competencia cuando se unen los distintos elementos que hemos mencionado —las variables predictoras: posición de dominio o liderazgo, aportación de ciertos elementos materiales e inmateriales y el carácter cooperativo o concentrativo de la unión. No obstante cada unión es objeto de estudio cuidadoso ya que no puede establecerse *a priori* si una *joint venture* atenta o no contra la competencia. La creciente complejidad de los mercados y la competencia en base a redes de empresa, motivan un estudio caso por caso de lo aportado, de las motivaciones y de las consecuencias, deseadas o no, en los mercados geográfico y de producto de referencia.

## **CONCLUSIONES**



## CONCLUSIONES

*“No hay libro tan malo —dijo el Bachiller— que no tenga algo bueno.”*

*Capítulo III, Segunda Parte  
Don Quijote de la Mancha*

Al comienzo de este trabajo planteamos una serie de interrogantes que hemos tratado de responder a lo largo de las páginas precedentes y nos han llevado a las siguientes conclusiones que exponemos siguiendo la estructura de la Introducción.

### ***¿Puede existir algo que es a la vez antiguo y nuevo, diverso y único, desconocido y habitual?***

En la Introducción, que titulamos “Pero...¿existe algo llamado *joint venture*?”, hicimos referencia a la posible desnaturalización del sentido de esa expresión, y a la posibilidad de que fuera algo impreciso e inexistente debido al amplio uso que de ella se hace. Tras el desarrollo sobre este concepto que hemos llevado a cabo a lo largo de los dos primeros capítulos, podemos afirmar que sí tiene independencia y rasgos diferenciadores —sustancia, como decíamos en la Introducción— fuera de los países de habla inglesa.

Seguidamente nos preguntamos si poseía algún elemento distintivo exclusivo que pudiéramos aislar —hecho estudiado en el capítulo II—. La única característica propia —de gran relevancia en nuestra opinión— es que los copartícipes ejercen el control conjunto del negocio en común, con independencia de que posean diferentes porcentajes de participación. Ésta es la única cualidad distintiva sustantiva y que, a su vez, se caracteriza porque no sólo choca con la tendencia habitual en los negocios, la dominación, sino también con el sistema jurídico; que prevé formas sociales, con el beneficio de la limitación de la responsabilidad, siempre regidas por mayorías.

A continuación —suponiendo que encontráramos elementos distintivos— nos interrogábamos acerca de si había existido en Europa esta forma de hacer negocios, o por el contrario era una importación de círculos anglófonos. Pese a que es cierto que la expresión *joint venture* se utiliza frecuentemente con poca propiedad en la práctica, el estudio

histórico —capítulo I— revela que no es algo nuevo y que ha existido desde antiguo en Europa, en contextos que inducen a la cooperación por tener un riesgo mayor del habitual.

Finalmente el problema semántico y de traducción se plantea porque pese a estos orígenes remotos, su difusión como práctica común en la actualidad se ha producido de la mano de los operadores estadounidenses desde principios del siglo XX. Se han utilizado en entornos no capitalistas y en sistemas jurídicos distintos del estadounidense, y siempre ha sido una figura híbrida a medio camino entre la adquisición —o el desarrollo interno— y la dependencia de terceros, mal adaptada a los corsés y regulaciones internacionales, lo que ha dificultado su traducción. El otro factor que ha contribuido a este hecho y que, además, ha motivado en parte la idea errónea de que es un concepto inexistente e impreciso es que, debido a su flexibilidad, se adapta a diversas situaciones. Así puede verse materializada en un contrato o en una sociedad, puede tener naturaleza cooperativa o concentrativa y las razones estratégicas por las que se recurre a ella también son diversas. Esta polivalencia y sus orígenes próximos estadounidenses dificultan su traducción.

La última conclusión que deriva de los dos primeros capítulos se basa en dos hechos. Por un lado aunque la existencia de un riesgo especialmente elevado en el negocio no sea patrimonio exclusivo de la *joint venture*, este tipo de cooperación se ha utilizado siempre como mecanismo para reducir el alto riesgo de determinadas empresas, cuando no se puede actuar solo. Por otro lado acabamos de mencionar que su flexibilidad y capacidad de adaptación, se pone de manifiesto, entre otras cuestiones, en que la expresión *joint venture* engloba tanto negocios revestidos de forma social, como otros en base puramente contractual. La conclusión de lo anterior podría sintetizarse en que en la actualidad la *joint venture* supone una vuelta a los orígenes del mercantilismo. Hoy en día está todo tan regulado, que la *joint venture*, en especial la contractual, es el único mecanismo existente que permite la suficiente autonomía de la voluntad de las partes para afrontar empresas con un riesgo superior al habitual en los negocios debido a la aparición de algún elemento de novedad, nueva tecnología, mercado o cambios importantes en el entorno —globalización, liberalización—.

### ***Joint venture y ordenamiento jurídico —sus problemas con “la ley”—.***

El interrogante que seguía a los anteriores en la Introducción era la adaptación o no de una figura con estas características al sistema jurídico. En el capítulo III y tras analizar su articulación jurídica a partir de un sistema de contratos —acuerdo base más contratos satélites—, hemos concluido que cuando la *joint venture* adopta una forma social de la existentes, el natural deseo de que conlleve la limitación de la responsabilidad motiva la elección de sociedades capitalistas, por lo que se produce una contradicción entre la envoltura jurídica que usan las *joint ventures* y sus características específicas.

Ninguna de las figuras sociales existentes, personalista o no, se adapta a las necesidades y particularidades de esta alianza de colaboración, porque en ella se combinan circunstancias de las sociedades capitalistas, con elementos de cuño personalista y con elementos contractuales.

Por esta razón proponemos al final del capítulo, con objeto de favorecer la formación de *joint ventures*, la creación de una figura jurídica que combine: la limitación de la responsabilidad típica de las sociedades de capitales; con los atributos personalistas que le son tan característicos —existencia de un reducido número de socios que participan conjuntamente en la gestión de la sociedad, restricciones a la libre entrada y salida de socios y en consecuencia a la circulación de las acciones y deber de fidelidad reforzado—; y con notas contractuales relativas a la autonomía de la voluntad de las partes tanto para configurar la estructura social —un solo órgano es suficiente— como para establecer la toma de decisiones —control conjunto y resolución de situaciones de bloqueo—.

### **Usos contables internacionales**

En la Introducción nos comprometimos a ofrecer una visión del tratamiento contable que se da a las *joint ventures* a nivel internacional, y a contrastar su concordancia con la NIC 31. Tras la investigación realizada en el capítulo IV podemos concluir que:

- Los usos contables de la Unión Europea están en armonía con la NIC 31 excepto en Irlanda y Suecia. Esta alianza se recogen en los estados consolidados de los participantes por integración proporcional o puesta en equivalencia, excepto en Irlanda que sólo se permite la puesta en equivalencia y en Francia que sólo se permite la integración proporcional.
- Nuestras antípodas, Australia y Nueva Zelanda, presentan algunas diferencias significativas. Una *joint venture* es una asociación contractual sin forma social, que no precisa de control conjunto para ser caracterizada como tal. Las *joint ventures* societarias —con los rasgos descritos en este trabajo— existen, aunque no son consideradas como tales sino como asociadas y se contabilizan por puesta en equivalencia. Pese a estas diferencias en general se adaptan a la NIC 31.
- En América del Norte la contabilidad está en consonancia con la NIC excepto en Méjico donde no existe tratamiento específico. En Canadá son válidas las dos formas de consolidación mencionadas, mientras que en los Estados Unidos solamente la puesta en equivalencia.
- Finalmente, en Asia, ni se contabiliza de acuerdo con la NIC, ni existen normas específicas, a excepción de Japón cuyas normas contables están en armonía con la NIC y contabiliza por puesta en equivalencia.

### **Lo que no puede verse en la *joint venture***

Visto el tratamiento contable que tienen, nos preguntábamos en la Introducción si sería el adecuado para este tipo de alianzas. La respuesta es que no porque no refleja el fondo económico de la operación. En el capítulo V hemos analizado la caracterización económica de la *joint venture* para los copartícipes en base a lo que aportan al negocio común y lo que reciben a cambio. La conclusión del estudio realizado afirma que se recurre a una *joint venture* cuando se necesita obtener unos intangibles estratégicos para los que no existe un mercado —debido a la dificultad para transmitirlos si no es en colaboración con la organización que los posee— y cuyo desarrollo interno es costoso o muy difícil y lento —en los negocios no es cierto que más valga tarde que nunca—.

Para obtenerlos, dado su potencial de creación de valor, no sólo hay que aportar a su vez otros intangibles de la misma importancia para el otro socio, sino que además, se tiene que sacrificar la mitad del control de la operación. Asimismo para que tal intercambio de intangibles sea efectivo, se precisa la aportación complementaria de ciertos bienes tangibles los cuales, a pesar de no constituir el fondo económico de la operación, son necesarios para la realización y el perfeccionamiento de ésta.

En base a esta última idea, podemos entender plenamente porqué la *joint venture* está caracterizada por un elemento tan ajeno al curso actual de los negocios, el control conjunto. ¿Qué es tan importante que me obliga, de grado, a sacrificar la mitad del control en manos de un competidor? Algo valioso y escaso que no puedo comprar ni obtener a tiempo si no colaboro, los activos creadores de valor de nuestra época —global, competitiva y basada en la información—, los responsables de la ventaja competitiva de las empresas: los intangibles, el conocimiento que genera beneficios.

El siguiente interrogante es concretar el tipo de operación en que consiste el intercambio de intangibles que se produce entre los socios. Tras examinar en el capítulo V las formas habituales de intercambio o adquisición de bienes, hemos comprobado que ninguna de ellas se ajusta a la especial relación que se establece entre los socios. Excepto si se produce una cesión de personal al negocio conjunto, ninguno de ellos pierde el activo que aporta, que puede seguir utilizando simultáneamente en las actividades que permanecen al margen de la *joint venture*. No se transmite la propiedad pero se pone en común el disfrute. El intercambio se realiza de manera indirecta a través de la empresa o sociedad conjunta, y no de partícipe a partícipe. Además cuando se termine la relación entre los socios, ambos seguirán disfrutando de los activos así adquiridos, porque, en general, no es posible la retrocesión o devolución de los mismos.

La conclusión de lo anterior es que en la *joint venture* se produce una forma distinta de adquisición de inmovilizado que no aparece recogida ni descrita en los ámbitos jurídico y contable. Existe, se utiliza y funciona con éxito pero no tiene nombre ni está definida, por lo que no es extraño que no existan normas de valoración o tratamiento de algo inexistente de manera oficial.

Tras analizar y caracterizar la operación de intercambio que se produce en la *joint venture* hemos pasado a estudiar las características y problemas para la contabilización que presenta aquello que se intercambia: los intangibles —capítulo VI—. Son activos incómodos porque nos plantean diversas dificultades: la identificación de los mismos, la dificultad en su gestión hecho que determina su valor —si no se usan no tienen valor—, la ausencia de mercados organizados donde se comercien —lo que contribuye a dificultar su valoración—, la dificultad para transmitirlos, y el hecho de que no estén perfectamente protegidos y los no propietarios puedan disfrutar de ellos (*spillovers*). Todo ello lleva a afirmar su mayor riesgo en comparación con otras actividades empresariales y constituyen las razones invocadas por un gran número de profesionales para justificar el distinto tratamiento contable frente a los activos tangibles. No obstante, a nuestro juicio, ni el riesgo, ni las dificultades de medición y valoración deberían ser una excusa para no publicar información relevante sobre estas inversiones.



Pese a lo anterior, la conclusión de esta parte del estudio indica que los intangibles cedidos en una *joint venture* son de los menos arriesgados. En primer lugar su identificación no plantea ningún problema, porque han constituido el fondo económico de la operación. En segundo lugar son de los mejor gestionados dentro de las empresas poseedoras, por eso el socio se ha fijado en ellos y es evidente que se intercambian para ser ampliamente usados con objeto de generar beneficios. Además, existen motivos fundados para pensar que la unión de los intangibles creará sinergias que ya han sido estudiadas, bien porque se potencien, bien porque se complementen. En cuanto a la dificultad para su transmisión, se ve mitigada en gran medida porque hablamos de un negocio conjunto, el socio que los ha desarrollado y conoce va a gestionarlos también dentro de la *joint venture*. Por último el intercambio genera un tipo de mercado, se produce una transacción onerosa, por lo tanto si pago por obtener algo debería recogerlo en los estados financieros. Por todo ello el potencial de beneficios es alto, ahora y en el futuro y el riesgo es menor que en otros activos desarrollados por la empresa, que aun existiendo no sean, tan punteros, no se hayan identificado con claridad o no pueden explotarse plenamente de manera individual.

Por todo ello estimamos debido a que los intangibles —tanto en términos generales como referidos a la *joint venture*— son susceptibles de generar beneficios, debe tenderse a su inclusión en balance. Aunque somos de la opinión de que el sistema contable debería modificarse, entendemos que para evitar el rechazo y resistencia que esa medida drástica ocasionaría, un primer paso sería fomentar de manera estructurada la difusión de este tipo de información en base a informes complementarios, junto con los estados financieros tradicionales. No obstante, por el momento la mayoría de las empresas carecen de la información y de las herramientas de control necesarias para la gestión eficiente de los intangibles.

Para terminar este apartado de las conclusiones, quiero hacer unas reflexiones de corte conceptual y acaso filosófico sobre la dificultad de hablar de aquello que no tiene materia, trasladables a la economía y la contabilidad. Tendemos a captar la materia, pero no el *alma* porque nos resulta más cómodo, en general, utilizar el lenguaje como mera expresión simbólica, copia de lo que tiene sustancia material. Sin embargo el lenguaje debe hacer un esfuerzo creativo de expresión de nuevos conceptos para representar realidades no físicas. Eso es filosofía: hablar de lo que hasta ese momento no se podía hablar.

Descendiendo al plano económico, es una realidad que nuestra vida la rigen cosas que no tienen sustancia. Inflación, tipos de interés, fluctuaciones de bolsa... tienen incidencia cotidiana: nos impiden comprar una vivienda, favorecen o penalizan a los ahorradores, etc. Antes de Adam Smith, imperaba la sustancia, el monetarismo, el oro. Él fue capaz de hablar de cosas inmateriales y novedosas con una gran creatividad para su época, oferta, demanda, fuerza de trabajo, plusvalía, creando así un nuevo concepto de economía. En la actualidad la contabilidad también está regida por elementos sin materia, por eso el lenguaje contable necesita hacer ese mismo esfuerzo creador para representar las realidades intangibles conocidas de manera nueva y creativa, y estar preparado para aquellas otras que vayan apareciendo. Este es uno de los retos que se presentan en el nuevo milenio. Si queremos que la contabilidad mantenga su papel como sistema de información para la toma de deci-

siones, deberemos adaptar su lenguaje a esos elementos creadores de valor que tan incómodos resultan.

En resumen, la *joint venture* es un ente inadaptado al lenguaje, al derecho y a la contabilidad, por lo que podemos afirmar que es, quizá, uno de los mayores caballos de Troya que tenemos en nuestro campo en la actualidad.

### ***Estudio empírico y modelo predictivo —nuestros adivinos—***

Las conclusiones derivadas del estudio empírico son las siguientes. En primer lugar para el periodo y la muestra objeto de estudio, las *joint ventures* se han utilizado para hacer frente a tiempo a profundos cambios del entorno como la liberalización del sector de la telefonía y el gran avance tecnológico del mismo. Los copartícipes por separado, no hubieran tenido la capacidad de adaptación necesaria para hacer frente a periodos de tiempo y ciclos de vida de productos cada vez más cortos. En cuanto a las empresas de televisión, las *joint ventures* han sido el instrumento elegido en el norte de Europa para tratar de obtener una posición dominante, obstaculizando la competencia —hecho que no ha sido permitido por las autoridades europeas en materia de competencia—.

En segundo lugar los partícipes han llegado a la conclusión de que es mejor actuar conjuntamente. En consecuencia lo más habitual es traspasar en bloque una de sus ramas de actividad a la *joint venture*, que suele ser una empresa independiente, y retirarse de su mercado.

En tercer lugar las estructuras de cooperación deben conciliar el interés propio de cada socio con una necesaria adaptación. Dado que las partes han integrado sólo algunas de sus actividades los intereses y los objetivos perseguidos por los copartícipes pueden ser diferentes, pero no incompatibles porque se consiguen conjuntamente. Cuando uno de los partícipes es una empresa estatal, los intereses de ésta suelen ser distintos a los de sus socios —si son empresas privadas—. Objetivos propios de las empresas públicas son: buscar el bien del conjunto de los consumidores, o de aquéllos que se encuentran en zonas deprimidas, o privatizar empresas no competitivas, entre otros. No obstante, si se ha producido un cambio radical en el entorno, como una liberalización, pueden tener los mismos intereses que las privadas —adaptación, supervivencia, crecimiento...—

En cuarto lugar los copartícipes suelen ser empresas con una presencia importante en su mercado de referencia y que a su vez forman las *joint ventures* en mercados en crecimiento en los que, por lo general, la conjunta gozará de una posición de dominio. Las empresas fuertes se han dado cuenta de que en determinadas circunstancias hay que colaborar con un competidor —que no un enemigo— para gestionar la disminución del nivel de riesgo. Además los datos revelan que las empresas de la muestra están más preocupadas por su posición en el mercado que por la innovación tecnológica y que por lo general recurren a ésta última cuando puede proporcionarles la primera de alguna manera —aumentar cuota de mercado en el que operan, o introducirse en nuevos mercados—.

Por otro lado, los factores obtenidos en el análisis de componentes principales de la variable “Fondo económico de la operación” indican que los objetivos generales de las

empresas a la hora de constituir una *joint venture* basan la ventaja competitiva entorno a dos ejes. Dos intangibles clave con gran potencial generador de beneficios: el conocimiento y el mercado. Los negocios conjuntos favorecen el intercambio de conocimientos porque disminuyen el riesgo de asimilación, y porque permiten que las corporaciones reaccionen a tiempo y se adapten mejor a cambios del entorno. En cuanto a la penetración en los mercados, las alianzas son una de las vías más fáciles y rápidas. Además proporciona una elevada flexibilidad. Cada vez es más difícil crear una posición competitiva en los negocios basada en una capacidad individual dominante. Los grupos del cluster sobre esta variable ofrecen conclusiones en el mismo sentido.

Por último, el modelo predictivo (con un 90,91% de aciertos) basado en el análisis discriminante y corroborado por la red neuronal, indica la existencia de tres elementos en los que se basa, fundamentalmente, la Comisión a la hora de fallar sobre este tipo de alianzas: el carácter cooperativo o concentrativo de la *joint venture*, la posición de dominio o liderazgo que ostentará, y las aportaciones realizadas por los participantes.

Para explicar la importancia de estos elementos hemos de mencionar en primer lugar que en la muestra objeto de estudio se pone de manifiesto que empresas con gran presencia en los mercados se unen a antiguos competidores de similares características. Esta internacionalización refuerza la posición de las empresas nacional e internacionalmente. En este contexto la posición de dominio o liderazgo de la *joint venture* puede ser uno de los factores que impida la libre entrada de competidores al mercado, no tanto de manera aislada como unido al resto de variables explicativas, como las aportaciones relevantes a la empresa conjunta.

Si la posición de dominio o liderazgo está basada en que los participantes han realizado importantes aportaciones materiales e inmateriales (conocimientos, personal, recursos financieros o traspaso en bloque de rama de actividad), las sinergias que se generan pueden ser una barrera infranqueable para los competidores. En la actualidad, las empresas “eligen sus peleas” y no compiten con todos ya que convierten potenciales competidores en aliados poderosos. En muchas ocasiones buscan ventaja competitiva integrando alguna de sus actividades con empresas de características similares. Este hecho aislado puede ser contrario a la libre competencia. No obstante, puede suceder que en ese mercado la competencia esté estructurada en torno a redes de empresas y no a empresas individuales, hecho que estudia la Comisión antes de emitir su decisión.

Por último el carácter cooperativo o concentrativo es otro elemento a tener en cuenta. En sectores industriales altamente concentrados con un número limitado de socios potenciales, actuaciones de este tipo pueden ordenar de manera ventajosa la competencia para los copartícipes. En cuanto a las alianzas de tipo cooperativo suelen tender a hacer frente a amenazas o cambios del entorno. Es significativo que todas las *joint ventures* de la muestra declaradas incompatibles sean de tipo concentrativo, aunque también las hay que han sido permitidas.

En conclusión, ninguno de esos elementos de manera aislada motiva el sentido de la decisión de la Comisión sino la interacción entre ellas y los efectos que producen. Se precisa un estudio caso por caso de las motivaciones de la operación, de las aportaciones y

de las consecuencias, deseadas o no, debido a la creciente complejidad de la competencia en los mercados.

### ***Final***

Para concluir quizá haya lugar para el siguiente interrogante. ¿Por qué crear una *joint venture* es considerado una aventura y, por ejemplo, enviar un cohete tripulado al espacio ya no lo es? ¿Será porque detrás de la *joint venture* sólo hay conocimiento práctico y detrás del cohete hay conocimiento científico? Es posible que sea por la existencia de elementos no controlables en la primera actividad y controlables en la segunda, sin embargo, también es posible que se deba a que los ingenieros se basan en leyes físicas contrastadas mientras que en la *joint venture* se usa el término “aventura” porque queda mucho por hacer en lo que al nivel científico se refiere. Hoy no tengo la respuesta, pero de todas formas eso ya es otra historia...

## **A MODO DE EPÍLOGO**



## A MODO DE EPÍLOGO

Lectora, lector:

Hemos llegado al final de esta aventura conjunta —que se llama tesis— sobre aventuras conjuntas —las *joint ventures*—. Quizá sorprendió en los agradecimientos la afirmación de que la empresa acometida por Don Quijote y Sancho era la *joint venture* más universal de las letras castellanas. Justo es que no tiremos la piedra y escondamos la mano por lo que vamos a explicar, como prometimos, la presencia de la famosa pareja en lugar tan singular, tratando *asimismo* de ser breves en los razonamientos, que ninguno hay gustoso si es largo.

El aparente desatino no se debe sólo a que hacer una tesis sea una aventura comparable a la del hidalgo manchego. Partimos en busca de aventuras bajo el estandarte de las leyes científicas —que vienen a ser tan etéreas y poco prácticas como las de la caballería— y confundimos gigantes con molinos, rebaños con ejércitos y bacías de barbero con yelmos de Mambrino. De igual manera en alguna ocasión la ciencia nos manteó, como a Sancho en la venta, y tuvimos que retirarnos a las escarpadas sierras a llorar y hacer penitencia, porque la señora de nuestros desvelos, la tesis, no nos era propicia y se mostraba distante y enemiga. Así podríamos seguir con los paralelismos pero existe una razón mucho más poderosa para tal comparación: la propia aventura del Caballero de la Triste Figura y su escudero es, en sí misma, una *joint venture*.

### ***Intangible de gran valor que constituye el fondo económico de la operación***

Se inicia con la aparición de un inmaterial, una idea con gran capacidad para generar beneficios —de diversa índole para satisfacer distintos intereses—. A Don Quijote le pareció “convenible y necesario, así para el aumento de su honra como para el servicio de su república, hacerse caballero y [...] buscar aventuras [...] con las que cobrase eterno nombre y fama<sup>216</sup>”. Planea en un principio la aventura en solitario pero pronto regresa al darse cuenta de que los propósitos se lograrán mejor con un socio. Los pasados caballeros tuvie-

---

<sup>1</sup> Capítulo I.

ron por cosa acertada acompañarse de escuderos, para que se encargasen de aquellas cosas necesarias como ir provistos de vituallas, dineros, hilas y ungüentos para curarse.

### ***Elección del socio y aportaciones al negocio conjunto***

Elige a un labrador vecino suyo, hombre de bien, y tanto consigue interesarle en la idea que Sancho decidió acompañarlo para la gestión de la intendencia diaria, con el objetivo de acabar siendo, al menos, gobernador de alguna ínsula. Se había formado una *joint venture* donde los socios no tenían los mismos objetivos, pero ambos se lograrían mejor conjuntamente porque sus capacidades se complementaban, como dice Sancho: “Yo salí de mi tierra por vuestra merced creyendo valer más y no menos”<sup>217</sup>.

Como activos intangibles el caballero aporta la idea, y su industria en las lides caballescascas que llevarán a ambos a la consecución de los objetivos. Además crea la *marca* por la que serán conocidos: Don Quijote de la Mancha. Sancho aporta sus conocimientos para la intendencia cotidiana. Como elementos materiales para poder ponerse en marcha el primero aporta, armas, rocín y dinero, y el segundo borrico, alforjas, viandas, hilas y ungüentos con que curarse.

### ***Control conjunto***

El control conjunto se pone de manifiesto en varias ocasiones. Con frecuencia Don Quijote se dirige a su escudero como “Sancho amigo” o incluso “Sancho hermano”, lo que no es obstáculo para que cada uno tome las decisiones en los aspectos en los que destaca, el primero en la elección de los entuertos a desfacer y menesterosos a los que ayudar, aunque en ocasiones pida y acepte consejo del prudente Sancho. Este se encarga de las cuestiones diarias del abastecimiento.

### ***Empresa más arriesgada de lo habitual***

En el capítulo 21, Don Quijote afirma: “Porque quiero que sepas, Sancho, que el mundo no hay estado más peligroso que el de los aventureros”. Enmendar sinrazones, enderezar entuertos, y mejorar abusos son actividades que aún hoy son mas arriesgadas, incluso estando cuerdo. Además ambos comparten el riesgo porque en más de una ocasión sufre Sancho las consecuencias de las acciones del caballero en forma de quebrantos físicos y materiales, y así a veces se queja de que las aventuras que andan buscando no les han de traer mas que tantas desventuras, que no sepan cuál su pie derecho.

### ***Deber de fidelidad reforzado y transferencia de intangibles.***

Es innecesario comentar la mutua fidelidad que se mantuvo entre ellos hasta la desaparición de la *joint venture*. “— ¡Ay! — respondió Sancho, llorando—. No se muera vuesa merced, señor mío, sino tome mi consejo, y viva muchos años; [...] No sea perezoso, sino

---

<sup>2</sup> Capítulo XX.



levántese desa cama y vámonos al campo”. Al final la transmisión de intangibles se había producido con un éxito tal, que la cordura de Sancho, pasó a Don Quijote y el interés por la caballería al noble Sancho.

***Sin embargo...***

Sin embargo, si pese a lo anterior algún lector disiente de la idea, estamos dispuestos a aceptar que ha podido sucederme lo que a hidalgo tan noble: que de tanto leer libros de *joint ventures* se me haya secado el cerebro y las vea donde no las hay...

*“— No hay nada más, señor mío— replicó Sancho—. Pero dígame vuestra merced, ahora que estamos en paz, así Dios nos saque de todas las aventuras que nos sucedieren tan sanos y salvos como nos ha sacado desta: ¿no ha sido cosa de reír, y lo es de contar, el gran miedo que hemos tenido?”*

*Capítulo XX, Primera Parte  
Don Quijote de la Mancha*

*Laus Deo*



## **ANEXOS ESTADÍSTICOS**

Anexo I: Resultados de la tabulación simple.

Anexo II: Análisis factorial de la variable “Fondo económico de la operación”.

Anexo III: Análisis *cluster* de la variable “Fondo económico de la operación”.

Anexo IV: Análisis factorial de la variable “Aportaciones de las matrices”.

Anexo V: Análisis *cluster* de la variable “Aportaciones de las matrices”.

Anexo VI: Análisis discriminante múltiple.

Anexo VII: Red neuronal artificial de clasificación.



## ANEXOS ESTADÍSTICOS

### ANEXO I. RESULTADOS DE LA TABULACIÓN SIMPLE

Las conclusiones sobre las matrices las obtenemos modificando la base de datos original. En la estructura inicial aparecen las matrices en filas una detrás de otra. Los datos sobre la primera matriz los obtenemos de las variables 1 a 14, los datos sobre la segunda de las variables 15 a 28, que son repetición de los anteriores, y los datos sobre la tercera matriz, si existe, aparecen en las variables 29 a 42 que también son los mismos que del 1 al 14.

| CASOS  | EMPRESAS MATRICES |                                    |                                    |                               | RASGOS DE LA EMPRESA CONJUNTA |  |  |  | MERCADO DE LA EP | DECISIÓN DE LA COMISIÓN |
|--------|-------------------|------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--|--|--|------------------|-------------------------|
|        | Matriz A          | Matriz B                           | Matriz C                           | Variable 43                   |                               |  |  |  |                  |                         |
|        | Variables 1 a 14  | Repetición de las variables 1 a 14 | Repetición de las variables 1 a 14 | Pregunta común a las matrices |                               |  |  |  |                  |                         |
|        |                   |                                    |                                    |                               |                               |  |  |  |                  |                         |
| Caso 1 |                   |                                    |                                    |                               |                               |  |  |  |                  |                         |
| Caso 2 |                   |                                    |                                    |                               |                               |  |  |  |                  |                         |
| .      |                   |                                    |                                    |                               |                               |  |  |  |                  |                         |
| .      |                   |                                    |                                    |                               |                               |  |  |  |                  |                         |
| .      |                   |                                    |                                    |                               |                               |  |  |  |                  |                         |
| .      |                   |                                    |                                    |                               |                               |  |  |  |                  |                         |
| Caso n |                   |                                    |                                    |                               |                               |  |  |  |                  |                         |

La base de datos original se modifica colocando en columna las matrices denominadas A, debajo las B, y por último las C como se muestra a continuación.

| VARIABLES                    | EMPRESAS MATRICES   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |
|------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|
|                              | 1   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| Caso 1<br>.<br>.<br>Caso 33  | MATRICES A<br>(Información sobre las matrices denominadas A en la base de datos original) |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |
| Caso 34<br>.<br>.<br>Caso 66 | MATRICES B  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |
| Caso 67<br>.<br>.<br>Caso 74 | MATRICES C  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |

La información sobre las matrices termina con la variable 43: ¿Son competidoras entre sí las matrices que forman la joint venture?

Variable 1: Nombre de la matriz.

(Sólo sirve para identificarla. No tiene ningún tipo de tratamiento).

Variable 2: País de la matriz.

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | USA         | 6          | 8,11   |
| 2                 | Alemania    | 21         | 28,38  |
| 3                 | Irlanda     | 2          | 2,70   |
| 4                 | Reino Unido | 7          | 9,46   |
| 5                 | Italia      | 5          | 6,76   |
| 6                 | Francia     | 11         | 14,86  |
| 7                 | Holanda     | 7          | 9,46   |
| 8                 | Dinamarca   | 2          | 2,70   |
| 9                 | Bélgica     | 2          | 2,70   |
| 10                | Japón       | 2          | 2,70   |
| 11                | Noruega     | 2          | 2,70   |
| 12                | Suecia      | 5          | 6,76   |
| 13                | Luxemburgo  | 1          | 1,35   |
| 14                | Sudáfrica   | 1          | 1,35   |
| Total frecuencias |             | 74         | 100,00 |

Variable 3: Descripción del objeto social y clasificación según el código NACE

| Valor | Significado  | Frecuencia | %     |
|-------|--|------------|-------|
| 1     | 15 Industria de productos alimenticios y bebidas   | 4          | 5,41  |
| 2     | 24 Industria química   | 7          | 9,46  |
| 3     | 27 Metalurgia  | 2          | 2,70  |
| 4     | 28 Fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo  | 6          | 8,11  |
| 5     | 31 Fabricación de maquinaria y material eléctrico  | 4          | 5,41  |
| 6     | 34 Fabricación de vehículos a motor, remolques y semirremolques  | 4          | 5,41  |
| 7     | 64 Correos y telecomunicaciones  | 25         | 33,78 |
| 8     | 32 Fabricación de material electrónico; fabricación de equipo y aparatos de radio televisión y comunicaciones. | 4          | 5,41  |
| 9     | 62 Transporte aéreo y espacial   | 4          | 5,41  |

| Valor             | Significado   | Frecuencia | %      |
|-------------------|---|------------|--------|
| 10                | 74 Otras actividades empresariales                                      | 3          | 4,05   |
| 11                | 26 Fabricación de otros productos minerales no metálicos                | 5          | 6,76   |
| 12                | 60 Transporte terrestre   | 4          | 5,41   |
| 15                | 61 Transporte marítimo, de cabotaje y por vías de navegación interiores | 2          | 2,70   |
| Total frecuencias |   | 74         | 100,00 |

Variable 4: Relación del objeto social con la empresa en participación

| Valor             | Significado (respuestas múltiples)                     | Frecuencia | % s/Total | % s/Muestra |
|-------------------|--|------------|-----------|-------------|
| 1                 | Traspaso de rama de actividad                          | 37         | 49,33     | 50,00       |
| 2                 | Traspaso auxiliar                                      | 6          | 8,00      | 8,11        |
| 3                 | Ampliación   | 12         | 16,00     | 16,22       |
| 4                 | Ampliación auxiliar                                    | 2          | 2,67      | 2,70        |
| 5                 | Complementario   | 2          | 2,67      | 2,70        |
| 6                 | Nuevo  | 2          | 2,67      | 2,70        |
| 7                 | Misma actividad  | 7          | 9,33      | 9,46        |
| 8                 | Motivos políticos                                      | 3          | 4,00      | 4,05        |
| 9                 | Crecimiento de un traspaso previo de rama de actividad | 2          | 2,67      | 2,70        |
| 10                | Crecimiento de ampliaciones previas                    | 2          | 2,67      | 2,70        |
| Total frecuencias |  | 75         | 100,00    | 101,35      |
| Total Muestra     |  | 74         |           |             |

Variable 5: ¿Es empresa estatal?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | SI          | 22         | 29,73  |
| 2                 | NO          | 52         | 70,27  |
| Total frecuencias |             | 74         | 100,00 |

Variable 6: Situación de la matriz en su grupo.

| Valor             | Significado              | Frecuencia | %      |
|-------------------|--------------------------|------------|--------|
| 1                 | Matriz                   | 37         | 50,00  |
| 2                 | Filial                   | 26         | 35,14  |
| 3                 | Empresa en participación | 6          | 8,11   |
| 4                 | Sociedad Holding         | 5          | 6,76   |
| Total frecuencias |                          | 74         | 100,00 |

Variable 7: Cuota de mercado de la empresa matriz.

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | 0%          | 5          | 6,76   |
| 2                 | 1%-14%      | 18         | 24,32  |
| 3                 | 15%-30%     | 17         | 22,97  |
| 4                 | 31%-45%     | 14         | 18,92  |
| 5                 | 46%-60%     | 12         | 16,22  |
| 6                 | 61%-75%     | 4          | 5,41   |
| 7                 | 76%-100%    | 4          | 5,41   |
| Total frecuencias |             | 74         | 100,00 |

**Variable 8:** ¿Tiene la matriz posición dominante o líder?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | SI          | 48         | 64,86  |
| 2                 | NO          | 25         | 33,78  |
| 3                 | EN PARTE    | 1          | 1,35   |
| Total frecuencias |             | 74         | 100,00 |

**Variable 9:** ¿Accede a un campo nuevo?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | SI          | 19         | 25,68  |
| 2                 | NO          | 55         | 74,32  |
| Total frecuencias |             | 74         | 100,00 |

**Variable 10:** Campo al que accede.

| Valor             | Significado                             | Frecuencia | %      |
|-------------------|---|------------|--------|
| 2                 | 24 Industria química                    | 2          | 10,53  |
| 6                 | 34 Fabricación de vehículos a motor     | 2          | 10,53  |
| 7                 | 64 Correos y telecomunicaciones         | 13         | 68,42  |
| 8                 | 62 Transporte aéreo y espacial          | 1          | 5,26   |
| 11                | 26 Fabric. de otros productos minerales | 1          | 5,26   |
| Total frecuencias |   | 19         | 100,00 |

**Variable 11:** ¿Tiene la empresa capacidad por separado para realizar el proyecto?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | SI          | 12         | 16,22  |
| 2                 | NO          | 62         | 83,78  |
| Total frecuencias |             | 74         | 100,00 |

**Variable 12:** Fondo económico de la operación.

| Valor             | Significado (respuestas múltiples)                               | Frecuencia | % s/Total | % s/Muestra |
|-------------------|--|------------|-----------|-------------|
| 1                 | Acceso a un mercado  | 17         | 11,26     | 22,97       |
| 2                 | Obtención de tecnología especializada                            | 18         | 11,92     | 24,32       |
| 3                 | Obtención de conocimientos sobre un producto                     | 4          | 2,65      | 5,41        |
| 4                 | Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección           | 3          | 1,99      | 4,05        |
| 5                 | Formación de recursos humanos                                    | 2          | 1,32      | 2,70        |
| 6                 | Suministro de recursos humanos                                   | 7          | 4,64      | 9,46        |
| 7                 | Ampliación de la capacidad de la empresa                         | 10         | 6,62      | 13,51       |
| 8                 | Limitación del riesgo  | 18         | 11,92     | 24,32       |
| 9                 | Disminución de la competencia entre las matrices                 | 18         | 11,92     | 24,32       |
| 10                | Disminución de la competencia en el mercado, fortalecer posición | 28         | 18,54     | 37,84       |
| 11                | Suministro de materias primas                                    | 1          | 0,66      | 1,35        |
| 12                | Otros  | 1          | 0,66      | 1,35        |
| 13                | Incremento de la cuota de mercado en el que opera                | 24         | 15,89     | 32,43       |
| Total frecuencias |  | 151        | 100,00    | 204,05      |
| Total Muestra     |  | 74         |           |             |





## Notas generales

**Variable 44:** Nombre de la empresa conjunta. Sirve únicamente para identificarla.

**Variable 45:** País de la empresa conjunta.

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | USA         | 1          | 3,03   |
| 2                 | ALEMANIA    | 7          | 21,21  |
| 3                 | IRLANDA     | 1          | 3,03   |
| 4                 | REINO UNIDO | 3          | 9,09   |
| 5                 | ITALIA      | 2          | 6,06   |
| 6                 | FRANCIA     | 5          | 15,15  |
| 7                 | HOLANDA     | 6          | 18,18  |
| 8                 | DINAMARCA   | 1          | 3,03   |
| 9                 | BÉLGICA     | 2          | 6,06   |
| 10                | JAPÓN       | 2          | 6,06   |
| 11                | PORTUGAL    | 1          | 3,03   |
| 12                | NORUEGA     | 1          | 3,03   |
| 13                | SUDÁFRICA   | 1          | 3,03   |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

**Variable 46:** Forma social de la empresa en participación.

| Valor             | Significado       | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------------|------------|--------|
| 1                 | Sociedad Anónima  | 17         | 51,52  |
| 2                 | Sociedad Limitada | 8          | 24,24  |
| 3                 | AIE               | 2          | 6,06   |
| 4                 | Holding           | 2          | 6,06   |
| 5                 | Sin forma social  | 3          | 9,09   |
| 6                 | Societe colectiva | 1          | 3,03   |
| Total frecuencias |                   | 33         | 100,00 |

**Variable 47:** La empresa conjunta es ¿cooperativa o concentrativa?

| Valor             | Significado   | Frecuencia | %      |
|-------------------|---------------|------------|--------|
| 1                 | Cooperativa   | 15         | 45,45  |
| 2                 | Concentrativa | 18         | 54,55  |
| Total frecuencias |               | 33         | 100,00 |

**Variable 48:** La empresa conjunta existe o es de nueva creación

| Valor             | Significado    | Frecuencia | %      |
|-------------------|----------------|------------|--------|
| 1                 | Existe         | 10         | 30,30  |
| 2                 | Nueva Creación | 23         | 69,70  |
| Total frecuencias |                | 33         | 100,00 |

## Objeto social

Variable 49: Objeto social de la empresa conjunta (según es código CNAE.

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | 15          | 2          | 6,06   |
| 2                 | 24          | 4          | 12,12  |
| 3                 | 27          | 1          | 3,03   |
| 4                 | 28          | 1          | 3,03   |
| 5                 | 31          | 2          | 6,06   |
| 6                 | 34          | 2          | 6,06   |
| 7                 | 64          | 11         | 33,33  |
| 8                 | 62          | 2          | 6,06   |
| 9                 | 32          | 2          | 6,06   |
| 10                | 74          | 1          | 3,03   |
| 11                | 26          | 2          | 6,06   |
| 12                | 60          | 1          | 3,03   |
| 13                | 73          | 1          | 3,03   |
| 14                | 61          | 1          | 3,03   |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 50: ¿Existe innovación tecnológica?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | SI          | 6          | 18,18  |
| 2                 | NO          | 27         | 81,82  |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 51: El objeto social es ¿único o variado?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | Único       | 28         | 84,85  |
| 2                 | Variado     | 5          | 15,15  |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 52: El objeto social es ¿homogéneo o heterogéneo?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | Homogéneo   | 6          | 18,18  |
| 2                 | Heterogéneo | 27         | 81,82  |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 53: ¿Es un producto o un servicio?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | Producto    | 17         | 51,52  |
| 2                 | Servicio    | 14         | 42,42  |
| 3                 | Ambos       | 2          | 6,06   |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

## Control conjunto

Variable 54: Número de empresas involucradas.

| Valor             | Significado                  | Frecuencia | %      |
|-------------------|------------------------------|------------|--------|
| 1                 | 2 + Empresa en participación | 23         | 69,70  |
| 2                 | 3+ EP                        | 8          | 24,24  |
| 3                 | 2 + 2 EP                     | 2          | 6,06   |
| Total frecuencias |                              | 33         | 100,00 |

Variable 55: Porcentaje de participación de las matrices en la empresa conjunta.

| Valor             | Significado               | Frecuencia | %      |
|-------------------|---------------------------|------------|--------|
| 1                 | 65-35                     | 2          | 6,06   |
| 2                 | 51-49                     | 4          | 12,12  |
| 3                 | 50-50                     | 14         | 42,42  |
| 4                 | 33.33-33.33-33.33         | 5          | 15,15  |
| 5                 | 75.1-24.9                 | 1          | 3,03   |
| 6                 | 25-25-50                  | 1          | 3,03   |
| 7                 | 50.05-49.95               | 1          | 3,03   |
| 8                 | 51-24.5-24.5              | 1          | 3,03   |
| 9                 | 32-32-otros socios ajenos | 1          | 3,03   |
| 10                | 60-20-20                  | 1          | 3,03   |
| 11                | 50-40-otros socios ajenos | 1          | 3,03   |
| 12                | 60-40                     | 1          | 3,03   |
| Total frecuencias |                           | 33         | 100,00 |

Variable 56: Requisitos para la toma de decisiones de gestión corriente.

| Valor             | Significado                                | Frecuencia | %      |
|-------------------|--|------------|--------|
| 1                 | Decisiones tomadas por mayoría simple      | 27         | 81,82  |
| 2                 | Decisiones tomadas por mayoría cualificada | 3          | 9,09   |
| 4                 | El socio más experto en el tema decide     | 3          | 9,09   |
| Total frecuencias |  | 33         | 100,00 |

Variable 57: Requisitos para la toma de decisiones estratégicas.

| Valor             | Significado  | Frecuencia | %      |
|-------------------|--|------------|--------|
| 2                 | Decisiones tomadas por mayoría cualificada             | 5          | 15,15  |
| 3                 | Decisiones tomadas por unanimidad                      | 22         | 66,67  |
| 4                 | El socio mas experto decide                            | 1          | 3,03   |
| 5                 | Un socio tiene voto de calidad en situaciones extremas | 1          | 3,03   |
| 7                 | Existe derecho de veto para una parte                  | 2          | 6,06   |
| 8                 | Existen derechos de veto para ambas partes             | 2          | 6,06   |
| Total frecuencias |  | 33         | 100,00 |

Variable 58: Tipo de órganos existente en la EP.

| Valor             | Significado   | Frecuencia | %      |
|-------------------|---|------------|--------|
| 1                 | Junta General y Consejo de Administración                         | 25         | 75,76  |
| 2                 | Junta General, Consejo de Administración y Consejo de Supervisión | 6          | 18,18  |
| 3                 | La empresa no tiene forma social                                  | 1          | 3,03   |
| 4                 | J. General, C. Administración, C. Supervisión y comité ejecutivo  | 3,03       |        |
| Total frecuencias |   | 33         | 100,00 |

Variable 59: Forma de elección del presidente del Consejo de Administración

| Valor             | Significado   | Frecuencia | %      |
|-------------------|---|------------|--------|
| 1                 | Presidente nombrado por unanimidad entre las partes                 | 17         | 51,52  |
| 2                 | Presidente independiente de las partes                              | 2          | 6,06   |
| 3                 | Presidente de una de las matrices siempre, pero sin voto de calidad | 3          | 9,09   |
| 4                 | Presidente de una de las matrices siempre, pero con voto de calidad | 1          | 3,03   |
| 5                 | Sistema rotativo de elección del presidente                         | 3          | 9,09   |
| 6                 | La empresa no tiene forma social                                    | 2          | 6,06   |
| 7                 | La empresa tiene un administrador único                             | 2          | 6,06   |
| 8                 | Presidente por mayoría cualificada                                  | 3          | 9,09   |
| Total frecuencias |   | 33         | 100,00 |

Variable 60: Forma de elección de los miembros del Consejo de Administración

| Valor             | Significado   | Frecuencia | %      |
|-------------------|---|------------|--------|
| 1                 | Nº de miembros en función del % de participación, igual número    | 16         | 48,48  |
| 2                 | Nº de miembros en función del % de participación, distinto número | 10         | 30,30  |
| 3                 | Mismo número de miembros no coincidente con el % de participación | 4          | 12,12  |
| 4                 | La empresa no tiene forma social                                  | 1          | 3,03   |
| 5                 | La empresa tiene un administrador único, sin miembros             | 2          | 6,06   |
| Total frecuencias |   | 33         | 100,00 |

Variable 61: Miembros de la Junta General de Accionistas.

| Valor             | Significado   | Frecuencia | %      |
|-------------------|---|------------|--------|
| 1                 | Nº de miembros en función de % de participación, igual número     | 18         | 54,55  |
| 2                 | Nº de miembros en función del % de participación, distinto número | 10         | 30,30  |
| 3                 | Nº de miembros no coincidente con el % de participación           | 4          | 12,12  |
| 4                 | La empresa no tiene forma social                                  | 1          | 3,03   |
| Total frecuencias |   | 33         | 100,00 |

## Recursos aportados por las matrices

Variable 62: Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta

| Valor             | Significado (respuestas múltiples)   | Frecuencia | % s/Total | % s/Muestra |
|-------------------|--|------------|-----------|-------------|
| 1                 | Conocimientos técnicos   | 8          | 12,90     | 24,24       |
| 2                 | Recursos financieros para invertir o adquirir parte de una empresa existente, que se convierte en conjunta | 7          | 11,29     | 21,21       |
| 3                 | Recursos financieros para costear parte de la empresa conjunta de nueva                                    | 8          | 12,90     | 24,24       |
| 4                 | Personal especializado   | 6          | 9,68      | 18,18       |
| 5                 | Traspaso de rama de actividad (activos + pasivos + personal), negocio en marcha                            | 16         | 25,81     | 48,48       |
| 6                 | Activos fijos materiales propios del negocio (equipo, terrenos, construcciones)                            | 8          | 12,90     | 24,24       |
| 7                 | Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias...   | 6          | 9,68      | 18,18       |
| 8                 | Transferencia de actividades de I+D  | 2          | 3,23      | 6,06        |
| 9                 | Activos como existencias de mat primas o productos acabados, cuentas por cobrar y pedidos                  | 1          | 1,61      | 3,03        |
| Total frecuencias |  | 62         | 100,00    | 187,88      |
| Total Muestra     |  | 33         |           |             |

Variable 63: Existe complementariedad entre las aportaciones de las matrices

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | Si          | 15         | 45,45  |
| 2                 | No          | 18         | 54,55  |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 64: ¿Es empresa independiente?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | SI          | 29         | 87,88  |
| 2                 | NO          | 4          | 12,12  |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Las características sobre el mercado de la *joint venture* se recogen en las variables 65 a 72.

| CASOS  | EMPRESAS MATRICES |   |   |       | RASGOS DE LA EMPRESA CONJUNTA |               |                  |                                     | MERCADO DE LA EP  | DECISIÓN DE LA COMISIÓN |
|--------|-------------------|---|---|-------|-------------------------------|---------------|------------------|-------------------------------------|-------------------|-------------------------|
|        | A                 | B | C | V. 43 | Notas Generales               | Objeto Social | Control conjunto | Recursos aportados por las matrices |                   |                         |
|        |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                   |                         |
|        |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     | Variables 65 a 72 |                         |
| Caso 1 |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                   |                         |
| Caso 2 |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                   |                         |
| .      |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                   |                         |
| .      |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                   |                         |
| .      |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                   |                         |
| .      |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                   |                         |
| Caso n |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                   |                         |

Variable 65: Ámbito geográfico de la empresa conjunta

| Valor             | Significado                                      | Frecuencia | %      |
|-------------------|--|------------|--------|
| 1                 | Nacional   | 5          | 15,15  |
| 2                 | Comunitario                                      | 10         | 30,30  |
| 3                 | Internacional                                    | 5          | 15,15  |
| 4                 | Mundial excepto China, Europa Central y Oriental | 1          | 3,03   |
| 5                 | Mundial  | 4          | 12,12  |
| 6                 | Zona Comunitaria (Países Nórdicos)               | 8          | 24,24  |
| Total frecuencias |  | 33         | 100,00 |

Variable 66: Es —o se prevé que será— líder en su mercado la empresa conjunta.

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | SI          | 24         | 72,73  |
| 2                 | NO          | 8          | 24,24  |
| 3                 | EN PARTE    | 1          | 3,03   |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 67: Cuota de mercado de la empresa conjunta.

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | 0           | 1          | 3,03   |
| 2                 | 1%-14%      | 2          | 6,06   |
| 3                 | 15%-30%     | 5          | 15,15  |
| 4                 | 31%-45%     | 6          | 18,18  |
| 5                 | 46%-60%     | 7          | 21,21  |
| 6                 | 61%-75%     | 8          | 24,24  |
| 7                 | 76%-100%    | 4          | 12,12  |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 68: ¿Existe competencia con una cuota de mercado superior a la de la empresa conjunta?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | Si          | 8          | 24,24  |
| 2                 | No          | 25         | 75,76  |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 69: Cuota de la competencia mayor que la de la empresa conjunta.

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 2                 | 15-30       | 4          | 50,00  |
| 3                 | 31-45       | 1          | 12,50  |
| 4                 | 46-60       | 2          | 25,00  |
| 5                 | 61-75       | 1          | 12,50  |
| Total frecuencias |             | 8          | 100,00 |

Variable 70: Cuota de la competencia inferior a la de la empresa conjunta.

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | 1-14        | 21         | 63,64  |
| 2                 | 15-30       | 10         | 30,30  |
| 3                 | 31-45       | 2          | 6,06   |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 71: Evolución previsible de la cuota de mercado en el corto plazo.

| Valor             | Significado   | Frecuencia | %      |
|-------------------|---------------|------------|--------|
| 1                 | Se incrementa | 25         | 75,76  |
| 2                 | Se mantiene   | 8          | 24,24  |
| Total frecuencias |               | 33         | 100,00 |

Variable 72: ¿Existen barreras de entrada al mercado?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | SI          | 23         | 71,88  |
| 2                 | NO          | 9          | 28,13  |
| Total frecuencias |             | 32         | 100,00 |



Por último la decisión de la Comisión y sus particularidades aparecen en las variables 73 a 78.

| CASOS  | EMPRESAS MATRICES |   |   |       | RASGOS DE LA EMPRESA CONJUNTA |               |                  |                                     | MERCADO DE LA EP | DECISIÓN DE LA COMISIÓN |
|--------|-------------------|---|---|-------|-------------------------------|---------------|------------------|-------------------------------------|------------------|-------------------------|
|        | A                 | B | C | V. 43 | Notas Generales               | Objeto Social | Control conjunto | Recursos aportados por las matrices |                  |                         |
|        |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                  |                         |
| Caso 1 |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                  | Variables 73 a 78       |
| Caso 2 |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                  |                         |
| .      |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                  |                         |
| .      |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                  |                         |
| .      |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                  |                         |
| .      |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                  |                         |
| Caso n |                   |   |   |       |                               |               |                  |                                     |                  |                         |

Variable 73: Recoge la referencia del Diario Oficial de las Comunidades Europeas, (serie y número). No tiene tratamiento estadístico, sólo identifica la publicación.

Variable 74: Año de publicación de la decisión.

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 2                 | 1991        | 3          | 9,09   |
| 4                 | 1993        | 1          | 3,03   |
| 5                 | 1994        | 12         | 36,36  |
| 6                 | 1995        | 1          | 3,03   |
| 7                 | 1996        | 6          | 18,18  |
| 8                 | 1997        | 5          | 15,15  |
| 9                 | 1998        | 2          | 6,06   |
| 10                | 1999        | 3          | 9,09   |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 75: Decisión de la Comisión.

| Valor             | Significado                               | Frecuencia | %      |
|-------------------|---|------------|--------|
| 1                 | Compatible con el mercado común           | 6          | 18,18  |
| 2                 | Exención, inaplicabilidad del artículo 85 | 9          | 27,27  |
| 3                 | Exención sujeta a obligaciones            | 5          | 15,15  |
| 4                 | Compatible sujeta a obligaciones          | 7          | 21,21  |
| 5                 | Incompatible con el mercado común         | 6          | 18,18  |
| Total frecuencias |   | 33         | 100,00 |

Variable 76: Norma aplicable al caso.

| Valor             | Significado        | Frecuencia | %      |
|-------------------|--------------------|------------|--------|
| 1                 | Reglamento 17      | 15         | 45,45  |
| 2                 | Reglamento 4064/89 | 18         | 54,55  |
| Total frecuencias |                    | 33         | 100,00 |

Variable 77: ¿Sufre modificaciones el proyecto inicial?

| Valor             | Significado | Frecuencia | %      |
|-------------------|-------------|------------|--------|
| 1                 | SI          | 16         | 48,48  |
| 2                 | NO          | 17         | 51,52  |
| Total frecuencias |             | 33         | 100,00 |

Variable 78: ¿Ha impuesto la comisión obligaciones o condiciones?

| Valor             | Significado                     | Frecuencia | %      |
|-------------------|---------------------------------|------------|--------|
| 1                 | No                              | 14         | 42,42  |
| 2                 | No procede por incompatibilidad | 10         | 30,30  |
| 3                 | Si                              | 9          | 27,27  |
| Total frecuencias |                                 | 33         | 100,00 |

## **ANEXO II: ANÁLISIS FACTORIAL DE LA VARIABLE “FONDO ECONÓMICO DE LA OPERACIÓN”**

### *ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES*

- a) Estudio general:
  - Identificación de las variables.
  - Matriz de coeficientes de correlación simple.
  - Test de Barlett.
  - Cargas de los factores
  - Coeficientes de puntuación de los factores.
- b) Análisis reteniendo factores con autovalor mayor que 1, (7 factores en total).
  - Cargas de los factores retenidos.
  - Rotación varimax.
  - Coeficientes de puntuación de los factores.
- c) Análisis reteniendo un octavo factor con autovalor próximo a 1.
  - Cargas de los factores retenidos.
  - Rotación varimax.
  - Coeficientes de puntuación de los factores.

## IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES

|                       |  |
|-----------------------|--|
| VARIABLE 1 : FICTI_01 | - Fondo económico de la operación: Acceso a un mercado (I = Si; 0 = No)  |
| VARIABLE 2 : FICTI_02 | - Fondo económico de la operación: Obtención de tecnología especializada (I = Si; 0 = No)                            |
| VARIABLE 3 : FICTI_03 | - Fondo económico de la operación: Obtención de conocimientos sobre un producto (I = Si; 0 = No)                     |
| VARIABLE 4 : FICTI_04 | - Fondo económico de la operación: Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección. (I = Si; 0 = No)          |
| VARIABLE 5 : FICTI_05 | - Fondo económico de la operación: Formación de recursos humanos (I = Si; 0 = No)                                    |
| VARIABLE 6 : FICTI_06 | - Fondo económico de la operación: Suministro de recursos humanos (I = Si; 0 = No)                                   |
| VARIABLE 7 : FICTI_07 | - Fondo económico de la operación: Ampliación de la capacidad de la empresa (I = Si; 0 = No)                         |
| VARIABLE 8 : FICTI_08 | - Fondo económico de la operación: Limitación del riesgo (I = Si; 0 = No)  |
| VARIABLE 9 : FICTI_09 | - Fondo económico de la operación: Disminución de la competencia entre las matrices (I = Si; 0 = No)                 |
| VARIABLE 10: FICTI_10 | - Fondo económico de la operación: Disminución de la competencia en el mercado, fortalecer posición (I = Si; 0 = No) |
| VARIABLE 11: FICTI_11 | - Fondo económico de la operación: Suministro de materias primas (I = Si; 0 = No)                                    |
| VARIABLE 12: FICTI_12 | - Fondo económico de la operación: Otros (I = Si; 0 = No)  |
| VARIABLE 13: FICTI_13 | - Fondo económico de la operación: Incremento de la cuota de mercado (I = Si; 0 = No)                                |

## Matriz de coeficientes de correlación simple

|          | FICTI_01 | FICTI_02 | FICTI_03 | FICTI_04 | FICTI_05 | FICTI_06 | FICTI_07 | FICTI_08 | FICTI_09 | FICTI_10 | FICTI_11 | FICTI_12 | FICTI_13 |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| FICTI_01 | 1,0000   | -0,1599  | -0,1305  | -0,1123  | -0,0910  | -0,0668  | 0,1600   | 0,0648   | -0,1599  | -0,1611  | -0,0639  | -0,0639  | -0,2411  |
| FICTI_02 | -0,1599  | 1,0000   | 0,1431   | 0,2029   | 0,2940   | 0,1396   | 0,2366   | 0,3393   | -0,1012  | -0,2475  | -0,0664  | -0,0664  | -0,1237  |
| FICTI_03 | -0,1305  | 0,1431   | 1,0000   | 0,5569   | -0,0398  | -0,0773  | 0,2551   | -0,1355  | -0,1355  | -0,0633  | -0,0280  | -0,0280  | -0,0380  |
| FICTI_04 | -0,1123  | 0,2029   | 0,5569   | 1,0000   | -0,0343  | -0,0664  | 0,1192   | 0,0432   | -0,1165  | -0,1604  | -0,0241  | -0,0241  | 0,0040   |
| FICTI_05 | -0,0910  | 0,2940   | -0,0398  | -0,0343  | 1,0000   | 0,5156   | 0,4216   | 0,2940   | -0,0945  | -0,1300  | -0,0195  | -0,0195  | -0,1155  |
| FICTI_06 | -0,0668  | 0,1396   | -0,0773  | -0,0664  | 0,5156   | 1,0000   | 0,1424   | 0,0320   | -0,1833  | -0,0618  | -0,0378  | -0,0378  | 0,2693   |
| FICTI_07 | 0,1600   | 0,2366   | 0,2551   | 0,1192   | 0,4216   | 0,1424   | 1,0000   | 0,1444   | -0,0398  | -0,3084  | -0,0463  | -0,0463  | -0,2739  |
| FICTI_08 | 0,0648   | 0,3393   | -0,1355  | 0,0432   | 0,2940   | 0,0320   | 0,1444   | 1,0000   | -0,1012  | -0,3124  | -0,0664  | -0,0664  | -0,0564  |
| FICTI_09 | -0,1599  | -0,1012  | -0,1355  | -0,1165  | -0,0945  | -0,1833  | -0,0398  | -0,1012  | 1,0000   | -0,1176  | -0,0664  | -0,0664  | -0,0564  |
| FICTI_10 | -0,1611  | -0,2475  | -0,0633  | -0,1604  | -0,1300  | -0,0618  | -0,3084  | -0,3124  | -0,1176  | 1,0000   | 0,1500   | -0,0913  | -0,0643  |
| FICTI_11 | -0,0639  | -0,0664  | -0,0280  | -0,0241  | -0,0195  | -0,0378  | -0,0463  | -0,0664  | -0,0664  | 0,1500   | 1,0000   | -0,0137  | 0,1689   |
| FICTI_12 | -0,0639  | -0,0664  | -0,0280  | -0,0241  | -0,0195  | -0,0378  | -0,0463  | -0,0664  | -0,0664  | -0,0913  | -0,0137  | 1,0000   | -0,0811  |
| FICTI_13 | -0,2411  | -0,1237  | -0,0380  | 0,0040   | -0,1155  | 0,2693   | -0,2739  | -0,0564  | -0,0564  | -0,0643  | 0,1689   | -0,0811  | 1,0000   |

|  | FACTOR 1 | FACTOR 2 | FACTOR 3 | FACTOR 4 | FACTOR 5 | FACTOR 6 | FACTOR 7 | FACTOR 8 | FACTOR 9 | FACTOR 10 | FACTOR 11 | FACTOR 12 | FACTOR 13 |                  |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------------|
| VALOR PROPIO:2,3627                                | 1,7011   | 1,5580   | 1,2175   | 1,0956   | 1,0531   | 1,0066   | 0,9383   | 0,5862   | 0,5116   | 0,3553    | 0,3340    | 0,2799    |           |                  |
| % DE VARIANZA:18,17%                               | 13,09%   | 11,98%   | 9,37%    | 8,43%    | 8,10%    | 7,74%    | 7,22%    | 4,51%    | 3,94%    | 2,73%     | 2,57%     | 2,15%     |           |                  |
| % VAR.ACUMUL.:18,17%                               | 31,26%   | 43,24%   | 52,61%   | 61,04%   | 69,14%   | 76,88%   | 84,10%   | 88,61%   | 92,54%   | 95,28%    | 97,85%    | 100,00%   |           |                  |
| CARGAS DE<br>LOS FACTORES:                         |          |          |          |          |          |          |          |          |          |           |           |           |           | COMUNA-<br>LIDAD |
| FICT1_01   | 0,0413   | -0,1294  | 0,6190   | 0,4550   | -0,4262  | 0,0671   | -0,2705  | -0,0398  | -0,0948  | 0,2371    | 0,1693    | 0,1156    | 0,1526    | 1,0000           |
| FICT1_02   | 0,6505   | 0,0684   | -0,1044  | -0,2364  | 0,0128   | 0,1135   | 0,3945   | 0,1268   | -0,5410  | 0,0735    | 0,0554    | 0,1104    | 0,0856    | 1,0000           |
| FICT1_03   | 0,2888   | 0,7907   | -0,2095  | 0,1615   | 0,0921   | 0,0046   | -0,1507  | -0,0072  | 0,0399   | -0,1494   | 0,3873    | -0,1266   | 0,0141    | 1,0000           |
| FICT1_04   | 0,3342   | 0,7408   | -0,2147  | -0,0296  | -0,1478  | -0,0062  | -0,0272  | 0,0475   | 0,2189   | 0,3840    | -0,2336   | 0,1325    | 0,0135    | 1,0000           |
| FICT1_05   | 0,6768   | -0,4270  | -0,1883  | 0,1336   | 0,3310   | -0,0012  | 0,0229   | -0,0671  | 0,2299   | 0,0920    | -0,0188   | -0,1675   | 0,3194    | 1,0000           |
| FICT1_06   | 0,3900   | -0,4863  | -0,5173  | 0,1873   | 0,0833   | -0,1269  | -0,3344  | 0,1294   | -0,0589  | 0,2438    | 0,1246    | 0,0480    | -0,2763   | 1,0000           |
| FICT1_07   | 0,6796   | 0,0662   | 0,2257   | 0,2328   | 0,2421   | 0,0687   | -0,2348  | -0,3267  | -0,0020  | -0,3253   | -0,1502   | 0,2640    | -0,0733   | 1,0000           |
| FICT1_08   | 0,5280   | -0,2476  | 0,1588   | -0,2793  | -0,4072  | 0,1207   | 0,3953   | 0,0593   | 0,3950   | -0,0833   | 0,1779    | 0,0983    | -0,1107   | 1,0000           |
| FICT1_09   | -0,2038  | -0,0243  | 0,2425   | -0,6741  | 0,4293   | 0,1591   | -0,2583  | -0,2658  | 0,0585   | 0,2102    | 0,1737    | 0,1387    | 0,0271    | 1,0000           |
| FICT1_10   | -0,5227  | -0,0256  | -0,2356  | 0,4237   | 0,3734   | 0,2417   | 0,3291   | 0,2518   | 0,1280   | 0,0112    | 0,1030    | 0,3010    | 0,0618    | 1,0000           |
| FICT1_11   | -0,1864  | -0,0307  | -0,3346  | 0,2157   | -0,1442  | 0,2144   | 0,3106   | -0,7855  | -0,0504  | 0,1256    | 0,0350    | -0,0526   | -0,0572   | 1,0000           |
| FICT1_12   | -0,0561  | 0,0274   | 0,0820   | 0,0189   | 0,0874   | -0,9315  | 0,2384   | -0,1792  | 0,0169   | 0,0334    | 0,0807    | 0,1249    | 0,0345    | 1,0000           |
| FICT1_13   | -0,1988  | -0,1348  | -0,6796  | -0,2486  | -0,4363  | -0,0529  | -0,3198  | -0,0601  | -0,0086  | -0,1959   | 0,0210    | 0,1921    | 0,2094    | 1,0000           |
| COEFICIENTES DE<br>PUNTAJACIÓN DE<br>LOS FACTORES: |          |          |          |          |          |          |          |          |          |           |           |           |           |                  |
| FICT1_01   | 0,0175   | -0,0761  | 0,3973   | 0,3737   | -0,3890  | 0,0637   | -0,2688  | -0,0424  | -0,1617  | 0,4634    | 0,4764    | 0,3460    | 0,5453    |                  |
| FICT1_02   | 0,2753   | 0,0402   | -0,0670  | -0,1941  | 0,0117   | 0,1077   | 0,3919   | 0,1352   | -0,9229  | 0,1437    | 0,1559    | 0,3305    | 0,3059    |                  |
| FICT1_03   | 0,1222   | 0,4648   | -0,1344  | 0,1327   | 0,0841   | 0,0044   | -0,1497  | -0,0077  | 0,0681   | -0,2920   | 1,0899    | -0,3792   | 0,0502    |                  |
| FICT1_04   | 0,1415   | 0,4355   | -0,1378  | -0,0243  | -0,1349  | -0,0059  | -0,0270  | 0,0506   | 0,3734   | 0,7505    | -0,6574   | 0,3968    | 0,0483    |                  |
| FICT1_05   | 0,2864   | -0,2510  | -0,1209  | 0,1097   | 0,3021   | -0,0011  | 0,0228   | -0,0716  | 0,3921   | 0,1798    | -0,0530   | -0,5015   | 1,1412    |                  |
| FICT1_06   | 0,1651   | -0,2859  | -0,3320  | 0,1539   | 0,0760   | -0,1205  | -0,3322  | 0,1379   | -0,1005  | 0,4765    | 0,3506    | 0,1437    | -0,9872   |                  |
| FICT1_07   | 0,2876   | 0,0389   | 0,1449   | 0,1912   | 0,2210   | 0,0652   | -0,2332  | -0,3482  | -0,0034  | -0,6359   | -0,4228   | 0,7904    | -0,2619   |                  |
| FICT1_08   | 0,2235   | -0,1456  | 0,1019   | -0,2294  | -0,3716  | 0,1146   | 0,3927   | 0,0632   | 0,6739   | -0,1628   | 0,5007    | 0,2943    | -0,3956   |                  |
| FICT1_09   | -0,0862  | -0,0143  | 0,1557   | -0,5536  | 0,3919   | 0,1510   | -0,2566  | -0,2833  | 0,0997   | 0,4108    | 0,4888    | 0,4153    | 0,0969    |                  |
| FICT1_10   | -0,2212  | -0,0151  | -0,1512  | 0,3480   | 0,3408   | 0,2295   | 0,3270   | 0,2684   | 0,2183   | 0,0220    | 0,2900    | 0,9012    | 0,2208    |                  |
| FICT1_11   | -0,0789  | -0,0180  | -0,2147  | 0,1771   | -0,1316  | 0,2036   | 0,3085   | -0,8372  | -0,0859  | 0,2455    | 0,0984    | -0,1576   | -0,2043   |                  |
| FICT1_12   | -0,0237  | 0,0161   | 0,0526   | 0,0155   | 0,0798   | -0,8846  | 0,2368   | -0,1909  | 0,0288   | 0,0654    | 0,2271    | 0,3740    | 0,1232    |                  |
| FICT1_13   | -0,0841  | -0,0793  | -0,4362  | -0,2042  | -0,3982  | -0,0502  | -0,3177  | -0,0641  | -0,0146  | -0,3830   | 0,0590    | 0,5753    | 0,7482    |                  |

Cargas de los factores retenidos: **(CON AUTOVALOR MAYOR QUE 1)**

|                | FACTOR 1 | FACTOR 2 | FACTOR 3 | FACTOR 4 | FACTOR 5 | FACTOR 6 | FACTOR 7 | COMU-<br>NALIDAD |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| FICTI_01       | 0,0413   | -0,1294  | 0,6190   | 0,4550   | -0,4262  | 0,0671   | -0,2705  | 0,8679           |
| FICTI_02       | 0,6505   | 0,0684   | -0,1044  | -0,2364  | 0,0128   | 0,1135   | 0,3945   | 0,6633           |
| FICTI_03       | 0,2888   | 0,7907   | -0,2095  | 0,1615   | 0,0921   | 0,0046   | -0,1507  | 0,8098           |
| FICTI_04       | 0,3342   | 0,7408   | -0,2147  | -0,0296  | -0,1478  | -0,0062  | -0,0272  | 0,7301           |
| FICTI_05       | 0,6768   | -0,4270  | -0,1883  | 0,1336   | 0,3310   | -0,0012  | 0,0229   | 0,8037           |
| FICTI_06       | 0,3900   | -0,4863  | -0,5173  | 0,1873   | 0,0833   | -0,1269  | -0,3344  | 0,8262           |
| FICTI_07       | 0,6796   | 0,0662   | 0,2257   | 0,2328   | 0,2421   | 0,0687   | -0,2348  | 0,6898           |
| FICTI_08       | 0,5280   | -0,2476  | 0,1588   | -0,2793  | -0,4072  | 0,1207   | 0,3953   | 0,7799           |
| FICTI_09       | -0,2038  | -0,0243  | 0,2425   | -0,6741  | 0,4293   | 0,1591   | -0,2583  | 0,8316           |
| FICTI_10       | -0,5227  | -0,0256  | -0,2356  | 0,4237   | 0,3734   | 0,2417   | 0,3291   | 0,8151           |
| FICTI_11       | -0,1864  | -0,0307  | -0,3346  | 0,2157   | -0,1442  | 0,2144   | 0,3106   | 0,3574           |
| FICTI_12       | -0,0561  | 0,0274   | 0,0820   | 0,0189   | 0,0874   | -0,9315  | 0,2384   | 0,9432           |
| FICTI_13       | -0,1988  | -0,1348  | -0,6796  | -0,2486  | -0,4363  | -0,0529  | -0,3198  | 0,8767           |
| VARIANZA:      | 2,3627   | 1,7011   | 1,5580   | 1,2175   | 1,0956   | 1,0531   | 1,0066   |                  |
| % DE VARIANZA: | 18,17%   | 13,09%   | 11,98%   | 9,37%    | 8,43%    | 8,10%    | 7,74%    |                  |
| % VAR.ACUMUL.: | 18,17%   | 31,26%   | 43,24%   | 52,61%   | 61,04%   | 69,14%   | 76,88%   |                  |

## ROTACIÓN VARIMAX:

Cargas de los factores retenidos (después de la rotación):

|                | FACTOR 1 | FACTOR 2 | FACTOR 3 | FACTOR 4 | FACTOR 5 | FACTOR 6 | FACTOR 7 | COMU-<br>NALIDAD |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| FICTI_01       | -0,0734  | -0,1357  | -0,1651  | -0,1215  | -0,0371  | -0,0943  | -0,8899* | 0,8679           |
| FICTI_02       | 0,2285   | 0,2434   | -0,1596  | 0,0116   | 0,6848*  | -0,0299  | 0,2374   | 0,6633           |
| FICTI_03       | 0,0256   | 0,8859*  | -0,0860  | -0,0084  | -0,1167  | -0,0257  | 0,0501   | 0,8098           |
| FICTI_04       | -0,0932  | 0,8314*  | 0,0681   | -0,0234  | 0,1520   | 0,0019   | 0,0431   | 0,7301           |
| FICTI_05       | 0,8238*  | -0,0728  | -0,1827  | -0,0165  | 0,2744   | -0,0083  | 0,1035   | 0,8037           |
| FICTI_06       | 0,8317*  | -0,0799  | 0,3541   | 0,0252   | -0,0416  | 0,0148   | -0,0024  | 0,8262           |
| FICTI_07       | 0,5185*  | 0,3029   | -0,4062  | -0,2901  | 0,1201   | -0,1233  | -0,2245  | 0,6898           |
| FICTI_08       | 0,0440   | -0,1283  | 0,0021   | -0,0383  | 0,8622*  | -0,0392  | -0,1231  | 0,7799           |
| FICTI_09       | -0,2252  | -0,2431  | -0,0989  | -0,6094* | -0,1480  | -0,2803  | 0,4901   | 0,8316           |
| FICTI_10       | -0,0727  | -0,1663  | -0,2435  | 0,6769*  | -0,4451  | -0,0922  | 0,2408   | 0,8151           |
| FICTI_11       | -0,0550  | -0,0185  | 0,1282   | 0,5698*  | 0,0316   | -0,0967  | 0,0505   | 0,3574           |
| FICTI_12       | -0,0302  | -0,0337  | -0,0555  | -0,0975  | -0,0516  | 0,9606*  | 0,0560   | 0,9432           |
| FICTI_13       | 0,0506   | 0,0110   | 0,9206*  | 0,0734   | -0,0629  | -0,0701  | 0,1106   | 0,8767           |
| VARIANZA:      | 1,7707   | 1,7621   | 1,3247   | 1,2712   | 1,5695   | 1,0516   | 1,2450   |                  |
| % DE VARIANZA: | 13,62%   | 13,55%   | 10,19%   | 9,78%    | 12,07%   | 8,09%    | 9,58%    |                  |
| % VAR.ACUMUL.: | 13,62%   | 27,18%   | 37,37%   | 47,14%   | 59,22%   | 67,31%   | 76,88%   |                  |

COEFICIENTES DE  
PUNTUACIÓN DE  
LOS FACTORES:

|          |         |         |         |         |         |         |         |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| FICTI_01 | -0,0445 | -0,0553 | -0,0305 | -0,0671 | -0,0610 | -0,0994 | -0,7121 |
| FICTI_02 | 0,0089  | 0,0754  | -0,1199 | 0,1074  | 0,4454  | -0,0134 | 0,2338  |
| FICTI_03 | 0,0273  | 0,5173  | -0,0417 | -0,0064 | -0,1573 | -0,0302 | 0,0192  |
| FICTI_04 | -0,0996 | 0,4741  | 0,0914  | -0,0002 | 0,0712  | 0,0007  | 0,0086  |
| FICTI_05 | 0,4618  | -0,0844 | -0,1556 | 0,0316  | 0,0413  | 0,0028  | 0,1272  |
| FICTI_06 | 0,5211  | -0,0411 | 0,2633  | -0,0261 | -0,1708 | 0,0183  | -0,0293 |
| FICTI_07 | 0,2969  | 0,1483  | -0,2570 | -0,1785 | -0,0974 | -0,1164 | -0,1349 |
| FICTI_08 | -0,1405 | -0,1336 | 0,0445  | 0,0787  | 0,6240  | -0,0218 | -0,0631 |
| FICTI_09 | -0,0984 | -0,1501 | -0,0799 | -0,5269 | -0,1141 | -0,2649 | 0,4257  |
| FICTI_10 | 0,0451  | -0,0739 | -0,3090 | 0,5226  | -0,2166 | -0,0929 | 0,1930  |
| FICTI_11 | -0,0448 | -0,0031 | 0,0386  | 0,4620  | 0,1122  | -0,0908 | 0,0141  |
| FICTI_12 | -0,0013 | -0,0247 | -0,0422 | -0,0828 | -0,0241 | 0,9138  | 0,0629  |
| FICTI_13 | 0,0336  | 0,0445  | 0,7054  | -0,0443 | -0,0108 | -0,0661 | -0,0103 |

Cargas de los factores retenidos: **(RETENEMOS 8 FACTORES EN LUGAR DE LOS QUE TIENEN UN AUTOVALOR MAYOR QUE 1)**

|                | FACTOR 1 | FACTOR 2 | FACTOR 3 | FACTOR 4 | FACTOR 5 | FACTOR 6 | FACTOR 7 | FACTOR 8 | COMUNALIDAD |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-------------|
| FICTL_01       | 0,0413   | -0,1294  | 0,6190   | 0,4550   | -0,4262  | 0,0671   | -0,2705  | -0,0398  | 0,8695      |
| FICTL_02       | 0,6505   | 0,0684   | -0,1044  | -0,2364  | 0,0128   | 0,1135   | 0,3945   | 0,1268   | 0,6793      |
| FICTL_03       | 0,2888   | 0,7907   | -0,2095  | 0,1615   | 0,0921   | 0,0046   | -0,1507  | -0,0072  | 0,8099      |
| FICTL_04       | 0,3342   | 0,7408   | -0,2147  | -0,0296  | -0,1478  | -0,0062  | -0,0272  | 0,0475   | 0,7324      |
| FICTL_05       | 0,6768   | -0,4270  | -0,1883  | 0,1336   | 0,3310   | -0,0012  | 0,0229   | -0,0671  | 0,8082      |
| FICTL_06       | 0,3900   | -0,4863  | -0,5173  | 0,1873   | 0,0833   | -0,1269  | -0,3344  | 0,1294   | 0,8429      |
| FICTL_07       | 0,6796   | 0,0662   | 0,2257   | 0,2328   | 0,2421   | 0,0687   | -0,2348  | -0,3267  | 0,7965      |
| FICTL_08       | 0,5280   | -0,2476  | 0,1588   | -0,2793  | -0,4072  | 0,1207   | 0,3953   | 0,0593   | 0,7834      |
| FICTL_09       | -0,2038  | -0,0243  | 0,2425   | 0,6741   | 0,4293   | 0,1591   | -0,2583  | -0,2658  | 0,9023      |
| FICTL_10       | -0,5227  | -0,0256  | -0,2356  | 0,4237   | 0,3734   | 0,2417   | 0,3291   | 0,2518   | 0,8785      |
| FICTL_11       | -0,1864  | -0,0307  | -0,3346  | 0,2157   | -0,1442  | 0,2144   | 0,3106   | -0,7855  | 0,9744      |
| FICTL_12       | -0,0561  | 0,0274   | 0,0820   | 0,0189   | 0,0874   | -0,9315  | 0,2384   | -0,1792  | 0,9753      |
| FICTL_13       | -0,1988  | -0,1348  | -0,6796  | -0,2486  | -0,4363  | -0,0529  | -0,3198  | -0,0601  | 0,8803      |
| VARIANZA:      | 2,3627   | 1,7011   | 1,5580   | 1,2175   | 1,0956   | 1,0531   | 1,0066   | 0,9383   |             |
| % DE VARIANZA: | 18,17%   | 13,09%   | 11,98%   | 9,37%    | 8,43%    | 8,10%    | 7,74%    | 7,22%    |             |
| % VAR.ACUMUL.: | 18,17%   | 31,26%   | 43,24%   | 52,61%   | 61,04%   | 69,14%   | 76,88%   | 84,10%   |             |

ROTACIÓN VARIMAX:

Cargas de los factores retenidos (después de la rotación):

|                | FACTOR 1 | FACTOR 2 | FACTOR 3 | FACTOR 4 | FACTOR 5 | FACTOR 6 | FACTOR 7 | FACTOR 8 | COMUNALIDAD |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-------------|
| FICTL_01       | -0,0789  | -0,1522  | -0,1777  | 0,2015   | -0,0579  | -0,0951  | 0,8677*  | -0,0508  | 0,8695      |
| FICTL_02       | 0,2383   | 0,2423   | -0,1462  | 0,0344   | 0,6917*  | -0,0503  | -0,2401  | -0,0516  | 0,6793      |
| FICTL_03       | 0,0349   | 0,8851*  | -0,0780  | 0,0498   | -0,1177  | -0,0249  | -0,0463  | -0,0034  | 0,8099      |
| FICTL_04       | -0,0946  | 0,8291*  | 0,0671   | 0,0678   | 0,1555   | -0,0046  | -0,0419  | -0,0296  | 0,7324      |
| FICTL_05       | 0,8401*  | -0,0764  | -0,1353  | 0,0251   | 0,2637   | 0,0038   | -0,0861  | 0,0279   | 0,8082      |
| FICTL_06       | 0,7817*  | -0,1043  | 0,3967   | 0,2000   | -0,0448  | -0,0310  | -0,0586  | -0,1314  | 0,8429      |
| FICTL_07       | 0,5950*  | 0,3280   | -0,3604  | -0,2020  | 0,1057   | -0,0128  | 0,3766   | 0,1048   | 0,7965      |
| FICTL_08       | 0,0458   | -0,1327  | -0,0017  | 0,0664   | 0,8605*  | -0,0441  | 0,1296   | -0,0047  | 0,7834      |
| FICTL_09       | -0,1080  | -0,1509  | -0,0617  | -0,9065* | -0,1020  | -0,0820  | -0,1496  | -0,0517  | 0,9023      |
| FICTL_10       | -0,1384  | -0,2166  | -0,2787  | 0,4314   | -0,4645  | -0,2519  | -0,5053* | 0,1183   | 0,8785      |
| FICTL_11       | -0,0233  | -0,0290  | 0,0965   | 0,0555   | -0,0453  | -0,0087  | -0,0503  | 0,9777*  | 0,9744      |
| FICTL_12       | -0,0236  | -0,0354  | -0,0614  | 0,0573   | -0,0591  | 0,9800*  | -0,0506  | -0,0069  | 0,9753      |
| FICTL_13       | -0,0014  | 0,0039   | 0,9196*  | 0,0172   | -0,0645  | -0,0615  | -0,1110  | 0,1184   | 0,8803      |
| VARIANZA:      | 1,7780   | 1,7665   | 1,3094   | 1,1494   | 1,5790   | 1,0497   | 1,2792   | 1,0219   |             |
| % DE VARIANZA: | 13,68%   | 13,59%   | 10,07%   | 8,84%    | 12,15%   | 8,07%    | 9,84%    | 7,86%    |             |
| % VAR.ACUMUL.: | 13,68%   | 27,27%   | 37,34%   | 46,18%   | 58,32%   | 66,40%   | 76,24%   | 84,10%   |             |



COEFICIENTES DE  
PUNTUACIÓN DE  
LOS FACTORES:

|          |         |         |         |         |         |         |         |         |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| FICTI_01 | -0,0564 | -0,0715 | -0,0411 | 0,1846  | -0,0799 | -0,1023 | 0,6869  | -0,0135 |
| FICTI_02 | 0,0061  | 0,0699  | -0,1237 | 0,0591  | 0,4507  | -0,0502 | -0,2710 | -0,0183 |
| FICTI_03 | 0,0317  | 0,5169  | -0,0356 | 0,0252  | -0,1580 | -0,0291 | -0,0174 | -0,0058 |
| FICTI_04 | -0,1075 | 0,4705  | 0,0870  | 0,0602  | 0,0740  | -0,0105 | -0,0186 | -0,0277 |
| FICTI_05 | 0,4753  | -0,0850 | -0,1292 | -0,0078 | 0,0333  | 0,0122  | -0,1194 | 0,0563  |
| FICTI_06 | 0,4819  | -0,0567 | 0,2924  | 0,1278  | -0,1671 | -0,0185 | -0,0138 | -0,1638 |
| FICTI_07 | 0,3600  | 0,1718  | -0,2279 | -0,2113 | -0,1128 | -0,0140 | 0,2634  | 0,1802  |
| FICTI_08 | -0,1506 | -0,1429 | 0,0261  | 0,1011  | 0,6202  | -0,0445 | 0,0330  | 0,0443  |
| FICTI_09 | 0,0080  | -0,0695 | -0,0418 | -0,7919 | -0,0784 | -0,0819 | -0,1194 | -0,0004 |
| FICTI_10 | -0,0051 | -0,1161 | -0,3307 | 0,3746  | -0,2295 | -0,2328 | -0,4120 | 0,0334  |
| FICTI_11 | 0,0070  | -0,0035 | 0,0130  | -0,0281 | 0,0375  | 0,0256  | 0,0324  | 0,9668  |
| FICTI_12 | 0,0060  | -0,0265 | -0,0468 | 0,0557  | -0,0331 | 0,9353  | -0,0558 | 0,0171  |
| FICTI_13 | 0,0021  | 0,0445  | 0,7085  | -0,0290 | -0,0096 | -0,0415 | 0,0412  | 0,0554  |

### ANEXO III: ANÁLISIS CLUSTER DE LA VARIABLE “FONDO ECONÓMICO DE LA OPERACIÓN”

- a) Perfil de la muestra.
- b) Proceso generador de grupos.

#### ANÁLISIS DE GRUPOS

(Algoritmo de Howard-Harris)

##### IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES SELECCIONADAS:

1. FICTI\_01 - Fondo económico de la operación: Acceso a un mercado (I = Sí; 0 = No)
  2. FICTI\_02 - Fondo económico de la operación: Obtención de tecnología especializada (I = Sí; 0 = No)
  3. FICTI\_03 - Fondo económico de la operación: Obtención de conocimientos sobre un producto (I = Sí; 0 = No)
  4. FICTI\_04 - Fondo económico de la operación: Obtención de conocimientos sobre técnicas de dirección. (I = Sí; 0 = No)
  5. FICTI\_05 - Fondo económico de la operación: Formación de recursos humanos (I = Sí; 0 = No)
  6. FICTI\_06 - Fondo económico de la operación: Suministro de recursos humanos (I = Sí; 0 = No)
  7. FICTI\_07 - Fondo económico de la operación: Ampliación de la capacidad de la empresa (I = Sí; 0 = No)
  8. FICTI\_08 - Fondo económico de la operación: Limitación del riesgo (I = Sí; 0 = No)
  9. FICTI\_09 - Fondo económico de la operación: Disminución de la competencia entre las matrices (I = Sí; 0 = No)
  10. FICTI\_10 - Fondo económico de la operación: Disminución de la competencia en el mercado, fortalecer posición (I = Sí; 0 = No)
  11. FICTI\_11 - Fondo económico de la operación: Suministro de materias primas (I = Sí; 0 = No)
  12. FICTI\_12 - Fondo económico de la operación: Otros (I = Sí; 0 = No)
  13. FICTI\_13 - Fondo económico de la operación: Incremento de la cuota de mercado en que opera
-

## PERFIL DEL CONJUNTO DE LA MUESTRA

| GRUPO | NUM. | SUMA DE CUADRADOS | FICT1_01                    | FICT1_02     | FICT1_03     | FICT1_04     | FICT1_05     | FICT1_06     | FICT1_07     | FICT1_08     | FICT1_09     | FICT1_10     | FICT1_11     | FICT1_12     | FICT1_13     |
|-------|------|-------------------|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| TOTAL | 74   | 113,15            | MEDIA: 0,23<br>DES.ST: 0,42 | 0,24<br>0,43 | 0,05<br>0,23 | 0,04<br>0,20 | 0,03<br>0,16 | 0,09<br>0,29 | 0,14<br>0,34 | 0,24<br>0,43 | 0,24<br>0,43 | 0,38<br>0,48 | 0,01<br>0,12 | 0,01<br>0,12 | 0,32<br>0,47 |

## PROCESO DE GENERACION DE LOS GRUPOS

DIVISION N° | NUMERO DEL GRUPO ANTERIOR DIVIDIDO: I  
VARIABLE CON MAYOR VARIANZA: FICTI\_I0

[illegible]

DIVISION N° 2 NUMERO DEL GRUPO ANTERIOR DIVIDIDO: 2  
VARIABLE CON MAYOR VARIANZA: FICTI\_08

| GRUPO | NUM. CUADRADOS | SUMA DE | FICT1_01                     | FICT1_02 | FICT1_03 | FICT1_04 | FICT1_05 | FICT1_06 | FICT1_07 | FICT1_08 | FICT1_09 | FICT1_10 | FICT1_11 | FICT1_12 | FICT1_13 |
|-------|----------------|---------|------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1     | 28             | 21,57   | MEDIA: 0,14                  | 0,11     | 0,04     | 0,00     | 0,00     | 0,07     | 0,00     | 0,07     | 0,18     | 1,00     | 0,04     | 0,00     | 0,29     |
|       |                |         | DES.ST: 0,35                 | 0,31     | 0,19     | 0,00     | 0,00     | 0,26     | 0,00     | 0,26     | 0,38     | 0,00     | 0,19     | 0,00     | 0,45     |
| 2     | 16             | 19,69   | MEDIA: 0,31                  | 0,56     | 0,00     | 0,06     | 0,13     | 0,13     | 0,25     | 1,00     | 0,19     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,19     |
|       |                |         | DES.ST: 0,46                 | 0,50     | 0,00     | 0,24     | 0,33     | 0,33     | 0,43     | 0,00     | 0,39     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,39     |
| 3     | 30             | 37,73   | MEDIA: 0,27                  | 0,20     | 0,10     | 0,07     | 0,00     | 0,10     | 0,20     | 0,00     | 0,33     | 0,00     | 0,00     | 0,03     | 0,43     |
|       |                |         | DES.ST: 0,44                 | 0,40     | 0,30     | 0,25     | 0,00     | 0,30     | 0,40     | 0,00     | 0,47     | 0,00     | 0,00     | 0,18     | 0,50     |
| TOTAL | 74             | 78,99   | Suma de cuadrados explicada: |          |          |          |          |          |          |          |          |          | 30,19%   |          |          |



## **ANEXO IV: ANÁLISIS FACTORIAL DE LA VARIABLE “ APORTACIONES DE LAS MATRICES”**

### *ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES*

- a) Estudio general:
  - Identificación de las variables.
  - Matriz de coeficientes de correlación simple.
  - Test de Barlett.
  - Cargas de los factores
  - Coeficientes de puntuación de los factores.
- b) Análisis reteniendo factores con autovalor mayor que 1, (3 factores en total).
  - Cargas de los factores retenidos.
  - Rotación varimax.
  - Coeficientes de puntuación de los factores.
- c) Análisis reteniendo un cuarto factor con autovalor próximo a 1.
  - Cargas de los factores retenidos.
  - Rotación varimax.
  - Coeficientes de puntuación de los factores.

## ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES

## IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES

|                      |   |
|----------------------|---|
| VARIABLE 1: FICTI_01 | - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Conocimientos técnicos (I = Sí; 0 = No)   |
| VARIABLE 2: FICTI_02 | - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Recursos financieros para invertir o adquirir parte de una empresa existente, que se convierte en conjunta (I = Sí; 0 = No) |
| VARIABLE 3: FICTI_03 | - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Recursos financieros para costear parte de la empresa conjunta de nueva (I = Sí; 0 = No)                                    |
| VARIABLE 4: FICTI_04 | - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Personal especializado (I = Sí; 0 = No)   |
| VARIABLE 5: FICTI_05 | - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Traspaso de rama de actividad (activos+pasivos+personal), negocio en marcha (I = Sí; 0 = No)                                |
| VARIABLE 6: FICTI_06 | - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Activos fijos materiales propios del negocio (equipo, terrenos, construcciones) (I = Sí; 0 = No)                            |
| VARIABLE 7: FICTI_07 | - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias... (I = Sí; 0 = No)   |
| VARIABLE 8: FICTI_08 | - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Transferencia de actividades de I+ D (I = Sí; 0 = No)   |
| VARIABLE 9: FICTI_09 | - Activos como existencias de materias primas, cuantas por cobrar etc.  |

## Matriz de coeficientes de correlación simple

|          | FICTI_01 | FICTI_02 | FICTI_03 | FICTI_04 | FICTI_05 | FICTI_06 | FICTI_07 | FICTI_08 | FICT_09 |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|
| FICTI_01 | 1,0000   | -0,1206  | 0,3400   | 0,6500   | -0,2658  | 0,1750   | -0,0833  | -0,1437  | -0,1000 |
| FICTI_02 | -0,1206  | 1,0000   | -0,2935  | -0,2446  | -0,0584  | -0,2935  | -0,2446  | -0,1318  | -0,0917 |
| FICTI_03 | 0,3400   | -0,2935  | 1,0000   | 0,6500   | -0,5488  | 0,0100   | -0,0833  | -0,1437  | -0,1000 |
| FICTI_04 | 0,6500   | -0,2446  | 0,6500   | 1,0000   | -0,4573  | 0,1000   | -0,2222  | -0,1197  | -0,0833 |
| FICTI_05 | -0,2658  | -0,0584  | -0,5488  | -0,4573  | 1,0000   | -0,4073  | -0,1429  | 0,2618   | -0,1715 |
| FICTI_06 | 0,1750   | -0,2935  | 0,0100   | 0,1000   | -0,4073  | 1,0000   | 0,4667   | -0,1437  | 0,3125  |
| FICTI_07 | -0,0833  | -0,2446  | -0,0833  | -0,2222  | -0,1429  | 0,4667   | 1,0000   | 0,2095   | 0,3750  |
| FICTI_08 | -0,1437  | -0,1318  | -0,1437  | -0,1197  | 0,2618   | -0,1437  | 0,2095   | 1,0000   | -0,0449 |
| FICTI_09 | -0,1000  | -0,0917  | -0,1000  | -0,0833  | -0,1715  | 0,3125   | 0,3750   | -0,0449  | 1,0000  |

## Test de Bartlett

Determinante de la matriz de correlación = 0,041586

Ji cuadrado con 36 grados de libertad = 89,5695

(p = 0,0000)

|                | FACTOR 1 | FACTOR 2 | FACTOR 3 | FACTOR 4 | FACTOR 5 | FACTOR 6 | FACTOR 7 | FACTOR 8 | FACTOR 9 |
|----------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| VALOR PROPIO:  | 2,6920   | 1,9756   | 1,2766   | 0,8171   | 0,7625   | 0,6780   | 0,4300   | 0,1970   | 0,1712   |
| % DE VARIANZA: | 29,91%   | 21,95%   | 14,18%   | 9,08%    | 8,47%    | 7,53%    | 4,78%    | 2,19%    | 1,90%    |
| % VAR.ACUMUL.: | 29,91%   | 51,86%   | 66,05%   | 75,13%   | 83,60%   | 91,13%   | 95,91%   | 98,10%   | 100,00%  |

| CARGAS DE<br>LOS FACTORES |         | COMUNALIDAD |         |         |         |         |         |         |         |        |  |
|---------------------------|---------|-------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|--|
| FICTL_01                  | 0,6852  | 0,1933      | -0,1090 | 0,3662  | 0,4919  | -0,1751 | -0,1991 | 0,1822  | 0,0411  | 1,0000 |  |
| FICTL_02                  | -0,3302 | 0,3398      | 0,6780  | -0,2849 | 0,4508  | -0,0113 | -0,0437 | -0,0408 | -0,1666 | 1,0000 |  |
| FICTL_03                  | 0,7825  | 0,1975      | -0,1544 | -0,3680 | -0,3078 | 0,0645  | -0,1456 | 0,1447  | -0,2199 | 1,0000 |  |
| FICTL_04                  | 0,8499  | 0,2784      | -0,1736 | -0,0027 | 0,0928  | -0,1919 | 0,1048  | -0,3356 | -0,0316 | 1,0000 |  |
| FICTL_05                  | -0,7269 | 0,1873      | -0,3956 | 0,4090  | -0,0625 | -0,1719 | -0,1203 | -0,0546 | -0,2487 | 1,0000 |  |
| FICTL_06                  | 0,3939  | -0,7106     | 0,1376  | 0,2963  | 0,1313  | 0,2804  | 0,3267  | 0,0309  | -0,1720 | 1,0000 |  |
| FICTL_07                  | 0,0061  | -0,8356     | -0,1391 | -0,1358 | 0,1639  | 0,1850  | -0,4293 | -0,1364 | -0,0056 | 1,0000 |  |
| FICTL_08                  | -0,3054 | -0,1313     | -0,7030 | -0,4289 | 0,3896  | -0,0752 | 0,2230  | 0,0632  | -0,0134 | 1,0000 |  |
| FICTL_09                  | 0,0452  | -0,6714     | 0,2490  | -0,0948 | -0,1187 | -0,6769 | 0,0325  | 0,0448  | -0,0280 | 1,0000 |  |

COEFICIENTES DE  
PUNTUACIÓN DE  
LOS FACTORES:

|          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |  |  |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--|--|
| FICTL_01 | 0,2545  | 0,0979  | -0,0854 | 0,4481  | 0,6452  | -0,2583 | -0,4631 | 0,9251  | 0,2400  |  |  |
| FICTL_02 | -0,1226 | 0,1720  | 0,5311  | -0,3486 | 0,5913  | -0,0166 | -0,1016 | -0,2069 | -0,9729 |  |  |
| FICTL_03 | 0,2907  | 0,1000  | -0,1210 | -0,4504 | -0,4037 | 0,0951  | -0,3387 | 0,7344  | -1,2843 |  |  |
| FICTL_04 | 0,3157  | 0,1409  | -0,1360 | -0,0033 | 0,1217  | -0,2831 | 0,2437  | -1,7038 | -0,1848 |  |  |
| FICTL_05 | -0,2700 | 0,0948  | -0,3099 | 0,5005  | -0,0820 | -0,2535 | -0,2798 | -0,2770 | -1,4525 |  |  |
| FICTL_06 | 0,1463  | -0,3597 | 0,1078  | 0,3626  | 0,1722  | 0,4136  | 0,7597  | 0,1566  | -1,0049 |  |  |
| FICTL_07 | 0,0023  | -0,4229 | -0,1090 | -0,1662 | 0,2149  | 0,2728  | -0,9983 | -0,6926 | -0,0325 |  |  |
| FICTL_08 | -0,1135 | -0,0665 | -0,5507 | -0,5249 | 0,5110  | -0,1110 | 0,5186  | 0,3207  | -0,0785 |  |  |
| FICTL_09 | 0,0168  | -0,3399 | 0,1951  | -0,1160 | -0,1557 | -0,9983 | 0,0755  | 0,2275  | -0,1635 |  |  |

Cargas de los factores retenidos: **(RETENIENDO LOS FACTORES CON AUTOVALOR MAYOR QUE 1)**

|                | FACTOR 1 | FACTOR 2 | FACTOR 3 | COMUNALIDAD |
|----------------|----------|----------|----------|-------------|
| FICTI_01       | 0,6852   | 0,1933   | -0,1090  | 0,5187      |
| FICTI_02       | -0,3302  | 0,3398   | 0,6780   | 0,6842      |
| FICTI_03       | 0,7825   | 0,1975   | -0,1544  | 0,6752      |
| FICTI_04       | 0,8499   | 0,2784   | -0,1736  | 0,8299      |
| FICTI_05       | -0,7269  | 0,1873   | -0,3956  | 0,7200      |
| FICTI_06       | 0,3939   | -0,7106  | 0,1376   | 0,6791      |
| FICTI_07       | 0,0061   | -0,8356  | -0,1391  | 0,7176      |
| FICTI_08       | -0,3054  | -0,1313  | -0,7030  | 0,6047      |
| FICTI_09       | 0,0452   | -0,6714  | 0,2490   | 0,5149      |
| VARIANZA:      | 2,6920   | 1,9756   | 1,2766   |             |
| % DE VARIANZA: | 29,91%   | 21,95%   | 14,18%   |             |
| % VAR.ACUMUL.: | 29,91%   | 51,86%   | 66,05%   |             |

ROTACIÓN VARIMAX:

Cargas de los factores retenidos (después de la rotación):

|                | FACTOR 1 | FACTOR 2 | FACTOR 3 | COMUNALIDAD |
|----------------|----------|----------|----------|-------------|
| FICTI_01       | 0,7190*  | -0,0347  | -0,0218  | 0,5187      |
| FICTI_02       | -0,3604  | -0,2789  | -0,6903* | 0,6842      |
| FICTI_03       | 0,8213*  | -0,0230  | 0,0093   | 0,6752      |
| FICTI_04       | 0,9068*  | -0,0869  | 0,0016   | 0,8299      |
| FICTI_05       | -0,5901* | -0,4313  | 0,4310   | 0,7200      |
| FICTI_06       | 0,2013   | 0,7987*  | -0,0246  | 0,6791      |
| FICTI_07       | -0,1510  | 0,7703*  | 0,3185   | 0,7176      |
| FICTI_08       | -0,2011  | -0,0812  | 0,7468*  | 0,6047      |
| FICTI_09       | -0,1446  | 0,6960*  | -0,0981  | 0,5149      |
| VARIANZA:      | 2,6167   | 1,9953   | 1,3322   |             |
| % DE VARIANZA: | 29,07%   | 22,17%   | 14,80%   |             |
| % VAR.ACUMUL.: | 29,07%   | 51,24%   | 66,05%   |             |

COEFICIENTES DE  
PUNTUACIÓN DE  
LOS FACTORES:

|          |         |         |         |
|----------|---------|---------|---------|
| FICTI_01 | 0,2804  | -0,0460 | 0,0296  |
| FICTI_02 | -0,1720 | -0,0952 | -0,5367 |
| FICTI_03 | 0,3218  | -0,0457 | 0,0591  |
| FICTI_04 | 0,3573  | -0,0812 | 0,0615  |
| FICTI_05 | -0,1857 | -0,2145 | 0,3122  |
| FICTI_06 | 0,0443  | 0,3982  | -0,0428 |
| FICTI_07 | -0,0706 | 0,3825  | 0,1987  |
| FICTI_08 | -0,0287 | -0,0671 | 0,5614  |
| FICTI-09 | -0,0909 | 0,3636  | -0,1157 |



Cargas de los factores retenidos: **(RETENIENDO UN CUARTO FACTOR CON AUTOVALOR MENOR QUE 1)**

|                | FACTOR 1 | FACTOR 2 | FACTOR 3 | FACTOR 4 | COMUNALIDAD |
|----------------|----------|----------|----------|----------|-------------|
| FICTI_01       | 0,6852   | 0,1933   | -0,1090  | 0,3662   | 0,6528      |
| FICTI_02       | -0,3302  | 0,3398   | 0,6780   | -0,2849  | 0,7653      |
| FICTI_03       | 0,7825   | 0,1975   | -0,1544  | -0,3680  | 0,8106      |
| FICTI_04       | 0,8499   | 0,2784   | -0,1736  | -0,0027  | 0,8299      |
| FICTI_05       | -0,7269  | 0,1873   | -0,3956  | 0,4090   | 0,8873      |
| FICTI_06       | 0,3939   | -0,7106  | 0,1376   | 0,2963   | 0,7669      |
| FICTI_07       | 0,0061   | -0,8356  | -0,1391  | -0,1358  | 0,7360      |
| FICTI_08       | -0,3054  | -0,1313  | -0,7030  | -0,4289  | 0,7887      |
| FICTI-09       | 0,0452   | -0,6714  | 0,2490   | -0,0948  | 0,5239      |
| VARIANZA:      | 2,6920   | 1,9756   | 1,2766   | 0,8171   |             |
| % DE VARIANZA: | 29,91%   | 21,95%   | 14,18%   | 9,08%    |             |
| % VAR.ACUMUL.: | 29,91%   | 51,86%   | 66,05%   | 75,13%   |             |

ROTACIÓN VARIMAX:

Cargas de los factores retenidos (después de la rotación):

| FACTOR 1       | FACTOR 2 | FACTOR 3 | FACTOR 4 | COMUNALIDAD |        |
|----------------|----------|----------|----------|-------------|--------|
| FICTI_01       | 0,4540   | -0,1422  | -0,3842  | 0,5281*     | 0,6528 |
| FICTI_02       | -0,0894  | -0,2122  | -0,2524  | -0,8054*    | 0,7653 |
| FICTI_03       | 0,8830*  | -0,0808  | 0,0742   | 0,1373      | 0,8106 |
| FICTI_04       | 0,7836*  | -0,1836  | -0,1709  | 0,3911      | 0,8299 |
| FICTI_05       | -0,7935* | -0,3986  | 0,2194   | 0,2250      | 0,8873 |
| FICTI_06       | 0,0833   | 0,7451*  | -0,3000  | 0,3388      | 0,7669 |
| FICTI_07       | -0,0737  | 0,7899*  | 0,2993   | 0,1304      | 0,7360 |
| FICTI_08       | -0,0917  | -0,0250  | 0,8758*  | 0,1126      | 0,7887 |
| FICTI-09       | -0,0280  | 0,7132*  | -0,0364  | -0,1147     | 0,5239 |
| VARIANZA:      | 2,2591   | 1,9527   | 1,2420   | 1,3076      |        |
| % DE VARIANZA: | 25,10%   | 21,70%   | 13,80%   | 14,53%      |        |
| % VAR.ACUMUL.: | 25,10%   | 46,80%   | 60,60%   | 75,13%      |        |

COEFICIENTES DE  
PUNTUACIÓN DE  
LOS FACTORES:

|          |         |         |         |         |
|----------|---------|---------|---------|---------|
| FICTI_01 | 0,0263  | -0,1131 | -0,3084 | 0,4170  |
| FICTI_02 | 0,0908  | -0,0456 | -0,1475 | -0,6451 |
| FICTI_03 | 0,4791  | -0,0427 | 0,2638  | -0,1051 |
| FICTI_04 | 0,2979  | -0,1188 | -0,0166 | 0,1868  |
| FICTI_05 | -0,4553 | -0,2347 | -0,0231 | 0,4068  |
| FICTI_06 | -0,1032 | 0,3598  | -0,2950 | 0,2584  |
| FICTI_07 | 0,0073  | 0,3999  | 0,2397  | 0,0311  |
| FICTI_08 | 0,1319  | -0,0212 | 0,7603  | 0,0121  |
| FICTI-09 | 0,0131  | 0,3799  | -0,0233 | -0,1492 |

## ANEXO V: ANÁLISIS CLUSTER DE LA VARIABLE “APORTACIONES DE LAS MATRICES”

### ANÁLISIS DE GRUPOS

(Algoritmo de Howard-Harris)

#### IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES SELECCIONADAS:

1. FICTI\_01 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Conocimientos técnicos (I = Sí; 0 = No)
  2. FICTI\_02 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Recursos financieros para invertir o adquirir parte de una empresa existente, que se convierte en conjunta (I = Sí; 0 = No)
  3. FICTI\_03 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Recursos financieros para costear parte de la empresa conjunta de nueva (I = Sí; 0 = No)
  4. FICTI\_04 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Personal especializado (I = Sí; 0 = No)
  5. FICTI\_05 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Traspaso de rama de actividad (activos+pasivos+personal), negocio en marcha (I = Sí; 0 = No)
  6. FICTI\_06 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Activos fijos materiales propios del negocio (equipo, terrenos, construcciones) (I = Sí; 0 = No)
  7. FICTI\_07 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias... (I = Sí; 0 = No)
  8. FICTI\_08 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Transferencia de actividades de I+D (I = Sí; 0 = No)
  9. FICTI\_09 - Activos mat, primas etc.
-



DIVISION N° 3    NUMERO DEL GRUPO ANTERIOR DIVIDIDO: 3  
VARIABLE CON MAYOR VARIANZA: FICTI\_02

| GRUPO | NUM. | SUMA DE CUADRADOS | FICTI_01                            | FICTI_02 | FICTI_03 | FICTI_04 | FICTI_05 | FICTI_06 | FICTI_07 | FICTI_08 | FICTI_09 |
|-------|------|-------------------|-------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1     | 13   | 5,23              | MEDIA: 0,08<br>DES.ST: 0,27         | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 1,00     | 0,08     | 0,15     | 0,15     | 0,00     |
| 2     | 8    | 5,75              | MEDIA: 0,63<br>DES.ST: 0,48         | 0,00     | 0,88     | 0,75     | 0,00     | 0,25     | 0,00     | 0,00     | 0,00     |
| 3     | 7    | 2,57              | MEDIA: 0,14<br>DES.ST: 0,35         | 1,00     | 0,00     | 0,00     | 0,43     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,00     |
| 4     | 5    | 3,20              | MEDIA: 0,20<br>DES.ST: 0,40         | 0,00     | 0,20     | 0,00     | 0,49     | 0,00     | 0,00     | 0,00     | 0,20     |
| TOTAL | 33   | 16,75             | Suma de cuadrados explicada: 62,44% |          |          |          | 0,00     | 1,00     | 0,80     | 0,00     | 0,40     |

ANALISIS DE GRUPOS

(Algoritmo de Howard-Harris)

IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES SELECCIONADAS:

- 1. FICTI\_01 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Conocimientos técnicos (1 = Si; 0 = No)
- 2. FICTI\_02 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Recursos financieros para invertir o adquirir parte de una empresa existente, que se convierte en conjunta (1 = Si; 0 = No)
- 3. FICTI\_03 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Recursos financieros para costear parte de la empresa conjunta de nueva (1 = Si; 0 = No)
- 4. FICTI\_04 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Personal especializado (1 = Si; 0 = No)
- 5. FICTI\_05 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Traspaso de rama de actividad (activos+pasivos+personal), negocio en marcha (1 = Si; 0 = No)
- 6. FICTI\_06 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Activos fijos materiales propios del negocio (equipo, terrenos, construcciones) (1 = Si; 0 = No)
- 7. FICTI\_07 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias... (1 = Si; 0 = No)
- 8. FICTI\_08 - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Transferencia de actividades de I+D (1 = Si; 0 = No)
- 9. FICTI\_09 - Activos mat, primas etc.

## PERFIL DEL CONJUNTO DE LA MUESTRA

| GRUPO | NUM. | SUMA DE CUADRADOS |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
|-------|------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|       |      | FICTL_01          | FICTL_02     | FICTL_03     | FICTL_04     | FICTL_05     | FICTL_06     | FICTL_07     | FICTL_08     | FICTL_09     |              |
| TOTAL | 33   | MEDIA:<br>DES.ST: | 0,24<br>0,43 | 0,21<br>0,41 | 0,24<br>0,43 | 0,18<br>0,39 | 0,48<br>0,50 | 0,24<br>0,43 | 0,18<br>0,39 | 0,06<br>0,24 | 0,03<br>0,17 |

## PROCESO DE GENERACION DE LOS GRUPOS

DIVISION N° 1 | NUMERO DEL GRUPO ANTERIOR DIVIDIDO: 1  
VARIABLE CON MAYOR VARIANZA: FICTI\_05

[illegible]

DIVISION N° 2 NUMERO DEL GRUPO ANTERIOR DIVIDIDO: 2  
VARIABLE CON MAYOR VARIANZA: FICTI\_03

| GRUPO | NUM. | SUMA DE CUADRADOS                   | FICTL_01 | FICTL_02 | FICTL_03 | FICTL_04 | FICTL_05 | FICTL_06 | FICTL_07 | FICTL_08 | FICTL_09 |
|-------|------|-------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1     | 16   | MEDIA: 8,63<br>DES.ST: 0,33         | 0,13     | 0,19     | 0,00     | 0,00     | 1,00     | 0,06     | 0,13     | 0,13     | 0,00     |
| 2     | 8    | MEDIA: 5,75<br>DES.ST: 0,48         | 0,63     | 0,00     | 0,88     | 0,75     | 0,00     | 0,25     | 0,00     | 0,00     | 0,00     |
| 3     | 9    | MEDIA: 9,33<br>DES.ST: 0,11         | 0,44     | 0,44     | 0,11     | 0,00     | 0,00     | 0,56     | 0,44     | 0,00     | 0,11     |
| TOTAL | 33   | Suma de cuadrados explicada: 46,85% | 0,31     | 0,50     | 0,31     | 0,00     | 0,00     | 0,50     | 0,50     | 0,00     | 0,31     |



## ANEXO VI: ANÁLISIS DISCRIMINANTE MÚLTIPLE.

- Con todas las variables.
- Con las variables elegidas tras realizar la tabulación de valores medios

### ANÁLISIS DISCRIMINANTE MÚLTIPLE (Con todas las variables)

#### IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES

##### GRUPOS (VAR.CRITERIO):

- GRUPO 1. DECI\_II: Compatible
- GRUPO 2. DECI\_II: Exenta
- GRUPO 3. DECI\_II: Incompatible

##### VARIABLES PREDICTORAS:

1. CONTECFi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Conocimientos técnicos (1 = Sí; 0 = No)
2. RECFIIfi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Recursos financieros para invertir o adquirir parte de una empresa existente, que se convierte en conjunta (1 = Sí; 0 = No)
3. RECFI2fi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Recursos financieros para costear parte de la empresa conjunta de nueva (1 = Sí; 0 = No)
4. PERESPfi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Personal especializado (1 = Sí; 0 = No)
5. TRASRAfi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Traspaso de rama de actividad (activos+pasivos+personal), negocio en marcha (1 = Sí; 0 = No)
6. ACTFIJfi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Activos fijos materiales propios del negocio (equipo, terrenos, construcciones) (1 = Sí; 0 = No)
7. PROINDfi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Propiedad industrial o intelectual: patentes, marcas, licencias... (1 = Sí; 0 = No)
8. TRANACfi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Transferencia de actividades de I+D (1 = Sí; 0 = No)
9. COOPERfi. : Cooperativa (1 = Sí; 0 = No)
10. Liderfi. : Empresa en participación líder o dominante Si (1 = Sí; 0 = No)

| VARIABLE<br>PREDICTOR | MEDIAS<br>GRUPO 1<br>Compatible | MEDIAS<br>GRUPO 2<br>Exenta | MEDIAS<br>GRUPO 3<br>Incompatible | MEDIAS<br>TOTALES |
|-----------------------|---------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------|
| 1. CONTECFi           | 0,1538                          | 0,4286                      | 0,0000                            | 0,2424            |
| 2. RECFIIfi           | 0,2308                          | 0,0714                      | 0,5000                            | 0,2121            |
| 3. RECFI2fi           | 0,0000                          | 0,5000                      | 0,1667                            | 0,2424            |
| 4. PERESPfi           | 0,0769                          | 0,3571                      | 0,0000                            | 0,1818            |
| 5. TRASRAfi           | 0,7692                          | 0,3571                      | 0,1667                            | 0,4848            |
| 6. ACTFIJfi           | 0,1538                          | 0,3571                      | 0,1667                            | 0,2424            |
| 7. PROINDfi           | 0,1538                          | 0,2143                      | 0,1667                            | 0,1818            |
| 8. TRANACfi           | 0,1538                          | 0,0000                      | 0,0000                            | 0,0606            |
| 9. COOPERfi           | 0,1538                          | 0,9286                      | 0,0000                            | 0,4545            |
| 10. Liderfi           | 0,8462                          | 0,5000                      | 1,0000                            | 0,7273            |

## CORRELACIONES CANÓNICAS:

|                              | VARIABLE CANÓNICA 1 | VARIABLE CANÓNICA 2 |
|------------------------------|---------------------|---------------------|
| Coefficiente de correlación: | 0,8205              | 0,3869              |
| % varianza explicada:        | 67,9551%            | 32,0449%            |
| Coeficientes variables:      |                     |                     |
| Var. 1 - CONTECfi            | 0,0965              | 0,2076              |
| Var. 2 - RECFI1fi            | 0,1075              | -0,0493             |
| Var. 3 - RECFI2fi            | 0,4455              | -0,3330             |
| Var. 4 - PERESPfi            | -0,1716             | 0,3525              |
| Var. 5 - TRASRAfi            | 0,6465              | 0,9167              |
| Var. 6 - ACTFIJfi            | 0,2844              | 0,2405              |
| Var. 7 - PROINDfi            | -0,1328             | -0,0008             |
| Var. 8 t- TRANACfi           | 0,0615              | 0,2745              |
| Var. 9 t- COOPERfi           | 0,8476              | -0,3725             |
| Var. 10 - Liderfi            | -0,2004             | -0,5338             |
| Correlación variables:       |                     |                     |
| Var. 1 t- CONTECfi           | 0,9995              | -0,0317             |
| Var. 2 t- RECFI1fi           | -0,9532             | -0,3024             |
| Var. 3 t- RECFI2fi           | 0,8145              | -0,5802             |
| Var. 4 t- PERESPfi           | 0,9837              | -0,1797             |
| Var. 5 t- TRASRAfi           | -0,1168             | 0,9931              |
| Var. 6 t- ACTFIJfi           | 0,9191              | -0,3940             |
| Var. 7 t- PROINDfi           | 0,8679              | -0,4968             |
| Var. 8 t- TRANACfi           | -0,3942             | 0,9190              |
| Var. 9 t- COOPERfi           | 0,9745              | -0,2246             |
| Var. 10 - Liderfi            | -0,9961             | 0,0877              |
| Centros de gravedad:         |                     |                     |
| Grupo 1                      | -0,4430             | 0,7091              |
| Grupo 2                      | 0,9880              | -0,2547             |
| Grupo 3                      | -1,3455             | -0,9421             |

Matriz de confusión calculada con todas las funciones discriminantes (mayor número de aciertos)

| GRUPOS REALES | ASIGNACION SEGUN FUNCIONES DISCRIMINANTES |                   |                         |       |
|---------------|---|-------------------|-------------------------|-------|
|               | GRUPO 1<br>Compatible                     | GRUPO 2<br>Exenta | GRUPO 3<br>Incompatible | TOTAL |
| 1             | 11  | 1                 | 1                       | 13    |
| 2             | 1   | 13                | 0                       | 14    |
| 3             | 1   | 0                 | 5                       | 6     |
| TOTAL         | 13  | 14                | 6                       | 33    |

PORCENTAJE DE ASIGNACIONES ACERTADAS POR LAS FUNCIONES DISCRIMINANTES: 87,88%



**ANÁLISIS DISCRIMINANTE MÚLTIPLE**

(Con las variables elegidas tras la tabulación de valores medios)

**IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES****GRUPOS (VAR.CRITERIO):**

GRUPO 1. DECI\_II: Compatible

GRUPO 2. DECI\_II: Exenta

GRUPO 3. DECI\_II: Incompatible

**VARIABLES PREDICTORAS:**

1. CONTECFi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Conocimientos técnicos (1 = Sí; 0 = No)
2. RECFI2fi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Recursos financieros para costear parte de la empresa conjunta de nueva (1 = Sí; 0 = No)
3. PERESPfi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Personal especializado (1 = Sí; 0 = No)
4. TRASRAfi. Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Traspaso de rama de actividad (activos+pasivos+personal), negocio en marcha (1 = Sí; 0 = No)
5. COOPERfi. : Cooperativa (1 = Sí; 0 = No)
6. Liderfi. : Empresa en participación líder o dominante Si (1 = Sí; 0 = No)

| VARIABLE<br>PREDICTOR | MEDIAS<br>GRUPO 1<br>Compatible | MEDIAS<br>GRUPO 2<br>Exenta | MEDIAS<br>GRUPO 3<br>Incompatible | MEDIAS<br>TOTALES |
|-----------------------|---------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------|
| 1. CONTECFi           | 0,1538                          | 0,4286                      | 0,0000                            | 0,2424            |
| 2. RECFI2fi           | 0,0000                          | 0,5000                      | 0,1667                            | 0,2424            |
| 3. PERESPfi           | 0,0769                          | 0,3571                      | 0,0000                            | 0,1818            |
| 4. TRASRAfi           | 0,7692                          | 0,3571                      | 0,1667                            | 0,4848            |
| 5. COOPERfi           | 0,1538                          | 0,9286                      | 0,0000                            | 0,4545            |
| 6. Liderfi            | 0,8462                          | 0,5000                      | 1,0000                            | 0,7273            |

## CORRELACIONES CANÓNICAS:

|                              | VARIABLE CANÓNICA 1 | VARIABLE CANÓNICA 2 |
|------------------------------|---------------------|---------------------|
| Coefficiente de correlación: | 0,7885              | 0,3392              |
| % varianza explicada:        | 69,9243%            | 30,0757%            |
| Coeficientes variables:      |                     |                     |
| Var. 1 t- CONTECfi           | 0,1140              | 0,2053              |
| Var. 2 t- RECFI2fi           | 0,3347              | -0,4144             |
| Var. 3 t- PERESPfi           | -0,1494             | 0,3934              |
| Var. 4 t- TRASRAfi           | 0,4895              | 0,9553              |
| Var. 5 t- COOPERfi           | 0,8833              | -0,2800             |
| Var. 6 t- Liderfi            | -0,1614             | -0,5412             |
| Correlación variables:       |                     |                     |
| Var. 1 t- CONTECfi           | 1,0000              | 0,0041              |
| Var. 2 t- RECFI2fi           | 0,8347              | -0,5506             |
| Var. 3 t- PERESPfi           | 0,9895              | -0,1444             |
| Var. 4 t- TRASRAfi           | -0,1523             | 0,9883              |
| Var. 5 t- COOPERfi           | 0,9819              | -0,1895             |
| Var. 6 t- Liderfi            | -0,9986             | 0,0520              |
| Centros de gravedad:         |                     |                     |
| Grupo 1                      | -0,4702             | 0,6532              |
| Grupo 2                      | 0,9809              | -0,2155             |
| Grupo 3                      | -1,2700             | -0,9124             |

Matriz de confusión calculada con todas las funciones discriminantes (mayor número de aciertos)

| GRUPOS REALES | ASIGNACION SEGUN FUNCIONES DISCRIMINANTES |                   |                         |       |
|---------------|---|-------------------|-------------------------|-------|
|               | GRUPO 1<br>Compatible                     | GRUPO 2<br>Exenta | GRUPO 3<br>Incompatible | TOTAL |
| 1             | 12  | 1                 | 0                       | 13    |
| 2             | 1   | 13                | 0                       | 14    |
| 3             | 1   | 0                 | 5                       | 6     |
| TOTAL         | 14  | 14                | 5                       | 33    |

PORCENTAJE DE ASIGNACIONES ACERTADAS POR LAS FUNCIONES DISCRIMINANTES: 90,91%

## ANEXO VII: REDES NEURONALES

### REDES NEURONALES ARTIFICIALES

#### MODELO: CLASIFICACIÓN

##### VARIABLES INPUT:

1. COOP/CON - Categoría 01 = Cooperativa
2. COOP/CON - Categoría 02 = Concentrativa
3. Lider\_R - Categoría 01 = Si
4. Lider\_R - Categoría 02 = No o en parte
5. CONTECFi - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Conocimientos técnicos (1 = Sí; 0 = No)
6. RECFI2fi - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Recursos financieros para costear parte de la empresa conjunta de nueva (1 = Sí; 0 = No)
7. PERESPfi - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Personal especializado (1 = Sí; 0 = No)
8. TRASRAfi - Aportaciones realizadas por las matrices a la empresa conjunta: Traspaso de rama de actividad (activos+pasivos+personal), negocio en marcha (1 = Sí; 0 = No)

##### VARIABLES OUTPUT:

1. DECI\_II - Compatible/Exenta/Incompatible - Categoría 01 = Compatible
2. DECI\_II - Compatible/Exenta/Incompatible - Categoría 02 = Exenta
3. DECI\_II - Compatible/Exenta/Incompatible - Categoría 03 = Incompatible

Número de variables input: 8  
 Número de variables output: 3  
 Número de variables intermedias: 5  
 Número total de capas: 3

Conjunto de entrenamiento: Registro inicial: I -Registro final: 33  
 Conjunto de evaluación: Registro inicial: I -Registro final: 33

##### Resultados del entrenamiento de la red:

Número total de iteraciones: 4.600  
 Error cuadrático medio (ECM) mínimo: 0,1927668947  
 Obtenido en la iteración número: 3.518

##### PESOS SINÁPTICOS (Red con ECM mínimo):

Pesos de los inputs en las funciones de activación de las neuronas intermedias:

|            | Intermedia 1 | Intermedia 2 | Intermedia 3 | Intermedia 4 | Intermedia 5 |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Umbral     | -0,46943930  | -3,59529990  | 2,20893000   | -1,02170287  | -0,52084588  |
| Inputs:    |              |              |              |              |              |
| COOP/CON 1 | 5,84362046   | 5,41315325   | 1,98463248   | -4,99426069  | 1,82163701   |
| COOP/CON 2 | -5,51768131  | -1,70890702  | -3,70454065  | 5,88641298   | -1,25964300  |
| Lider_R 1  | 7,59841594   | -4,25821885  | 2,49123131   | -1,19745804  | -0,74455736  |
| Lider_R 2  | -7,29997718  | 7,71921399   | -4,70749858  | 1,92181968   | 1,37208000   |
| CONTECFi   | -0,71490452  | 0,52085954   | -6,03498249  | 2,08397351   | 0,92589121   |
| RECFI2fi   | 6,64621571   | -1,92586945  | 1,10389365   | -4,79719624  | -1,78442078  |
| PERESPfi   | -0,111169293 | -1,97235656  | -2,25798709  | 2,70707267   | 2,43621697   |
| TRASRAfi   | -4,91785507  | 5,52666743   | -7,50717867  | -2,54966830  | -4,74339808  |

Pesos de las neuronas intermedias en las funciones de activación de los outputs:

|              | DECL_II 1<br>Compatible | DECL_II 2<br>Exenta | DECL_II 3<br>Incompatible |
|--------------|-------------------------|---------------------|---------------------------|
| Umbral       | 7,05953455              | 0,40089880          | -2,30804520               |
| Intermedia 1 | -2,18459980             | 0,24250532          | 1,15476242                |
| Intermedia 2 | 4,05075323              | 4,65165006          | -6,87095626               |
| Intermedia 3 | 8,75465375              | -13,00979142        | -0,33163068               |
| Intermedia 4 | 5,19033086              | -6,82974976         | 1,63735397                |
| Intermedia 5 | 0,20448687              | -0,06086165         | -1,27442053               |

CONJUNTO DE EVALUACIÓN:

MATRIZ DE CONFUSION - CLASES REALES (filas) / ESTIMADAS (columnas)

Variable: DECL\_II - Compatible/Exenta/Incompatible

| CLASES REALES | ASIGNACION SEGUN FUNCIONES DISCRIMINANTES |                 |                       | TOTAL |
|---------------|---|-----------------|-----------------------|-------|
|               | CLASE<br>Compatible                       | CLASE<br>Exenta | CLASE<br>Incompatible |       |
| 1             | 13  | 0               | 0                     | 13    |
| 2             | 1   | 13              | 0                     | 14    |
| 3             | 1   | 0               | 5                     | 6     |
| TOTAL         | 15  | 13              | 5                     | 33    |

PORCENTAJE DE ASIGNACIONES ACERTADAS POR LAS REDES NEURONALES: 93,94%

## **BIBLIOGRAFÍA**

## BIBLIOGRAFÍA

- ABOODY, D.; LEV, B. (2000): "Information Asymmetry, R&D, and Insider Gains", *Journal of Finance*, nº55, (2), pp. 747-766.
- ADLER, J. (1992): "Application of United States Antitrust Laws to Mergers and Joint Ventures Involving Foreign Firms, Part I", *European Business Law Review*, mayo, pp. 135-172.
- ALIOUAT, B. (1993): *Dossier sur les alliances stratégiques* (Gestión 2000).
- ALTOZANO, H.; PORTERO, J. (2003): *Cómo negociar acuerdos de "joint venture" y otros contratos internacionales* (Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid).
- ÁLVAREZ, S. (1999): *Consolidación de Estados Financieros* (2ª ed) (McGraw Hill, Madrid).
- AMIHUD, Y.; MENDELSON, H. (1986): "Asset Pricing and the Bid-Ask Spread", *Journal of financial Economics*, nº 17, pp. 223-249.
- ARAGÓN, E.; HARO, J. (1999): "En torno a los joint ventures: acepciones, marco jurídico y su regulación contable", *Técnica Contable*, pp. 55-66.
- ARAUJO, A. (2003): "La valoración de los activos intangibles en la globalización", *I Jornadas de Empresa de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Vitoria-Gasteiz*, Vitoria, 7 y 8 de mayo.
- ASCARELLI, T. (1955): "Riflessioni in tema di titoli azionari e società tra società", *Saggi di Diritto commerciale*, Milano, pp. 219 y ss.
- ASTOLFI, A. (1986): *El contrato internacional de joint venture* (Ediciones Depalma, Buenos Aires).
- ARCHEL, P. (1995): "Activos Intangibles: análisis de algunas partidas polémicas", *Revista Técnica del Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España*, 7, 44-67.
- BALLESTERO, E.; GARCÍA-BERNABÉU, A. (2001): "Programación financiera para empresas de iniciativa conjunta", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol XXX, nº 109, pp. 663-689.
- BAPTISTA, L.; DURAND-BARTHEZ, P. (1991): *Les associations d'entreprises, (joint ventures) dans le commerce international*, 2ª edición (Forum Européen de la Communication, Paris).
- BAYER, W. (1981): "Horizontal Groups and Joint Ventures in Europe. Concepts and Reality", *Festschrift Für Konrad Zweigert Tübinga*, J.C.B. Mohr, pp. 363-379.
- BEAMISH, P.W. (1988): *Multinational Joint Ventures in Developing Countries* (Routledge, London).
- BEAMISH, P.W.; BANKS, J.C. (1987): "Equity Joint Ventures and The Theory of The Multinational Enterprise", *Journal of International Business Studies*, vol. 18, nº 2, pp. 1-16.
- BELL, G. (1839): *Principles of the Law of Scotland*, 4ª edición (The Clark Bookseller, Edimburgo).

- BERG, S.; FRIEDMAN, P. (1980): "Corporate courtship and successful Joint Ventures", *California Management Review*, Vol. 22, pp. 85 y ss.
- BERLE, A. (1958): "Control in corporate law", *Columbia Law Review*, vol 58, pp.1212 y ss.
- BERNSTEIN, L. (1965): "Joint Ventures in the Light of Recent Antitrust Developments: Anticompetitive Joint Ventures", *Antitrust Bulletin*, 10, pp. 25-29.
- BLEEKE, J.; ERNST, D. (1991): "The Way to Win in Cross-Border Alliances", *Harvard Business Review*, 69 (6), pp. 127-135.
- BLODGETT, L.L. (1992): "Factors in The Inestability of International Joint Ventures: An Event History Analysis", *Strategic Management Journal*, vol 13, pp. 475-481.
- BOLUDA MANZANARES, F (1999): "La gestión de intangibles", *Boletín Económico de ICE*, nº2629.
- BONTIS, N. (1998): "Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models", *Management Decision*, 36 (2), pp. 136-142.
- BOOTH, S.; KAMMEL, C. (1996): "Las joint ventures en la gestión de la reconversión de empresas de la Europa del Este", *Economía Industrial*, nº 308, pp. 111-125.
- BORTOLOTTI, F.; MORRESI, R. (1983): "Joint Ventures", *Novissimo Digesto Italiano*, apéndice IV, pp. 535-560.
- BOYLE, S.E. (1960): "The Joint Subsidiary: An Economic Appraisal", *The Anti-trust Bulletin*, vol.5 nº 3, pp. 303-318.
- BOYLE, S.E. (1968): "An Estimate of the number and Size Distribution of Domestic Joint Subsidiaries", *Antitrust Law and Economics Review*, 1, pp. 81-92.
- BRESNAHAN, T.; SALOP, S. (1986): "Quantifying the Competitive Effects of Production Joint Ventures", *International Journal of Industrial Organization*, 4.
- BRODLEY, J. (1982): "Joint Ventures and Antitrust Policy", *Harvard Law Review*, nº 95, mayo, pp. 1521-1590.
- BROOKING, A. (1996): *Intellectual Capital* (Thomson Business Press, New York).
- BROWN, J. (1975): "Joint Ventures: What are They?. A Study based on Exploration and Exploitation Ventures in Oil", *Droit et Pratique du Commerce International*, Tomo 1, nº2, pp. 197-202.
- BUCKLEY, P.J.; CASSON, M. (1988): "A Theory of Cooperation in International Business", en F.J. Contractor y P. Lorange [ed.]: *Cooperative Strategies in International Business*. Lexington, MA: Lexington Books.
- BUENO CAMPOS, E. (1998): "El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual", *Boletín de Estudios Económicos*, Vol LIII, nº164 agosto, pp. 207-229.
- BUENO CAMPOS, E. (1996): *Dirección Estratégica de la Empresa. Metodología, Técnicas y Casos*, 5ª edición (Pirámide, Madrid).
- BURT, J. (1990): "Joint venture experience: observations on the business and legal challenges", *New York University Journal of International Law and Politics*, vol. 22, pp. 435-445.
- BURZYNSKI, A (1989/90): "The concept of a joint venture and the legal context for joint ventures in CMEA countries", *Florida International Law Journal*, 5, pp. 183-192.
- BUSHEE, B. (1998): "The Influence of Institutional Investors on Myopic R&D Investment Behavior", *Accounting Review*, 73, pp. 305-333.
- CAÑIBANO, L; GARCÍA-AYUSO COVARSI, M.; SÁNCHEZ, M.P. (1999): "La Relevancia de los Intangibles para la Valoración y la Gestión de las Empresas: Revisión de la Literatura", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Extraordinario nº 100 (extraordinario), pp. 18-88.
- CAÑIBANO, L; GARCÍA-AYUSO COVARSI, M.; SÁNCHEZ, M.P. (2000): "Accounting for Intangibles: A Literature Review", *Journal of Accounting Literature*, Vol. 19, pp. 102-130.
- CAÑIBANO, L.; SÁNCHEZ, P.; GARCÍA-AYUSO COVARSI, M.; SÁNCHEZ, M.P. (2002): *Directrices para la Gestión y la Difusión de Información sobre Intangibles. Proyecto Meritum* (Fundación Airtel Móvil).

- CARRASCO, P. (1996): *Derecho Civil* (Tecnos).
- CASAS, S.; SANTOS, J. (1999): *Introducción a la estadística para Economía* (Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, S.A.).
- CASILDA, R. (2000): "Alianzas estratégicas, el poder de las empresas conjuntas", *Dirección y Progreso*, pp. 83-87.
- CASTILLA, F.; CHAMORRO, E. (2004): "El conocimiento como principal activo intangible: tratamiento contable", *Partida Doble*, n° 154 abril, pp. 26-36.
- CAVES, R.E.; MEHRA, S.K. (1986): "Entry of Foreign Multinationals into U.S. Manufacturing Industries", en M. Porter [ed.]: *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press.
- CAVES, R. (1971): "International corporations: the industrial economics of foreign investment", *Economica*, february, 38, pp. 1-27.
- CHAMPAUD, C. (1962): *Le pouvoir de concentration de la société par actions* (Librairie Sirey, Paris).
- CHENEY, G. (2001): "The untouchables", *Australian CPA*, pp. 70-73.
- CHEVALIER, J. (1979): *La economía industrial en cuestión* (Madrid, Blume).
- CHOWDHURY, J. (1992): "Performance of International Joint Ventures and Wholly Owned Foreign Subsidiaries: A Comparative Perspective", *Management International Review*, vol. 32, n° 2, pp. 115-133.
- CHULIÁ, E.; BELTRAN, T. (1999): *Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos*. I (Bosch Editor, Barcelona).
- CHULIÁ, E.; BELTRAN, T. (1989): "Consideraciones sobre el contrato de joint venture", *La Ley, Revista Jurídica Española de doctrina, jurisprudencia y bibliografía*, año X, núm. 2344, tomo 1984-4, pp. 2.
- CHUNG, K.; PRUITT, S. (1994): "A Simple Approximation of Tobin's q", *Financial Management*, vol. 23, n° 3 otoño, pp. 70 y ss.
- COMUNIDAD DE MADRID, SERVICIO DE ASUNTOS EUROPEOS, (2000): *Guía práctica de la Unión Europea*, Vol. I. (Edita la Comunidad de Madrid).
- COMUNIDAD DE MADRID, SERVICIO DE ASUNTOS EUROPEOS, (2000): *Guía práctica sobre las políticas de la Unión Europea*, Vol. II (Edita la Comunidad de Madrid).
- CONTRACTOR, F.; LORANGE, P. (1988): "Why Should Firms Cooperate? The Strategy and Economics Basis for Cooperative Ventures en
- CONTRACTOR, F.; y LORANGE, P. (eds.): *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington, Mass. pp. 3-28.
- COOPERS & LYBRAND (1993): *International Accounting Summaries. A Guide for Interpretation and Comparison* (2ª ed) (John Wiley & Sons, Inc).
- COSSETTE, P. (1984): "Les groupements momentanés d'entreprises (joint ventures): nature juridique en droit civil et en common law", *Revue du Barreau* (Quebec), Vol. 44, pp. 463 y ss.
- COSTET, L. (1985): "Les objectifs de la coopération industrielle", *Revue de Droit des Affaires Internationales*, n° 6, pp. 751-761.
- CUELLO DE ORO, D. (2000): "Los recursos intangibles de la empresa. Definición, características, tipología y comportamiento", *Anuario jurídico y económico escorialense*, 33, pp. 501-520.
- CUERVO GARCÍA, A. (1993): "El papel de la empresa en la competitividad", *Papeles de Economía Española*, 56, pp. 363-378.
- DABIN, L. (1979): "Accords de coopération interentreprises pour la réalisation de marchés internationaux", *Droit et pratique du commerce international*, 5, pp. 337-358.
- DARROUGH, M.; RANGAN, S. (2001): "Do Insiders Manipulate R&D Spending When They Sell Their Shares in an Initial Public Offering?", *Documento de trabajo*, Baruch College.
- DAVID, R. (1985): *Arbitration in international trade* (Deventer).
- DAVIES, H. (1977): "Technology Transfer through Commercial Transactions", *Journal of Industrial Economics*, 26, pp. 161-175.
- DEFALQUE, L. (1978): "Filiales communes et droit de la concurrence", *Cahiers de Droit Européen*, pp. 59 y ss.



- DÍAZ DE ZÁRATE, R. (1987): "Los acuerdos de joint venture como forma de internacionalizar la actividad empresarial", *Actualidad Financiera*, pp. 1889-1897.
- DIXON, P.R. (1962): "Joint Ventures: What is Their Impact on Competition?", *Antitrust Bulletin*, 7 pp. 397-410.
- DUBISSON, M. (1989): *Les accords de coopération dans le commerce international* (Lamy S.A., Paris).
- DUSSAUGNE, P.; GARRETTE, B. (1995): "Determinants of Success in International Strategic Alliances", *Journal of International Business Studies*, 26, (3), pp. 505-530.
- DYMSZA, W. (1988): "Success and Failures of Joint Ventures in Developing Countries: Lessons from Experience", en CONTRACTOR, F. y LORANGE, P. (eds.): *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington, Mass. pp. 401-424.
- EDVINSSON, L.; MALONE, M. (1997): *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*, Harper Business, New York. (Existe traducción: *El capital intelectual*, Ed. Gestión 2000, Barcelona 1999).
- EDWARDS, C. (1956): *Big Business and the policy competition* (Greenwood Press Publishers Westport, Connecticut).
- EGGINTON, D. (1990): "Towards some principles for intangible asset accounting", *Accounting and Research*, 20 (79), pp. 193-205.
- ESTEBAN DE LA ROSA, F. (1999): *La Joint Venture en el comercio internacional* (Editorial Comares, Granada).
- EXPANSIÓN INTERNACIONAL, (1996): "Apoyos de la UE al establecimiento de empresas mixtas en países en desarrollo. Los programas ECIP y JOP, mas asequibles para las PYMES", *Expansión Internacional*, 13, (141), pp. 34-37.
- FASB (Financial Accounting Standards Board) (1985): *SFAS 85: Accounting for the Cost of Computer Software to Be Sold, Leased, or Otherwise Marketed*.
- FAULL, J. (1984): "Joint Ventures Under the EEC Competition Rules", *European Competition Law Review*, 5-358.
- FERNÁNDEZ – LERGA, C. (1994): *Derecho de la Competencia. Comunidad Europea y España* (Aranzadi Editorial).
- FERNÁNDEZ, E. (1996): *Innovación, Tecnología y Alianzas Estratégicas* (Editorial Civitas).
- FERNÁNDEZ, E.; MONTES, J.; VÁZQUEZ, C. (1996): "Factores de competitividad en la pequeña y mediana empresa. Inversión en activos intangibles, tamaño y límites al crecimiento", *Economía industrial*, nº310, pp. 141-148.
- FERNÁNDEZ, E.; MONTES, J.; VÁZQUEZ, C. (1999): "Los recursos intangibles como factores de competitividad de la empresa", *Dirección y organización. Revista de dirección, organización, y administración de empresas*, 20, pp. 83-98.
- FERNÁNDEZ, J.; ARRANZ, P. (1999): *La cooperación entre empresas* (ESIC Editorial, Madrid).
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. (1994): "El problema tipológico: la consagración del sistema dualista sociedad anónima-sociedad de responsabilidad limitada", *Revista de Derecho de Sociedades*, nº extraordinario sobre *La Reforma del Derecho de Sociedades*, Editorial Aranzadi, pp. 35-49.
- FINE, F. (1994): *Mergers and Joint Ventures in Europe: The Law and Policy of the EEC* (Graham & Trotman/Martinus Nijhoff, Londres/Dordrecht).
- FOSSAS, M. (1996): "La empresa conjunta como estrategia de cooperación", *Anuario Jurídico y Económico Escorialense*, nº 29 pp. 697-719.
- FRIEDMAN, W.; KALMANOFF, G. (1961): *Joint International Business Ventures* (Columbia University Press, Nueva York/Londres).
- FUSFELD, D.R. (1958): "Joint Subsidiaries in the Iron and Steel Industry", *American Economic Review*, 48, pp. 578-587.
- GALÁN, J. (1998): "El crecimiento de la empresa: sinergias y capacidades dinámicas", *Economía Industrial*, nº 323, pp. 123-142.
- GALENDE, J.; SUÁREZ, I. (1998): "Los factores determinantes de las inversiones empresariales en I+D", *Economía Industrial*, nº 319, pp. 63-76.
- GALLIZO, J. (1999): "Los intangibles en la contabilidad de la empresa", *Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad*, enero, nº 27, pp. 10 y ss.

- GARCÍA-AYUSO, M. (2001): "El valor de los intangibles en la economía de la información: algunas precisiones conceptuales", *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, n° 56, pp. 10 y ss.
- GARCÍA-CANAL, E. (1993a): "Tendencias empíricas en la conclusión de acuerdos de cooperación", *Esic-Market*, 79 (enero -marzo), pp. 115-129.
- GARCÍA-CANAL, E. (1993b): "La cooperación empresarial: una revisión de la literatura", *ICE Revista de Economía*, febrero n° 714, pp. 87- 98.
- GARCÍA-CANAL, E. (1996a): "Evidencias empíricas sobre los acuerdos de cooperación suscritos por empresas españolas", *Información Comercial Española*. [En prensa]
- GARCÍA-CANAL, E. (1996b): "El estudio de las alianzas y relaciones interorganizativas en la dirección de empresa: Tendencias actuales", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 1996, vol. 5 (3), pp. 109-132.
- GARCÍA-CANAL, E.; VALDÉS LLANEZA, A. (2000): "Influencia de las condiciones iniciales en el rendimiento de las empresas conjuntas: teoría y evidencias.", *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresa*, 5, pp. 25-49
- GARCÍA PALACIOS, J. (1990): "La utilización de la *joint venture* con fines tecnológicos", *Dirección y Progreso*, n° 111, pp. 70-72.
- GATIGNON, H.; ANDERSON, E. (1988): "The Multinational Corporation Degree of Control Over Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, pp. 305-336.
- GAY SALUDAS, J. (2001): "De la cuenta de resultados al cuento del resultado: la contabilidad como una de las bellas artes.", *Partida Doble*, n° 119 febrero, pp. 74-97.
- GERINGER, J.M. (1988): "Partner Selection Criteria for Developed Country Joint Ventures", *Business Quarterly*, summer, pp. 55-62.
- GERINGER, J.M.; HERBERT, L. (1991): "Measuring Performance of International Joint Ventures", *Journal of International Business Studies*, vol 22, núm.2, pp. 249-263.
- GIRÓN, J. (1942): *Las sociedades de economía mixta*. Madrid.
- GLOSTEN, L; MILGROM, P. (1985): "Bid, Ask, and Transaction Prices in a Specialist Market with Heterogeneously Informed Traders", *Journal of Financial Economics*, 14, pp. 71-100.
- GOMES-CASSERES, B. (1987): "Joint Venture Inestability: Is It a Problem?", *Columbia Journal of World Business*, vol 22, pp. 97-102.
- GOMES-CASSERES, B. (1989): "The Ownership Structure of Foreign Subsidiaries: Theory and Evidence", *Journal of Economic Behavior and Organizations*, vol. 11, pp. 1-25.
- GÓMEZ-MENDOZA, M. (1993): "Los acuerdos interempresariales sobre investigación y desarrollo y el derecho de la competencia en la CE", *Revista de Derecho Mercantil*, pp. 839-861. vol. 26, pp. 695-713.
- GRÖJER, J. (2001): "Intangibles and accounting classifications: in search of a classification strategy", *Accounting, Organizations and Society*,
- GU, F; LEV, B. (2001): "Intangible assets: measurement, drivers, usefulness". <http://pages.stern.nyu.edu>. Acceso en marzo de 2004.
- GUARDIOLA, E. (1998): *Contratos de Colaboración en el Comercio Internacional* (Bosch).
- GUJARATI, D. (1997): *Econometría Básica* 3ª edición (McGraw Hill).
- GULATI, R. (1995): "Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice Alliances", *Academy of Management Journal*, 38, pp. 85-112.
- HALE, G. (1956): "Joint Ventures: Collaborative Subsidiaries and the Anti-Trust Laws", *Virginia Law Review*, vol. 42, noviembre, pp. 927-938.
- HALL, R. D. (1984): *The International Joint Venture* (Praeger Publishers).
- HANDY, C. (1989): *The Age of Unreason* (Arrow Books, London).
- HARRIGAN, K.R. (1985): *Strategies for Joint Ventures* (Lexington Books).

- HARRIGAN, K.R. (1988): "Strategic Alliances and Partner Asymmetries", en F.J. Contractor y P.Lorange [ed.]: *Cooperative Strategies in International Business*, pp. 141-158. (Lexinton Books).
- HAWK, B. (1989): "La revolución antitrust americana: ¿una lección para la Comunidad Económica Europea", *Boletín ICE*, semana del 27 de noviembre al 3 de diciembre, pp. 4.609-4.628.
- HAWK, B. (1992): "Concentrative / Co-operative Joint Ventures: Metaphysics and the Law", *European Business Law Review*, enero, pp. 3-7.
- HEMOSILLA, A.; SOLÁ, J. (1989): *Cooperación entre Empresas* (Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial).
- HENNART, J.F. (1991): "The Transaction Cost Theory of Joint Subsidiaries: An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States", *Management Science*, 37 pp.483-497.
- HENNART, J.F.; REDDY, S. (1997): "The choice between mergers/acquisitions and joint ventures: the case of Japanese investors in the United States", *Strategic Management Journal* 18, pp. 1-12.
- HERRING, C.; HERRING, D. (1990): "Performance measurements and the treatment of goodwill", *The National Public Accountant*, abril, 35, 4, pp. 40-44.
- HERZFELD, E. (1983): "Co-operation Agreements in Corporate Joint-Ventures", *Journal of Business Law*, pp.121-129.
- HERZFELD, E. (1989): *Joint Ventures*, 2º edición (Jordans, Bristol).
- HLADIK, K. (1988): "R&D and International Joint Ventures", en CONTRACTOR, F.; y LORANGE, P. (eds.): *Cooperative Strategies in International Business*, (Lexington Books, Mass.) pp. 187-203.
- HOLTON, R. (1981): "Making International Joint Ventures Work", en OTTERBECK, L. (ed.): *The Management of Headquarter-Subsidiary Relationship in Multinational Corporations*, Gower, Aldershot.
- HOLLAND, J. (2001): "Corporate Value Creation, Intangibles and valuation: a dynamic model of corporate value creation and disclosure", presentado en la conferencia de la European Accounting Association, Abril, Atenas.
- HUGHES, H. (1982): *Goodwill in accounting: a history of the issues and problems*, Research Monograph nº80, (Business Publishing Division, Georgia State University, Atlanta, GA).
- IASB (2004): *International Financial Reporting Standards* (IASB, London).
- ITAMI, H.; ROEHL, T. (1987): *Mobilizing invisible assets* (Harvard University Press, Cambridge, MA).
- JACQUEMIN, A.; REMICHE, B. (1988): *Coopération entre entreprises* (DeBoeck Université, Bruselas).
- JAEGER, W. (1960): "Joint Ventures: Membership, Types and Termination", *American University Law Review*, vol.9, pp. 111-129.
- JAEGER, W. (1964): "Joint Ventures: Recent Developments", *Washburn Law Journal*, nº4, pp. 9-44.
- JANGER, A. (1980): *Organization of International Joint Ventures* (Conference Board Report, nº 787, Nueva York).
- JARILLO, J. (1989): "La ventaja competitiva y la ventaja cooperativa", *Economía Industrial*, nº266, marzo-abril, pp. 69-75.
- JARILLO, J. (1990): *Dirección estratégica* (McGraw Hill, Madrid).
- JIMÉNEZ, G. (2000): *Derecho mercantil*. Sexta edición corregida y puesta al día (Editorial Ariel, Barcelona).
- JIMÉNEZ, G. (2002): *Lecciones de Derecho mercantil*. Séptima edición revisada y puesta al día (Tecnos).
- JOIA, L. (2000): "Measuring intangible corporate assets. Linking business strategy with intellectual capital", *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 1, nº1, pp. 68-84.
- KAPLAN, R.; NORTON, D. (1997): *The Balanced Scorecard* (Harvard Business School Press, Boston, Mass).
- KENT, D.H. (1991): "Joint Ventures vs. Non-Joint Ventures: An Empirical Investigation", *Strategic Management Journal*, 12, pp. 387-393.
- KILLING, J.P. (1988): *Strategies for Joint Venture Success* (Routledge, Londres).

- KILLING, J.P. (1980): "Technology Adquisition: License Agreement of Joint Venture", *Columbia Journal of World Business*, (fall), pp. 38-46.
- KHOURY, S. (2001): "Valoración de las propiedades intelectuales", incluido en Sullivan, P.H: *Rentabilizar el capital intelectual*, Piados.
- KOGUT, B. (1989): "The Stability of Joint Ventures: Reciprocity and Competitive Rivalry", *The Journal of Industrial Economics*, vol. 38, (diciembre), pp. 183-198.
- KOGUT, B. (1988): "Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives", *Strategic Management Journal*, 9 pp. 319-332.
- KOH, J.; VENKATRAMAN, N. (1991): "Joint Venture Formation and Stock Market Reactions: An Assessment in the Information Technology Sector", *Academy of Management Journal*, 34, pp. 869-892.
- KORAH, V. (1988): *Introducción al derecho y a la práctica de la competencia en la C.E.E.* (Edición española a cargo de Fernández de Araoz, Barcelona).
- KORAH, V. (1986): "Research and Development Joint Ventures and the EEC Competition Rules: Regulation 418/85". ESC
- KORAH, V. (1992): "Las joint ventures para investigación y desarrollo. Competencia y nulidad de contratos", *Derecho de los negocios*, año 3, n° 26, pp. 1-12.
- KORAH, V. (1993): "Collaborative Joint Ventures for Research and Development where Markets are concentrated: the Competition Rules of the Common Market and the Invalidity of Contracts", *Yearbook of European Law*, pp.39-81.
- KORAH, V. (1996): *Cases and Materials on E.C. Competition Law* (Sweet & Maxwell, London).
- KPMG (1998): "Informe mundial de KPMG sobre fusiones y adquisiciones", *Banca Española*, n° 286, pp. 36-38.
- LAMANDINI, M. (1996): "Notas sobre el control conjunto (I)", *Revista General de Derecho*, Año LII, n° 622-623 julio-agosto, pp. 8461-8494.
- LANGFELD-WIRTH, K.; GARCÍA, A. (1992): *Les Joint Ventures internationales. Pratiques et techniques contractuelles des coentreprises internationales* (Joly Éditions, Paris).
- LARRIBA, A. (1995): *La ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada* (Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid).
- LARRIBA, A. (2000): *Contabilidad General: Financiera y de Sociedades*, 3 tomos (Ediciones Centro de Estudios Financieros, Madrid).
- LE PERA, S. (1989): *Joint Venture y Sociedad. Acuerdos de coparticipación empresarial* (Editorial Astrea, Buenos Aires).
- LEV, B. (1997): "The old rules no longer apply", *Forbes*, ASAP Supplement, 159 (7), pp. 34-36.
- LEV, B. (2000): "New accounting for the new economy", <http://pages.nyu.edu>. Acceso en marzo de 2004.
- LEV, B. (2001): *Intangibles: Management, Measurement and Reporting*, Brookings Institution Press.
- LEV, B. (2001): "Un sistema contable creado hace 500 años no vale para los tiempos de Internet", <http://www.stern.nyu.edu>. Acceso en marzo de 2004
- LEV, B. (2003): *Intangibles: medición, gestión e información* (Deusto, Bilbao).
- LEV, B; SARATH, B; SOUGIANIS, T. (2000): "R&D Reporting biases and their consecuencias", *Working Paper*, Universidad de Nueva York, Stern School of Business.
- LEV, B; ZAROWIN, P. (1999): "The bondaries of financial reporting and how to extend them", *Accounting Research*, 37 (3), pp. 353-386.
- LEWIS, J. (1990): *Alianzas Estratégicas* (Vergara, Méjico).
- LINDENBERG, E; ROSS, S. (1981): "Tobin's q Ratio and Industrial Organization", *Journal of Business*, n° 1, enero, pp. 1-32.
- LIVERMORE, S. (1939): *Early American Land Companies. Their Influence on Corporate Development* (The Commonwealth Fund, New York).

- LÓPEZ DUARTE, C.; GARCÍA CANAL, E. (1996): "Expansión internacional mediante inversiones directas: Determinantes de la elección entre filiales de plena propiedad y empresas conjuntas", *XII Jornadas de Economía Industrial*.
- LÓPEZ DUARTE, C.; GARCÍA CANAL, E. (1997): "Internacionalización de la empresa europea mediante inversión directa en el exterior: principales rasgos distintivos", *Boletín ICE*, marzo-abril n°761, pp. 17-31.
- LÓPEZ DUARTE, C.; GARCÍA CANAL, E. (1998): "La estructura de propiedad de la inversión directa en el exterior", *Investigaciones Económicas*, vol. XXII (I), pp.19-44.
- LUSCH, F.; HARVEY, M. (1994): "El gestor financiero debe valorar los recursos que no figuran en el balance", *Harvard-Deusto Business Review*, 59, pp. 62-67.
- MAILLO, J. (1992): "La noción de filial común en el derecho comunitario de la competencia a la luz del reglamento sobre control de las operaciones de concentración", *Revista de Instituciones Europeas*, pp. 565-594.
- MARTÍNEZ, A. (1990): "Las alianzas estratégicas de I+D", *Alta Dirección*, n° 26, pp. 63-70.
- MARTÍNEZ, J.; GIL, S.; PICAZO, A.; ROCHINA, M.; SANCHIS, J.; (1995): "Fusiones y adquisiciones en la economía española durante el periodo 1986-91", *Economía Industrial*, n° 306, pp.95-115.
- MEAD, W.J. (1967): "The Competitive Significance of Joint Ventures", *Antitrust Bulletin*, 12, pp. 819-849.
- MEYNEN, J.; FRIEDMANN, W.; WEG, K. (1966): "Joint Ventures Revisited", *Columbia Journal of World Business*, pp. 19-29.
- MILBURN, A.; CHANT, P. (1999): *Reporting Interests in Joint Ventures and Similar Arrangements* (Financial Accounting Standards Board).
- MINTZBERG, H.; BRIAN, J.; VOYER, J. (1997): *El Proceso Estratégico. Conceptos, contextos y casos* (Prentice-Hall Interamericana).
- MIQUEL, J. (1998): *La Sociedad Conjunta, (Joint Venture Corporation)* (Editorial Civitas)
- MIRANDA, F. (1992): "Organización de los acuerdos de cooperación interempresarial en España y su entorno", *Economía Industrial*, n°285, mayo, pp.7-16.
- MONCLÚS, A. (2004): "El capital intelectual de la empresa", *Partida Doble*, n° 154 abril, pp. 18-25.
- MORENO, J.; SERRANO, F. (2001): "Los activos intangibles en las sociedades anónimas deportivas: reflexiones sobre criterios de reconocimiento y valoración de derechos sobre deportistas profesionales", *Estudios Financieros*, vol. 216, pp. 179-196.
- MORRIS, J. (1998): *Joint Ventures. Business Strategies for Accountants* (2ª ed) (John Wiley & Sons, Inc).
- MOYLE, M. (1985): "Using joint ventures to enter the japanese market", *International Financial Law Review*, noviembre, pp.15-20.
- NAGEL, R.; ALLEN, D. (2000): "Virtuales ganadores", *Harvard Deusto Business Review*, pp. 40-42.
- NANDA, A.; WILLIAMSON, P. (2000): "Desbloquear los activos cautivos: la solución de la empresa conjunta", *Harvard Deusto Business Review*, pp. 32-48.
- NAVAS, J.; GUERRAS, L. (1998): *La Dirección Estratégica de la Empresa. Teoría y aplicaciones* (Biblioteca Civitas de Economía y Empresa).
- NICHOLS, H. (1950): "Joint Ventures", *Virginia Law Review*, Vol. 36 n° 4, mayo, pp. 425-459.
- NOMEN, E. (1996): "Activos intangibles y política de empresa", *Harvard Deusto Business Review*, marzo-abril 71, pp. 20-26.
- OLIVERAS, E.; AMAT, O. (2003): "Ethics and creative accounting: some empirical evidence on accounting for intangibles in Spain", Working paper, pp. 1-21.
- OLMEDA, I.; BARBA-ROMERO, S. (1993): *Redes neuronales artificiales: fundamentos y aplicaciones* (Servicio de publicaciones de la Universidad de Alcalá).
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE) (1986): *Competition Policy and Joint Ventures* (OCDE, Paris).
- PADMANABHAN, P.; CHO, K.R. (1996): "Ownership Strategy for a Foreign Affiliate: An Empirical Investigation of Japanese Firms", *Management International Review*, 36, pp. 45-65.

- PAPPALARDO, A. (1990): "Le règlement CEE sur le contrôle des concentrations", *Revue Internationale de Droit Economique*, núm. 1 pp. 3 y ss.
- PARKER, D. (2001): "Weightless Wealth: Finding Your Real Value in a Future of Intangible Assets", *Australian CPA*, pp. 88-90.
- PATHACK, A. (1991): "The EC Commission's Approach to Joint Ventures: A Policy of Contradictions", *European Competition Law Review*, vol. 5, pp. 171 y ss.
- PATON, W. (1952): *Asset accounting: an intermediate course* (MacMillan Company, New York).
- PÉREZ, E. (2004): "Tratamiento contable de las aplicaciones informáticas", *Partida Doble*, n° 154 abril, pp. 38-47.
- PETERAF, M.A. (1993): "The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View", *Strategic Management Journal*, 14, pp. 179-191.
- PETRELLA, R. (1989): "La mondialisation de la technologie et de l'économie: Une hypothèse prospective", *Revue Futuribles*, septembre, pp. 3-25.
- PISANO, G.P. (1989): "Using Equity Participation to Support Exchange: Evidence from the Biotechnology Industry", *Journal of Law, Economics and Organization*, 35, pp. 109-126.
- POILLOT-PERUZZETTO, S. (1995): *Traité de Droit Européen, fascículo 1461*, "Entreprises Communes", pp. 1-34, Editions du Juris-Classeur.
- POLANYI, K.; ARENSBERG, C.; PEARSON, H. (1976): *Comercio y mercado en los imperios antiguos* (Labor Universitaria, monografías).
- POLANYI, K. (1989): *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico* (Ediciones La Piqueta, Madrid).
- PORTER, R.; FULLER, M. (1988): "Coaliciones y estrategia global", *Información Comercial Española*, junio 1988, pp. 101-120.
- PORTER, R. (1989): *The Practical Guide to Joint Ventures and Corporate Alliances. How to form, how to organize, how to operate* (John Wiley & Sons, New York).
- PORTER, R. (1999): *Ser competitivo* (Deusto, Bilbao).
- POWER, M. (2001): "Imagining, measuring and managing intangibles", *Accounting, Organizations and Society*, vol. 26, pp. 691-693.
- RAMÍREZ CÓRCOLES, Y. (2004): "Activos intangibles visibles: identificación y reconocimiento contable", *Partida Doble*, n° 154 abril, pp. 6-16.
- RECALDE, A. (1993): "Deberes de fidelidad y exclusión del socio inculplidor en la sociedad civil", *La Ley*, 1, pp. 304 y ss.
- REILLY, R.; SCHWEIHS, R. (1998): *Valuing intangible assets* (Mc Graw-Hill, New York).
- REYNOLDS, J. (1984): "The Pinched Shoe Effect of International Joint Ventures", *Columbia Journal of World Business*, vol. 19, n° 2, verano, pp. 23-29.
- ROOT, F. (1994): *Entry Strategies for International Markets* (Lexington Books, Lexington, M.A.).
- RIVAT, L.; NULTY, K. (1998): "Accounting for intangible assets", *Boletín de Estudios Económicos*, Vol LIII, n° 164, agosto pp. 251-264.
- RODRÍGUEZ, A. (1986): "El Joint Venture", *Impuestos, Revista de Doctrina, Legislación y Jurisprudencia*, pp. 516-524.
- RUIZ-MAYA, L.; MARTÍN, F.; MONTERO, J.; URIZ, P. (1995): *Análisis estadístico de encuestas: datos cualitativos*. Editorial AC, libros científicos y técnicos, Madrid.
- SALAS FUMÁS, V. (1989a): "Acuerdos de cooperación entre empresas. Bases teóricas", *Economía Industrial*, núm. 266, pp. 47-60.
- SALAS FUMÁS, V. (1989b): "La información como soporte de activos intangibles", *Revista de Economía*, 0002: 07-09, pp. 18-21.
- SALAS FUMÁS, V. (1996): "Economía y gestión de los activos intangibles", *Economía Industrial*, n° 307, pp. 17-24.
- SALAS FUMÁS, V. (2001): "Sobre valor y coste de los intangibles", *Actualidad Financiera*, enero, pp. 3-11.
- SÁNCHEZ, J. (2001): "Intangibles y nuevas pautas de organización del trabajo", *Dirección y Progreso*, pp. 114-119.

- SÁNCHEZ, P.; CHAMINADE, C.; ESCOBAR, C. (1999): "En busca de una teoría sobre la medición y gestión de los intangibles en la empresa: una aproximación metodológica", *Economiaz. Revista de Economía Vasca*, Tercer cuatrimestre de 1999 (45), pp. 188-213.
- SANTEMASES MESTRE, M. (2001): *DYANE Versión 2 Diseño y análisis de encuestas en investigación social y de mercados*, (Pirámide).
- SCHAAN, J. (1988): "Cómo mejorar la probabilidad de éxito de las empresas conjuntas", *Información Comercial Española*, octubre, pp. 33-43.
- SCHMITTHOFF, C. (1980): "Consideraciones generales sobre la ley inglesa de sociedades mercantiles de 1980", *Revista de Derecho Mercantil*, n° 156 abril-junio, pp. 191-218.
- SERRANO, C.; CHAPARRO, F. (1999): "Los activos intangibles de las empresas más allá de las normas contables", *Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad*, enero/febrero n°127, pp. 18 y ss.
- SERRANO, C.; CHAPARRO, F. (1999): "Casos prácticos: la medición y gestión de intangibles en Skandia y Celemi", *Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad*, enero/febrero n°27, pp. 30 y ss.
- SERVAIS, O. (1983): "Coopération d'entreprises aux États-Unis: la joint venture corporation, une variété de close corporation", *Droit et Pratique du Commerce International*, Tomo 9, n°1 pp. 57-88.
- SHAPIRO, C.; WILLING, R.D. (1990) "On the Antitrust Treatment of production Joint Ventures", *Journal of Economic Perspectives*, 4, (3), pp.113-130.
- SHARMA, K. (1996): *Applied Multivariate Techniques* (John Wiley & Sons).
- SONNENBERG, F. (1994): "La era de los intangibles", *Harvard-Deusto Business Review*, 59, pp. 30-35.
- SOUTHWORTH, A. (1994): "Accounting for East-West joint ventures: Tambrands' experience in Ukraine", *Harvard-Deusto Business Review*, 5, pp. 167-185.
- SPPOLIDORO, M. (1995): "Il concetto di controllo nel codice civile e nella legge antitrust", *Revista delle Società*, año 40 marzo-junio, fascículo 2°-3°, pp. 457-514.
- STEWART, T. (1997): *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations* (Doubleday/Currency, New York).
- STORCK, M. (1986): "Définition légale du contrôle d'une société en droit français", *Revue de Sociétés*, pp. 385 y ss.
- SUÁREZ, J.A. (2000): *El régimen legal de la coproducción audiovisual* (EGEDA Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales).
- SVEIBY, K. (1997): *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets* (Berrett Koehler, Brisbane).
- TALLMAN, S.B.; SHENKAR, O. (1994): "A Managerial Decision Model of International Cooperative Venture Formation", *Journal of International Business Studies*, (first quarter), pp.91-113.
- TAUBMAN, J. (1957): *The Joint Venture and Tax Classification* (Federal Legal Publications Inc., New York).
- TASCÓN, M. (2001): "Los contenidos como pilar de la sociedad de la información", *Economistas*, n° 85 ext., pp. 402-404.
- TORRES CORONAS, T. (2000): "El goodwill: una ficción precisa", *Técnica Contable*, febrero, pp.135-146.
- TUA, J. (1998): *Contabilidad Superior. Consolidación y normas relativas a las cuentas consolidadas* (Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid).
- TUNG, R. (1999): *The IEBM Handbook of International Business* (International Thomson Business Press).
- TURIATI, C. (1990): *Economia e organizzazioni delle joint venture* (Milan, Egea, 1990).
- TURNER, D. (1981): *An antitrust Analysis of Joint Ventures, Kontrolle von Marktmacht nach deutschem, europäischem und amerikanischem kartellrecht*, (Colonia).
- URBAN, S.; VENDEMINI, S. (1994): *Alliances stratégiques coopératives européennes* (DeBoeck Université, Bruselas).

- VALDÉS, A.; GARCÍA CANAL, E. (1995): "Sobre la probabilidad de fracaso de las empresas conjuntas promovidas por el IMPI", *Investigaciones Económicas*, vol. XIX, núm. 2. pp. 301-308.
- VALDÉS, A. (1996): "Empresas conjuntas: una revisión de la literatura", *Boletín ICE*, julio n° 755, pp. 127-137.
- VALDÉS, A. (1997): "La sociedad integradora: una opción de crecimiento para las PYMES", *Boletín de Estudios Económicos*, vol. LII n° 161 agosto, pp. 379-392.
- VALDÉS, A. (1998): "Pautas para la creación y puesta en marcha de las empresas conjuntas", *Alta Dirección*, n° 199, pp. 195-203.
- VELASCO, L. (1995): "Voz "Restricciones a la libre transmisibilidad de acciones" en *Enciclopedia Jurídica Básica*, t. IV, Madrid, pp. 5970 y ss.
- VENUGOPAL, V.; BAETS, W. (1994): "Neuronal networks and statistical techniques in marketing research: A conceptual comparison", *Marketing Intelligence & Planning*, 12, 7, pp. 30-38.
- VICENTE, J. (2000): "Inversión en intangibles y creación de valor en la industria manufacturera española", *Economía Industrial*, n° 332, pp. 109-123.
- VICKERY, G.; WURZBURG, G. (1992): "Investissements immatériels: Les pièces manquantes du puzzle de la productivité", *L'Observateur de l'OCDE*, n° 178 octubre/noviembre, pp. 13-16.
- VICKERY, G. (1999): "La medición de la economía del conocimiento. Medición y presentación de intangibles", *Ekonomiaz. Revista de economía vasca*, 45, pp. 161-187.
- WAELEBROECK, M.; FRIGNANI, A. (1997): *Le droit de la CE. Concurrence. 4 Commentaire J. Megret*. 2ª edición (Etudes Européennes, Editions de l'Université de Bruxelles).
- WEST, M. (1959): "Thinking Ahead: the Jointly Owned Subsidiary", *Harvard Business Review*, vol. 37 julio-agosto, pp. 31 y ss.
- WHITE, E. (1985): "Research and Development Joint Ventures under ECC Competition Law", *International Review of Industrial Property and Copyright Law*, 663.
- WILSON, B. (1980): "The Propensity of Multinational Companies to Expand Through Acquisitions", *Journal of International Business Studies*, vol. 12, (spring/summer), 59-65.
- WILLIAMSON, O.E. (1985): *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* (New York: Free Press).
- WILLIAMSON, O.E. (1996): *The Mechanisms of Governance* (Oxford University Press, New York).
- YOUNG, G.; BRADFORD, S. (1977): *Joint Ventures: planning and action* (Financial Executives Research Foundation, New York).
- ZAHEER, A.; VENKATRAMAN, N. (1995): "Relational Governance as an Interorganizational Strategy", *Strategic Management Journal*, 16, pp. 373-392.



## PUBLICACIONES OFICIALES DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL DOCE

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, REGLAMENTO CEE N° 17, 1017/68.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Memorándum de la Comisión al Parlamento, al Consejo y a los interlocutores sociales. Mercado interior y cooperación industrial. Estatuto de la sociedad europea. "Libro blanco sobre el mercado interior", punto 137. COM (88) 320 final, 15/7/1988.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, REGLAMENTO (CEE) N° 4046/ 89 DEL CONSEJO de 21 de diciembre de 1989 sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas. DOCE L n° 395 de 30/12/89, pp.1 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Comunicación de la Comisión sobre las restricciones accesorias en operaciones de concentración, (90/C 203/05), DOCE C n° 203 de 14/8/90, pp. 5 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Comunicación de la Comisión sobre las operaciones de concentración y de cooperación con arreglo al Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (90/ C 203/06). DOCE C n° 203 de 14/8/90, pp. 10 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Rectificación al REGLAMENTO (CEE) N° 4046/ 89 DEL CONSEJO de 21 de diciembre de 1989 sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas. DOCE L n° 257 de 21/9/90, pp.13 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Comunicación del órgano de vigilancia de la AELC sobre la valoración de las empresas en participación de carácter cooperativo con arreglo al artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 186 de 21/7/94, pp.58 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Comunicación de la Comisión relativa a la distinción entre empresas en participación de carácter concentrativo y cooperativo con arreglo al Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (94/ C 385 /01). DOCE C n° 385 de 31/12/94, pp. 1 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Comunicación de la Comisión sobre el concepto de empresas afectadas con arreglo al Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (94/ C 385/ 03). DOCE C n° 385 de 31/12/94, pp. 12 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Reglamento (CE) n° 1310/97 del Consejo de 30 de junio de 1997 por el que se modifica el Reglamento (CEE) n° 4064/89 sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas. DOCE L n° 180 de 9/7/97, pp. 1 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/32.737 — Eirpage, Decisión de la Comisión de 18 de octubre de 1991 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE. DOCE L n° 306 de 7/11/91, pp.22 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.012 — Varta/Bosch, Decisión de la Comisión de 31 de julio de 1991 por la que se declara la compatibilidad con el mercado común de una operación de concentración. DOCE L n° 320 de 22/11/91, pp. 26 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.053 —Aérospatiale-Alenia/De Havilland, Decisión de la Comisión de 2 de octubre de 1991 por la que se declara la incompatibilidad con el mercado común de una operación de concentración. DOCE L n° 334, de 5/12/91, pp. 42 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/33.814 — Ford/Volkswagen, Decisión de la Comisión de 23 de diciembre de 1992 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE. DOCE L n° 20 de 28/1/93, pp.14 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.315 — Mannesmann/Vallourec/Ilva, Decisión de la Comisión de 31 de enero de 1994 por la que se declara la compatibilidad con el mercado común de una operación de concentración, Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 102 de 21/4/94, pp.15 y ss.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/B-2/34.179 — Stichting Certificatie Kraanverhuurbedrijf y Federatie van Nederlandse Kraanverhuurbedrijf, Decisión de la Comisión de 13 de abril de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 117 de 7/5/94, pp. 30 y ss.

- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/34.456 — Stichting Baksteen, Decisión de la Comisión de 29 de abril de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 131 de 26/5/94, pp.15 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/33.640 — Exxon Shell, Decisión de la Comisión de 18 de mayo de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n°144 de 9/6/94, pp.22 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.358 — Pilkington-Techint/SIV, Decisión de la Comisión de 21 de diciembre de 1993 por la que se declara la compatibilidad con el mercado común de una operación de concentración. DOCE L n° 158 de 25/6/94, pp. 24 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/32.075 — Bayr /BP Chemicals, Decisión de la Comisión de 6 de junio de 1994 por la que se modifica la Decisión 88/330/CEE relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE. DOCE L n°174 de 8/7/94, pp. 34 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.308 — Kali +Salz/MDK/Treuhand, Decisión de la Comisión de 14 de diciembre de 1993 relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n°186 de 21/7/94, pp. 38 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/34.857 — BT-MCI, Decisión de la Comisión de 27 de julio de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y el artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 223 de 27/8/94, pp. 36 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/34.518 — ACI, Decisión de la Comisión de 27 de julio de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 224 de 30/8/94, pp.28 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/31.865, PVC, Decisión de la Comisión de 27 de julio de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación de artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 239 de 14/9/94, pp.14 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/C/33.833 — cartoncillo, Decisión de la Comisión de 13 de julio de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 243 de 19/9/94, pp.1 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/34.410 — Olivetti-Digital, Decisión de la Comisión de 11 de noviembre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 309 de 2/12/94, pp.24 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/34.776 — Pasteur Mérieux-Merck, Decisión de la Comisión de 6 de octubre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado Ce y del artículo 53 del Acuerdo sobre el EEE. DOCE L n° 309 de 2/12/94, pp.1 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.269 Shell/Montecatini, Decisión de la Comisión de 8 de julio de 1994 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común. DOCE L n° 332 de 22/12/94, pp.48 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/34.891 — Fijitsu AMD Semiconductor, Decisión de la Comisión de 12 de diciembre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 341 de 30/12/94, pp.66 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/M.430 — Procter & Gamble/VP Schickedanz (II), Decisión de la Comisión de 21 de junio de 1994 por la que se declara una operación de concentración compatible con el mercado común y el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo. DOCE L n° 354 de 31/12/94, pp. 32 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/32.490 — EUROTUNNEL, Decisión de la Comisión de 13 de diciembre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 354 de 31/12/94, pp. 66 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/33.863 — Asahi /Saint Gobain, Decisión de la comisión de 16 de diciembre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 354 de 31/12/94, pp. 87 y ss.

- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/34.768 — “International Private Satellite Partners”, Decisión de la Comisión de 15 de diciembre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 354 de 31/12/94, pp. 75 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/M.469 — MSG Media Service, Decisión de la Comisión de 9 de noviembre de 1994 relativa a un procedimiento incoado en virtud del reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 364 de 31/12/94, pp. 1 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/33.218 Far Eastern Freight Conference, Decisión de la Comisión de 21 de diciembre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 378 de 31/12/94, pp. 17 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/34.252 — Philips-Osram, Decisión de la Comisión de 21 de diciembre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 378 de 31/12/94, pp. 37 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/32.948 — IV/34.590: Tretorn y otros, Decisión de la Comisión de 21 de diciembre de 1994 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 378 de 31/12/94, pp. 45 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/33.686 — COAPI, Decisión de la Comisión de 30 de enero de 1995 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 122 de 2/6/95, pg 37 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.468 Siemens/Italtel, Decisión de la Comisión de 17 de febrero de 1995 por la que se declara una concentración compatible con el mercado común. DOCE L n° 161 de 12/7/95, pg 27 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.477 — Mercedes Benz/Kässbohrer, Decisión de la comisión de 14 de febrero de 1995 relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 211 de 6/9/95, pg 1 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/ 33.375 — PMI-DSV, Decisión de la Comisión de 31 de enero de 1995 relativa a un procedimiento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CE. DOCE L n° 221 de 19/9/95, pg 34 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, Decisión de la Comisión de 21 de diciembre de 1994 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común. DOCE L n° 251 de 19/10/95, pg 18 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/33.802 BASF Lacke+Farben AG, y SA Accinauto, Decisión de la Comisión de 12 de julio de 1995 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L 272 de 15/11/95, pg 16 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/34.179, 34.202, 216 — Strichting Certificatie Kraanverhuurbedrijf y Federatie van Nederlandse Kraanverhuurbedrijven, Decisión de la Comisión de 29 de noviembre de 1995 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 312, de 23/12/95, pg 79 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Caso n° IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution, Decisión de la Comisión de 19 de julio de 1995 por la que se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE una operación de concentración. DOCE L n° 53 de 2/3/96, pg 20 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/ 35545 LH/SAS, Decisión de la Comisión de 16 de enero de 1996 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 54 de 5/3/96, pg 28 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.582 — Orkla Volvo, Decisión de la Comisión de 20 de septiembre de 1995 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 66 de 16/3/96, pg 17 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.603 — Crown Cork & Seal/ Carnaud Metalbox, Decisión de la Comisión de 14 de noviembre de 1995 por la que se declara una operación de concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 75 de 23/3/96, pg 38 y ss.

- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/M.553 — RTL/Verónica/Endemol, Decisión de la Comisión de 20 de septiembre de 1995 relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE n° L 134 de 5/6/96, pg 32 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/34.983 — Fenex, Decisión de la Comisión de 5 de junio de 1996 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 181 de 20/7/96, pg 28 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.623 — Kimberly-Clark/Scott, Decisión de la Comisión de 16 de enero de 1996 relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el buen funcionamiento del Acuerdo sobre Espacio Económico Europeo. DOCE L n° 183, pg 1 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/CECA 1147 — Ruhrkohle Andel/Raab Karcher Kohle, Decisión de la Comisión de 28 de febrero de 1996 por la que se autoriza a Ruhrkohle Andel GmbH para adquirir el control de Rab Karcher Kohle GmbH. DOCE L n° 193 de 3/8/96, pg 42 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/35.337 — Atlas, Decisión de la Comisión de 17 de julio de 1996 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado Ce y del artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 239, pg 23 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/35.617 — Phoenix/GlobalOne, Decisión de la Comisión de 17 de julio de 1996 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 5 del Acuerdo sobre EEE. DOCE L n° 239 de 19/9/96, pg 57 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.269 Shell/Montecatini, Decisión de la Comisión de 24 de abril de 1996 por la que se modifica la Decisión 94/811/CE por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común. DOCE L n° 294 de 19/11/96, pg 10 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/M.553 — RTL/Verónica/Endemol, Decisión de la Comisión de 17 de julio de 1996 relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 294 de 19/11/96, pp. 14 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz, Decisión de la Comisión de 18 de octubre de 1995 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el buen funcionamiento del Acuerdo EEE Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 11 de 14/1/97, pp. 1 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.619 — Gencor Lonrho, Decisión de la Comisión de 24 de abril de 1996 por la que se declara la incompatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo. DOCE L n° 11 de 14/1/97, pp. 30 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/35.518 — Iridium, Decisión de la Comisión de 18 de diciembre de 1996 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y al artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 16 de 18/11/97, pp. 87 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.737 — Ciba-Geigy/Sandoz, Decisión de la Comisión de 17 de julio de 1996 relativa a un procedimiento con arreglo al Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 201 de 29/7/97, pp. 1 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.794 — Coca-Cola/Amalgamated Beverages GB, Decisión de la Comisión de 22 de enero de 1997 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 218 de 9/8/97, pp. 15 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.774 — Saint Gobain/Wacker-Chemie/NOM, Decisión de la Comisión de 4 de diciembre de 1996 por la que se declara la incompatibilidad de una concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 247 de 10/9/97, pp. 1 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Decisión de la Comisión de 5 de noviembre de 1997 por la que se aprueba un mecanismo de apoyo a la creación de empresas conjuntas transnacionales para las PYMES en la Comunidad, (Texto pertinente a los fines del EEE). DOCE L n° 310 de 13/11/97, pp. 28 y ss.

- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/35.830 — Unisource, Decisión de la Comisión de 29 de octubre de 1997 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE. DOCE L n° 318, pp. I y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/35.738 — Uniworld, Decisión de la Comisión de 29 de octubre de 1997 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE. DECE L n° 318 de 20/11/97, pp.24 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.856 — British Telecom/MCI (II), Decisión de la Comisión de 14 de mayo de 1997 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 336 de 8/12/97, pp. I y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas, Decisión de la Comisión de 30 de julio de 1997 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 336 de 8/12/97, pp. I6 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.833 — The Coca-Cola Company/Carlsberg A/S, Decisión de la Comisión de 11 de septiembre de 1997 por la que declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el Acuerdo sobre el EEE. DOCE L n° 145 de 15/5/98, pp.41 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Caso IV/M.754 — Anglo American Corporation/Lonrho, Decisión de la Comisión de 23 de abril de 1997 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo. DOCE L n° 149 de 20/5/98, pp. 21 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto n° IV/M.986 — AGFA-Gevaert/Dupont, Decisión de la Comisión de 11 de febrero de 1998 por la que una operación de concentración se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 211 de 29/7/98, pp. 22 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Caso IV/M.950 — Hoffmann La Roche/ Boehringer Mannheim, Decisión de la Comisión de 4 de febrero de 1998 por la que se declara una operación de concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 234 de 21/8/98, pp. 14 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Caso IV/M.938 — Guinness/Grand Metropolitan, Decisión de la Comisión de 15 de octubre de 1997 por la que se declara una concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 288 de 27/10/98, pp.24 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Caso IV/M.970 — TKS/ITW Signode/Titan, Decisión de la Comisión de 6 de mayo de 1998 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 316 de 25/11/98, pp.33 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.1016 — Price Waterhouse/Coopers & Lybrand, Decisión de la Comisión de 20 de mayo de 1998 por la que se declara una concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 50 de 26/2/1999, pp. 27 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.993 — Bertelsmann /Kirch/Premiere, Decisión de la Comisión de 27 de mayo de 1998 en un procedimiento conforme al Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 53 de 27/2/99, pp. I y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.913 — Siemens Elektrowatt, Decisión de la Comisión de 18 de noviembre de 1997 relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 88 de 31/3/99, pp. I y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/36.237- TPS, Decisión de la Comisión de 3 de marzo de 1999 relativo a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 90 de 2/4/1999, pp. 6 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.1069 — WorldCom/MCI, Decisión de la Comisión de 8 de julio de 1998 por la que se declara compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE una operación de concentración. DOCE L n° 116 de 4/5/99, pp. I y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/36.253 — P&O Stena Line, Decisión de la Comisión de 26 de enero de 1999 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE. DOCE L n° 163 de 29/6/1999 pp. 61 y ss.

- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEA, Asunto IV/M.1157 — Skanska/Scancem, Decisión de la Comisión de 11 de noviembre de 1998 por la que se declara una operación de concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE. DOCE L n° 183 de 16/7/99, pp. 1 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, IV/34.250 — Europe Asia Trades Agreement, Decisión de la Comisión de 30 de abril de 1999 relativa a un procedimiento en aplicación del artículo 85 del Tratado. DOCE L n° 193 de 26 /7/99, pp.23 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/36.592 — Cégétel + 4, Decisión de la Comisión de 20 de mayo de 1999 relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE. DOCE L n° 218 de 18/8/99, pg 14 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.920 — Samsung/AST, Decisión de la Comisión de 18 de febrero de 1998 por la que se imponen multas por omitir una notificación y por llevar a cabo una concentración en incumplimiento del apartado 1 del artículo 4 y del apartado 1 del artículo 7 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n° 225 de 26/8/99, pp. 12 y ss.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Asunto IV/M.1313 — Danish Crown /Vestjyske Slagterier. Decisión de la comisión de 9 de marzo de 1999 relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo. DOCE L n°20 de 25/1/2000 pp. 2 y ss.



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA  
Y HACIENDA