

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA CONTADURIA PÚBLICA

LA PAZ - BOLIVIA



PROYECTO DE GRADO

***“APLICACIÓN LEGAL, CONTABLE E
IMPOSITIVA A LOS CONTRATOS DE RIESGO
COMPARTIDO - JOINT VENTURE”***

Postulante: Jhoanna Ordoñez Larrea

Tutor Académico: Mg. Sc. Ronny Yañez Mendoza

2013

DEDICATORIA:

A Dios nuestro divino Creador y a mi madre Gabriela A. Larrea, por su constante apoyo, comprensión e infinito amor.

AGRADECIMIENTOS:

Agradecer infinitamente a mi Director de Carrera Mg. Sc. Gonzalo Terán Gandarillas y Tutor Académico Mg. Sc. Ronny Yañez Mendoza por todo el apoyo y orientación brindada en la elaboración del presente proyecto; gracias Maestros sin su apoyo el mismo no hubiese sido realizado.

A la vida por la dicha de haberme puesto en el camino a personas que realmente conocen la verdadera y sincera amistad.

A mi familia por levantarme día a día de los tropiezos de la vida, con una sonrisa y palabras de amor.

A mis grandes amores: Levi David, Andrea Nicol y Alexa Gabrielle por llenarme de dicha a diario.

INDICE

APLICACIÓN LEGAL, CONTABLE E IMPOSITIVA A LOS CONTRATOS DE RIESGO COMPARTIDO - JOINT VENTURE

CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.3 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA	5
1.3.1 IMPUESTOS Y CONTABILIDAD	8
1.4 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	9
1.5 OBJETIVOS	10
1.5.1 OBJETIVO GENERAL	10
1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
CAPÍTULO II	11
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	11
2.1. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE INVESTIGACIÓN	11
2.1.1. MÉTODO DEDUCTIVO	11
2.1.2 MÉTODO INDUCTIVO	11
2.1.3 MÉTODO DE OBSERVACIÓN	12
2.2 TIPOS DE ESTUDIO	12
2.2.1 ESTUDIOS DESCRIPTIVOS	12
2.2.2 ESTUDIOS EXPLICATIVOS	13
2.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN	14
2.3.1 INFORMACIÓN PRIMARIA	14
2.3.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA	14
2.4 TÉCNICAS	14

CAPÍTULO III	16
MARCO TEÓRICO	16
3.1 CONCEPTO	16
3.2 NATURALEZA JURÍDICA	18
3.3 MÉTODO DE OBSERVACIÓN	22
3.4 MODALIDADES	22
3.5 TIPOS DE JOINT VENTURES	23
3.6 PRÁCTICA INTERNACIONAL DEL JOINT VENTURE	24
3.6.1 FORMAS DE ASOCIACION ANTERIORES AL CONTRATO DE JOINT VENTURE	24
3.7 CLÁUSULAS PARA CREAR UNA JOINT VENTURE	25
3.8 OBLIGACIONES DE LOS INTERVINIENTES EN UNA JOINT VENTURE	26
3.9 BENEFICIOS DE IMPLEMENTAR UNA JOINT VENTURE	27
3.9.1 ELEMENTOS DE CREACION DE UN CONTRATO DE JOINT VENTURE	27
3.10 SINGULARIDAD DE LOS CONTRATOS DE JOINT VENTURE	28
3.11 ASPECTOS IMPOSITIVOS	29
3.11.1 RÉGIMEN DE IMPUESTOS	29
3.11.2 PRINCIPALES IMPUESTOS VIGENTES EN BOLIVIA	29
3.11.3 RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN	35
3.11.4 RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN	35
3.11.5 RÉGIMEN DE EXCEPCIÓN	36
3.12 DERECHO COMPARADO	37
3.13 EL ARBITRAJE. MEDIO DE SOLUCION DE CONFLICTOS DE LAS JOINT VENTURE	39
CAPITULO IV	46
DESARROLLO DEL TRABAJO	46
4.1 CONTRATOS MODERNOS	46
4.2 NORMATIVA QUE REGULA LA EXISTENCIA DEL JOINT VENTURE	48
4.3 PASOS PARA CREAR UNA JOINT VENTURE EN BOLIVIA	53
4.4 LA ASOCIACIÓN ACCIDENTAL EN PROCESOS DE CONTRATACIÓN DE OBRAS PÚBLICAS BOLIVIA	69

CAPITULO V	73
MARCO PROPOSITIVO	73
5.1 INTRODUCCIÓN	73
5.2 EL JOINT VENTURE COMO MODELO DE ORGANIZACIÓN DE LAS EMPRESAS	74
5.3 JOINT VENTURE Y LAS ALIANZAS ESTRATEGICAS	75
5.4 MODALIDADES DEL JOINT VENTURE	76
5.4.1 JOINT VENTURE CONTRACTUAL	76
5.4.2 EQUITY JOINT VENTURE	76
5.5 TIPOLOGÍA DE JOINT VENTURE	76
5.6 FORMACIÓN DE LA JOINT VENTURE	77
5.7 PUNTOS RELEVANTES EN UNA PRE NEGOCIACIÓN	77
5.8 PROCESO DE NEGOCIACION DE UNA JOINT VENTURE	78
5.9 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS JOINT VENTURE	78
5.10 DIFERENCIA ENTRE LA JOINT VENTURE Y LA ALIANZAESTRATEGICA	80
5.11 ELEMENTOS QUE INTEGRAN UN CONTRATO JOINT VENTURE	81
5.12 APORTES DE CAPITAL Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	83
5.13 ADMINISTRACIÓN	84
5.14 REQUERIMIENTOS LEGALES	86
5.15 DERECHOS SOBRE LA PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL	86
5.16 CLAUSULAS RELATIVAS A IMPUESTOS	87
5.17 PRINCIPIO DE LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD	88
5.18 DETERMINACIÓN DEL PROYECTO	93
5.19 ETAPAS	95
5.20 CONTABILIZACION	110
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	113
CONCLUSIONES	113
RECOMENDACIONES	114
BIBLIOGRAFÍA	115

APLICACIÓN LEGAL, CONTABLE E IMPOSITIVA A LOS CONTRATOS DE RIESGO COMPARTIDO - JOINT VENTURE

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

Históricamente, el contrato de asociaciones y colaboración empresarial llamado Joint Venture, que une a dos o más personas o empresas en forma momentánea con un fin específico, dista de varios siglos atrás, es decir, tiene una larga historia dentro del mundo de los negocios internacionales. Si bien se detectan emprendimientos conjuntos desde tiempos ancestrales, desde los fenicios, así como también las Compañías de Indias y el comercio que realizaban en formas primarias y menos sofisticadas, contrastando con lo que hoy en día se puede hacer.

No obstante el origen de los Joint Venture se pueden remontar al Siglo XVIII con el derecho Anglosajón, el cual, encuentra su fuerza en el derecho escocés y su característica esencial en la transitoriedad de la asociación, asemejándose también a la figura de la Asociación en Participación del derecho francés. En efecto, durante este siglo, fueron creadas en Inglaterra, dos instituciones de derecho societario: "Partnership ¹y la Corporation" siendo desarrollo de la forma más primitiva el de la primera la joint stock compagny, el instrumento más aplicado por las grandes compañías coloniales.

Por el contrario, la jurisprudencia norte americano comienza a utilizar la expresión Joint Adventure al principio del siglo XIX. Luego, la jurisprudencia y la práctica mercantil abreviaron la frase utilizando la expresión Joint Venture.

¹ **Partnership:** Asociación o colaboración entre dos organizaciones o empresas.

En el caso particular de América Latina, la formación de Joint Venture ha comenzado a cobrar mayor importancia en los últimos años, puesto que nuestra región posee recursos naturales y mano de obra calificada y no calificada con bajo costos a niveles internacionales, pero que le faltan capitales, financiamiento y tecnología, como también acceso a los mercados internacionales, que es precisamente lo que pueden ofrecer los socios extranjeros a través de los Joint Venture.

Es esta expresión que hará objeto de nuestro estudio, se tratara para nosotros, de ver en una primera parte, el Joint Venture como un modelo de organización de las empresas y en una segunda parte la aplicación del Joint Veinture particularmente en un país como Bolivia. La característica más predominante de este acuerdo es la estrecha colaboración a largo plazo, que permite ofrecer a la empresa conjunta una ventaja competitiva, pero manteniendo la independencia de ambas partes; por lo que no abarcan conceptos como la fusión, donde dos o más empresas se acaban fusionando en una sola, o la absorción en la que una compañía absorbe a otra, desapareciendo una de ellas.

A la hora de crear una aventura en conjunto de este tipo, se cuenta con la gran ventaja de compartir los costos iniciales, lanzar el producto u ofrecer el servicio, hecho que por sí mismo hace que también se comparta el riesgo y las posibles pérdidas. De ahí que estas creaciones empresariales sean muy utilizadas especialmente en negocios que requieren una inversión inicial muy fuerte, tales como grandes construcciones o cadenas de hipermercados. En los que se aprovechan de forma mutuales puntos fuertes de las compañías, por ejemplo, una firma consultora puede ocuparse del aspecto jurídico y contable de la joint venture, a la vez que otra empresa de marketing se dedica a publicitar el producto y la posibilidad de constituir joint venture extra-nacionales, aliándose una empresa nacional con otra internacional, con vistas a entrar su producción en otro país; de esta forma, la primera goza de la ventaja de tener un socio que

conoce de primera mano un mercado que de otra forma sería totalmente desconocido.

En la actualidad se aprecia una mayor difusión de los contratos de colaboración empresarial generalmente relacionados con los grandes proyectos de tipo empresarial, buscando compartir esfuerzos, riesgos y responsabilidades en determinados proyectos, contar la infraestructura y elementos contractuales necesarios para emprender una actividad que supere las posibilidades individuales de desarrollo con eficacia, sumándose a ello la canalización de la inversión extranjera.

El Joint Venture no conoce un marco conceptual como modelo de organización empresarial, establecido y reconocido, en la mayoría de los países donde existe, hay una ausencia de una regularización integral, que permite que sea más una práctica que una norma. La experiencia internacional nos muestra día a día los innumerables casos de Joint Venture que se constituyen entre las empresas, tanto públicas como privadas, con el objetivo de comercialización, producción, finanzas, servicios e investigación y desarrollo.

1.1. PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

El joint venture es una herramienta de gestión que consiste en una asociación a largo plazo entre dos o más empresas para contribuir con recursos a un negocio común, que es la creación de un nuevo negocio para el desarrollo de un nuevo producto, prestación de un servicio o incursionar en un mercado extranjero. Estos recursos pueden ser aportes en materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos y compartiendo también esfuerzos, responsabilidades y el riesgo de emprender un negocio, actividad o proyecto que supera las posibilidades individuales.

Con el desarrollo de la globalización mundial se recurre a esta forma de movilización de capitales, con el objeto de incrementar la rentabilidad de un determinado negocio y de compartir los riesgos que plantea, como el instrumento idóneo para llevar a cabo negocios de gran volumen, que comprenden no sólo el aporte de capitales sino también el empleo de la más avanzada tecnología y el uso de importantes mercados de exportación, todo lo cual supone la intervención de inversionistas extranjeros unidos a los nacionales.

El Joint Venture no conoce un marco conceptual como modelo de organización empresarial, establecido y reconocido, en la mayoría de los países donde existe, hay una ausencia de una regularización integral, que permite que sea más una práctica que una norma. La experiencia internacional nos muestra día a día los innumerables casos de Joint Venture que se constituyen entre las empresas, tanto públicas como privadas, con el objetivo de comercialización, producción, finanzas, servicios e investigación y desarrollo.

Las empresas de servicios que deciden llevar a cabo un contrato de riesgo compartido, deben necesariamente contemplar en sus acuerdos los aspectos que hagan posible un cumplimiento de los acuerdos a los que llegan considerando principalmente la clase riesgo, los aspectos legales relacionados con la norma para Joint Ventures y los aspectos tributarios.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Las empresas que deciden asociarse para llevar a cabo una actividad de servicios, podrán utilizar un modelo de contrato de riesgo compartido en el que se especifiquen las responsabilidades y la aplicación de los aspectos legales contables y tributarios?

1.3. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

La legislación boliviana contempla la existencia de diferentes tipos de empresas las mismas que deben cumplir con lo estipulado en la normativa legal como el código de comercio, código tributario, su aplicación impositiva y más aun las normas técnicas para la gestión contable y presentación de estados financieros. Así también el cumplimiento del código civil cuando se trata de personas que adquieren responsabilidades por los compromisos que asumen al constituir empresas o sociedades de personas.

En nuestro país la vigencia de sociedades de acuerdo al código de comercio son las siguientes:

- Sociedades Comerciales
- Transformación de Empresas Comerciales
- Fusión de Empresas Comerciales
- Sociedad de Economía Mixta
- Sociedad Constituida en el Extranjero
- Contratos de Riesgo Compartido (Joint Ventures)

Cada una de estas sociedades, a tiempo de constituirse deben tener claramente especificado y normado los aspectos de obligaciones y responsabilidades que asumen, es por esta razón que el joint venture (contrato de riesgo compartido), requiere de especificaciones claras a través de las cuales se puedan determinar responsabilidades y beneficios que asumen los contratantes, tanto en relación a la administración del riesgo como de los capitales aportados y las utilidades que se esperan recibir.

Las empresas en nuestro país, según el Código de Comercio están clasificadas como sigue:

➤ **EMPRESA UNIPERSONAL**

Es aquella en la que una sola persona es la propietaria y se hace cargo de las responsabilidades sociales generadas por ésta. El tamaño de la Empresa está dado por el capital aportado por el propietario. Este tipo de empresa aun cuando no se encuentra establecida en el Código de Comercio, es reconocida y se hace el registro en FUNDEMPRESA.

➤ **SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (SRL.)**

Empresa conformada por dos o más personas denominadas “socios”, en la que los socios son responsables de las obligaciones sociales de la empresa según el monto de sus aportes de capital a la empresa. El fondo común está dividido en cuotas de capital en dinero efectivo, no así en acciones o títulos valor. Este tipo de sociedad no debe tener más de veinticinco socios.

➤ **SOCIEDAD COLECTIVA (SC)**

Empresa cuya constitución es igual a la de una SRL pero con la diferencia de que sus socios se hacen responsables de las obligaciones sociales de la empresa en forma subsidiaria, solidaria e ilimitada según el monto de su aporte.

➤ **SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE (SCS)**

Empresa conformada por uno o más socios que sólo responden con el capital que se obligan a aportar, y por uno o más socios que responden por las obligaciones sociales en forma solidaria e ilimitada, hagan o no hagan aportes al capital social.

➤ **SOCIEDAD ANÓNIMA (SA)**

Empresa conformada por dos o más personas, denominadas “socios”. El capital de esta empresa está representado por acciones y las responsabilidades de sus socios queda limitada a la cantidad de acciones con que cuente cada uno de ellos.

➤ **SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES (SCA)**

Empresa conformada por dos o más personas denominadas “socios”. Sus socios se hacen responsables de las obligaciones sociales de la empresa de forma subsidiaria, solidaria e ilimitada según la cantidad de acciones con que cuente cada uno de ellos. Sólo los aportes de los socios comanditarios se representan por acciones.

➤ **ASOCIACIÓN ACCIDENTAL O DE CUENTAS EN PARTICIPACIÓN.**

Se caracteriza por el contrato de asociación accidental o de cuentas en participación, en la que dos o más personas toman interés en una o más operaciones determinadas o transitorias, a cumplirse mediante aportaciones comunes, llevándose a cabo las operaciones por uno, dos, tres o hasta todos los asociados, según se convenga en el contrato.

Este tipo de asociación no tiene personalidad jurídica propia y carece de denominación social. No está sometida a los requisitos que regulan la constitución de sociedades comerciales, ni requiere la inscripción en el Registro de Comercio. Su existencia se puede acreditar por todos los medios de prueba.

El o los asociados encargados de las operaciones, actúan en su propio nombre. Los terceros adquieren derechos y asumen obligaciones solamente respecto a dichos asociados y su responsabilidad es solidaria e ilimitada. Los asociados no encargados de las operaciones, carecen de acción directa contra terceros.

Contando con el consentimiento de los demás asociados, el o los encargados de las operaciones hacen conocer los nombres de éstos, entonces, todos los asociados quedan obligados ilimitada y solidariamente frente a terceros.

1.3.1. IMPUESTOS Y CONTABILIDAD

De acuerdo con la Ley 843 reformada y sus disposiciones legales actualizadas, los individuos, sociedades o empresas que tengan cualquier actividad relacionada con actividades de comercio ya sean de prestación de servicios de cualquier naturaleza, deben obtener su NIT (Número de Identificación Tributaria), a través de la inscripción, el contribuyente ingresa al Sistema Tributario Nacional a partir de la fecha de inscripción. Mediante la obtención del NIT, la empresa puede realizar sus actividades económicas dentro del marco legal, asumiendo sus obligaciones y derechos tributarios.

Se considera empresa a toda unidad económica que posea un sistema de producción de actividades comerciales, industriales, etc., consiguientemente el Joint Venture requiere de un Número de Identificación Tributaria, en cumplimiento de normas tributarias vigentes en el país.

De conformidad a los Arts. 36º y 65º del Código de Comercio, la contabilidad que las partes convengan debe demostrar la situación de los negocios específicos acordados en el contrato, a la par de adecuarse a las formalidades prescritas por ley. En tal sentido, se asentarán los datos correspondientes a la actividad común de las partes.

Sin embargo, no se puede exigir en todos los casos un sistema común de contabilidad, puesto que puede ocurrir que los partícipes de un contrato de riesgo compartido acuerden cumplir sus obligaciones en forma independiente, sin la necesidad de conformar un fondo común y sin incurrir en gastos e ingresos comunes.

1.4. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

CONTRATO DE RIESGO COMPARTIDO (JOINT VENTURE).

De conformidad con la legislación boliviana, las sociedades constituidas en el país (como las entidades y corporaciones del Estado) incluyendo las empresas autárquicas y las personas individuales, nacionales o extranjeras, domiciliadas o representadas en el país, pueden asociarse entre sí mediante contratos de riesgo compartido, debiendo constituir domicilio legal en Bolivia y cumplir con los demás requisitos establecidos por las leyes nacionales.

El contrato de riesgo compartido no constituye sociedad, ni establece personalidad jurídica, ya que los derechos u obligaciones del riesgo compartido se rigen por lo acordado en el contrato.

En nuestro medio existen experiencias de contratos de riesgo compartido en minería e hidrocarburos, tal es el caso del Acuerdo que en 2007, la compañía Jindal Steel Bolivia firmó un acuerdo con el Gobierno Boliviano para desarrollar el proyecto siderúrgico Mutún en Puerto Suárez, el cual se comprometió a invertir \$us 2.100 millones, de los que \$us 600 millones deberían ser invertidos hasta 2012. Hasta el momento, el Estado ya ejecutó \$us 36 millones a Jindal por incumplimiento en la renovación a tiempo de estas, cobrando las primeras el 2010 y la segunda en abril de 2012 por \$us 18 millones, debido a que en el contrato no se aclaró los procedimientos estipulados en los anexos.

Son estas las razones que hacen necesario e importante la constitución de un contrato para la creación de un Joint Venture, en el cual se especifique las responsabilidades y derechos de cada socio, para evitar en un futuro problemas que se han suscitado como mencionamos anteriormente.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

Formular un marco teórico conceptual y una estructura de un contrato de riesgo compartido (Joint Venture) que comprenda la aplicación jurídica, contable e impositiva requerida por nuestra legislación.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Proporcionar lineamientos jurídicos conceptuales que sean tomados en cuenta en el momento de la relación contractual de riesgo compartido (Joint Venture).
- b) Proporcionar información acerca de los aspectos impositivos que rigen y norman un contrato de riesgo compartido.
- c) Recomendar la aplicación técnica de los aspectos contables que permitan su registración y su incidencia en los estados financieros.

Definir pautas para una adecuada presentación de los Estados Financieros de las empresas que acudan a la utilización del Contrato de Riesgo Compartido.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE INVESTIGACIÓN

Los métodos que se consideraron para el desarrollo del trabajo fueron los siguientes.

2.1.1. MÉTODO DEDUCTIVO

La palabra deducción proviene del Latín “Deductivo” que significa sacar o separar consecuencia de algo, gracias a la deducción se aplica los principios para identificar hechos generales y llegar a hechos concretos.

Este método nos permite descubrir consecuencias desconocidas a partir de principios conocidos emitiendo juicios, esto es que a partir de situaciones generales se llega a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general. Así, de la teoría general acerca de un fenómeno o situación, se explica hechos o situaciones particulares.

2.1.2. MÉTODO INDUCTIVO

Este método permitirá a la investigación partir de la observación de fenómenos o situaciones particulares que enmarcan el problema de investigación o concluir proposiciones y a su vez, premisas que expliquen fenómenos similares. Así los resultados obtenidos pueden ser la base teórica sobre la cual se fundamenten observaciones, descripciones y explicaciones posteriores de realidades con rasgos y características semejantes a la investigación.

La inducción es ante todo una forma de raciocinio o argumentación. Por tal razón conlleva un análisis ordenado, coherente y lógico del problema de investigación tomando como referencia premisas verdaderas. Tiene como

objetivo llegar a conclusiones que estén en relación con sus premisas como el todo lo está con las partes. A partir de verdaderas particularidades concluiremos verdades generales.

2.1.3. MÉTODO DE OBSERVACIÓN

La observación es un método de investigación empírica, dirigida y planificada para ver el fenómeno a investigar desde afuera, ver sus potencialidades deficiencias, viendo lo que falta y los problemas que estos presentan en el interior de una institución pública o privada. Para este efecto es muy necesario llevar apuntes sobre lo que se pueda observar o lo que llame la atención, es decir, ingrese por los ojos, oídos y por medio del sentido del tacto.

2.2 TIPO DE ESTUDIO

Los tipos de estudio que se emplearan en el desarrollo del Trabajo Dirigido son los siguientes:

2.2.1. ESTUDIOS DESCRIPTIVOS

Sirven para analizar cómo es, cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes. Permiten detallar el fenómeno estudiado básicamente a través de la medición de uno o más de sus atributos.

Identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta, actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos, descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación. De acuerdo con los objetivos planteados, el investigador señala el tipo de descripción que se propone realizar. Acude a técnicas específicas en la recolección de información, como la observación, las entrevistas y los cuestionarios.

Desde el punto de vista científico, describir es medir, un estudio descriptivo selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así definir lo que se ha investigado.

Tomando en cuenta este concepto el usar el método descriptivo nos ayudara a describir, analizar, compara y evaluar los hechos que permitirá medir el grado de cumplimiento de normas y disposiciones en actual vigencia, las cuales tienen el propósito de promover la eficiencia en el desarrollo de actividades.

2.2.2. ESTUDIOS EXPLICATIVOS

Buscan encontrar las razones o causas que ocasionan ciertos fenómenos. Su objetivo último es explicar porque ocurre un fenómeno y en que condiciones se da éste.

Los estudios de este tipo implican esfuerzos del investigador y una gran capacidad de análisis, síntesis e interpretación. La realización supone el ánimo de contribuir al desarrollo del conocimiento científico.

Los estudios explicativos van mas allá de la descripción de conceptos o fenómenos del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales.

2.3. FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

2.3.1. INFORMACIÓN PRIMARIA

Es la información oral y escrita recopilada a través de relatos o escritos transmitidos por los participantes en los sucesos, como ser entrevistas con los abogados entendidos en materia administrativa.

2.3.2. INFORMACIÓN SECUNDARIA

Se trata de información escrita por personas entendidas en la materia civil, que han recibido tal información a través de fuentes, como ser libros, manuales, glosarios y otros.

2.4. TÉCNICAS

Las técnicas se refieren a los métodos usados por el auditor para recolectar evidencia. Estos incluyen, entre otras, la revisión de la documentación, entrevistas, cuestionarios, análisis de datos.

a) INDAGACIÓN

Ésta técnica es utilizada para la obtención de la información sobre las actividades mediante entrevistas directas.

b) ENCUESTA

Consiste en la obtención de información a través del uso de los formularios con preguntas predefinidas que permitan conocer las tendencias en las actividades.

c) ENTREVISTAS

Permite obtener información concreta de los funcionarios que trabajan en determinada institución, es una interrelación entre el investigador y las personas que componen el objeto de estudio, esta técnica proporciona ventajas como la precisión de las respuestas, en el momento de efectuarse la entrevista, para una posterior verificación y confirmación.

d) CUESTIONARIO

Es una técnica ampliamente aplicada en la investigación de carácter cualitativa. Es un medio útil y eficaz para recoger información en un tiempo relativamente breve. Es un proceso de investigación una entrevista altamente estructurada.

e) COMPARACIÓN

Es la identificación visual o electrónica que permite identificar similitudes y diferencias entre dos o más documentos. Permite identificar las diferencias existentes entre los procedimientos realizados y los lineamientos normativos, técnicos y prácticos disponibles.

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO

3.1. CONCEPTO

La forma en que una operación contractual se articula y el contrato mismo, con frecuencia se confunden; puesto que el instrumento jurídico con la operación que se deriva del contrato o las modalidades de este; por ello es que indistintamente se enuncia el joint venture cuando queremos identificar la operación que presenta una flexibilidad y facilidad de constitución permitiéndole operar en los mercados externos, considerada particularmente útil para los negocios internacionales.

El origen y desarrollo histórico de ese acuerdo de joint venture nos lleva sin lugar a dudas, a comprender que tiene fundamentalmente un carácter contractual y es en función de él, que posteriormente se ha ido modelando la joint venture corporation.

Según definición ofrecida por el profesor Charles Lipton del Centro de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas "Toda Negociación entre nacionales y extranjeros no puede considerarse como joint venture que sólo existe cuando se unen recursos y se comparten las ganancias y las responsabilidades, con independencia de que se constituya o no una nueva persona jurídica."

Con relación a este tema, han existido diferencias de criterios en cuanto al concepto.

Para el Congreso Flamenco De Ciencias Económicas "Una joint venture o sociedad mixta es como una forma de colaboración con reparto de los riesgos y del control entre dos o varias personas o unidades económicas"

Autores norteamericanos y la oficina Belga del Comercio Exterior sostienen que: "La constitución de una nueva entidad con personalidad jurídica propia es

accesoria ya que la transferencia de knowhow² o tecnología en general, puede asumir variadas formas y originar una participación tan activa en la vida y el control de la empresa receptora de esa aportación tecnológica, que se puede considerar como empresa mixta, siempre que esté presente el otro elemento: la participación en riesgos y beneficios". Enuncian también que: "Una empresa conjunta es una forma de colaboración entre empresas, caracterizada por una participación en los riesgos y los beneficios correspondientes a las actividades que son objeto de un acuerdo, una participación en el control financiero de las operaciones que resulten de esas actividades, una transferencia de knowhow y una forma jurídica ágil, capaz de adaptarse a las distintas legislaciones nacionales y a las diversas organizaciones que adopten los socios."

En nuestro país se utilizan bajo la denominación de empresas mixtas, las que se diferencian de las demás modalidades que pueden adoptar la sociedad mercantil común.

Entre los rasgos que las distinguen podemos señalar: la presencia de dos o más socios de diferentes países, acción conjunta de los socios, objetivo determinado, participación en la contribución, en los riesgos, beneficios y en el control financiero, transferencia de tecnología, agilidad y flexibilidad en la forma para adaptarse a los requerimientos de la legislación.

Actualmente se conocen en el mundo dos clases fundamentales de estas asociaciones económicas: la asociación contractual y la empresa mixta como tal. A pesar de que el contrato de asociación económica internacional no crea una nueva persona jurídica, en la doctrina actual se le reconoce como joint venture o empresa mixta.

De conformidad con la legislación boliviana, las sociedades constituidas en el país: como las entidades y corporaciones del Estado, incluyendo las empresas autárquicas y las personas individuales, nacionales o extranjeras, domiciliadas o representadas en el país, pueden asociarse entre sí mediante contratos de

² **Know-How:** Saber-cómo o Conocimiento Fundamental es una forma de transferencia de técnica.

riesgo compartido, debiendo constituir domicilio legal en Bolivia y cumplir con los demás requisitos establecidos por las leyes nacionales.

El contrato de riesgo compartido no constituye sociedad, ni establece personalidad jurídica, ya que los derechos y/u obligaciones del riesgo compartido se rigen por lo acordado en el contrato.

3.2. NATURALEZA JURÍDICA

Con la finalidad de poder comprender mejor lo que es un Joint Venture, debemos mencionar brevemente sus antecedentes, es decir las formas de asociación corporativa anteriores, las cuales son los mergers y los acquisitions.

A) FUSIÓN (Mergers)

En el mundo financiero y legal al merger se conoce como la combinación de dos o más negocios o empresas, en una sola, perdiendo los negocios o empresas que se adhieren o fusionan con la empresa principal su identidad independiente, es decir que solo la compañía principal mantiene su nombre y personalidad jurídica, adquiriendo los derechos de las partes que se integraron a la misma. Cuando nos referimos a convergencia (merger) generalmente entre iguales, son compañías de la misma industria, del mismo tamaño que están de acuerdo en juntarse para formar una nueva compañía, un ejemplo es Daimler-Benz y Chrysler que formaron Daimler Chrysler, no siempre ocurre esto de manera voluntaria o la convergencia no necesariamente se da entre iguales.

Puede ocurrir a través de la venta del capital de una empresa, incluyendo propiedades, materiales, dinero en efectivo, etc., pudiendo ser el pago por estas en efectivo o con acciones de la empresa compradora. El comprador puede decidir en lugar de adquirir las acciones de la otra compañía, convertirse en una empresa holding³, y de esta forma disolver a la compañía ahora subsidiaria.

³ **Holding:** Compañía que controla las actividades de otras mediante la propiedad de todas, o de una parte significativa de sus acciones.

b) ACQUISITIONS

Se da cuando una compañía toma a la otra y claramente se establece como el nuevo propietario, pudiendo ser esto por un contrato de compraventa, por recibirla como pago de una deuda, o por cualquier otra de las formas de adquirir la propiedad pudiendo ser amistosa o no. Un ejemplo de adquisición amistosa por parte de Microsoft fue la adquisición de FastSearch and Transfer (FAST) en la cual se negoció por más de 6 meses hasta anunciar una adquisición amistosa en enero del 2008.

Otro ejemplo de adquisición entre una compañía Europea y una Norteamericana, es la de una de las compañías más fuertes en Europa dedicada a la producción de componentes electrónicos de precisión, buscaba expandir su posición en ciertos segmentos del mercado Norteamericano, esta compañía a través de INTERCON (Agencia especializada en la localización de socios comerciales), contacto a ciertas compañías Norteamericanas que abarcaban los segmentos del mercado que a la compañía Europea le interesaban, y al lograr después de un minucioso análisis, encontrar a las compañías adecuadas, se efectuó la adquisición de las mismas, las cuales ahora son sucursales de la Europea, logrando a la fecha transacciones en los Estados Unidos superiores a USD\$ 100 millones de dólares.

Una de las principales características del joint venture es que las empresas implicadas no necesariamente renuncian a su identidad como personas naturales o jurídicas, sino que mantienen su independencia. En otras palabras, las empresas implicadas realizan un negocio, actividad o proyecto juntas, pero sin necesidad de modificar sus identidades como empresas, tal como sucedería, por ejemplo, en una fusión o en una absorción.

Asimismo, a diferencia de una alianza estratégica común en donde las empresas podrían asociarse por diversos motivos, en un joint venture también

se busca el beneficio económico de ambas partes, pero a través de la búsqueda de un objetivo en común. Los casos más comunes de joint venture se dan entre empresas de diferentes nacionalidades donde una de ellas busca ingresar al mercado en donde se encuentra ubicada la otra, donde para lograr ello se necesita superar grandes barreras comerciales, realizar una gran inversión, y acceder al conocimiento (know-how) del mercado.

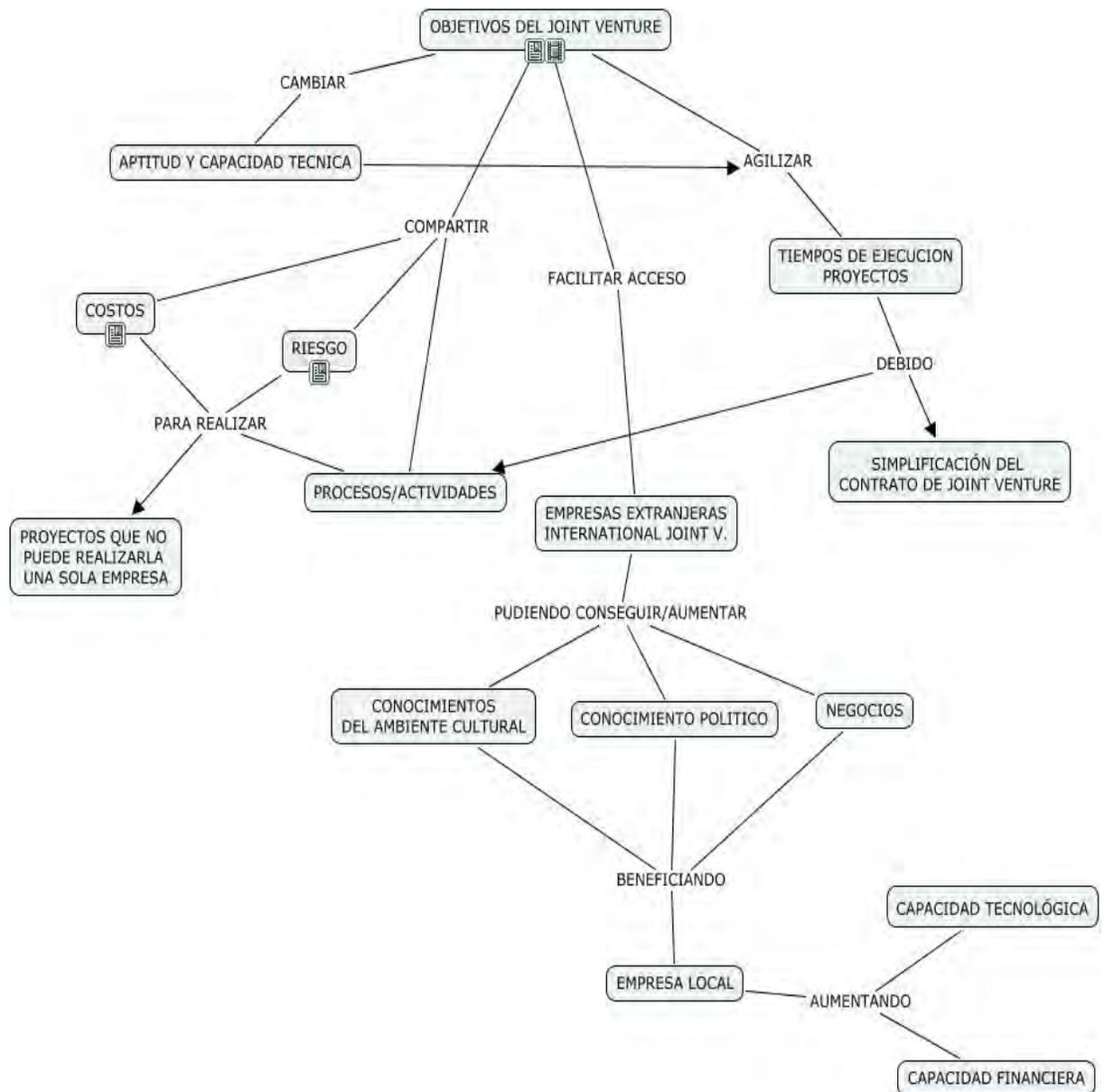
Un joint venture puede ser societario (cuando origina la creación de una nueva empresa con autonomía jurídica) o contractual (cuando las empresas implicadas realizan una actividad en común, pero no establecen una nueva empresa). Mientras que según el ámbito geográfico un joint venture puede ser nacional (cuando se realiza entre empresas de una misma nacionalidad y dentro de su país de origen) o internacional (cuando se realiza entre empresas de diferentes nacionalidades). Para finalizar este resumen, veamos cuáles son las principales ventajas de realizar un joint venture:

- Nos permite compartir recursos financieros, humanos, tecnológicos, etc.
- Nos permite compartir esfuerzos y responsabilidades.
- Nos permite compartir el riesgo de un nuevo negocio, actividad o proyecto.
- Nos permite superar barreras comerciales en nuevos mercados.
- Nos permite mejorar nuestra competitividad.
- Las empresas mantienen sus propias individuales, lo que significa lo contrario de la fusión de las empresas son preexistentes.
- Las aportaciones que deberán cumplir los contratantes pueden consistir en dinero, bienes, tecnología servicios etcétera.
- Contribuciones y comunidad de intereses de participantes.
- Se busca una utilidad común.
- Contribución a las pérdidas.
- Facultad recíproca de representación de la otra parte.
- Control conjunto de la empresa.

- Existe un acuerdo, que consiste en una declaración de voluntad común destinada a reglar sus derechos de este acuerdo puede surgir una figura corporativa no.
- El objetivo común, que debe explicitarse en el acuerdo.
- Se trata de una inversión de riesgo y no de una inversión financiera.

A continuación se muestra un mapa del contenido y alcance del joint Venture:

CUADRO DE CONTENIDO Y ALCANCE



3.3. MÉTODO DE OBSERVACIÓN

Joint Venture es una reunión de fuerzas entre dos o más empresas del mismo o de diferentes países con la finalidad de una operación específica (industrial, comercial, inversión, producción o comercialización externa) mantienen sus respectivas autonomías jurídicas con el fin de realizar un objetivo común mediante la aportación de recursos y la administración compartida de ellos.

Entre las características básicas de los Joint Venture:

- Carácter *ad hoc*⁴, se encuentra destinada básicamente a un proyecto, sin por eso ser de corta duración, pero sí de duración limitada.

3.4. MODALIDADES

Como modelo de organización de una empresa mencionamos las siguientes modalidades:

- **La Joint Venture contractual**

Se constituye en torno de un acuerdo base y varios acuerdos satélites como, contrato de prestación de servicios y asistencia técnica, autorización de patente y marcas, etc.

Esta modalidad, implica menos compromiso de capital, menos personal, menos peligro de pérdida y de inversión; permite a las empresas participar

⁴ **Ad hoc:** Es una locución latina que significa literalmente «para esto». Generalmente se refiere a una solución elaborada específicamente para un problema o fin preciso, por tanto, no es generalizable ni utilizable para otros propósitos. Se usa pues para referirse a algo que es adecuado sólo para un determinado fin. En sentido amplio, *ad hoc* puede traducirse como «específico» o «específicamente» o también significa reemplazo.

directamente en la consecución de un resultado económico dado, pero manteniendo la propia autonomía jurídica y operativa, y asumiendo exclusivamente la obligación de cumplir aquella actividad a la que se compromete en el contrato.

➤ **Equity Joint Venture**

Es aquella que culmina en la constitución de una empresa, en general bajo el orden jurídico del país de actuación. El relacionamiento de los socios es diferente en razón de los siguientes aspectos:

- ✓ Pasa a haber una estructura corporativa y reglamentación de las actividades en el seno de una sociedad.
- ✓ Los asociados participan en todas las etapas del proceso de constitución de la sociedad, que tendrá su estatuto y registro necesarios a la actualización en el país receptor.

3.5. TIPOS DE JOINT VENTURES

Las Joint Ventures pueden ser analizadas según su tipología de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD) la cual reconoce su existencia para:

- Investigación y desarrollo
- Exploración de recursos minerales,
- Ingeniería y construcción,
- Compra y venta,
- Servicios.

Motivos para constituir una empresa conjunta hay muchas ventajas que contribuyen a convencer a las compañías para realizar empresas conjuntas. Estas ventajas incluyen el compartir costos y riesgos de los proyectos que estarían más allá del alcance de una sola empresa. Son muy importantes las empresas conjuntas en aquellos negocios en los que hay necesidad de fuertes inversiones iniciales para comenzar un proyecto que reportará beneficios a largo plazo (como por ejemplo, el sector petrolífero o algunas grandes obras).

Para las firmas pequeñas, medianas y grandes, la empresa conjunta ofrece una oportunidad de actuar de forma conjunta para superar barreras, incluyendo barreras comerciales en un nuevo mercado o para competir más eficientemente en el actual. Es muy habitual, por tanto, encontrar la creación de empresas conjuntas para acceder a mercados extranjeros que requieren de importantes inversiones y de un know-how específico del país en el que se intenta entrar (para lo cual uno de los socios suele ser una empresa nacional que conozca el mercado, y el otro aquel que pretende introducir sus productos).

3.6. PRÁCTICA INTERNACIONAL DEL JOINT VENTURE

3.6.1. FORMAS DE ASOCIACION ANTERIORES AL CONTRATO DE JOINT VENTURE.

CARACTERÍSTICAS

Como ya lo hemos señalado es un acuerdo asociativo entre dos o más personas naturales o jurídicas, con un objetivo común, que se realiza por un tiempo determinado, sin implicar una entidad con personalidad jurídica propia. No obstante, la jurisprudencia ha ido definiendo las características propias de esta clase de asociaciones.

Debido a que no implica ningún tipo de contrato, los socios deben ser responsables, en igualdad, por consecuencias positivas o negativas de la ejecución del proceso.

Por consiguiente estas formas asociativas, son utilizadas en general, por empresas que tienen intereses en común, y que por presentar carencias o dificultades para lograr un fin específico, no pueden encarar individualmente el proyecto.

Otra razón de peso sería que resolvieron que el trabajo compartido hace más eficiente el uso de los recursos.

Los Joint Ventures son métodos muy conocidos en Estados Unidos y Canadá, para la expansión de negocios.

Las grandes y las medianas corporaciones ya se están juntando, las pequeñas empresas también lo pueden hacer sobre unas mínimas bases formales.

En Latinoamérica, sólo se están empezando a conocer e implantar formalmente.

No existe ninguna regulación específica al respecto de los Joint Ventures.

Los socios de un Joint Venture deben tener equidad, según un método de proposición cerrada que ellos mismos impongan. Las partes interesadas deben acogerse a los límites de un plan que ellos mismos implementen, estableciendo qué aportará cada uno al proyecto y qué esperan de la sociedad de Joint Venture.

3.7. CLÁUSULAS PARA CREAR UN JOINT VENTURE

- Definir el objetivo principal: Debe ser un objetivo del que todas las partes se van a ver beneficiadas.
- Presupuestar costos de inversión requeridos:
 - Dinero
 - Tiempo
- Especificar la contribución de las partes:
 - Recursos físicos.

- Recursos financieros.
- Recursos tecnológicos.
- Talento humano.
- Detallar los procesos administrativos y control de la operación.
¿Quién dirige qué...?
¿Quién es responsable por...?
- Precisar informaciones confidenciales: En todo tipo de negocio hay informaciones que no las puede conocer nadie más.
- Resolver requisitos de seguros: es necesario tener todos los seguros al día, para evitar pérdidas monetarias, también para evitar posibles demandas legales por algún evento realizado indebidamente o sin el debido permiso.
- Planes de emergencia: Siempre hay que prever situaciones e idear planes de contingencia.
- Idioma: : la mayoría de las veces que se hace este tipo de acuerdo es entre empresas que se encuentra en diferentes países
- Medios de comunicación: Debe definirse cuáles serán los medios de comunicación para evitar desvíos de información.
- Limitar la distribución económica de los resultados: El dinero es y seguirá siendo la mayor causa de problemas en el mundo, es por eso que es necesario destinar el porcentaje de los recursos, antes de implantar el proyecto.

3.8. OBLIGACIONES DE LOS INTERVINIENTES EN UN JOINT VENTURE

- Actuar en común, en tanto el propósito de los contratantes es la realización de un fin común, para lo cual deben participar conjuntamente en la gestión y administración del proyecto compartido.
- Contribuir al fondo común que representa el soporte económico de para la realización de la gestión.

- Respetar el sistema pactado y acordado para el uso en común de los bienes y servicios, propios y conjuntos, destinados a la operación.
- Cada una de las partes es un representante natural de las demás, en todo aquello razonablemente vinculado a la operación conjunta.

3.9. BENEFICIOS DE IMPLEMENTAR UN JOINT VENTURE

- Tener la posibilidad de aumentar tus ventajas competitivas.
- Abarcarías nuevos mercados, lo que aumentaría tus ventas y tus ganancias.
- Extender el número de clientes.
- Ahorrar dinero compartiendo costos de operación.
- Ahorrar dinero compartiendo costos de publicidad y marketing.
- Ahorrar tiempo, compartiendo carga de trabajo.
- Compartir recursos que te serían imposible utilizar actuando solo.
- Ofrecer a tus clientes nuevos productos y servicios.
- Servirse del knowhow y manejar mayor información.
- Ganar nuevos asociados de negocio.

3.9.1. ELEMENTOS DE CREACION DE UN CONTRATO DE JOINT VENTURE

El elemento más importante en la creación de los documentos en los que se crea o establece un Joint Venture es la comunicación, ya que es indispensable que las empresas que van a crear un convenio de esta naturaleza establezcan claramente sus propósitos y expectativas con respecto al mismo. En el acuerdo de Joint Venture debe establecerse claramente las cuestiones relativas al control de la empresa, las aportaciones del capital, la división de las utilidades, la administración de la empresa, apoyo financiero y terminación.

Algunos de estos puntos son incluidos en documentos anexos como los manuales de operación, contratos de dirección, contratos y licencias de

tecnología, contratos sobre el suministro de la materia prima, sobre la distribución de los productos, etc.

3.10. SINGULARIDAD DE LOS CONTRATOS DE JOINT VENTURE

Cada Contrato de Joint Venture es el resultado de largas negociaciones entre quienes lo suscriben, entendiéndose por esto que cada contrato es diferente, atendiendo a lo acordado por quienes lo suscriban.

El Abogado o consultor deberá estar presente en todas las reuniones y mesas de negociación, en las que se deberá llegar a un acuerdo en cuanto a las metas propuestas, para la nueva empresa, y los propósitos y expectativas de cada una de las partes, para que una vez establecidos los acuerdos, estos mismos sean plasmados en un documento, en donde cada una de las partes este perfectamente bien enterado de sus derechos y obligaciones dentro del Joint Venture.

El tratamiento a nivel internacional y particularmente en los países de la Unión Europea, el Joint Venture tuvo tratamiento especial; hasta que se provee acceso a nuevas fuentes de cooperación y financiamiento, es el caso del programa del E.C. International InvestmentPartners, instrumento financiero de la Comunidad Económica Europea, destinado a promover las "empresas conjuntas" en Asia, América Latina y la Región Mediterránea.

Dicho programa es una "experiencia piloto en materia de financiación especialmente concebida para la promoción de empresas conjuntas entre operadores económicos locales y europeos, y dirigida principalmente a las pequeñas y medianas empresas". Conviene precisar que el término "empresa conjunta" se utiliza en países de la Comunidad para referirse al contrato de joint venture.

3.11. ASPECTOS IMPOSITIVOS

3.11.1 RÉGIMEN DE IMPUESTOS

El país en su conjunto se ha caracterizado durante los últimos años por una política impositiva de una carga moderada. La aplicación de un régimen tributario a las actividades realizadas en Bolivia se encuentra regida por la Ley de Reforma Tributaria (Ley 843 de 20 de mayo de 1986), cuya modificación se realiza a través de la Ley 1606 de 22 de diciembre de 1994, bajo esta normativa legal se encuentra la aplicación de la siguiente tabla de impuestos.

3.11.2 PRINCIPALES IMPUESTOS VIGENTES EN BOLIVIA

De acuerdo con la actividad que desarrolle, el Joint Venture o la sociedad, se debe pagar los siguientes impuestos:

PRINCIPALES IMPUESTOS VIGENTES EN BOLIVIA

IMPUESTO APLICABLE	SIGLA	BASE IMPONIBLE	ALICUOTA	PERIODO
Impuesto al Valor Agregado	IVA	Las ventas facturadas	13%	Mensual
Régimen Complementario	RC-IVA	Ingresos Personales	13%	Mensual
A las Transacciones	IT	Las ventas facturadas	3%	Mensual
A las Utilidades	IUE	Utilidades antes de impuesto	25%	Anual
A Consumos Específicos	ICE	Venta de bienes suntuarios	variable	Mensual
A la Propiedad	IPBI y VA	Inmuebles y vehículos	---	Anual
A la Propiedad Rural	---	Valor del inmueble rural	US\$ 0.5/50Ha.	Anual
Régimen Laboral	---	Planilla de sueldos	21%	Mensual
Tasa Forestal	---	Sobre el área aprovechable	US\$ 1/Ha.	Anual

➤ **Impuesto al Valor Agregado (IVA)**

El Impuesto al Valor Agregado es una contribución con que se grava con una tasa uniforme la cantidad en que aumenta el precio de un artículo en cada una de las fases de su fabricación, elaboración y distribución. Se determina aplicando la alícuota del 13% sobre los ingresos determinados por la empresa. Contra el impuesto determinado los contribuyentes podrán imputar como pago a cuenta en la forma y condiciones que establezca la reglamentación y la tasa que corresponda sobre el total de sus compras de bienes y servicios, contratos de obra o toda otra presentación o insumo de cualquier naturaleza.

Las exportaciones quedan liberadas del débito fiscal que les corresponda, los exportadores podrán computar contra el impuesto que en definitiva adeudasen por sus operaciones gravadas en el mercado interno. El crédito fiscal correspondiente a las compras o insumos efectuados en el mercado interno con destino a operaciones de exportación, que a este único efecto se considerarán como sujetas al gravamen. En el caso que el crédito fiscal imputable contra operaciones de exportación no pudiera ser compensado con operaciones gravadas en el mercado interno, el saldo a favor resultante será reintegrado al exportador en forma automática e inmediata, a través de notas de créditos negociables, de acuerdo a lo que establezca el reglamento.

➤ **Impuesto a las Transacciones (IT)**

El ejercicio en el territorio nacional, del comercio, industria, profesión, oficio, negocio, alquiler de bienes, obras y servicios o de cualquier otra actividad - lucrativa o no - cualquiera sea la naturaleza del sujeto - personas naturales y jurídicas, empresas públicas y privadas y sociedades con o sin personería jurídica, incluidas las empresas unipersonales - que las preste, estará alcanzado con el Impuesto a Transacciones, el cual se determinará aplicando una tasa del 3% sobre la base de los ingresos brutos devengados durante el

período fiscal por el ejercicio de la actividad gravada. El impuesto resultante se liquidará y empozará por períodos mensuales, constituyendo cada mes calendario un período fiscal.

El impuesto sobre las Utilidades de la Empresa - liquidado y pagado por períodos anuales - será considerado como pago de cuenta del gravamen de este Título a partir del primer mes posterior a aquél en que se cumplió con la presentación de la declaración jurada y pago del Impuesto sobre las Utilidades de la Empresa. En caso que al producirse un nuevo vencimiento de la presentación de la declaración jurada del Impuesto sobre las Utilidades de las Empresa quedase un saldo sin compensar correspondiente a la gestión anual anterior, el mismo se considerará en favor del fisco.

➤ **Impuesto sobre la Utilidad de la Empresa (IUE)**

Debe tenerse en cuenta que este recae sobre las utilidades de las empresas resultantes de estados financieros provenientes de bienes situados, colocados o utilizados comercialmente en el país, no importando la nacionalidad, domicilio o residencia del titular o de las partes que intervengan en las operaciones.

La sociedad comercial es considerada una organización empresarial y también un contrato de Joint Venture si este último da lugar a la conformación de unidad económica que coordine un sistema de producción en la realización de actividades comerciales e industriales.

En efecto, están incluidas en este impuesto todas las empresas públicas y privadas de todo tipo; agencias y sucursales locales o subsidiarias de empresas domiciliadas en el exterior; aquellas generadoras, transmisoras y distribuidoras de energía eléctrica; remuneraciones por asesoramiento técnico, financiero, comercial u otro que haya sido prestado desde o en el exterior con obtención de utilidades.

Alícuota vigente: 25% sobre utilidades netas

El referido impuesto, sustituye al impuesto a la Renta Presunta de Empresas y se halla regulado por los Arts. 36° al 39° de la Ley 1606 de Reforma a la Ley 843. Para un análisis más exhaustivo de los impuestos anteriormente enunciados nos remitimos a la Ley de Reforma Tributaria - Ley No 843 del 20 de mayo de 1986 - ; Modificaciones a la Ley 843 - Ley No 1606 del 22 de diciembre de 1994.

ARANCELES / IMPUESTOS	TASAS	BASE IMPONIBLE	OBSERVACION
Arancel de Importación	0,1	CIF –Frontera	Algunos bienes de capital (maquinarias y equipos) tienen una rebaja del 50%. Del arancel de importación.
Tasa de Almacén aduanero	0.5 %	CIF –Frontera	Valor según el servicio prestado. Se establece valor referencial 0.50 %
Tasa de Verificación	1.95 %	FOB -Origen	Servicio pagado por el importador a las verificadoras.
Aporte Gremial	0.3 %	CIF –Frontera	Aporte gremial a la Cámara de Industria y Comercio (CAINCO)
Despacho Aduanero	0.5 %	CIF -Frontera	Comisión de la agencia aduanera por despacho de importación.
Imp. al Valor Agregado	14.94 %	CIF -Aduana	IVA importaciones, grava sobre el valor de mercadería más el arancel.
Imp. a Consumos Específicos	---	CIF	Aduana Impuesto variable, grava a licores, tabaco y bienes suntuarios.
Imp. a los Hidrocarburos	---	CIF	Aduana Gasolina especial Bs. 1.20 por litro, Diesel Oíl Bs. 0.10 por litro
TOTAL COSTO APROX.	0,3	CIF –Frontera	Incluye otros gastos fijos e incremento por base imponible del IVA.

3.11.3. RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN

El régimen de importaciones establece algunas restricciones para la importación de determinados bienes tales como las sustancias controladas, (químicos, precursores y otros), dichas importaciones requieren autorización de la unidad encargada del control de tráfico de sustancias peligrosas.

Las importaciones de municiones explosivos y productos similares requieren autorización del Ministerio de Defensa, por lo cual es conveniente contar con el asesoramiento técnico adecuado, brindado por las Agencias Aduanales.

En Bolivia a partir de 1985 se establece la libre importación y exportación tanto de bienes como de servicios y una política arancelaria de carácter uniforme impositivo general. En el siguiente cuadro se presentan en detalle los aranceles, impuestos y servicios aplicables a las importaciones.

3.11.4 RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN

Las exportaciones también están amparadas por la libertad de mercado es decir que en la práctica no existen restricciones de ninguna naturaleza para la exportación de productos bolivianos, quedando solamente restringidas aquellas concernientes a la seguridad física, protección de la flora y fauna y las ligadas a aspectos culturales.

La Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo de las Exportaciones, (Ley 1489), establece la neutralidad impositiva, mecanismo por el cual se establece la devolución de los impuestos que indirectamente han gravado a la producción de los bienes que se exportan, a través de la importación y/o compras internas de materias primas, insumos, materiales, etc. Se detallan en el siguiente cuadro los conceptos de devolución impositiva.

BOLIVIA: DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS A LAS EXPORTACIONES

IMPUESTO	ALICUOTA	BASE APLICABLE	CONCEPTO DE LA DEVOLUCION
Arancel Aduanero	---	FOB -Pto. Reembarque	Por aranceles pagados en la compra de insumos y otros que fueran importados.
Imp. al Valor Agregado	13%	Crédito fiscal acumulado o valor FOB de las exportaciones.	Por el IVA no compensado en operaciones gravadas en el mercado interno, solo se aceptan compras vinculadas a la actividad.
Consumos Específicos	---	---	Es una devolución variable, en función del monto efectivamente pagado. Solo beneficia a bebidas, cigarrillos, alcoholes y otros.

3.11.5. RÉGIMEN DE EXCEPCIÓN

(Zonas Francas, Terminales de Depósitos, otros)

De igual manera se establece en la legislación nacional la autorización para el funcionamiento de Zonas Francas comerciales e industriales y Terminales de Depósitos a través del Decreto Supremo 22410 que data de 1990, al amparo del cual se han establecido un total de 12 Zonas Francas en todo el territorio nacional, contado el Departamento de Santa Cruz con cuatro de ellas. (Zona Franca de Warnes - GIT, Zona Franca de Central Aguirre, Zona Franca de San Matías y Zona Franca de Puerto Suárez).

Asimismo se establecen otros regímenes de excepción como el Régimen de Internación Temporal para Exportación (RITEX) y la MAQUILA que establecen la internación de materias primas e insumos liberados de gravamen arancelario e impuestos, siempre y cuando estos se determinan a la fabricación de productos para la exportación.

3.12. DERECHO COMPARADO

CUBA.

La Ley NO. 77 de 1995, de la Inversión Extranjera en su artículo 2 a) reconoce dos modalidades o especies de asociación económica internacional: las empresas mixtas y los contratos de asociación económica internacional, los cuales prefieren denominar asociaciones de carácter contractual.

El contrato no es más que el medio o instrumento jurídico para producir eficazmente la asociación económica, es decir, para la existencia y validez de la misma y del cual se deriven las obligaciones y créditos que las partes acuerden. En el propio artículo 2 de la mencionada ley , en su inciso g) define al Contrato de Asociación Económica Internacional, como pacto o acuerdo entre uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros para realizar conjuntamente actos propios de una asociación económica internacional, aunque sin constituir persona distinta a las partes.

Por su parte, el citado artículo en el apartado i) establece la empresa mixta, como compañía mercantil cubana que adopta la forma de sociedad anónima por acciones nominativas, en la que participan como accionistas uno o más inversionistas nacionales y uno o más inversionistas extranjeros.

En la instrumentación jurídica de la empresa mixta , atendiendo a que esta crea una nueva persona jurídica, la fórmula más utilizada es la de constituir una sociedad anónima o sociedad por acciones , y para ello se utilizan jurídicamente medios como el convenio de asociación , el acta de constitución de la sociedad

o escritura social y los estatutos (bylaws) o reglas que rigen la sociedad. Se dispone en la ley que las restantes formas de asociación económica se instrumentan mediante contratos de asociación. Por lo tanto, el nombre de asociación contractual es perfectamente admisible, para los restantes tipos de asociación que prevé la legislación. Cuba reserva la denominación del término empresa mixta sólo para las que crean una nueva persona jurídica, o sea una sociedad anónima por acciones , así comparte el criterio de la ONUDI.

Para constituir una sociedad o sea, la creación de una persona jurídica diferente a la de los socios que se unen indudablemente pasará por el camino de la relación jurídica y del contrato. En la asociación por su parte los socios mediante contrato, se asocian para acometer o enfrentar determinada actividad o empresa en común, sin que ello implique la formación de una sociedad.

La asociación contractual sirve como base, a futuras empresas mixtas, es como un período de prueba que precede a la creación formal de la empresa más duradera en el tiempo y con estructura diferente. Actualmente una de las formas más frecuentes y más utilizadas de estas asociaciones contractuales son las Asociaciones de Empresas o Uniones Temporales de Empresas (U.T.E), o sea, se unen dos o más empresas para acometer en común un negocio determinado, sin que para ello tengan que emplear tiempo y recursos, constituyendo una sociedad mercantil.

En el Contrato de Asociación cada parte precisa los términos de la participación de cada socio, pues en estos casos no se crea un capital social común, sino que determinan en qué forma participarán en el negocio, así como la manera en que compartirán los riesgos y las utilidades, la aportación de cada parte que incluye knowhow, tecnología de punta, capital en efectivo, maquinarias, equipos, etc. Su instrumentación jurídica se puede hacer libremente, en él se pacta todo, por lo que sin lugar a dudas exige una acabada elaboración jurídica. El contrato de asociación económica internacional, no admite el cambio de partícipes a menos que medie el acuerdo de las partes y prescinde de la previa autorización gubernamental que accedió a su creación, según lo dispuesto en el art.2 apartado b) de la Ley 77 que será otorgada por el Comité Ejecutivo del

Consejo de Ministros, o la Comisión del Gobierno. Se trata de proteger lo mejor posible el interés económico de la nación de los perjuicios que pudieran derivarse, de ser previsibles, por determinados cambios propuestos o acordados por los socios o las partes.

La instrumentación jurídica de esta figura se articula mediante la escritura pública y previo otorgamiento del convenio de asociación, en el que, las partes sientan las bases fundamentales de la actividad que en conjunto iniciarán, entrando en vigor al inscribirse en el Registro de la Cámara de Comercio de nuestro país.

La inclusión del Contrato de Asociación Económica Internacional en Cuba permite una flexibilización en la construcción jurídica de las relaciones comerciales que por su complejidad no pueden ser instrumentadas mediante la constitución de una empresa mixta, pues ésta fórmula permite al unísono que las partes conserven su personalidad jurídica frente a terceros.

En estos casos cualquiera de los asociados podrá responder ante terceros (empleador o inversionista) por la obligación en su conjunto y estos tienen el derecho de reclamar el cumplimiento de la misma a cualquiera de ellos, según dispone el artículo número 14.3 de la Ley de la inversión extranjera, " la parte que realiza un acto de gestión que beneficie a todas, es responsable frente a terceros por el total, pero en la relación interna, cada una es responsable en la medida o en la proporción prevista en el contrato".

3.13. EL ARBITRAJE. MEDIO DE SOLUCION DE CONFLICTOS DE LAS JOINT VENTURE

La Joint Venture, sin lugar dudas tiene naturaleza contractual, y como tal es un instrumento de prevención de contingencias, es por ello que se impone un riguroso y detallado estudio de las operaciones que motivan el surgimiento de la cláusula de sometimiento para la solución de conflictos que se susciten entre los contratantes, a fin de evitar irreparables perjuicios económicos. En la contratación con el exterior se produce un incremento de los riesgos (entrega,

pago aplazado, garantías) y al existir diferentes sistemas de Derecho Nacionales y una mayor libertad contractual, cobran mayor importancia los contratos escritos detallados.

Al realizarse la negociación del contrato debe evaluarse la consecuencia económica de cualquier concesión jurídica. La Joint Venture puede verse alterada en su equilibrio si se pierde la cobertura de riesgos y se puede ocasionar pérdida de tiempo, dinero, malentendidos, desacuerdos, litigios y procesos, cuando el exportador desconoce las prácticas comerciales de los países a los que envía sus productos y somete el contrato a la legislación del país de destino, desconociendo el idioma y procedimiento extranjero. Para superar la inconveniencia de someterse a cualquier ordenamiento nacional se acude al arbitraje comercial, ya sea para evadir el procedimiento, la ley sustantiva o que el juez decida la cuestión, pudiendo incluso someterse al ordenamiento legal de un tercer Estado.

Como referimos al inicio de este trabajo, mucho de los seguidores de la doctrina moderna destacan la vía arbitral como el medio e instrumento práctico más idóneo para solucionar lo relativo a las relaciones mercantiles internacionales. Por esta razón, prolifera en el mundo la creación y mayor utilización de cortes de arbitraje, sustrayendo del conocimiento de los tribunales ordinarios asuntos de verdadero interés comercial y civil. Es visto como una institución de auxilio al comercio internacional, porque indudablemente crea un clima de confianza sobre la base de la seguridad jurídica de las relaciones mercantiles internacionales.

A ésta manifestación procesal del principio de autonomía de la voluntad se le atribuyen múltiples ventajas:

MAYOR GARANTÍA EN CUANTO A LA DECISIÓN

Motivada por la disposición absoluta de las partes del proceso, al poder designar de mutuo acuerdo al árbitro.

CELERIDAD

A diferencia de la lentitud que existe en los procesos judiciales condicionado por la diversidad de trámites que implica y la alta radicación de asuntos que se someten a la jurisdicción civil, el arbitraje es incomparablemente menos dilatado.

ECONOMÍA EN LOS GASTOS DEL PROCESO

Al tener el laudo un carácter definitivo y ser inapelable evita a las partes un gran número de gastos de representación; además, se podrá comparecer en el procedimiento por derecho propio o hacerse representar, sin tener que ostentar las partes la condición de abogado.

CONFIDENCIALIDAD

El arbitraje es una opción para evitar la publicidad de los debates que en parte se manifiesta en la jurisdicción estatal.

Con relación a la naturaleza jurídica del arbitraje, se dividen las tendencias, ya sea acogiendo la tesis jurisdiccional, contractual o ecléctica. Los que confieren al arbitraje naturaleza jurisdiccional se basan en que este presenta una simetría con las características de la jurisdicción ordinaria. A contrapelo de lo anterior existe otra tendencia a considerarlo partiendo de la tesis contractual, dado el mutuo disenso que las partes suelen impregnar al proceso en cuanto a la selectividad del mismo, ley aplicable y a la designación de árbitros. Por último, el criterio ecléctico al cual nos afiliamos, que concluye que la causa que conlleva a su formulación tiene naturaleza contractual y a su vez, esta misma causa genera efectos procesales, pues de ella emerge el procedimiento.

Independientemente de que el Arbitraje ha demostrado su eficiencia en cuanto a la eficaz solución de los contratiempos que se presentan no es la única vía

que se utiliza, pues se tienen en cuenta otros métodos como la mediación, la conciliación y la litis⁵ judicial.

Nuestro ordenamiento legal brinda la posibilidad a cada parte o socio de escoger el régimen de solución de conflictos a que han de someterse. Ha sido una práctica tenida en cuenta por las sociedades mercantiles, consignar ya sea en el convenio de asociación, los estatutos y los contratos de asociación económica internacional, la forma que acuerden entre ellos para elegir la vía que utilizarían para resolver sus controversias sobre la base del principio de la autonomía de la voluntad.

Imperan y coexisten la jurisdicción judicial y la arbitral, cada una dentro de su ámbito dirimen conflictos relativos a relaciones jurídico mercantiles y de carácter civil que guardan relación o se entremezclan con aquellas.

Los contratantes podrán estipular en los contratos los pactos y condiciones que estimen procedentes, con la disyuntiva de que los litigios sobre la ejecución de contratos económicos que se susciten entre las empresas mixtas, contratos de asociación económica internacional, y la tercera forma de inversión que autoriza nuestra ley sustantiva.

Otra cuestión, es el panorama de los modos de acceder al arbitraje, ya sea mediante: una cláusula compromisoria incluida en un contrato de comercio internacional, un compromiso, contrato o compromiso separado firmado y aceptado por las partes.

La obligación o compromiso de las partes en una empresa mixta de acudir al arbitraje comercial para resolver sus discordias y la competencia del Tribunal arbitral para conocer del asunto en sustitución de la jurisdicción estatal.

De acuerdo al enunciado principio, que establece la voluntariedad de las partes si estas así lo acuerdan, pueden utilizar tres formas definidas por la doctrina:

⁵ **Litis:** Vocablo latino que se traduce como litigio, significando disputa o controversia judicial; diferencia de intereses entre dos partes, llamadas litigantes, sometidas a decisión de un Juez.

- cláusula compromisoria,
- pacto o compromiso arbitral
- típica sumisión.

LA CLÁUSULA COMPROMISORIA

Constituye el pacto arbitral pero incluido en el contrato (contratos tipos y condiciones generales), es la manera más frecuentemente utilizada de formalizar el arbitraje. Su inclusión es recomendada por las instituciones especializadas internacionalmente.

La sumisión, se materializa para el actor cuando presenta la demanda y para el demandado cuando ejecuta actos que demuestran inevitablemente su decisión de someterse a la jurisdicción de la corte a la cual ha sido demandado, a veces le comunican a la Corte de manera expresa su decisión de someterse a ella para que sea resuelto el asunto objeto de la demanda.

EL PACTO O COMPROMISO ARBITRAL

Es posterior a la concertación del contrato y se debe a la falta de la cláusula compromisoria o por preferencia sobre ésta. Se formaliza a través de un documento en el cual las partes se acuerdan someterse al arbitraje y se redacta independiente al contrato.

Es también conocida y utilizada una cuarta forma, y es la que se formaliza en virtud de un acuerdo o Tratado internacional, se vinculan por decisión expresa de los Estados a que pertenecen, ésta se conoce como arbitraje obligatorio, algunos lo llaman una verdadera jurisdicción.

En Cuba están previstas y posibles de ser utilizadas por las partes que lo deseen, cualquiera de estas formas de arbitraje , en la Ley 1303 de 1976 , sobre la corte de Arbitraje de Comercio Exterior adscripta a la Cámara de Comercio de la República de Cuba. Organismos internacionales como la ONUDI, recomienda en el caso de las empresas mixtas incluir el acuerdo de

acudir al arbitraje en el convenio de asociación. En estos casos, se deberá precisar la Corte a la cual se someterán, el número de árbitros, la ley aplicable y el idioma.

En la elección de los árbitros, según la Ley ritual del arbitraje prevalecerá el llamado principio de "preminencia de la elección de las partes", pues se designará de mutuo acuerdo al árbitro que decidirá la cuestión, y en ausencia de consenso, a cada parte corresponderá designar un árbitro.

IncurSIONAR el incalculable espectro de las relaciones comerciales internacionales, nos lleva a satisfacciones y confianza en las instituciones, así tenemos que la Corte Internacional de Arbitraje ha creado en su seno un grupo especial compuesto por juristas de América Latina que indudablemente responden a los intereses de nuestra región.

En el mundo de hoy, la antigua actitud de desconfianza hacia este tipo de procedimiento va cambiando y ello se aprecia fundamentalmente en los países latinoamericanos, pues en los últimos años han estado representados más de 135 sociedades en un significativo número de arbitrajes de la Cámara de Comercio Internacional,. En ello han influido factores decisivos como la apertura de fronteras y la creación de zonas de cambio, como lo es el Mercosur (Brasil-Argentina-Paraguay-Uruguay), que indiscutiblemente ha contribuido a que desaparezcan relaciones comerciales dominativas e impere la igualdad de las naciones.

En medio de este mundo cada vez más globalizado, constituye para los pueblos de América Latina un aspecto de trascendental importancia haber logrado esta ubicación en la Cámara de Comercio Internacional. Más de nueve países de esta región son miembros del órgano de vigilancia y control de la Corte Internacional de Arbitraje. Debemos continuar trabajando afanadamente en busca de una correcta cooperación internacional, para alcanzar el verdadero sentido de justicia de tipo económica tan necesaria en todos los tiempos, siendo quizás la más urgente, pues como dijera el eminente profesor Garriguez: "y no puede haber justicia económica sin un fluido eficaz y congruente del Sistema

Jurídico Mercantil.". Hagamos del arbitraje una auténtica herramienta al servicio del comercio, que cada vez clama por una efectiva y verdadera justicia.

CAPITULO IV

DESARROLLO DEL TRABAJO

4.1. CONTRATOS MODERNOS

Dentro de este conjunto de negocios financieros: el leasing, el Joint Venture y el factoring, despertaron pronto el interés de la doctrina, jurisprudencia y legislación uniforme, entre otras razones, por su particular desarrollo económico alcanzado en los últimos años en el mercado internacional.

El desarrollo de la contratación masiva de bienes y servicios, los profundos cambios producidos en la economía nacional y mundial, así como las necesidades de seguridad jurídica de las partes intervinientes y el incremento del tráfico comercial, motivan la necesidad de regular mediante un marco legal general y no reglamentario a las nuevas modalidades contractuales, que pueden emplearse alternativamente en la actividad empresarial privada y pública.

Dichos contratos no son nominados al carecer de una denominación precisa o no están previstos legalmente, carecen de tipicidad legal respecto a la naturaleza del contrato y de los derechos y obligaciones emergentes, por ello, tienen la calidad de innominados o nominados pero atípicos, no regulados por la legislación civil y comercial.

Se advierte, sin embargo, la creciente negociación de muchas transacciones públicas y privadas que se formalizan mediante estos acuerdos a pesar de carecer de regulación, lo que representa un determinado riesgo en términos de solución de un conflicto de intereses o incertidumbre jurídica, así como para el desarrollo de mayores inversiones, y el ejercicio de los derechos de los contratantes.

Así, consideramos que una prudente regulación que contribuya a precisar sus elementos esenciales, en modo alguno limita sino afirma la autonomía de la voluntad, iniciativa privada y las inversiones. Por su parte Zaragoza Ramírez señala: “Que con el cambio de los órdenes mundiales, después del desmembramiento experimentado por el campo socialista y la antigua URSS,

las concepciones de la globalización tienden a diseminarse entre las principales tendencias económicas de los últimos tiempos”.

Entendida como un patrón dinámico y de interconexión global, la globalización implica una impresionante internacionalización y entrelazamiento de la producción y el comercio. En las condiciones actuales, cada contrato de inversión implica necesariamente una subcontratación de empresas de seguro, bancos, mano de obra, transporte, trabajos de construcción, transferencia de tecnología, agencias, distribución. Es prácticamente objeto de comercio, la totalidad de los productos que ingresan en el mercado o bien su producción depende de componentes obtenidos comercialmente.

Por otra parte, el proceso se ha caracterizado por un incremento en la capacidad de firmas, con vistas a fragmentar geográficamente los procesos productivos, estimulando el comercio. La notable reducción de los costos del transporte y de las comunicaciones, ha facilitado la división del proceso productivo con la participación de un mayor número de localizaciones geográficas.

De hecho, la posibilidad actual de participar en estos procesos y de integrarse a los mismos, dependerá de la efectividad con que las empresas sean capaces de enfrentar la competencia y los cambios tecnológicos, para acceder a mercados internacionales, con las exigencias la más alta eficiencia, calidad y presentación de los productos.

Este propio desarrollo del comercio sin fronteras, conlleva a que las relaciones jurídicas se desvinculen de los sistemas legales nacionales, haciendo preciso la búsqueda de un novedoso procedimiento que se formule en función de la voluntad de las partes, los usos y costumbres y una vía para la selección del derecho aplicable; es decir, una fórmula procesal que responda a las exigencias del negocio, y supere las inconveniencias que la inmunidad estatal genera cuando el Estado actúa en este ámbito.

Actualmente en medio de las grandes pugnas y litigios surgidos de relaciones contractuales en el ámbito del comercio internacional, se yergue el arbitraje como un modo privilegiado para solucionar tales diferendos.

En el marco de este contexto internacional, los países americanos a inicios de la década de los años 90, puso en práctica un conjunto de medidas destinadas a la liberación económica, la apertura del comercio exterior y parte de los flujos de capitales que entraron al país, adoptaron la forma de inversiones directas, con el objetivo de desarrollar la capacidad competitiva internacional, bajo la operatividad de mecanismos de mercados.

Una gran responsabilidad en el impulso del crecimiento de la economía cubana comenzó a recaer a partir de la referida década en la inversión extranjera y su objetivo es lograr la exportación "hacia fuera", esto significa, cierto repliegue en las funciones del Estado en cuanto a los destinos económicos.

Corresponde a nosotros los juristas la profundización en el estudio y búsqueda incansable de cuantas alternativas jurídicas existan o puedan existir a fin de evitar la lamentable sensación de desamparo ante el posible infortunio, daño o perjuicio, nacidos del fracaso de una relación jurídica de tipo comercial.

También es pertinente señalar que este tipo de contratos son los llamados contratos atípicos, como señala Miranda Canales que son los que carecen de ubicación en el ordenamiento jurídico sustantivo, debido a que las relaciones económicas del hombre, intensas y variadas, crean situaciones jurídicas no previstas por el legislador.

4.2. NORMATIVA QUE REGULA LA EXISTENCIA DEL JOINT VENTURE

El decreto supremo 22407 de fecha 11 de enero de 1990 (vigente), referente a políticas de acción para consolidar la estabilidad y promover el crecimiento económico, el empleo, el desarrollo social y la modernización del Estado.

CAPITULO V.- DE LOS CONTRATOS DE RIESGO COMPARTIDO (EN LA MODALIDAD CONOCIDA INTERNACIONALMENTE COMO JOINT VENTURES)

ARTICULO 44.-

Las sociedades constituidas en el país, así como las entidades y corporaciones del Estado, incluyendo las empresas autárquicas y las personas individuales, nacionales o extranjeras, domiciliadas o representadas en el país, pueden asociarse entre sí, mediante contratos de Riesgo Compartido para el desarrollo o ejecución de trabajos, proyectos, obras, servicios, suministros y otros, dentro o fuera del territorio de la República. Pueden, asimismo, desarrollar o ejecutar los trabajos, obras y servicios complementarios o accesorios al objeto principal del contrato de Riesgo Compartido.

ARTICULO 45.-

Las personas individuales o colectivas extranjeras que suscriban contratos de Riesgo Compartido, se rigen por las leyes nacionales. Deben constituir domicilio legal en Bolivia y cumplir con los demás requisitos establecidos en la legislación nacional.

ARTICULO 46.-

El contrato de Riesgo Compartido no constituye sociedad, ni establece personalidad jurídica. Los derechos y obligaciones del Riesgo Compartido se rigen por lo acordado en el respectivo contrato, en base a la libertad contractual establecida por el artículo 454 del Código Civil. Para surtir efecto legal respecto a terceros, el contrato de Riesgo Compartido deberá celebrarse mediante escritura pública e inscribirse en el Registro de Comercio. El contrato minero de

Riesgo Compartido, debe otorgarse mediante escritura pública en la Notaría de Minas de la jurisdicción y ser inscrito en los registros de Minería y Comercio.

ARTICULO 47.-

Se especificará en la escritura pública de constitución, la responsabilidad de cada uno de los socios y del manejo y administración de la sociedad.

ARTICULO 48.-

Para la efectivización de créditos locales o internacionales, las partes contratantes podrán dar avales y/o garantías hipotecarias, prendarias o personales.

ARTICULO 49.-

El contrato de Riesgo Compartido contendrá, además de lo señalado en los artículos anteriores y de todo aquello que las partes convengan:

- a) Objeto, con especificación de las actividades a realizar y de los medios acordados para su realización;
- b) Duración que podrá ser fija o igual a la de realización de la obra, servicios o trabajos que constituyen el objeto;
- c) Denominación, que podrá ser la de alguna, algunas o todas sus partes y estar seguida de la expresión: "Riesgo Compartido" o "R.C.";
- d) Nombre o denominación, nacionalidad, domicilio y datos de inscripción en el Registro de Comercio, en su caso, de cada una de las partes. Tratándose de sociedades, debe mencionarse la resolución del órgano societario que aprobó la celebración del contrato de Riesgo Compartido, con la fecha respectiva.
- e) Constitución del domicilio legal para todos los efectos derivados del Riesgo Compartido, tanto para las partes como para terceros;

- f) Obligaciones asumidas por las partes, las contribuciones o aportes comprometidos respecto del fondo común operativo y los modos de financiar las actividades comunes, en su caso;
- g) Designación del o de los representantes con especificación del nombre o denominación, domicilio y facultades. En el contrato se estipulará la forma de remplazar al representante en caso de muerte, incapacidad, impedimento o renuncia;
- h) Sistema o forma convenidos para la participación de las partes en la distribución de los resultados, ingresos y gastos del Riesgo Compartido;
- i) Causales de separación, exclusión de alguna de las partes, así como las condiciones de admisión de nuevos miembros;
- j) Sanciones por incumplimiento de obligaciones, si así conviniera;
- k) Obligatoriedad de establecer un sistema de contabilidad y preparación de estados y balances de acuerdo con la legislación nacional; y
- l) Causales de disolución del contrato de Riesgo Compartido y los medios de designación del o los liquidadores;

ARTICULO 50.-

El o los representantes del contrato de Riesgo Compartido tendrán poderes suficientes de todas las partes para ejercer los derechos y contraer las obligaciones relativas al desarrollo o ejecución del objeto respectivo.

ARTICULO 51.-

El contrato, sus modificaciones, la designación del representante o su revocatoria y en su caso, la designación del liquidador, deberán inscribirse en el Registro de Comercio y en el caso de contratos mineros además en el Registro de Minería.

ARTICULO 52.-

Salvo disposición expresa del contrato, no se presume la solidaridad ni la responsabilidad ilimitada de las partes en los contratos de Riesgo Compartido (en la modalidad conocida internacionalmente como "Joint Ventures") por los actos y operaciones de las partes, ni por las obligaciones contraídas por cualquiera de las partes frente a terceros.

ARTICULO 53.-

La quiebra de cualquiera de las partes o la incapacidad o muerte de las partes individuales no produce la extinción del contrato de Riesgo Compartido, el que podrá continuar con las restantes partes, si las partes acordaren la forma de hacerse cargo de las prestaciones respectivas.

4.3. PASOS PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA EN BOLIVIA

Elaborado en base de información de la Guía Nacional de Trámites:

TRAMITE: PASOS PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA EN BOLIVIA	
FUNDEMPRESA:	Control de Homonimia / Registro Comercial.
SIN (SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES):	Número de identificación tributaria
GOBIERNO MUNICIPAL:	Padrón Municipal y Licencia de Funcionamiento.
CAJA DE SALUD:	Afiliación de Empresas / Afiliación del Trabajador.
AFP:	Registro de Empresas / Registro de Personas.
MINISTERIO DE TRABAJO:	Registro del Empleador.

TRÁMITE: REGISTRO DE COMERCIO	
CONCEPTO DEL TRÁMITE:	Le otorga la Matrícula de Comercio, a través de la cual usted adquiere la calidad de comerciante con reconocimiento legal del Estado para desarrollar sus actividades empresariales
USUARIO AL QUE VA DIRIGIDO:	Todos los comerciantes: empresas unipersonales y sociedades comerciales.
NORMAS LEGALES QUE REGULAN EL TRÁMITE:	D. L. 14379 Código de Comercio D. L. 16833 Reglamento de la Dirección General de Registro de Comercio y Sociedades por Acciones D. S. 26215 Reglamento de la Concesión de Registro de Comercio
VIGENCIA:	Hasta 150 días posteriores a la fecha de cierre fiscal que corresponda a su actividad.

INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA: FUNDEMPRESA

UNIDAD U OTRA DENOMINACIÓN: Registro de Comercio de Bolivia

REQUISITOS

- Empresa Unipersonal o Comerciantes Individuales
- Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Sociedad Anónima

EMPRESAS UNIPERSONALES O COMERCIANTES INDIVIDUALES

Si el capital inicial es igual o menor a Bs. 27.735

- Formulario de Declaración Jurada N° 0020 de solicitud de Matrícula de Comercio debidamente llenado y firmado por el propietario o representante legal de la empresa.
- Cédula de identidad original del comerciante o propietario (únicamente para verificación) y Fotocopia simple de cédula de identidad del comerciante.

Si el capital inicial es igual o mayor a Bs.27.736

- Formulario de Declaración Jurada N° 0020 de solicitud de Matrícula de Comercio debidamente llenado y firmado por el propietario o representante legal de la empresa.
- Cédula de identidad original del comerciante o propietario (únicamente para verificación) y fotocopia simple de cédula de identidad del comerciante.
- Balance de Apertura firmado por el propietario o representante legal y el profesional que interviene, acompañando la solvencia profesional original otorgada por el Colegio de Contadores o Auditores.

SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

- Formulario de Declaración Jurada N° 0020 de solicitud de Matrícula de Comercio debidamente llenado y firmado por el representante legal de la empresa.
- Balance de apertura firmado por el representante legal y el profesional que interviene, acompañando la solvencia profesional original otorgado por el Colegio de Contadores o Auditores.

- Testimonio de escritura pública de constitución social en original o fotocopia legalizada legible. El mencionado instrumento debe contener los aspectos previstos en el Art. 127 del Código de Comercio y adecuarse a las normas correspondientes al tipo societario.
- Publicación del testimonio de constitución en un periódico de circulación nacional que contenga las partes pertinentes referidas: a) introducción notarial de la escritura pública en la que conste el N° de instrumento, lugar, fecha, Notaría de Fe Pública y Distrito Judicial; b) Transcripción in extenso y textual de las cláusulas establecidas en los incisos 1 al 7 del Art. 127 del Código de Comercio y c) conclusión y concordancia de la intervención del Notario de Fe Pública. Adjuntar página completa del periódico en que se efectúa la publicación.
- Testimonio de poder del representante legal original o fotocopia legalizada legible, para el caso en el que la escritura pública de constitución no determine el nombramiento del mismo.

SOCIEDAD ANÓNIMA

- Formulario de Declaración Jurada N° 0020 de solicitud de Matrícula de Comercio debidamente llenado y firmado por el representante legal de la empresa.
- Balance e apertura firmado por el representante legal y el profesional que interviene, acompañando la solvencia profesional original otorgado por el Colegio de Contadores o Auditores.
- Testimonio de la escritura pública de constitución social, en original o fotocopia legalizada legible, con la inserción del acta de fundación de la sociedad que contenga la resolución de aprobación de estatutos y designación del directorio provisional. El mencionado instrumento debe contener los aspectos previstos en el Art. 127 del Código de Comercio.
- Estatuto de la sociedad, el mismo que puede ser insertado en la escritura constitutiva o instrumentalizado por separado en un testimonio notarial.

- Publicación del testimonio de constitución en un periódico de circulación nacional que contenga las partes pertinentes referidas a: a) introducción notarial de la escritura pública en la que conste el N° de instrumento, lugar, fecha, Notaría de Fe Pública y Distrito Judicial; b) Transcripción in extenso y textual de las cláusulas establecidas en los incisos 1 al 7 del Art. 127 del Código de Comercio y c) conclusión y concordancia de la intervención del Notario de Fe Pública. Adjuntar página completa del periódico en que se efectúa la publicación.
- Testimonio de poder del representante legal original o fotocopia legalizada legible que contenga el acta de su nombramiento, para el caso en el que la escritura pública de constitución no determine el nombramiento del mismo
- Certificado de depósito bancario emitido por cualquier entidad financiera del país, que consigne el cantal pagado en dinero. La cuenta corriente bancaria debe estar a nombre de la sociedad en formación.

TRAMITE: NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA	
CONCEPTO DEL TRÁMITE:	Para iniciar cualquier actividad económica.
USUARIO AL QUE VA DIRIGIDO:	Personas Naturales y Jurídicas
NORMAS LEGALES QUE REGULAN EL TRÁMITE:	Ley 843 - Ley 1606, Resolución administrativa 05-187-98 y Circulares 54, 55 de la Gerencia General del SIN.
INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA:	SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES
UNIDAD U OTRA DENOMINACIÓN	Departamento de Empadronamiento y Recaudaciones-Gerencias Distritales

REQUISITOS

- NIT según régimen impositivo
- Modificaciones al NIT

EL NIT SEGÚN RÉGIMEN IMPOSITIVO

1. RÉGIMEN GENERAL
2. RÉGIMEN TRIBUTARIO SIMPLIFICADO
3. RÉGIMEN TRIBUTARIO INTEGRADO
4. RÉGIMEN AGROPECUARIO UNIFICADO

1) RÉGIMEN GENERAL

a) Personas Natural (Incluye empresa Unipersonales)

- Formulario de empadronamiento
- Documento de identificación del titular
- Balance de apertura (solo si corresponde a una empresa unipersonal)

- Factura de Luz, que acredite el domicilio

Para las siguientes actividades se debe adicionar los siguientes requisitos:

- Licencia de funcionamiento que acredite la actividad de Turismo Receptivo, sólo en caso que se posea esta actividad.
- Contrato de trabajo, sobre la base de términos de referencia definidos por la institución contratante sólo en caso de consultores, contratados por el sector público).

b) Personas Jurídicas

- Formulario de empadronamiento
- Escritura de constitución de Sociedad o Personería Jurídica, Ley, Decreto Supremo o resolución según corresponda; Fotocopia legalizada.
- Documento de identificación del titular
- Factura de Luz, que acredite el domicilio
- Balance de Apertura

Representante Legal:

- Fuente de Mandato (Poder, Acta de Directorio, Estatuto o Contrato). Fotocopia Legalizada.
- Documento de identidad
- Factura de Luz

Para las siguientes actividades se debe adicionar los siguientes requisitos:

- Licencia de funcionamiento que acredita la actividad de turismo receptivo que desempeña.
- Empresa bajo contrato de Riesgo Compartido, adicionar los documentos de:
 - Contrato de Riesgo compartido
 - Contrato con fines tributarios entre los miembros del bloque

c) Sucesión Indivisa

- Formulario de Empadronamiento

- Declaración de herederos o testamento
- Certificado de defunción
- Factura de Luz, que acredite el domicilio

2) RÉGIMEN TRIBUTARIO SIMPLIFICADO

- Formulario de Empadronamiento
- Documento de Identidad, original y fotocopia
- Factura de Luz, que acredite el domicilio

3) RÉGIMEN TRIBUTARIO INTEGRADO

- a) Personas naturales propietarias de hasta dos vehículos
 - Formulario de Empadronamiento
 - Documento de Identidad, original y fotocopia
 - RUA o Póliza tributaria del automotor (PTA)
 - Factura de Luz, que acredite el domicilio
- b) Personas naturales propietarias de hasta dos vehículos, que realizan transporte interdepartamental de carga y que necesiten emitir facturas - integrado Especial
 - Formulario de Empadronamiento
 - Documento de Identidad, original y fotocopia
 - RUA o Póliza tributaria del automotor (PTA)
 - Factura de Luz, que acredite el domicilio

4) RÉGIMEN AGROPECUARIO

a) Personas naturales

- Formulario de Empadronamiento
- Documento de Identidad, original y fotocopia
- Título de propiedad o documento que certifique la propiedad o su derecho de explotación (número de trámite de saneamiento, número de certificado de la cámara o Asociación Agropecuaria a la que pertenece y lo

identifique como miembro de ésta)

b) Cooperativas

- Formulario de Empadronamiento
- Documento de Identidad, original y fotocopia
- Título de propiedad o documento que certifique la propiedad o su derecho de Explotación (número de trámite saneamiento, número de certificado de la cámara o Asociación Agropecuaria a la que pertenece y lo identifique como miembro de ésta)

Representante Legal:

- Fuente de Mandato (Poder, Acta directorio, Estatuto o contrato).
Fotocopia Legalizada.
- Documento de Identidad
- Factura de Luz

c) Sucesión Indivisa

- Formulario de Empadronamiento
- Declaración de herederos o testamento
- Certificado de Defunción

TRÁMITE:	
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA ACTIVIDADES ECONÓMICAS	
CONCEPTO DEL TRÁMITE:	Licencia de Funcionamiento para Actividades Económicas
USUARIO AL QUE VA DIRIGIDO:	Personas naturales y jurídicas
COSTO (EN LA MONEDA REGULADA):	Sin costo
VIGENCIA	1 año
INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA:	Gobiernos Municipales
UNIDAD U OTRA DENOMINACIÓN:	Ventanilla Municipal

REQUISITOS

1. Cédula de Identidad, RUN o RIN y fotocopia.
2. Fotocopia del NIT o Inscripción del Régimen Simplificado.
3. Croquis de distribución de ambientes del local.
4. Última factura de luz local.
5. Recabar y llenar el Formulario Único de Licencias de Funcionamiento (FULF).
6. Recabar y llenar el Formulario 401 en caso de no contar con el Padrón Municipal del Contribuyente.
7. Recabar y llenar el Formulario 402, si cuenta con el Padrón Municipal del Contribuyente.

Los requisitos anteriormente citados son suficientes para abrir una empresa unipersonal, si desea abrir una empresa S.R.L. o S.A. deberá cumplir con los requisitos 5 y 6 del cuadro siguiente, asimismo para ciertas clases de actividad económica se necesitan permisos adicionales. Los requisitos pueden variar de acuerdo a cada municipio.

A. EMPRESAS (REQUISITOS 2,3,4 Y LOS SIGUIENTES)	B. EXPENDIO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS Y ALIMENTOS (REQUISITOS 1 A 6 Y LOS SIGUIENTES)	C. JUEGOS ELECTRÓNICOS (REQUISITOS 1 A 6 Y LOS SIGUIENTES)	D. ACTIVIDADES INDUSTRIALES
<p>5. Fotocopia del poder notarial y cédula de identidad de los representantes legales</p> <p>6. Fotocopia del testimonio de constitución de empresa</p>	<p>7. Locales que emiten ruido, certificación Acústica otorgada por el Instituto Nacional de Salud Ocupacional (INSO)</p> <p>8. Para locales que utilizan una superficie mayor a los 150 m²: Certificación de Instalaciones eléctricas en el local Otorgada por la sociedad de Ingenieros</p> <p>9. Carné de manipulador de alimentos</p> <p>10. En caso de locales alquilados: Contrato o Carta de propietario aceptando el funcionamiento del local</p>	<p>11. Certificado de antecedentes de los propietarios emitido por la Policía Técnica Judicial (PTJ)</p>	<p>Es necesario el cumplimiento de las disposiciones establecidas por el Reglamento Ambiental del Sector Industrial Manufacturero D. S. 26736 de 5 de agosto de 2002. Inscripción en el Registro Ambiental Industrial (RAI) y obtención de categorización correspondiente a través de la Dirección de Calidad Ambiental del departamento de La Paz</p>

TRÁMITE: AFILIACIÓN EN LA CAJA NACIONAL DE SALUD	
CONCEPTO DEL TRÁMITE:	Afiliación de empleados de una empresa en la Caja Nacional de Salud.
USUARIO AL QUE VA DIRIGIDO:	Personas naturales y jurídicas
VIGENCIA	Dependiendo de la empresa (Altas o Bajas).
INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA:	CAJA NACIONAL DE SALUD
UNIDAD U OTRA DENOMINACIÓN:	Ventanilla Única

REQUISITOS

- Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Empresa Unipersonal
- Trabajador

SOCIEDAD ANÓNIMA Y SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

- Formulario AVC 01 (llenado).
- Formulario AVC-02 (vacío).
- RCI-1A (llenado las 2 primeras filas y el mes).
- Carta de solicitud dirigida al Dr. José Romero Vera.
- Fotocopia C. I. Representante Legal.
- Fotocopia NIT.
- Balance de Apertura Aprobado y Sellado por el SIN.
- Testimonio de Constitución si es en Sociedad.
- Planilla de Haberes original y copia.
- Nómina de Personal con fecha de nacimiento.

- Croquis de ubicación de la Empresa.

EMPRESAS UNIPERSONALES

- Formulario AVC 01 (llenado).
- Formulario AVC-02 (vacío).
- RCI-1A (llenado las 2 primeras filas y el mes).
- Carta de solicitud dirigida al Dr. José Romero Vera.
- Fotocopia C.I. Representante Legal.
- Fotocopia NIT.
- Planilla de Haberes original y copia.
- Nómina de Personal con fecha de nacimiento.
- Croquis de ubicación de la Empresa.

TRABAJADOR

- Formulario Avc-04 "aviso de afiliación del trabajador".
- Formulario Avc-05 "cedula del trabajador".
- Fotocopia cédula de identidad del trabajador.
- Certificado de nacimiento original.
- Última papeleta de pago - original.

Las Administradoras de Fondos de Pensiones son las encargadas de administrar los recursos de los trabajadores cuando los mismos lleguen a una edad avanzada.

El principal objetivo es incrementar el nivel de ahorro del país, de acuerdo a las leyes vigentes, todas las empresas están obligadas a registrarse ante las AFP's. Actualmente existen dos AFP's vigentes.

- AFP Previsión <http://www.prevision.com.bo>
- AFP Futuro <http://www.afp-futuro.com>

TRÁMITE: REGISTRO EN LA AFP	
CONCEPTO DEL TRÁMITE:	Registro en la AFP
USUARIO AL QUE VA DIRIGIDO:	Personas naturales y jurídicas
NORMAS LEGALES QUE REGULAN EL TRÁMITE:	Ley N° 2427: Ley de Bonosol
INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA:	AFP PREVISIÓN Y AFP FUTURO
UNIDAD U OTRA DENOMINACIÓN:	Ventanilla Única

REQUISITOS

- **AFP PREVISION**
- **AFP FUTURO**

AFP PREVISIÓN

Registro de Empresas.

Es un registro obligatorio de un empleador a una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP), con el objetivo fundamental de crear un vínculo laboral para su personal dependiente afiliado al Seguro Social Obligatorio (S. S. O.) de largo plazo.

- Llenar Formulario de Inscripción del Empleador.
- Fotocopia del NIT.
- Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal.

Registro de Personas.

El registro es la concreción de la afiliación, la misma que se da una vez que el afiliado procede al llenado y firma del Formulario de Registro y se obtiene un número único asignado (NUA) por parte de la AFP. Todas las personas

con relación de dependencia laboral deben registrarse de manera obligatoria a una de las AFPs. Todo empleador tiene la obligación de registrar a sus dependientes en un plazo máximo de veinticinco (25) días después de iniciada la nueva relación laboral.

- Llenar Formulario de Inscripción del Empleador.
- Fotocopia del NIT.
- Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal.

AFP FUTURO

Registro de Empresas

Es un registro obligatorio de un empleador a una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP), con el objetivo fundamental de crear un vínculo laboral para su personal dependiente afiliado al Seguro Social Obligatorio (S. S. O.) de largo plazo.

- Llenar Formulario de Inscripción del Empleador.
- Fotocopia del NIT.
- Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal.

Registro de Personas

El registro es la concreción de la afiliación, la misma que se da una vez que el afiliado procede al llenado y firma del Formulario de Registro y se obtiene un número único asignado (NUA) por parte de la AFP. Todas las personas con relación de dependencia laboral deben registrarse de manera obligatoria a una de las AFPs. Todo empleador tiene la obligación de registrar a sus dependientes en un plazo máximo de veinticinco (25) días después de iniciada la nueva relación laboral.

- Llenar Formulario de Inscripción del Empleador.
- Fotocopia del NIT.
- Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal.

TRAMITE:	
SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE EMPLEADORES	
CONCEPTO DEL TRÁMITE:	Permite obtener el Certificado de Inscripción en el Registro de Empleadores del Ministerio de Trabajo, que autoriza la utilización del Libro de Asistencia y/o Sistema Alternativo de Control de Personal, así como la apertura del Libro de Accidentes. En cumplimiento de las normas legales vigentes en el país, el Empleador y/o Empresa inscritos en el mencionado Registro, deberá presentar obligatoriamente el trámite de Visado de Planillas Trimestrales de Sueldos y Salarios.
USUARIO AL QUE VA DIRIGIDO:	Empleadores, empresas e instituciones legalmente constituidas y domiciliadas en Bolivia.
NORMAS LEGALES QUE REGULAN EL TRÁMITE:	Ley del Poder Ejecutivo N° 2446. Resolución Ministerial N° 002/04.
DURACIÓN MÁXIMA REGULADA POR NORMA LEGAL (EN DÍAS) Ó CALCULADA POR LA INSTITUCIÓN:	1 día hábil.
INSTITUCIÓN DONDE SE TRAMITA:	Ministerio de Trabajo Viceministerio de Trabajo
DIRECCIÓN GENERAL	Dirección General del Trabajo y Direcciones Departamentales del Trabajo
UNIDAD U OTRA DENOMINACIÓN:	Unidad de Planillas y salarios

REQUISITOS

- Llenado de Declaración Jurada (Formulario Único de Registro de Empleadores original y una copia).
- Última Planilla Salarial de los Trabajadores.
- Boleta de Depósito de Bs. 50 (Cincuenta Bolivianos 00/100) en la cuenta N° 201-0448901-3-85 del Banco de Crédito de Bolivia a nombre del Ministerio de Trabajo

4.4. LA ASOCIACIÓN ACCIDENTAL EN LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN DE OBRAS PÚBLICAS EN BOLIVIA

Es de suma importancia detenerse en la en las nuevas características que han adoptado hoy en día las asociaciones accidentales o de cuentas en participación en Bolivia, específicamente aquellas asociaciones accidentales que son conformadas para participar en un proceso de contratación de obras públicas con el Estado (licitaciones o contrataciones públicas para contratación de bienes, obras o servicios); pues si bien estas nuevas características adoptadas, no devienen de una voluntad propia de los miembros de la asociaciones accidental, sino más de exigencias normativas que la entidad estatal contratante ha impuesto; con ellas se estaría llegando prácticamente a mutar la esencia propia de las asociaciones accidentales, confiriéndoles a las mismas alcances propios de otras figuras contractuales que se asemejan más a contratos de colaboración empresarial o uniones de sociedades de carácter temporal.

La Asociación accidental en la normativa vigente podemos señalar que, el Código de Comercio boliviano, regula en sus arts. 365 al 371, la conformación de las sociedades comerciales o de cuentas en participación, como un contrato asociativo de dos o más personas o empresas (ya sean personas jurídicas o naturales) que toman interés en uno o más empréstitos determinados y

transitorios, a cumplirse mediante aportaciones comunes, mediante la gestión de uno o más o todos sus miembros, ello según se convenga en el contrato.

Ésta fórmula legal deja traslucir claramente que se trata de una forma asociativa de empresarios (individuales o sociales), que procura el concurso de la actividad mercantil o desarrollo de un negocio o empresa, quedando todo ello a resultas del éxito o fracaso del mismo.

Las características principales de éste tipo de asociaciones que se asemejan más a un contrato que a un tipo societario por sí mismo, se enmarcan principalmente en que las asociaciones accidentales:

- No tienen personería jurídica propia,
- Carecen de denominación social,
- No están sometidas a los requisitos que regulan la constitución de las sociedades comerciales, y
- Ni requiere de inscripción en el Registro de Comercio, vale decir carecen de formalidades (arts. 28, 128, 132 y 366 del Código de Comercio).

La Asociación accidental y los contratos administrativos de obras y servicios con el Estado se fueron incrementando gradualmente en los últimos diez años, en ingresos por concepto de regalías y participaciones estatales en la actividad hidrocarburífera, ha conllevado a un inusitado auge en la construcción de obras públicas en Bolivia (además de los servicios de consultorías claro ésta), en la que el contratante principal es el Estado versus el contratista que básicamente son empresas constructoras organizadas en sociedades comerciales o simplemente empresas unipersonales; empresas que participan en procesos de licitación y contratación estatal, ante las innumerables necesidades de obras mayores y menores, de envergadura o de excepción, que el Estado, a través de sus diferentes reparticiones, requiere contratar.

Unas veces las empresas constructoras participan y/o ejecutan las obras de manera aislada, y otras, tienen la necesidad de acudir conjuntamente con otras empresas creando contratos de colaboración, los que bajo la normativa boliviana vigente se traducen en contratos de asociación accidental con características propias, distintas a las que regula el código de comercio.

Precisamente, desde la vigencia de la ley 1178 (20 de julio de 1990) el Estado a través de la promulgación de las distintas Normas de Administración de Bienes y Servicios, ha previsto la participación de las asociaciones accidentales en los procesos de contratación estatal, exigiendo a ellas que en su conformación se cumplan ciertos requisitos formales que el propio Código de Comercio no ha prescrito. Por ejemplo el D.S. 181 al contemplar el modelo de “Documento Base de Contratación” para la contratación de obras, exige a las asociaciones accidentales el cumplimiento de varias formalidades previas, como las de:

- Constituirse mediante escritura pública debidamente notariada,
- Incluir en dicho documento de constitución un nombre o razón social, porcentaje de participación de los asociados, y por ende incluir a todas los asociados que participarán en las operaciones que se ejecutará (lo que conlleva a que éstos deban responder ante terceros de manera solidaria e ilimitadamente por las obligaciones contraídas)
- Designar un representante legal de la asociación accidental,
- Señalar un domicilio legal de la asociación, y
- Presentación de garantías emitidas por la propia asociación accidental, etc.

Si bien es cierto que el Estado a través de sus distintas reparticiones estatales, y a través de sus representantes legales, tiene la obligación de velar por el interés público, no es menos cierto que todo contrato administrativo, debe obligar y otorgar derechos a las “partes contratantes”, las cuales precisamente

deben ser sujetos de derechos y obligaciones de una manera clara e inequívoca.

Las asociaciones accidentales o de cuentas en participación entendidas desde el punto de vista de los contratos administrativos de obras, bienes y servicios, se asemejan más a contratos de colaboración empresarial de carácter temporal que asociaciones accidentales en sí mismo, figura ésta última que ahora no coincide con la realidad negocial. “El fracaso de ésta forma (de la asociación accidental) se advirtió cuando no pudo receptar la conocida forma del joint venture o de consorcio, conduciendo a la incorporación, en la reforma de 1983 (argentina), de figuras más aptas para responder a la realidad negocial, como las agrupaciones de colaboración y las uniones transitorias de empresas”.⁶

⁶Mascheroni – Muguillo “Manual de sociedades civiles y comerciales”; pag. 225

CAPITULO V

MARCO PROPOSITIVO

5.1. INTRODUCCION

Históricamente, el contrato de asociaciones y colaboración empresarial llamado Joint Venture, que une a dos o más personas o empresas en forma momentánea con un fin específico, dista de varios siglos atrás, es decir, tiene una larga historia dentro del mundo de los negocios internacionales. Si bien se detectan emprendimientos conjuntos desde tiempos ancestrales, desde los fenicios, así como también las Compañías de Indias y el comercio que realizaban en forma primaria y menos sofisticada, contrastando con lo que hoy en día se puede hacer.

El origen de los Joint Venture se pueden remontar al Siglo XVIII con el derecho Anglosajón, el cual, encuentra su fuerza en el derecho escocés y su característica esencial en la transitoriedad de la asociación, asemejándose también a la figura de la Association en Participation del derecho francés. En efecto, durante este siglo, fueron creadas en Inglaterra, dos instituciones de derecho societario: "Partnership y la Corporation" siendo desarrollo de la forma más primitiva el de la primera la joint stock company, el instrumento más aplicado por las grandes compañías coloniales. Por el contrario, la jurisprudencia norteamericana comienza a utilizar la expresión Joint Adventure al principio del siglo XIX, posteriormente, la jurisprudencia y la práctica mercantil abreviaron la frase utilizando la expresión Joint Venture.

En el caso de América Latina, la formación de Joint Venture ha comenzado a cobrar mayor importancia en los últimos años, puesto que nuestra región posee recursos naturales y mano de obra calificada y no calificada con bajos costos a niveles internacionales, pero que le faltan capitales, financiamiento y tecnología, como también acceso a los mercados internacionales, que es precisamente lo que pueden ofrecer los socios extranjeros a través de los Joint Venture. Por lo que veremos al joint venture como un modelo de organización de las empresas y su aplicación.

5.2. EL JOINT VENTURE COMO MODELO DE ORGANIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

En la actualidad se aprecia una mayor difusión de los contratos de colaboración empresarial generalmente relacionados con los grandes proyectos de tipo empresarial, buscando compartir esfuerzos, riesgos y responsabilidades en determinados proyectos, contar la infraestructura y elementos contractuales necesarios para emprender una actividad que supere las posibilidades individuales de desarrollo con eficacia, sumándose a ello la canalización de la inversión extranjera.

Como modelo de organización empresarial, el Joint Venture no conoce un marco conceptual establecido y reconocido a través el mundo. En la mayoría de los países donde existe, hay una ausencia de una regularización integral, lo que permite que esta figura sea más una práctica que una norma. Así, el Joint Venture puede ser utilizado para emprender toda clase de actividades económicas, por no existir norma legal que la prohíba, como ocurre en la industria de la construcción, minera, petróleo y otros importantes sectores de la economía.

La experiencia internacional nos muestra día a día los innumerables casos de Joint Venture que se constituyen entre las empresas, tanto públicas como privadas, con el objetivo de comercialización, producción, finanzas, servicios e investigación y desarrollo. Muchos Joint Venture se consolidan entre países de bloques económicos diferentes, los que suelen involucrar, por ejemplo, acuerdos de subcontratación y operaciones de comercio compensado, por lo cual las utilidades se entregan en productos, tal como ocurre en China y varias naciones de Europa oriental.

5.3. JOINT VENTURE Y LAS ALIANZAS ESTRATEGICAS

Joint Venture como herramienta inicial de trabajo es una reunión de fuerzas entre dos o más empresas del mismo o de diferentes países con la finalidad de una operación específica (industrial, comercial, inversión, producción o comercialización externa), que mantienen sus respectivas autonomías jurídicas con el fin de realizar un objetivo común mediante la aportación de recursos y la administración compartida de ellos.

En la actualidad existe una confusión del concepto entre Joint Venture y las Alianzas Estratégicas, por lo general se cree que son lo mismo, para poder separar los conceptos se considera más apropiado desarrollar algunas características básicas de los Joint Ventures como:

- Carácter ad hoc, destinada básicamente a un proyecto, sin por eso ser de corta duración, pero sí de duración limitada.
- Las empresas mantienen sus propias individuales, lo que significa lo contrario de la fusión, las empresas son preexistentes.
- Las aportaciones que deberán cumplir los contratantes pueden consistir en dinero, bienes, tecnología servicios etcétera.
- Contribuciones y comunidad de intereses de participantes.
- Se busca una utilidad común.
- Contribución a las pérdidas.
- Facultad recíproca de representación de la otra parte.
- Control conjunto de la empresa.
- Existe un acuerdo, que consiste en una declaración de voluntad común destinada a reglar sus derechos de este acuerdo puede surgir una figura corporativa no.
- El objetivo común, que debe explicitarse en el acuerdo se trata de una inversión de riesgo y no de una inversión financiera.

5.4. LAS MODALIDADES DEL JOINT VENTURE

Como modelo de organización de una empresa, las Joint ventures tienen sus modalidades.

5.4.1. LA JOINT VENTURE CONTRACTUAL

Se constituye en torno de un acuerdo base y varios acuerdos satélites como, contrato de prestación de servicios y asistencia técnica, autorización de patente y marcas, etc. Empresas estadounidenses prefieren esta modalidad, porque hay menos compromiso de capital, menos personal, menos peligro de pérdida y de inversión. Permite a las empresas participar directamente en la consecución de un resultado económico dado, pero manteniendo la propia autonomía jurídica y operativa, y asumiendo exclusivamente la obligación de cumplir aquella actividad a la que se compromete en el contrato.

5.4.2. EQUITY JOINT VENTURE

La Equity Joint Venture culmina en la constitución de una empresa, en general bajo el orden jurídico del país de actuación. El relacionamiento de los socios de la Joint Venture es diferente, básicamente en razón de los siguientes aspectos:

- Existe una estructura corporativa y reglamentación de las actividades en el seno de una sociedad.

- Los asociados participan en todas las etapas del proceso de constitución de la sociedad, que tendrá su estatuto y registro necesarios a la actualización en el país receptor.

5.5. TIPOLOGIA DE JOINT VENTURE

Las Joint Ventures pueden ser analizadas según tipologías distintas, pero adoptaremos la tipología de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD) la cual reconoce la existencia del Joint Ventures para:

- Investigación y desarrollo;
- Exploración de recursos minerales;
- Ingeniería y construcción
- Compra y venta
- Servicios.

5.6. FORMACIÓN DE LA JOINT VENTURE

Redacción en presente, como propuesta, recomendación, como que, que tiene que contener el contrato

5.7. PUNTOS RELEVANTES EN UNA PRE NEGOCIACIÓN

- Existencia de dos o más socios: se trata de unir fuerzas, capacidades y/o recursos que sean capaces de generar sinergia.
- Existencia de un negocio atractivo: Lo importante que resulte atractivo para todos los socios y que además este interés se mantenga en el largo plazo.

Los Joint Venture se constituyen sobre la base de la confianza mutua y la claridad en los objetivos y estrategias para alcanzar dichos objetivos. Es de vital importancia que no se oculte información para que el proceso de negociación sea de total transparencia, de otro modo puede fracasar el Joint Venture.

Prácticamente no existe protección sobre know-how de propiedad de los socios, que en principio, no guardan ningún vínculo contractual con la nueva entidad creada, tiene que estar muy claro si aporta know-how y asistencia técnica, cuál es el valor de estos intangibles, de forma que si fracasa el Joint Venture, la empresa que aportó tecnología retirará el equivalente a su valor.

Es indispensable que los socios de la Joint Venture hayan previamente recolectado información y analizado todos los puntos relevantes enlazados por

los equipos de apoyo al negocio, debidamente registrados por el asesor jurídico desde la iniciación. El dossier del asunto debe estar preparado y el Checklist definido antes de la redacción propiamente dicha.

5.8. PROCESO DE NEGOCIACION DE UNA JOINT VENTURE

- Calificación de las partes
- Objeto
- Valor de la inversión proyectada
- Naturaleza de las contribuciones de las partes
- Referencia a acuerdos complementarios (exportación, patentes, asistencia técnica)
- Esquema de poder
- Solución de disputas
- No competencia
- Lealtad
- Aspectos tributarios

A esto, hay que agregar dos puntos que son exclusivos de la Equity Joint Venture:

- Acuerdo de accionistas y Estatutos

5.9. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UNA JOINT VENTURE

VENTAJAS DE LOS JOINT VENTURE

Un aumento del proceso productivo y la consecuente generación de empleo facilitando la suscripción a nuevas tecnologías, conocimiento, patentes y marcas con la invariable mejora en las formas y procesos de producción, permitiendo así optimizar las capacidades de administración, gracias al acceso

al knowhow de los socios, que facilita el acceso al capital y al mercado internacional, generando un aumento de las exportaciones, con su efecto multiplicador sobre la economía nacional, finalmente, permitiendo el ingreso de divisas por esas exportaciones, con efectos positivos sobre la balanza de pagos.

La principal ventaja es la incorporación de tecnología al país en el cual se desarrolla el Joint Ventures, y normalmente se trata de tecnología altamente competitiva y con vigencia en el largo plazo.

DESVENTAJAS DE UN JOINT VENTURE

Se podría producir una pérdida de autonomía de control, por existir más de un dueño, cada uno de los cuales quiere coordinar las actividades como las propias, que se produce cuando no se han creado los mecanismos adecuados para resolver los puntos cotidianos en la toma de decisiones.

Necesidad de compartir los beneficios económicos, lo cual equivale a pagar en divisas las regalías y utilidades del negocio, si el resultado de la balanza de divisas es positivo para el país, como resultado de exportaciones adicionales, este aspecto resulta ventajoso.

5.10. DIFERENCIA ENTRE LA JOINT VENTURE Y LA ALIANZA ESTRATÉGICA

CRECIMIENTO INTERNO	ADQUISICIÓN	JOINT VENTURE	ALIANZA ESTRATÉGICA	
VENTAJAS	Control Lógica y tecnología deseada No depende de la disponibilidad de empresas por adquirir	Timing Compra "goodwill" Acceso inmediato al mercado deseado Implementación inmediata de sinergia.	Reduce el riesgo financiero y estratégico conteniéndolo con terceros. Costos. Aprovechamiento de las ventajas competitivas de cada entidad.	Menor costo inicial. Timing
DESVENTAJAS	Timing - No se compra Mercado Saturado	Disponibilidad de la empresa ideal Costos Cultura de empresa Posible necesidad de reestructuración.	Menor Control sobre las operaciones. Repartición del potencial de crecimiento. Negociaciones iniciales difíciles. Nivel de compromiso de cada socio.	Estructura con compromiso limitado. Negociaciones iniciales difíciles. No permite aprovechar el potencial total de la transacción.

5.11. ELEMENTOS QUE INTEGRAN UN CONTRATO JOINT VENTURE

CLÁUSULA DE PROPÓSITO Y ALCANCE DEL JOINT VENTURE

En el proceso de creación de un contrato de Joint Venture los socios necesitan describir el propósito y las metas así como su alcance, la descripción debe ser suficientemente amplia para permitir un crecimiento del Joint Venture, clara y precisa, para que los contratantes estén de acuerdo en los propósitos y metas de esta nueva empresa.

La finalidad de establecer esta cláusula es el poder guiar las acciones futuras de los socios con respecto a la empresa, darles una base clara a los socios para poder medir el desempeño y ayudarlos a determinar si la empresa sigue su rumbo original o si se está desviando de los propósitos o metas originalmente pactados; así también poder distinguir entre el trabajo del Joint Venture y las actividades que los socios realizan en sus empresas de manera independiente, lo que ayudará en un futuro a los socios evitando probables disputas en lo que a sus empresas se refiere.

El propósito de la creación de un Joint Venture no debe ser el propiciar una división de mercados, o el establecimiento de algún monopolio, ya que se incurriría en un hecho ilícito, sino por el contrario, este debe ser un propósito netamente comercial. En los acuerdos preliminares, los contratantes deben establecer que por medio de la nueva empresa, ellos van a aportar recursos, productos y tecnología, a un mercado el cual en respuesta a esto los ayudará a comercializar los productos de sus propias empresas, fuera del Joint Venture.

FIRMA Y CONDICIONES DE LA FIRMA DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE

Aunque los contratantes pueden firmar un contrato de Joint Venture, sin el establecimiento de ninguna formalidad, por lo general se establecen dentro de

los acuerdos preliminares las cláusulas relativas a las condiciones para la firma del mismo, lo cual implica el periodo de negociación, la creación de los diversos documentos colaterales, el establecimiento de las políticas de operación de la empresa, lo relativo a las contribuciones de parte de cada uno de los contratantes, etc.

Los acuerdos colaterales o auxiliares, reglamentan las relaciones entre los contratantes y el Joint Venture, es decir, establecen todos los puntos relacionados con las aportaciones de cada uno de los socios, las normas de operación de la nueva empresa, y todos los demás aspectos relativos a la misma.

DOCUMENTOS AUXILIARES O COLATERALES AL CONTRATO DE JOINT VENTURE

Dentro de los acuerdos auxiliares o colaterales tenemos:

1. CONVENIO DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN

En este convenio se establece todo lo relativo a la administración y dirección de la empresa, así como cual de los socios va ser directamente responsable de la misma, los gastos que esta misma origina, la forma de cubrirlos, en general da un panorama muy amplio acerca de cómo, quién debe, puede administrar y dirigir a la empresa.

2. CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Estos se crean con la finalidad de regular las aportaciones de los socios en materia de tecnología, en el caso de que alguno de los socios (quien aportara la tecnología), quisiera tener control sobre el destino de la misma, se establece lo relativo a cómo y cuándo se va a dar esa tecnología, al igual que si se va a otorgar una licencia para el uso de la misma o si se va

a transmitir la propiedad de esta al Joint Venture. Todo esto con la finalidad de proteger a quien aporta la tecnología en el caso de que el Joint Venture llegase a fallar.

3. CONVENIOS ACERCA DEL MERCADEO Y LA DISTRIBUCIÓN

En estos convenios se establece precisamente la forma en que se van a distribuir los productos o servicios, si estos van a ser exclusivamente los que produzca u ofrezca el Joint Venture o si se van a incluir los productos o servicios que fabrique o vendan las empresas contratantes.

4. ACUERDO ACERCA DEL USO DE MARCAS Y PATENTES

Se establecen claramente los derechos de cada uno de los contratantes por separado y del Joint Venture, en lo relativo al uso de marcas o patentes, para la comercialización de sus productos y en el caso de disolución o terminación de la misma, a quien correspondería la propiedad de dichas marcas o patentes o derechos.

5.12. APORTES DE CAPITAL Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La forma de constitución de la Sociedad depende de muchos factores, como el considerar si esta se pudiera convertir algún día en una empresa pública, como planean los socios beneficiarse con las utilidades de la empresa, la forma que más les convenga para cuestiones Fiscales, etc. En sí la sociedad se puede constituir de cualquiera de las formas previstas en la legislación mercantil del país en el que se vayan a constituir, como podría ser una Sociedad Anónima, una Sociedad de Responsabilidad Limitada o cualquier otro tipo de sociedad previsto por la ley.

En sí la manera en que la Sociedad se va a constituir les brinda a los socios un marco acerca de las reglas que van a regir a la sociedad, la manera en que se van a distribuir las ganancias, y su responsabilidad dentro de la misma.

Es de suma importancia que el Joint Venture cuente con un capital suficiente para poder asegurar a los consumidores, terceros y a la empresa que estará en condiciones de cumplir con sus obligaciones en el momento que estas mismas se presenten.

En algunos países la misma ley determina el monto de capital mínimo para la Constitución de la sociedad como en el nuestro, pero sin embargo es de suma importancia mencionar en el acta constitutiva el monto de las aportaciones de los socios, ya sean aportaciones en efectivo o en especie (tecnología, materia prima, inmuebles, etc.)

En la mayoría de los casos, conforme transcurre el tiempo es necesario un aumento de capital en la empresa, el cual generalmente es efectuado mediante la adquisición de créditos o garantías.

La mejor forma de manejar esta situación es mediante la formulación de un presupuesto anual de inversión formulado por los socios y en el cual ellos deben de estar de acuerdo.

La formulación de este presupuesto de inversión fuerza a los socios a invertir en la empresa cuando menos anualmente, y por esta misma circunstancia a fijar su atención en el desempeño de la misma, para poder así determinar si el plan de negocios de la misma es correcto o de lo contrario poder formular nuevas estrategias.

5.13. ADMINISTRACIÓN

La administración de un Joint Venture tiene un interés fundamental para los socios, en muchas ocasiones un desacuerdo en la forma de manejo de la misma puede llevar incluso a su disolución. Dentro del contrato de Joint Venture se debe especificar lo referente a la administración de la empresa en tres formas:

- Perfilar los detalles administrativos del funcionamiento corporativo tales como auditorías, presupuestos y políticas del dividendo.
- Todo lo referente al manual operativo que regula la forma en que todas las operaciones se llevan a cabo.
- Lo que se refiere a la estructura interna de la empresa, el organigrama de la misma describiendo las funciones y autoridad de cada puesto.

Es importante destacar lo referente a la forma en la que la contabilidad de la empresa se va a manejar, ya que en la mayoría de los casos, este tipo de contratos son firmados por empresas de dos o más países, en los que obviamente la ley les marca determinados requisitos para el manejo de su contabilidad, por lo que habrá que analizar cuidadosamente este aspecto y en el caso de ser necesario se llevará la contabilidad en tantas formas como sea exigido por las leyes de cada País.

En algunos casos se presenta la situación en que la administración de la empresa se encuentra en manos de uno solo de los socios, en este caso dicho socio deberá de ser retribuido por su Trabajo.

Los socios de común acuerdo deberán nombrar a determinadas personas para que constituyan la Administración Operativa, la cual se encarga de preparar el presupuesto anual, el presupuesto para la operación, presupuestos en relación al Capital, y todo lo referente al plan de operaciones de la Joint Venture.

Con la finalidad de brindar protección a los socios del Joint Venture, dentro de este contrato se determina que el Consejo de Dirección de la empresa, tomará decisiones respecto a los presupuestos anuales, empleados clave, desarrollo de productos y acuerdos en los que medien pagos que excedan de un mínimo establecido por los socios.

Estas decisiones deberán de ser unánimes y deberán estar presentes todos los miembros del Consejo de Dirección. Cabe mencionar que los miembros de este Consejo, son nombrados dentro del Contrato de Joint Venture y normalmente el número de miembros es en relación al número de socios, teniendo una participación proporcional en las decisiones de la empresa. Pero recordemos que como se mencionó al inicio de este Trabajo, no hay contratos de Joint Venture que sean iguales, ya que son el resultado de un proceso de negociación entre las partes.

5.14. REQUERIMIENTOS LEGALES

Sabemos que cada país tiene normas distintas y específicas en relación a los actos de comercio, la inversión extranjera y la Constitución de las sociedades, razón por la cual en el contrato de Joint Venture y en los documentos colaterales, después de un minucioso estudio se tienen que establecer todos los preceptos aplicables al caso concreto, de manera que todos los requisitos legales se cumplan y la Constitución de la Sociedad en el Joint Venture sean válidos.

5.15. DERECHOS SOBRE LA PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL

Es sumamente importante que dentro del contrato se estipule lo relativo al uso de la tecnología o acerca del desarrollo de la misma.

Normalmente en el caso de que uno de los socios sea quien aporte la tecnología, será quien proponga la forma en que esta se va a utilizar, es decir la forma en que se van a conceder licencias para permitir el uso de esa tecnología, claro está que él es quien propone, pero él y los demás socios deberán de estar de acuerdo en la forma en que esta situación se vaya manejar, al igual que el establecimiento de las normas a seguir si el Joint Venture llegase a fracasar, es decir quién sería el que se quedaría con las

licencias o si estas mismas deberán regresar al socio que las otorgó. Es necesario mencionar que la mayor parte de lo referente a licencias de tecnología se establecerá en documentos colaterales como los convenios de distribución, etc.

En los casos en los que se trata de asuntos relacionados con el desarrollo de tecnología, se tiene que pactar la forma en que esta tecnología será registrada, a nombre del Joint Venture o a nombre de uno de los socios, así mismo que pasaría en el caso de disolución de la Sociedad, si uno de ellos se quedaría con los Derechos, si los dividirían entre los socios o cualquier otra forma en que los socios hubiesen quedado de acuerdo.

5.16. CLAUSULAS RELATIVAS A IMPUESTOS

Otra de las cláusulas que debe contener el contrato es la relativa al pago de impuestos, en donde se debe considerar, que cada país tiene sus propias normas en cuanto al pago de impuestos se refiere, por lo que se deberá establecer a cargo de quien corre la obligación de cubrir el pago de impuestos, si a uno de los socios o a la empresa, y de qué manera se hará. De la misma manera se debe establecer si se harán deducciones de impuestos a las ganancias de los socios antes o después de haberlas entregado.

CLAUSULA DE MONEDA

Se debe fijar en el contrato el tipo de moneda que se tomará como base para todas las transacciones referentes al Joint Venture, esto es con la finalidad de brindar seguridad a los inversionistas y sobre todo a los extranjeros cuando el Joint Venture se realizará con un socio de un país en donde el tipo de cambio puede variar en cualquier momento.

5.17. PRINCIPIO DE LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD

El principio de la autonomía recobra aun mayor vigencia en el caso de los Joint Venture. Este principio dejó una puerta abierta a la adopción de nuevas formulas por la simple voluntad de las partes siempre y cuando, según analizaremos más abajo no se contraríen principios de orden público ni leyes imperativas.

Las joint Venture encuentran, igualmente, sustentas en las disposiciones del inicio 5to del artículo 8 de nuestra constitución, que reza que a nadie se le puede obligar a lo que la ley no manda ni impedirle lo que la ley no prohíbe, el cual se inscribe precisamente en el ámbito de la autonomía de la voluntad y la libertad para contratar.

El principio de la autonomía de la voluntad tiene dos corolarios: el principio de la libertad contractual y el principio de fuerza obligatoria del contrato la libertad contractual implica que la voluntad es la fuente originaria del derecho. En cuanto al fondo las partes deben ser libres de contratar o no contratar. En cuanto a la forma, este principio es una prolongación del consentimiento al no requerir de ninguna formalidad para el perfeccionamiento de un contrato. Por otro lado, está el principio de la fuerza obligatoria del contrato entre las partes contratantes derivado del artículo 1134 del código civil:” las convenciones legalmente formadas tienen fuerzas de ley para aquellos que la han hecho. No pueden ser revocadas sino por su mutuo consentimiento por las causas que están autorizados por la ley. Deben llevarse a ejecuciones de buena fe “

La ausencia de un marco legal general constituye, quizás, una de las ventajas más definidas de esta modalidad contractual, desde que permite a las partes establecer en forma completa las estipulaciones que más convengan a sus intereses y a las características del negocio a realizar, sin tener que sujetarse a moldes y esquemas que encasillen su libre voluntad e iniciativa. Queda a salvo, naturalmente, el cumplimiento de las normas imperativas del orden público, la moral y las buenas costumbres (Artículo 6 del código civil). Por tal razón, la figura del joint venture puede ser sumamente atractiva para los inversionistas

extranjeros, en la medida que les ofrece la posibilidad de trasladar los esquemas u organizaciones a los que están acostumbrados.

PROPIEDAD DE LOS BIENES DE LA JOINT VENTURE

A diferencia de las sociedades comerciales, las Joint Ventures no poseen un patrimonio autónomo conformado por los aportes de sus socios. Por tanto los bienes aportados se reputan que permanecen siendo propiedad del socio que los aporta. En caso de aportes de cosas fungibles, como lo serán el dinero, se reputa que el socio aportante es acreedor respecto al socio o gerente a quien le entregó el aporte. Sin embargo, se puede pactar que los bienes aportados serán copropiedad de todos los socios, por lo que estaríamos antes de un verdadero estado de indivisión.

En cuanto a los bienes que sean adquiridos en el curso de la Joint Venture, se considerará que los mismos se encuentran en un estado de indivisión si fueron adquiridos en conjunto por los socios, de lo contrario serán propiedad del socio que los haya adquirido.

El punto concreto radica en que no se le puede atribuir la propiedad de los bienes a una persona inexistente, por lo cual los mismos deben existir dentro del patrimonio de uno de los socios o de todos de manera indivisa.

De esta manera, estos bienes no podrán ser tocados por los acreedores de aquel de los socios a cuyo nombre no figuren los bienes del Joint Venture.

RESPONSABILIDAD

Cuando un socio viola las disposiciones del contrato de la Joint Venture, se aplica las reglas de la responsabilidad civil contractual sin elementos particulares que ameriten una mayor extensión sobre este tema. Sin embargo, uno de los socios podría comprometer su responsabilidad penal y ser sometido por abuso de confianza, artículo 408 del código Penal. Cuando utiliza los bienes

del Joint Venture en su exclusivo provecho personal al margen de las disposiciones contractuales.

Parrafo II la capacidad tributaria de las personas naturales es independiente de su capacidad civil y de las limitaciones.

ADMINISTRACION DE LAS JOINT VENTURE

Las cláusulas relativas al objeto del contrato, a los derechos y obligaciones de las partes, a las causales de resolución del joint venture, etc. serán establecidas, como queda dicho libremente entre las partes. Es importante precisar en este punto que el joint venture permite a las partes mantener los derechos de propiedad sobre los bienes que cada una de ellas utilice en la ejecución del proyecto, de tal suerte que únicamente existe copropiedad respecto de los bienes adquiridos conjuntamente para la realización del negocio.

El plazo de duración del contrato puede ser convenido expresamente o puede estar vinculado a la terminación del objeto del contrato, es decir, el negocio y obra específica que explotarán los contratantes.

Al igual que la mayoría de los contratos, el joint venture, según nuestra legislación común, admite la cesión de la posición contractual de cualquiera de las partes contando con la aprobación anticipada o por acto separado de los otros intervinientes. Ello permite introducir remplazos convenientes según la evolución del proyecto o negocio.

EL PROCESO DE UN JOINT VENTURE

El proceso de un joint venture



MOTIVACIONES PARA LA VINCULACIÓN

El joint venture no se forma sino existe la necesidad de un partner. Muchas empresas latinoamericanas han llegado a tener éxito en negocios internacionales sin haber precisado de formar joint ventures. Sin embargo se dan muchas situaciones en que muchas empresas latinoamericanas pierden oportunidades de exportación por no tener capacidad física por carecer de un know-how específico o por falta de canales de comercialización.

La empresa latinoamericana que busca constituir un joint venture, hace una evaluación interna previa, en base a sus objetivos estratégicos y las expectativas de negocios que tenga en su plan de la misma forma de como una empresa extranjera busca actuar en nuestros países. De tal manera que es posible apreciar un conjunto de motivaciones que son en definitiva el impulso que hace iniciar el camino hacia una joint venture.

El periodo de identificación de las motivaciones es muy crítico ya que en esta fase es que adopta la decisión de establecer un contrato de joint venture. Tal decisión es una definición de estrategia empresarial que tiene consecuencias en el largo plazo por lo que requiere de una cuidadosa determinación de la situación de la empresa sus fuerzas y debilidades sus objetivos y estrategias competitivas, así como la disponibilidad de recursos. Estas motivaciones pueden ser:

- Imagen
- Tránsferencia tecnológica
- Penetración en nuevos mercados
- Presión del país anfitrión
- Facilidades tributarias y fiscales
- Control de los recursos y de las materias primas
- Legislación antimonopólica

- Facilidad o uso de mano de obra.

5.18. DETERMINACIÓN DEL PROYECTO

Después de la motivación o causa para ir hacia un esquema de joint venture, deben ser hechos los estudios y trabajos preliminares para precisar los extremos y posibilidades del proyecto de joint venture. Es un trabajo, si bien, general, pero más documentado que el de una mera propuesta de operación, destinado a ponderar los factores de interés en razón de las motivaciones que les presenta el medio ambiente interno, si se resuelve actuar en el propio mercado nacional, o el medio ambiente externo, si es que se decide exportar.

Este estudio no tiene porque ser un proyecto completo y detallado de actuación en los mercados internacionales, basta con una clara y ordenada presentación de las características de la empresa, la precisión de los objetivos y una información básica para que nuestros potenciales co-adventurers puedan tener un detalle o referencia de nuestras características.

El perfil del proyecto incluye los siguientes puntos:

- Descripción general y concisa de los objetivos del joint venture.
- Características de la empresa o de la persona natural, indicando la conformación del capital, relación de socios y situación financiera en los últimos tres años.
- Mercado que se piensa conquistar, así como posición en el mercado nacional.
- Requerimientos de tecnología, asistencia técnica y equipos.
- Volumen de la inversión y retorno de la misma.
- Régimen legal sobre el tratamiento al capital extranjero, tecnología y uso de marcas.
- Tiempo calculado de realización o ejecución del proyecto.

Durante esta fase debe ser también preparado un plan de acción indicando cómo una empresa latinoamericana intenta explorar las posibilidades de operación internacional así como identificar y aproximar potenciales colaboradores. Sin embargo la mayoría de las empresas latinoamericanas, tienen dificultades de obtener información respecto a colaboradores potenciales, debido a que gran parte de los países han desarmado sus estructuras administrativas de promoción de exportaciones, control de tecnologías y asistencia a los empresarios exportadores, así como desarrollo de instituciones financieras, a lo que se une un limitado servicio de fuentes de información extranjera proporcionados por las Cámaras de Comercio o de Inversiones

Si bien es cierto, que los agregados comerciales de nuestro país cada vez más escasos por una política generalizada de disminución del aparato estatal-pueden ser conectados para proveer información de los mercados en los que están actuando, no hay seguridad de conseguir una respuesta adecuada.

Además, las empresas latinoamericanas, particularmente las pequeñas y medianas, no tienen los recursos suficientes para enviar a sus directivos al exterior a fin de que a través de una investigación de mercados puedan conseguir colaboradores apropiados para joint ventures y allí se da un círculo vicioso, pues si los empresarios no son capaces de dirigirse hacia los mercados internacionales, no serán atendidos a través de meras cartas por los potenciales colaboradores que esperan una introducción más creíble y confiable.

Por las limitaciones expuestas, es probable que un buen número de pequeñas y medianas empresas con buenas ideas y proyectos no logren avanzar más allá, debido a la falta de recursos mínimos. En consecuencia, el Estado debe comprender que esta onda de privatización y de disminución de las acciones, funciones del aparato administrativo tiene un límite, el crecimiento económico y para ello, si bien deben desarticularse algunas estructuras públicas, otras no sólo deben mantenerse sino que deben fortalecerse, como es el caso del

desarrollo del comercio exterior y la captación de inversión extranjera. Las empresas han agotado sus recursos en muchos y loables casos en equipar sus plantas. Desarrollar algunas tecnologías intermedias y abrir nuevos mercados; pero cuando deben dar el gran salto frente a la competencia externa, entonces, las limitaciones de sus des economías externas pesan como un lastre que les impide orientar recursos para enfrentar los desafíos de un mercado exigente, competitivo, y en algunos casos, protegido. El Estado debe, entonces, de apoyar este esfuerzo porque ello significará recursos para el país. Fortalecimiento del empresariado nacional y cierta independencia y protección de soberanía.

5.19. ETAPAS

Como cuestión previa, deben existir razones que conduzcan a propiciar la búsqueda de una utilidad común o un resultado, a mérito de un proyecto específico y en el que se ponga un esfuerzo también común. Estas razones son de la más diferente índole: un determinado marco legislativo, de corte promocional; precedentes de expropiaciones, estatizaciones, controles de cambio y tratos de carácter discriminatorio; conocimiento del lugar en que se llevará a cabo el proyecto (lo que supone mano de obra de bajo costo, materias primas, vinculaciones con instituciones y similares); tributación benigna y posibilidad de contratar con el Estado a base de contratos leyes; capital suficiente para llevar a cabo la operación y alternativas de financiamiento; existencia o probabilidad de colocar lo que resulte del proyecto en determinados mercados, creados o por crearse; aportes tecnológicos avanzados y en aptitudes de ser actualizados, incluyendo patentes de invención, marcas de fábrica, etc.).

LA NEGOCIACIÓN

La negociación comercial del joint venture es una etapa en el proceso de formación de esta unidad operativa, una de las tres más importantes junto con la contratación y la administración. Consideradas como una técnica y un arte. Las negociaciones en general estudian, tratan de las comunicaciones y el comportamiento de las personas que intentan obtener una decisión que favorezca o interese a cada una de ellas o que impida un conflicto futuro.

Es técnica porque estudia las formas y elementos para obtener información persuadiendo a las personas.

En tanto que arte porque descubre y desarrolla las posibilidades en condiciones que tienen las personas para entablar lazos de unión y relaciones armoniosas en base a la actitud verbal los gestos también sus acciones.

Son técnicas pues participan de manera común de aquéllas correspondientes a la teoría de las comunicaciones ya que tienen un origen o inicio en la fuente de información que está en la mente de la contraparte. Los negociadores se comunican eligiendo las palabras. Construyendo determinadas frases y dándoles el tono o el acento con el que buscan impresionar. Convencer o persuadir. A ello se une el análisis del comportamiento de los individuos y sus estudiosos consideran que no es muy importante lo que se dice o escribe cuanto la forma en que percibe o interpreta el mensaje el que lo cifra o descifra. Esta percepción y recepción del mensaje puede incluso variar, según el grado de cultura y formación que tengan las partes, así como por el espacio social en el que se desenvuelven.

Las personas se mueven dentro de una situación social y cultural que prefija determinados moldes. Estas matrices o reglas varían de una comunidad a otra y nos dan las pautas para saber con quién podemos negociar de manera afectiva, por cuánto tiempo, con qué tácticas y con qué posibilidades de llegar a

objetivos comunes. De tal manera que se puede afirmar que la cultura prefija el medio ambiente, el escenario dentro el cuál puede entablarse una negociación y que salirse de él significaría apartarse del espacio vivo en que es posible que los acuerdos fructifiquen.

En su mayoría, los mercados presentan características socio-culturales y étnicas significativas que afectan la negociación, los canales de comunicación, la comprensión y la confianza. La cultura es uno de los factores ambientales como son también, la economía, la política, el derecho y la sociedad, que hacen difícil la planificación estratégica de una compañía que se lanza a los mercados externos.

La cultura influye sobre el comportamiento de los sujetos en las empresas, los gremios, el gobierno y también en la forma cómo las personas estructuran o forman tales entidades o personas jurídicas. Por ello, es necesario en razón del propio sentido, duración de una operación de joint venture que esta fase sea no solamente prolongada sino frecuente, a fin de que las partes se conozcan y adquieran confianza.

Empresarios y tecnócratas creen estar aptos para concluir y llevar a buen término negociaciones de todo tipo sin sus abogados. Difieren así fundamentalmente de los países anglo-sajones y de las naciones recientemente industrializadas con experiencia exportadora. Ya se dice de los abogados norteamericanos que "... ellos son los ministros de una gran práctica y arte esotérico...". Ese es el arte de negociar y sacar ventajas de la negociación en el marco legal del contrato previendo los eventos futuros y sus consecuencias. Los abogados en esas realidades huyen de las fórmulas genéricas o generalizadas y son llevados a la redacción precisa, minuciosa y extensa que se ve, por ejemplo en los contratos de préstamos internacionales.

LA CONTRATACIÓN

Concluido el proceso de negociación comercial, se llega a la etapa de formalización del contrato. Allí nuevos problemas surgirán en esa carrera de

obstáculos que antecede a la celebración de un contrato internacional. La diversidad de los sistemas jurídicos y el idioma de las partes están entre los mayores problemas.

La experiencia demuestra que ante la falta de certeza, que siempre existe en cuanto a jurisdicción y ley aplicable, es preciso que el contrato se pueda mantener en pie no importa el juez competente o la ley aplicable. Hay que evitar las incertidumbres para el intérprete. Situaciones que pueden ser conocidas o reglamentadas en un sistema jurídico son ignoradas en otro. Así, el redactor del contrato deberá comparar y comprender diferentes hipótesis para que su texto produzca los efectos deseados en cualquier lugar. Es mejor prever las soluciones en el contrato que dejarlas al arbitrio de un juez o sufrir los riesgos de la nulidad.

No bastan la precisión del lenguaje y los cuidados en la redacción del contrato. Es preciso tener en cuenta que atravesada la frontera mudan las leyes no sólo las sustantivas o la jurisprudencia, como también las costumbres y los procedimientos. De allí la necesidad de contar con el apoyo y la opinión de un abogado del país del otro contratante, para aclarar aquella zona gris que existe en el Derecho de cada país donde reina la imprecisión. Non ex regulajussumatur, sea exjurequodestregulafiat, decía Paulo.

Una cuestión fundamental es el idioma. La prueba del derecho extranjero frente al juez nacional es la mejor muestra de tal dificultad. La decisión se basará en pruebas, argumentos y razones en lengua nacional. Pero los conceptos originales son otros. La primera lección que se obtiene de este problema es que la lengua de radicación de la jurisdicción prevalecerá sobre la ley escogida para regir el contrato o el documento elaborado en otro idioma.

En los negocios internacionales se tiende a buscar el ideal de identificar jurisdicción, ley e idioma. Pero lo mejor es enemigo de lo bueno o de la realidad. Parecería, a veces, que las partes desearan siempre una cierta falta de certeza, pensamiento que da pavor a los teóricos del Derecho Internacional Privado.

No se puede dejar de registrar que la cláusula que indica el idioma de interpretación del contrato (choice of language clause) conduce inevitablemente a la incorporación de conceptos, usos, costumbres y significados que sólo en la legislación de un país de esa lengua tiene su sentido y valores reales completos, que, traducidos, se trastocan. Por esa razón es que en los países en los que impera el principio de la autonomía de la voluntad, en materia de elección de la ley, el idioma es una de las indicaciones implícitas de la ley aplicable.

El uso de dos idiomas en el contrato aumenta el problema. La traducción de textos jurídicos, aun los de poesía, en la literatura, no se hace únicamente con la consulta a un diccionario. Hay, subyacente en cada expresión del derecho, un concepto, una idea según el sistema jurídico y la realidad en un momento concreto, que puede no tener su correlato en el sistema y en la idiosincrasia de otro país.

El abogado debe unir a su conocimiento de derecho comparado el del idioma utilizado para llegar a una adecuada comprensión, pues la mejor traducción no suele ser la más literal y aun ella ofrece riesgos.

Desde el punto de vista de la forma, observamos que la mayor parte de las operaciones de joint venture se caracteriza por una secuencia de tres tipos básicos de documentos: un memorando de intenciones, protocolo o carta de intención, no siempre necesario, un "contrato- base", y varios "contratos satélites".

En la práctica, la prisa presente en todos los negocios hace que las partes comiencen a preparar todos los documentos, "contrato base" y "contratos satélites", principalmente, de una sola vez a partir de las negociaciones e incluso sin carta previa de intención. La regla, sin embargo, es la elaboración del "contrato base" antes del inicio de las operaciones. Es aconsejable respetar cada una de las etapas de la contratación a fin de que el instrumental de este negocio sea claro y útil para el buen cumplimiento de los objetivos.

ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIÓN

Entre personas naturales no es común el uso de non corporate joint ventures, estas y las non equity, son poco atractivas, debido a la dificultad de distinguirlas de las partnerships, de las sociedades de personas, o de las asociaciones en participación, así como por los riesgos derivados de la responsabilidad ilimitada de las partes.

La importancia del "órgano de administración y gestión" es grande, y la persona jurídica se convierte en recurso imprescindible. La organización del joint venture presentará ciertos aspectos interesantes, como el problema de la sobrevivencia del "contrato base" frente a la creación de personas jurídicas, el problema de las semejanzas y diferencias entre los joint ventures y las filiales comunes, el tratamiento de los acuerdos satélites y el "contrato base" como grupo de contratos y el problema de la dinámica del poder entre los co venturers.

La organización de los joint ventures entre particulares presenta, desde el punto de vista formal o estructural, muchos puntos en común con los contratos celebrados entre Estados, o entre éstos y los particulares. Dentro de estas situaciones las más importantes son la supervivencia del "contrato base" frente a la creación de una sociedad operadora como "órgano de administración y control", también llamada estructura común, y el tratamiento del "contrato base" y los acuerdos satélites.

ASPECTOS FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS

La viabilización de una operación de joint venture usualmente se enfrenta a dos dificultades: el limitado acceso a las fuentes financieras, sobre todo cuando esta alianza se da entre empresas de pequeño porte y la imprecisión de conocer con precedencia el tipo de tributo que gravará a la gestión.

La interrelación que se da entre las operaciones de comercio exterior y los instrumentos financieros demuestran que el tema es vital y escaso para la

concreción de un joint venture. Por ello es que los bancos comerciales han creado lo que se llama "Ingeniería financiera". Destinada a financiar las operaciones de comercio exterior. Facilitar las inversiones o simplemente otorgar créditos o préstamos para adquisición de equipos.

Esta situación es más compleja en estos días. Toda vez que el proceso de liberalización y reformas financieras que vive América Latina ha alejado las fuentes de recursos de las pequeñas y medianas empresas ya que las entidades financieras comerciales prefieren canalizarlos de manera preferente hacia las grandes empresas. Que curiosamente tienen mayores propiedades o garantías y son sujetos de crédito más confiables. De esa manera, como ocurre cuando se enfatiza el libre mercado los recursos tienden a concentrarse en el segmento de usuarios que, contradictoriamente, dispone de mayores ventajas financieras dejando a un lado a las pequeñas empresas en razón del alto riesgo de sus proyectos y particularmente a la falta de garantías.

EN LA LEGISLACIÓN NACIONAL

En nuestra legislación no ha sido reglamentado ni normado puesto que no existe artículo alguno dentro de la Ley General de Sociedades, ni dentro de otras normas que tipifiquen este contrato.

El Joint Venture tiene antecedentes legislativos en nuestro país, puesto que existe normas de diversa índole que la hacen alguna referencia.

- El D.S. N°. 034-80-VC del 21/NOV/80 y que posteriormente fue elevado al rango de ley mediante la ley 23350 del 29/DIC/81. Establece que sólo los contratistas inscritos como personas jurídicas podrán asociarse para participar en licitaciones.
- El D.S. N°. 010-88-PE del 22/MAR/88. Pueden hacerse los contratos bajo la modalidad de operaciones conjuntas de pesca "Joint Venture".
- El D.Ley 25977 (pesquería). Posibilita la celebración del contrato para las operaciones de pesca en aguas jurisdiccionales del Perú, efectuadas por

embarcaciones de bandera extranjera, al haber sido contratadas estas por empresas peruanas para la extracción de recursos hidrobiológicos..

- El D.Leg. 662 del 12/09/91. Considera al Joint Venture como modalidad de inversión extranjera destinada a incentivarla en todos los sectores de la actividad económica.
- El D.Leg. 708 del 14/NOV/91. El titular de la actividad minera podrá realizar contratos de riesgo compartido (Joint Venture) para el desarrollo y ejecución de cualquiera de las actividades mineras.
- El D.Leg. 750 del 13/NOV/91. Podrán realizar contratos de operación conjunta de Pesca (Joint Venture) entre armadores pesqueros nacionales o extranjeros.
- El D.S. N°. 014-92-EM del 02/JUN/92 El titular de la actividad minera podrá realizar contratos de riesgo compartido (Joint Venture) para el desarrollo y ejecución de cualquiera de las actividades mineras.
- D.Ley. 26120 del 28/DIC/92. Las modalidades por las cuales se promueve el crecimiento de la inversión privada son...: La celebración de Contratos de asociación "Joint Venture", asociación en participación.
- El D.S. N°. 41-95-EM. Se autoriza a la empresa Minera Bencasi S.A. para que previa suscripción del contrato de Riesgo Compartido o Joint Ventur con la Empresa LuckfrostLimited, realice trabajos de explotación y estudios.

Las empresas conjuntas o Joint Venture son aquellas que se forman como resultado de un compromiso entre dos o más sociedades cuya finalidad es realizar una operación de negocio distinta y generalmente complementaria, de la que desempeñan las empresas constituyentes.

La característica más saltante es que la Empresa Conjunta, como nueva sociedad, se configura con personalidad jurídica propia, y realiza negocios por sí misma, con la finalidad de beneficiar de alguna forma a las empresas matrices.

Se puede decir que las características típicas de un Joint Venture son las siguientes:

- Es un contrato de colaboración. Existe entre las partes una contribución destinada al logro de un resultado, o sea, un esfuerzo común. Se trata de contribuciones destinadas a crear una comunidad de intereses.
- Tiene carácter ad hoc. Es propio del contrato estar destinado a un proyecto específico. Lo que no debe ser es un negocio general en su operatividad o duración.
- Es consensual, pues siendo atípico la ley no prevé formalidad alguna. En la práctica, empero, se da literalmente, por obvias razones de seguridad jurídica.
- Se concurre en las pérdidas en general. Caben excepciones, de modo que éste no es un elemento esencial.
- Hay participación en las utilidades.
- Reciprocidad en las facultades de representar y obligar a la otra u otras partes respecto de terceros. Hay ciertos casos en que prevalece el concepto contrario.
- Es un contrato oneroso, por la coexistencia de beneficios y pérdidas. Es también de prestaciones recíprocas.
- Hay un control conjunto de la empresa, aún cuando quepa la delegación en el ejercicio de este control.
- No se disuelve con la muerte de uno de sus integrantes.
- Entre las partes se deben la más estricta lealtad. Esto es lo que en doctrina se conoce como "la relación fiduciaria". Desde luego pueden compartir en otros proyectos distintos de aquel en el cual se han unido.
- Se forma una nueva sociedad independiente con personalidad jurídica propia, con cometido y objeto diferente del propio de las sociedades que la forman.

Entre las causas que motivan o podían motivar la creación de una Empresa Conjunta se destaca el de aunar esfuerzos y compartir responsabilidades para atender a un proyecto que normalmente supera el ámbito que pueda abarcar cada uno de los socios por separado, para atender una nueva demanda a través de una oferta más potente. Otro de los objetivos que puede justificar la creación de la Empresa Conjunta se podría cifrar en el objetivo que dos o más empresas se fijan de exportar a un nuevo mercado mercaderías.

En numerosas ocasiones, una determinada sociedad o nación quiere desarrollarse en una esfera nueva y carece del conocimiento técnico o necesario o Know - how; o a la inversa si el que tiene la tecnología pero la empresa está falta de fondos. En estos casos es cuando se da el típico contrato Joint Venture con relación a la transferencia de tecnología.

VENTAJAS

PARA EL SOCIO LOCAL:

- Acceso al capital extranjero.
- Acceso al financiamiento extranjero.
- Incorporación de tecnología y marcas extranjeras.
- Ingreso a mercados de exportación.
- Beneficio de la experiencia gerencial.

PARA EL SOCIO EXTRANJERO:

- Acceso al capital local esto no es usual, por la falta de capitales del país receptor.
- Aporte en el manejo gerencial local.
- Acceso al financiamiento local es limitado.
- Empleo de la mano de obra del país receptor.

DESVENTAJAS

Se afirma que a pesar de sus muchos usos y beneficios potenciales, los Joint Ventures frecuentemente fracasan y crean problemas. Los riesgos posibles incluyen problemas antitrust, conflictos de soberanía, pérdida de autonomía, control y pérdidas de ventajas competitivas por inflexibilidad estratégica.

CONTENIDO Y ELEMENTOS

NATURALEZA CONTRACTUAL

Alcanza la categoría de sine qua non.

IDENTIFICACIÓN DE LAS PARTES

Las partes contratantes deben estar debidamente identificadas.

DENOMINACIÓN DEL JOINT VENTURE

La denominación es necesaria para las relaciones con terceros.

FIJACION DEL OBJETO CONTRACTUAL

Tanto de la principal y de sus accesorios es imprescindible así mismo es necesario delimitar las actividades que han de realizar su ejecución y concreción. Se debe presentar una meta única, predeterminada, a la que se aboca todo el esfuerzo de las partes.

GESTIÓN MUTUA

Es la recíproca facultad que tienen las partes para dirigir el negocio y obligarse por las gestiones que realicen en cumplimiento o en búsqueda del objeto específico del contrato. De esta manera los sujetos actúan dándose apoyo mutuo. Hay una recíproca asistencia para enfrentar la tarea común. No obstante, en el contrato puede establecerse la proporción con la cual participan cada una de las empresas en el contrato, salvo estipulación diversa.

CONTROL CONJUNTO

Puede enmarcar órganos de control tanto de la gestión del Venture como de las gestiones singulares de cada uno de sus miembros integrantes que están en la obligación de cumplir con los pactos contractuales. La facultad de todos los sujetos de dirigir el negocio, no siendo exclusividad de ninguno de ellos representa la gestión conjunta, que es consustancial a las partes y que lleva aparejada el control de la operación.

DESIGNACION DE LA EMPRESA LIDER

AstolfiAndre, en su obra "El contrato Internacional del Joint Venture", señala que la designación de la empresa líder, en este contrato Internacional de Empresas generalmente se traslada a una de ellas la ejecución como operadora o líder, sponsor o prime contact que, asume la función de coordinar la actividad de las empresas participantes en el acuerdo, hallar las necesarias garantías financieras, mantener las relaciones con terceros, desarrollar o asegurar el desenvolvimiento de los servicios, etc., esta función es casi generalmente encargada a la empresa que tiene la nacionalidad del Estado en el cual se realiza la inversión.

DISTRIBUCIÓN DE RESULTADOS

Comúnmente en la distribución de utilidades, pero en materia de este contrato se puede llegar a la abstracción de entender ganancias, no como el reflejo en dinero o bienes, sino como un "resultado con valor económico".

NATURALEZA FIDUCIARIA

Es un elemento basado en la confianza estrecha entre los socios, en la reunión de factores personales que escapa a términos

RESPONSABILIDAD ILIMITADA

En los orígenes mismos de partnership está el elemento de la responsabilidad ilimitada que tienen las partes frente a terceros y respecto del objeto del contrato.

DURACION DEL JOINT VENTURE

Indicándose la fecha de inicio y el fin de las actividades. Está ligado estrechamente al objeto de la operación

SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Es necesario que las partes fijen el tribunal judicial al que han de someterse y/o fijen el arbitraje. Una de las razones del uso del arbitraje en los contratos del Joint Venture, es que los asociados en una empresa conjunta internacional son de diferente nacionalidad. Las cláusulas arbitrales en su mayoría se usan en los idiomas ESPAÑOL, INGLÉS, ídem PORTUGAL.

EL REPRESENTANTE

Puede constar en el mismo documento o en acto separado. El contrato del Joint Venture, deberá especificar las responsabilidades de las empresas integrantes del mismo. La responsabilidad de cada uno de los miembros integrantes, por los actos que deban desarrollar y por las obligaciones contraídas por la entidad frente a terceros, es mancomunada, excepto se pactase expresamente la solidaridad tal cual se halla estipulado en nuestro ordenamiento.

INSCRIPCION DEL CONTRATO

El contrato del Joint Venture deberá inscribirse en el Registro Mercantil donde estén inscritos cada una de las empresas nacionales integrantes.

EL CONTRATO DE JOINT VENTURE

También se le conoce a este contrato como de “Riesgo compartido”, y tiene como característica que dos o más personas naturales o jurídicas, celebran este contrato con el objeto de realizar una actividad económica específica, es decir, realizar un negocio en conjunto, asumir el riesgo respectivo en común y disfrutar de sus beneficios, por un tiempo determinado, sin la necesidad de constituir una sociedad o persona jurídica.

La esencia de este contrato es el objetivo común de las partes, donde la acción es determinada por dos o más emprendedores, sin el ánimo de formar una sociedad.

Para Arias Schreiber, el contrato de riesgo compartido es un instrumento contractual que responde a la necesidad de movilizar capitales en busca de alta rentabilidad y correlativa reducción de riesgo, en el que las partes se juntan con un criterio de coparticipación que asume las más diferentes formas y matices.

Las partes aportan para lograr el objeto del contrato, activos tangibles o intangibles que deberán ser explotados únicamente en miras al fin específico propuesto.

PERFECCIONAMIENTO

Estos contratos se perfeccionan con el consentimiento de las partes en base a la buena fe contractual, y podrán elevarse a escritura pública e inscribirse en los Registros Públicos, cuando las partes hayan acordado constituir una sociedad especial para este fin.

VENTAJAS

La ventaja que se reconoce a estos contratos es de ser utilizados para una cantidad ilimitada de proyectos e inversiones, en las distintas áreas de la minería, hidrocarburos, pesquera, navegación, industrias y empresas comerciales en general.

En los contratos bancarios, el riesgo compartido se da especialmente en las operaciones contempladas en los incisos 8) y 26) del Art. 2210 de la Ley GSF.

8).-Actuar en sindicación con otras empresas para otorgar créditos y garantías, bajo las responsabilidades que se contemplen en el convenio respectivo.

26).-Celebrar contratos de compra o de venta de cartera.

En el primer caso, los Bancos pueden compartir el riesgo del crédito, actuando en sindicación con otros Bancos, quienes previo convenio pueden otorgar un crédito importante a uno de sus clientes comunes. Al aprobarse el crédito, los Bancos asumen un porcentaje de participación, conforme al cual aportarán el capital prestado, porcentaje que servirá también para determinar su participación en las recuperaciones y beneficios.

En el segundo caso, los Bancos pueden celebrar contratos de participación en la venta de cartera pesada, estableciéndose en los contratos la forma de asumir el riesgo compartido, en los casos de cartera no recuperada.

DURACIÓN

La duración prevista está referida al logro de los objetivos propuestos: no obstante los joint ventures, pueden señalar un plazo máximo definido, pudiéndose extinguir, aún no concluido el objeto.

5. 20. CONTABILIZACIÓN

Una característica de estos contratos es que los joint ventures podrán llevar contabilidad independiente de los socios o de las partes contratantes, tanto para el manejo de la gestión del negocio como para la información a la SUNAT. Así, el joint venture con contabilidad independiente es una entidad distinta de las partes contratantes y por consiguiente las operaciones que realice con ellas se reputarán como operaciones realizadas con terceros.

También tenemos el caso del joint venture sin contabilidad independiente, por el cual las partes contratantes controlarán en sus propias contabilidades, las operaciones realizadas en la ejecución del contrato, de modo que los ingresos, gastos y costos serán asumidos íntegramente por cada uno de ellos.

CONTROL OPERATIVO

Uno de los aspectos de mayor importancia en la formación y operatividad de un joint venture consiste en cómo se ejercita su control. Este es un importante factor dentro del proceso de negociación, previo a la celebración del contrato.

En la práctica, algunas empresas aplican técnicas de control basadas en la presentación de informes de las actividades y la revisión de resultados y

estrategias aprobadas, que con frecuencia permiten fiscalizar de cerca las operaciones de la empresa conjunta.

Otro sistema de control utilizado frecuentemente, es incluir dentro del personal de Gerencia y técnico, a personal de confianza de cada una de las partes que intervienen en el contrato, quienes darán la información de las actividades y resultados obtenidos, que servirán para la fiscalización respectiva.

RIESGOS QUE SE PRESENTAN

Los principales riesgos que se presentan y que se tienen que compartir son:

- a. Riesgo financiero como problemas en balanza de pagos, variaciones en las tasas de cambio, inflación, tasas de intereses.
- b. Riesgos políticos como expropiaciones o estatizaciones.
- c. Riesgos normativos que surgen de los diferentes sistemas jurídicos, jurisdiccionales superpuestas.

Aun cuando existe una variedad de estudios para identificar y evaluar los riesgos, las empresas extranjeras no siempre están dispuestas a enfrentarlos individualmente, por lo que buscan socios en el país donde van a operar, recurriendo al joint venture.

CONTRATOS Y ACUERDOS

Para viabilizar una operación de joint venture, es necesaria una serie de acuerdos suplementarios como los de licenciamiento, compra y comercialización, contabilidad y administración de cuentas, de acuerdo a la complejidad del contrato o a la intención de las partes esbozada previamente. Todos esos acuerdos se cristalizan a través de los llamados contratos y acuerdos.

Uno de esos contratos es el Know-how que tiene por objeto, la transferencia de tecnología, asistencia técnica y entrenamiento de personal aportado por uno de

los socios. Tales acuerdos versan normalmente sobre una licencia en particular y se regulan los mecanismos de producción, administración y control, así como las regalías y otros derechos.

TERMINACIÓN DEL CONTRATO

Las causales previstas para la terminación del contrato son:

- El logro del objeto o del negocio previsto.
- Por resolución del contrato ante el incumplimiento de algunas de las condiciones contractuales.
- De mutuo acuerdo entre las partes.
- Por vencimiento del contrato cuando fue celebrado a plazo determinado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- El Joint Venture es un mecanismo de solución óptima para penetración a nuevos mercados, cuando no se cuenta con los recursos suficientes.
- La implementación de este mecanismo ofrece muchas ventajas, para el aprovechamiento de los recursos.
- Es una herramienta que por medio del trabajo colectivo garantiza mayor seguridad, en la ejecución de un proyecto.
- Se puede ampliar los conocimientos e implementar procesos más avanzados, que permiten economizar tiempo y dinero.
- Los Joint Ventures son acuerdos que a diferencia de otros contratos corporativos, requieren de un especial cuidado en su redacción en lo referente a las metas y expectativas de los socios.
- Este tipo de contratos son una mezcla de diferentes convenios y contratos de muy diversas ramas, pero todo esto englobado en lo que se conoce como Derecho Corporativo.
- Si el Joint Venture es estructurado de manera correcta, los que suscriben dicho documento negociaran en una base equitativa y justa, lo que puede redituar a ambos en grandes beneficios.

RECOMENDACIONES

Se debe legislar adecuadamente el tema del Joint Venture, porque su presencia es cada vez más contundente en el tráfico empresarial de nuestro país. Este tipo de contrato tiene que estar ya incluidos en nuestro derecho sustantivo, urge pues la necesidad de la reforma en el Código Civil.

1. En el ámbito nacional, se pueden aplicar satisfactoriamente en el plano de la descentralización, En este orden de ideas destaca las normas fundamentales del proceso de descentralización como las leyes orgánicas de los gobiernos regionales y municipalidades, así como la reciente aprobación de la legislación sobre promoción de la inversión descentralizada, que fomentan la competitividad, inversión privada y obras de infraestructura de alcance e impacto nacional, local y regional. Así, cada nivel de gobierno debe determinar los mecanismos para atraer inversiones, celebrar convenios de estabilidad jurídica en materia tributaria y promover el crecimiento económico, lo que constituye un importante incentivo para la aplicación de instrumentos financieros y de contratos empresariales modernos que alienten la presencia del capital privado, nacional y extranjero, fundamental para favorecer una auténtica descentralización económica en el país.
2. El proceso de privatización de empresas del Estado, asimismo, expresamente comprende a diferentes tipos contractuales como la transferencia de activos, concesión, joint venture, contratos de gerencia, franquicia, titulación de activos, knowhow, entre otros, que posibilitan la incorporación de nuevos capitales y tecnología a un país como el Perú que requiere distribuir riqueza y no miseria.

BIBLIOGRAFÍA

- ANÍBAL TORRES VÁSQUEZ: “Acto Jurídico”, Editorial San Marcos. Edición 1998.
- ANIBAL SIERRALTA RIOS, Joint Venture Internacional; Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial, Segunda Edición Marzo 1997-Lima.
- JOSE LEON BARANDIARAN HART. “consideraciones respecto al contrato de Joint Venture”, Derecho Empresarial, Lima, Tomo IV., Revista Peruana de Derecho de la Empresa, 1991.
- JUAN M. FARINA. Contratos Comerciales Modernos. Segunda Edición, Editorial Astrea.
- SIDNEY ALEX BRAVO MELGAR, Contratos modernos empresariales, Tomo I, Editora “Fecat”, 1998.
- Código Tributario Boliviano ley 2492.
- Código Civil Boliviano.
- Código de Comercio de Bolivia
- NIC 31 Participación en Negocios Conjuntos.
- NIC 12 Impuesto a las Ganancias

Linkografía

- http://www.rodriquezvelarde.com.pe/pdf/libro3_parte1_cap18.pdf.
- http://www.geocities.com/tomaustin_cl