

72
2c1.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

LOS JOINT VENTURES EN MÉXICO DESDE EL
PUNTO DE VISTA CONTABLE Y JURÍDICO

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN CONTABLE

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N

MARIA DEL LOURDES DOMINGUEZ MORAN

EDGAR RODOLFO ORTEGA MEJIA

ASESOR DEL SEMINARIO

MTRO. Y C.P. ARTURO DIAZ ALONSO



MEXICO, D.F.

1997

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Nacional Autónoma de México,
por otorgarnos el privilegio de ser nuestra
casa de estudios.

A la Facultad de Contaduría y Administración,
por el esfuerzo que realiza para cumplir con
las expectativas de nuestra universidad.

A nuestros profesores,
quienes con su experiencia y conocimiento
asumieron responsablemente el compromiso
de formarnos como profesionistas y,
aún más, como seres humanos.

DEDICATORIAS

A Dios,
por la oportunidad y gracia de
existir y llegar a este momento.

A nuestros padres,
como un reconocimiento a su dedicación,
amor y apoyo durante toda nuestra vida.
Gracias por todo.

A nuestro asesor,
el Mtro. y C.P. Arturo Diaz Alonso,
un ser humano admirable que nos brindó
responsablemente su tiempo, conocimientos
y apoyo para lograr este objetivo.
Gracias.

ABREVIATURAS

Ibidem.	Allí mismo, en referencia a la nota inmediata anterior.
Idem.	Idéntico
Núm.	Número
Op. Cit.	Obra citada
p. y pp.	Página, páginas
Rev.	Revista
s.p.i.	Sin pie de imprenta

INTRODUCCIÓN**I****CAPITULO 1. ASPECTOS GENERALES DE LOS JOINT VENTURES**

1.1	Precisión de términos de los elementos que intervienen en un joint venture	
1.1.1	Concepto de joint venture	1
1.1.2	Concepto de control conjunto e inversionista conjunto	3
1.2	Características de los joint ventures	4
1.3	Motivos para formar un joint venture	7
1.4	Importancia del joint venture en México	8
1.5	Ventajas y desventajas de la creación de joint ventures	9
1.6	Clasificación de los joint ventures	13
1.6.1	Desde el punto de vista legal y organizacional	13
1.6.2	Desde el punto de vista de su aplicación	14
1.6.3	Desde el punto de vista del manejo del joint venture	15
1.7	Joint ventures internacionales	16
1.7.1	Entorno económico	16
1.7.2	Concepto y ejemplos	18

CAPITULO 2. PROBLEMÁTICA NORMATIVA DE LOS JOINT VENTURES EN MEXICO

2.1	Antecedentes	22
2.2	Planteamiento del problema	23
2.3	Hipótesis	25
2.4	Objetivos de la investigación	26
2.5	Marco teórico	27

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS DE LA NORMATIVIDAD JURÍDICA DE LOS JOINT VENTURES

3.1	Los joint ventures en las legislaciones extranjeras	28
3.1.1	Derecho anglosajón	28
3.1.2	Derecho norteamericano	29
3.1.3	Derecho francés	30
3.1.4	Derecho argentino	31
3.1.5	Derecho brasileño	32
3.1.6	Derecho español	32
3.2	Legislación mexicana	33
3.2.1	Problemática actual en materia jurídica de los joint ventures	33
3.2.1.1	Ley General de Sociedades Mercantiles	34
3.2.1.2	Código Civil	36
3.3	Proceso de creación de un joint venture	37
3.4	Figuras generalmente adoptadas para formar joint ventures dentro de la legislación mexicana (Sociedad Anónima y Asociación en Participación)	42
3.4.1	Sociedad Anónima	42
3.4.2	Asociación en participación	48
3.5	Crítica comparativa acerca de la normatividad jurídica	51

CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE LA NORMATIVIDAD CONTABLE REFERENTE A JOINT VENTURES

4.1.	Clasificación contable de los joint ventures	56
4.1.1.	Operaciones controladas conjuntamente	56
4.1.2.	Activos controlados conjuntamente	57
4.1.3.	Entidades controladas conjuntamente	58
4.2.	Deficiencias de la normatividad contable mexicana en relación a joint ventures	60
4.3.	Los métodos para valorar y consolidar a las entidades controladas conjuntamente	65
4.3.1.	Normas Contables Internacionales (NIC's)	65
4.3.2.	Normatividad Contable Canadiense	68
4.3.3.	Tratamiento contable aceptado en los Estados Unidos de Norteamérica	69
4.4.	Crítica comparativa	70

CAPÍTULO 5. PROPUESTAS PARA LA CREACIÓN DE UNA
NORMATIVIDAD EN MATERIA CONTABLE Y JURÍDICA
DE LOS JOINT VENTURES

5.1	Propuesta de una normatividad contable	74
5.1.1	Planteamiento y justificación	74
5.1.2	Análisis de la conveniencia de aplicación de los métodos de consolidación de estados financieros y valuación de inversiones permanentes	76
5.1.2.1	Método de participación	76
5.1.2.2	Método de consolidación total	77
5.1.2.3	Método de consolidación proporcional	78
5.1.3	Propuesta	78
5.2	Propuesta de una normatividad jurídica	82
5.2.1	Justificación	82
5.2.2	Propuesta	84
5.3	Características y contenido mínimo del contrato de joint venture	89
5.3.1	Contenido	89
5.3.2	Características	91
	APENDICE 1. CUADRO COMPARATIVO DE LOS MÉTODOS DE VALUACIÓN Y CONSOLIDACIÓN APLICABLES AL JOINT VENTURE	95
	APENDICE 2. EJEMPLO COMPARATIVO DE APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS DE CONSOLIDACIÓN Y VALUACIÓN DE INVERSIONES PERMANENTES	97
	BIBLIOGRAFÍA	115

INTRODUCCIÓN

Ante la apertura comercial que nuestro país está experimentando, podemos esperar una expansión del comercio internacional y de los *joint ventures* tanto nacionales como internacionales, debido a que las empresas tienden a buscar mecanismos que les permitan mantener la competitividad formando alianzas estratégicas, tales como, adquisiciones, acuerdos de comercialización, licencias e intercambios tecnológicos, fusiones y creación de *joint ventures*.

La presente investigación se centra en estas *joint ventures* cuya presencia es cada vez mayor en México.

El *joint venture* es un término ambiguo que se ha incluido recientemente en el vocabulario del mundo de los negocios que, como se explicará en el capítulo uno, puede referirse tanto a una entidad, como a una asociación informal o a un contrato en sí.

De hecho, los *joint ventures* han existido desde que el hombre tuvo necesidad de asociarse con el objeto de compartir riesgos y recompensas. Históricamente, encontramos antecedentes de los actuales *joint ventures* desde que los viajeros de épocas medievales requerían de financiamiento para sus viajes comerciales internacionales y recurrieron a banqueros, compañías de comercio o a la corona. El viaje que culminó con el descubrimiento de América, puede ser considerado como un *joint venture* emprendido entre Cristóbal Colón y la realeza. Las alianzas estratégicas no se han limitado a un país ni a una determinada época.

En nuestros tiempos, los *joint ventures* se han desarrollado en varios países del mundo, ya que los inversionistas desean compartir los riesgos y recompensas de los proyectos en los que participan, conservando poder para controlarlos, independientemente del monto de su aportación. En México nuestras empresas han aprendido las ventajas que surgen de este tipo de arreglos y los han llevado a la práctica.

Debido a la citada apertura comercial que se inició en la década anterior, es posible promover el establecimiento de *joint ventures* dentro de nuestro territorio, ya que, al disminuir las restricciones a la inversión extranjera, se crearon condiciones favorables para ello.

No pretendemos afirmar que solamente se forman en nuestro país *joint ventures* internacionales, sino más bien que ésta ha sido una de las formas empleadas para conquistar nuestro mercado y para permitir a inversionistas nacionales incursionar en plazas del extranjero. Actualmente, existen condiciones que son propicias para el desarrollo de *joint ventures* nacionales, las cuales pueden ser utilizadas para incrementar o mantener la competitividad de las empresas.

En el capítulo dos abordaremos el punto principal de investigación que es la situación actual de los *joint ventures* en México, que no posee, como otros países una normatividad jurídica para la regulación de esta forma de negocios, lo que ocasiona que los *joint ventures* se tienen que adaptar a las formas legales existentes con las que poseen alguna similitud para funcionar en nuestro país. En el capítulo tres se encuentran a manera de resumen las diferentes formas que en materia jurídica han adoptado las *joint ventures* en los países donde se han establecido.

En el caso contable se encuentra en una situación, como podremos ver en el capítulo cuatro, es decir, no se han desarrollado por el momento reglas o lineamientos que en forma específica indiquen un procedimiento consistente de registro y presentación de la información financiera de los *joint ventures*.

En base a lo anterior, en el capítulo cinco de la presente investigación establecemos en forma de conclusión un propuesta tanto contable, como jurídica, que regule el establecimiento de este tipo de negocios en México .

A través de esta investigación no hemos pretendido realizar un estudio económico-social de las *joint ventures* actuales, sino que hemos buscado contribuir al análisis crítico de los problemas contables y jurídicos que éstas organizaciones presentan y que interesan a un profesional de la Contaduría Pública. Esperamos haber logrado precisar las funciones de los *joint ventures* y encontrado la solución a los problemas de normatividad que plantean, principalmente en materia contable.

CAPÍTULO I
ASPECTOS GENERALES DE LOS JOINT VENTURES

1.1. PRECISIÓN DE TÉRMINOS DE LOS ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN UN JOINT VENTURE.

1.1.1. CONCEPTO DE JOINT VENTURE.

Debido a que el término *joint venture* no es de dominio general, consideramos necesario precisarlo desde el inicio de nuestro estudio para poder utilizarlo clara y consistentemente a lo largo del mismo.

Algunos autores han hecho el intento de aplicar en nuestro idioma las denominaciones “negocio conjunto”, “aventura conjunta” y “negocio de riesgo compartido” como sinónimos del término *joint venture*; sin embargo, se trata de una de esas figuras que no se han desligado de su denominación originaria, por lo que las denominaciones propuestas no han podido arraigarse. Actualmente, la expresión *joint venture* se usa para referirse, por lo menos, a tres acepciones distintas entre sí:

- a) Como sociedad formal.- La *sociedad joint venture*, es una entidad creada por dos o más socios; es decir, se crea una persona moral distinta a los socios que la constituyen.
- b) Como sociedad informal.- *Joint venture informal*, es el acuerdo entre dos o más personas, físicas o morales, para la realización de un trabajo o proyecto conjunto, que no implica la creación de una persona moral distinta de las partes que intervienen.
- c) Como contrato *joint venture*.- Es el acuerdo entre dos o más partes, que tienen por objeto, entre otros, crear una nueva sociedad (*corporate joint venture*) o determinar las reglas de

un negocio conjunto. Este contrato, siempre esta presente en el *joint venture*, sea formal o informal.

En este trabajo, vamos a usar el término en sus tres acepciones procurando, en la medida de lo posible, precisar su connotación.

Como referencia transcribimos algunas de las definiciones existentes sobre éste término:

“Negocio conjunto es un acuerdo contractual por el cual dos o más partes llevan a cabo una actividad económica que está sujeta a control conjunto”¹

“La aventura conjunta es una forma más de cooperación o alianza estratégica y como concepto global se refiere a la realización de una actividad económica que puede llevarse a cabo a través de un sinnúmero de mecanismos, pudiendo cristalizar en una tercera entidad o en otro tipo de alianza donde exista un control conjunto”²

“*Joint venture* es una reunión de fuerzas entre dos o más empresas del mismo o de diferentes países, con la finalidad de realizar una operación específica (industrial, comercial, inversión, producción o comercialización externa).”³

Las definiciones citadas resultan limitadas, ya que solo se refieren a una determinada acepción del término sin reconocer a las demás. La primera de ellas, se enfoca al contrato de *joint venture*; la segunda definición resulta ambigua al no precisar cuáles mecanismos son los que permiten la realización de la actividad económica (entre los que podemos pensar se encuentra el contrato), además reconoce la posibilidad de crear una sociedad sin especificar

el tipo de ésta; por último, la tercera definición se refiere exclusivamente a una asociación sin tocar los aspectos contractuales y no menciona el control conjunto como una característica básica de los *joint ventures*.

1.1.2. CONCEPTO DE CONTROL CONJUNTO E INVERSIONISTA CONJUNTO

Partiendo de las definiciones de *joint venture* presentadas, es evidente que el término de control conjunto es fundamental en ella. Este concepto se ha definido de diversas maneras entre las que destacamos las más representativas:

“Control conjunto significa que ninguno de los *aventureros*¹ podrá decidir por sí solo acerca de la operación y administración del negocio, independientemente del monto de su aportación”.²

“Control conjunto es la participación en el control sobre una actividad económica, acordada por medio de un contrato”³.

De lo anterior deducimos que el *control conjunto* puede definirse como la facultad que poseen los inversionistas que participan en un *joint venture* para decidir acerca de la operación y administración del mismo, independientemente del monto o forma de sus aportaciones.

En nuestra investigación se empleará el término “Inversionista Conjunto” para designar a toda entidad que participe como socio en un *joint venture*, y, consecuentemente, tenga control conjunto sobre él mismo.⁷

1.2. CARACTERÍSTICAS DE LOS JOINT VENTURES

Autores originarios de diferentes países se han dado a la tarea de enunciar las características que revisten los *joint ventures*; entre ellos encontramos a Luis Olavo Baptista, Linklater & Paines y a las autoras mexicanas Denise Gómez y Teresa Collada. El punto de vista de cada autor se ve influenciado por la forma en que se dan los *joint ventures* en sus respectivos países, por esta razón hemos decidido citarlos textualmente para no alterar la esencia de las ideas por ellos planteadas.

“Luis Olavo Baptista extrae de la jurisprudencia norteamericana los factores comunes a las joint ventures internacionales:

- a) el origen o carácter contractual, con ausencia de forma específica;*
- b) la naturaleza asociativa;*
- c) el derecho de los participantes a la gestión conjunta;*
- d) el objetivo o duración limitados.”⁸*

En el libro *Joint ventures y otras formas de cooperación empresarial internacional*, son citados los autores ingleses Linklater & Paines por presentar una clasificación “muy actual” que a continuación transcribimos:

“ Su clasificación intenta huir de la riqueza de detalles, por considerar que el examen de la jurisprudencia inglesa, por ejemplo, no permite listas muy generales. Esos autores hacen entonces dos listas diferentes, la primera aplicable a la práctica inglesa:

- a) búsqueda de un objetivo común, pudiendo las partes tener papeles, intereses y funciones diferentes pero convergentes;*
- b) poder de veto que permite un sistema de control y equilibrio que asegura a una parte menor o menos poderosa, mayor poder que el de un simple accionista minoritario de una empresa inglesa;*
- c) partición de los riesgos y recompensas, en que la formulación es más amplia porque no siempre los beneficios para las Joint Ventures podrían ser dimensionados en términos de ganancias o pérdidas.*

La segunda lista que ellos presentan indican los factores aplicables a la práctica norteamericana:

- a) emprendimiento único;*
- b) derecho conjunto al control;*
- c) partición de las ganancias y pérdidas.”*

Por su parte, las autoras mexicana Denise Gómez y Teresa Collada enumeran las siguientes características:

“ Tampoco existe consenso entre los autores a propósito de las características que hacen de la aventura conjunta algo distinto a otras formas de asociación, pero es posible señalar entre otras las siguientes:

- *Aportaciones*

Para que exista una aventura conjunta, quienes en ella participan deberán contribuir al esfuerzo común. Las aportaciones pueden consistir en efectivo, bienes o derechos, pero también en industria o simplemente en tiempo aplicado a la ejecución del proyecto.

- *Búsqueda de un fin común*

No es éste un acuerdo en que los intereses de las partes se contraponen sino al contrario concurren a una misma finalidad.

- *El propósito de la aventura*

Es propio de la aventura conjunta estar destinado a un proyecto específico. La limitación que se indica no está relacionada con la duración del mismo pudiendo ser de corto o largo plazo dependiendo de las circunstancias.

- *Control conjunto*

No implica participaciones equitativas necesariamente. Significa que ninguno de los aventureros podrá decidir por sí solo acerca de la operación y administración del negocio, independientemente del monto de su aportación.

- *Vocación a las ganancias y las pérdidas*

Las partes están interesadas en la generación de utilidades sin dejar de considerar la existencia de pérdidas".¹⁰

De lo anterior podemos concluir que un *joint venture* tiene origen contractual en el que establecen las bases que habrán de regirlo incluyendo la forma en que serán repartidas las recompensas y compartidos los riesgos de su formación. Para ser establecido, los inversionistas conjuntos guiados por un objetivo en común realizan aportaciones (en efectivo, bienes o derechos, o simplemente, en tiempo y trabajo) con lo que obtienen el derecho participar efectivamente en el control de la entidad.

1.3 MOTIVOS PARA FORMAR UN JOINT VENTURE

Cuando se decide emprender cualquier negocio, existen factores que influyen significativamente en tal decisión, entre ellos: el tamaño de la empresa, si es local o extranjera, en su caso, del país donde se estableciera, del tipo de industria o producto, de las prácticas comerciales vigentes, del respaldo financiero y tecnología con que se cuente. Consecuentemente, tales circunstancias también afectan la decisión de formar un *joint venture*:

Los motivos por los que las empresas toman la decisión de participar en un *joint venture*, pueden ser: incursionar en mercados internacionales, fortalecer sus recursos tecnológicos, obtener recursos económicos o lograr una posición competitiva en el mercado.

Para una compañía que se encuentra en proceso de expansión, establecer una empresa en otro país puede ser una manera efectiva de penetrar en su mercado. Sin embargo, puede ocurrir que el permiso de inversión solamente le sea otorgado si invierte con una empresa local. En este caso, el *joint venture* es un medio adecuado para lograr incursionar en esos mercados.

Cuando lo que se pretende es mejorar tecnología, se puede obtener acceso a mayores innovaciones realizando alianzas estratégicas, de las cuales el *joint venture* es una especie. Por ejemplo, cuando las empresas se especializan en algún segmento de la tecnología y carecen de conocimiento para desarrollar nuevos productos es común hacer alianzas con quienes poseen dichos conocimientos. De esta manera, se suplía la falta de recursos, costos de inversión, costos operativos o los riesgos asociados, además, frecuentemente los proyectos a

desarrollar son tan grandes que una sola empresa no puede afrontar los costos y riesgos financieros que ello implica.

Para posicionarse o mejorar su posicionamiento en el mercado, el *joint venture* coadyuva a las empresas a lograr uniones estratégicas dándoles una fuerza mayor a la que tendrían individualmente, inclusive, estableciendo fuerzas competitivas a nivel internacional.

Cuando el problema son los altos costos, es posible lograr su disminución combinando, a través de *joint ventures*, capital, conocimientos y recursos con otras empresas aprovechando las economías de escala.

1.4. IMPORTANCIA DEL JOINT VENTURE EN MÉXICO

En la actualidad, México se encuentra en un proceso de integración económica por la firma del Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos de Norteamérica, así como por los diferentes tratados que ha concertado con otros países de Latinoamérica y Europa. En tales acuerdos, generalmente se disminuyen las barreras comerciales provocando una expansión del comercio internacional y dando pauta a la formación de *joint ventures* tanto nacionales como internacionales. Cabe destacar que en los casos en los que las economías de los países sean complementarias es posible incrementar el comercio recíproco por medio de *joint ventures* internacionales que permitan explotar las posibilidades que ofrece cada socio.

Recientemente en México se ha incrementado la privatización de empresas públicas al tiempo que se disminuye el proteccionismo en las regulaciones referentes a la inversión extranjera haciéndolas más flexibles, fomentando el crecimiento y la

competitividad de la economía a nivel internacional. El aumento drástico de la competencia ha colocado a las pequeñas y medianas empresas mexicanas en una situación problemática debido a que sus recursos son limitados y tienen que enfrentar grandes empresas y corporaciones, por ello, el formar un *joint venture* puede ser una alternativa para que logren perdurar ante la tendencia de globalizar mercados. Por su parte, las grandes empresas a través de la cooperación empresarial tienen la oportunidad de ingresar al mercado mundial y ésta tarea se facilita cuando encuentran socios que les aporten alguna ventaja competitiva. Aunado a lo anterior, el gobierno de nuestro país ha manifestado la voluntad de fomentar la inversión en áreas estratégicas para el desarrollo del país con la consecuente generación de empleos por lo que los *joint ventures* ofrecen la flexibilidad necesaria para lograr estos objetivos. Con todo lo anterior, no pretendemos plantear que el *joint venture* es la única forma de lograr beneficios para las empresas, pero sí que es una de las formas de cooperación empresarial que más auge está tomando en América Latina y Europa.

1.5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA CREACIÓN DE JOINT VENTURES.

En términos generales, los *joint ventures* han sido utilizados como medio para lograr, entre otras cosas, tener acceso a capital y financiamiento, nuevas tecnologías, marcas, mercados, formas de administración, aprovechar infraestructura establecida, y frecuentemente, el acceso a insumos a precios inferiores a los del mercado.

Para presentar un esquema de cuáles han sido las ventajas y desventajas que trae consigo la formación de un *joint venture*, se han dividido en: aspectos de administración, comerciales, financieros, del personal, y, finalmente, tecnológicos y de producción.

A. EN LOS ASPECTOS DE ADMINISTRACIÓN

Las ventajas que tiene en relación a los aspectos administrativos son, entre otras, que los inversionistas conjuntos pueden compartir su experiencia en los métodos de administración que conocen o han experimentado; que la creación de un *joint venture* puede constituirse como uno de los métodos factibles para evitar la creación de dos o más empresas que representen competencia dentro del mercado interno o externo; en ocasiones, se evita que se invierta en crear una capacidad instalada en exceso y los inversionistas pueden compartir inicialmente los riesgos de encarar un nuevo negocio, ya sea éste la producción de un bien o la prestación de un servicio.

Sin embargo, en el mismo aspecto existen desventajas tales como la existencia de diferentes filosofías de administración entre los inversionistas conjuntos, lo que puede ser motivo de fricciones; otro problema se presenta cuando uno de los socios es muy poderoso y puede nulificar la participación futura de los inversionistas conjuntos más "débiles"; o bien cuando el afán de protección a la asociación es exagerado, dentro del contrato de *joint venture* se puede limitar o eliminar la posibilidad de cooperar con otras compañías que no estén contempladas en la asociación inicial aunque en el futuro ofrezcan ventajas para alguno de los socios; por último, en el caso particular de los *joint ventures* que se forman en México éstos representan mayor riesgo por la ausencia de una legislación apropiada en relación con aquellos países en los que es una figura reconocida por el derecho.

B. ASPECTOS COMERCIALES

En primer lugar, citamos como ventajas que los socios pueden aportar experiencia en un mercado específico y a través de ellos se facilita el acceso a él, incluyendo, a las operaciones de obtención de insumos, artículos terminados y bienes de capital. En algunos casos, la asociación evita el aumento de la competencia y se tiene la oportunidad de disminuir los costos de comercialización internacional y nacional, si ésta es una labor que realiza más competitivamente uno de los inversionistas conjuntos. Inclusive, en caso de haber socios extranjeros, se abre la posibilidad de tener acceso a grandes compradores y a canales de distribución ya desarrollados en el país donde sean establecidos los *joint ventures*, contando a veces con protección arancelaria y facilidades para la exportación.

La desventaja que planteamos en este sentido es que pueden presentarse limitaciones y diferencias en la determinación de las políticas de comercialización entre los socios.

C. ASPECTOS FINANCIEROS

Existen ventajas como que alguno de los socios puede tener habilidades en el manejo de las relaciones institucionales con la banca, o bien, con proveedores que facilitarán el financiamiento en las compras de equipos y diversos insumos, a través del apoyo del otro inversionista conjunto. Además, cuando un socio ya tiene montada una infraestructura, se beneficia a los otros socios en términos de flujo de efectivo.

Las desventajas que se presentan son que los socios pierden su autonomía en la definición de la política financiera en materia de dividendos, reservas, formas de depreciación, estados financieros y fuentes de fondos. Asimismo, en el caso de establecer un

joint venture en un país con movimientos bruscos de las tasa de inflación y tipos de cambio, se corre mayor riesgo de ver afectado el margen de utilidad proyectado.

D. ASPECTOS DE PERSONAL.

Se presenta importantes ventajas como la posibilidad de aprovechar el personal con experiencia laboral de los socios, que un socio aporte nuevos programas y métodos de capacitación, la disminución de costos relacionados con la administración de personal, el aprovechamiento de la capacidad creativa del personal, y cuando es un *joint venture* internacional, la promoción de talentos mexicanos en el extranjero.

Como desventajas encontramos que las diferencias en el tema salarial y cultural de cada organización puede ocasionar conflictos internos en el *joint venture*; asimismo, resulta complicado llegar a un acuerdo sobre las personas que formarán los cuadros directivos y técnicos.

E. ASPECTOS TECNOLÓGICOS Y DE PRODUCCIÓN.

Básicamente, en relación a los aspectos tecnológicos y de producción un *joint venture* resulta conveniente porque es posible aprovechar la tecnología, maquinarias y equipos desarrollados por algún inversionista conjunto; aunado a esto, se puede asegurar el suministro de insumos difíciles de conseguir; y, por último, la producción de bienes a través de *joint ventures* en naciones en desarrollo, pueden significar costos mas bajos, mejor competitividad y eventualmente, mayores utilidades.

Como inconvenientes en éste aspecto, tenemos las diferencias entre los socios sobre las formas y momento de actualización de la tecnología y, en su caso, sobre cuándo es necesario pagar regalías o derechos por el uso de patentes o asistencia técnica, en ocasiones, la producción puede verse afectada cuando hay que desarrollar tecnología que supla los componentes que tienen un costo elevado; finalmente, la entrada de tecnología que reemplace las funciones del hombre, puede ocasionar problemas laborales.

1.6. CLASIFICACIÓN DE LOS JOINT VENTURES

En la actualidad, existen diferentes clasificaciones de los *joint ventures* originadas por la aplicación de diferentes criterios que van de legales a funcionales. Por ello, a continuación presentamos las formas de clasificación más frecuentes e internacionalmente conocidas.

1.6.1. DESDE EL PUNTO DE VISTA LEGAL Y ORGANIZACIONAL.

En el terreno organizacional se distinguen habitualmente dos tipos de *joint ventures*:

- ***Joint ventures* societarios o de capitales.**- Es aquella empresa en la cual dos o más partes, comparten los riesgos financieros y la toma de decisiones por medio de una participación conjunta de capitales en una empresa en común. Por lo anterior, son empresas conjuntas que no tienen temporalidad e implican la constitución de un nuevo ente social.
- ***Joint ventures* contractuales.**- Es una entidad en la que se comparten riesgos pero no se forma una sociedad conjunta con personalidad propia, en la cual los socios tengan acciones de capital proporcionales a su inversión. Es decir, las partes no establecen una

nueva empresa compartida para llevar a cabo sus actividades. Las relaciones legales internas entre las partes así como las de esas partes y terceros, son estructuradas y reguladas sobre una base contractual. Estos acuerdos no implican la constitución de una nueva entidad social. En otras palabras, existe cooperación empresarial, financiera, industrial o tecnológica pero cada parte conserva su autonomía.

1.6.2. DESDE EL PUNTO DE VISTA DE SU APLICACIÓN

En esta caso, aplicando un criterio funcional y de manera enunciativa y no limitativa, distinguimos los *joint ventures* que se constituyen para:

- **Proyectos manufactureros.**- Se emplean cuando se realizarán actividades de fabricación o industrialización de bienes, habitualmente se presentan con la figura de *joint venture* societario, aunque algunas veces, tienen presencia los acuerdos contractuales.
- **Industrias extractivas.**- Generalmente, se acuerdan aspectos sobre la obtención y posterior distribución de producción en especie, es decir, la comercialización posterior corre por cuenta y riesgo de cada uno de los participantes.
- **Industria de la construcción.**- Las partes se distribuyen entre sí determinados trabajos, acordando el nivel de ingresos para cada uno de los participantes. Se realiza a través de acuerdos contractuales y es muy utilizado en la construcción de obras completas y obras bajo alguna condición especial.

- **Proyectos comerciales.**- Puede incluir la producción o prestación de un servicio o una actividad comercial. Por lo general, este tipo de *joint ventures* se desarrolla bajo la forma contractual.
- **Investigación y desarrollo.**- Implican el esfuerzo de dos o más empresas para generar nuevos productos o desarrollo tecnológico, para su posterior explotación económica.
- **Actividades financieras.**- Es utilizado por los bancos y entidades financieras de algunos países para proyectos específicos, frecuentemente, una de las partes asume la figura de líder y es quien organiza a las demás partes para obtener los fondos de ellos y realiza el proceso de negociación frente al beneficiario del financiamiento.
- **Prestación de servicios.**- Suelen presentarse las *joint ventures* bajo una forma contractual, y son comúnmente utilizados en algunos sectores de servicios, como por ejemplo, en el transporte marítimo.

1.6.3. DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL MANEJO DEL JOINT VENTURE

Esta clasificación está relacionada con el papel que los socios han de desempeñar en el manejo del *joint venture*. Dentro de ella, encontramos las siguientes categorías:

- ***Joint ventures* con un socio dominante o líder.**- Implican que el *joint venture* está básicamente controlado o dominado por un socio, que juega un rol activo, mientras que los otros demás socios tienen un rol pasivo.

- *Joint ventures* de administración y operación compartida equitativamente.- Los socios juegan un rol activo en la administración del *joint venture* con una presencia efectiva y real en el proceso de toma de decisiones. Las operaciones se manejan como si fuera una *joint venture* con participación igualitaria (50-50), independientemente de cuanto sea en realidad la aportación de cada una de las partes.
- *Joint ventures* independientes.- Por lo general, ninguno de los socios juega un rol activo. El papel fundamental en el proceso de toma de decisiones, administración y operación de la empresa o proyecto, recae en manos de una persona, que bien puede ser un gerente general, que habitualmente no depende directamente de alguno de los socios, aunque se puede dar esa posibilidad. Dicha persona tiene completa libertad para manejar la empresa según sus propios criterios, aunque existe algún control por parte de los socios del *joint venture*.

1.7. JOINT VENTURES INTERNACIONALES

1.7.1. ENTORNO ECONÓMICO

En años recientes se ha acelerado el proceso de integración de la economía mundial y se presenta el fenómeno de que en la medida en que se avanza hacia nuevas etapas de esta globalización, va cambiando drásticamente el entorno de competencia. Mientras los procesos económicos se integran, cada vez más naciones llevan a cabo una reestructuración interna de sus economías con la tendencia de liberalizar los mercados e incrementar la competencia. Tales fenómenos económicos transforman el entorno en que operan y se desarrollan las empresas.

Para México la integración comercial es una política clave dentro de los programas económicos, prueba de ello es que desde el año de 1986 se han celebrado acuerdos formales de integración como el Acuerdo de Complementación Económica con Chile (1992), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994) y el Tratado de Libre Comercio con Costa Rica (1995). Esto define una situación distinta para las empresas mexicanas en comparación con la que existía hace pocos años, lo que ha hecho necesario reestructurar empresas tanto en organización interna como en sus vínculos con proveedores, clientes, socios, etc. Por lo anterior, la formación de alianzas estratégicas ha adquirido gran importancia, ya que se han realizado para subsistir, tener acceso a nuevos mercados o definir nichos específicos de mercado, entre otros. Estas alianzas se están desarrollando tanto con empresas locales como extranjeras.

De entre los mecanismos de alianzas estratégicas, uno ha merecido ser destacado en esta investigación por su validez y utilidad: el *joint venture* o sea, la asociación de agentes económicos para un proyecto de interés común, compartiendo costos y beneficios. Cabe aclarar que no se trata de una nueva figura jurídica, ya que *joint ventures* de diferentes tipos han sido desarrollados a través de la historia.

Un *joint venture* puede emplearse para proyectos nacionales o internacionales, siendo en el segundo caso puede empleado para atraer capitales y tecnología (*joint venture* de "importación") o como instrumento de penetración de mercados externos (*joint venture* de "exportación"). El *joint venture* de "importación" ha definido básicamente la relación entre un socio local y un socio extranjero de un país desarrollado, principalmente para operar en los mercados internos. También muchos *joint ventures* entre socios locales se han creado con el objetivo de operar en un mercado local y excepcionalmente en el exterior.

La integración y las políticas de inserción internacional están fomentando el *joint venture* de "exportación", ya sea entre socios locales o entre socios extranjeros. Esta cooperación entre países en desarrollo es reciente pero presenta un gran potencial. El mercado meta puede ser solamente el de un socio, de algunos o todos, o un espacio geográfico mayor.

1.7.2. CONCEPTO Y EJEMPLOS

Podemos llamar *joint venture* internacional la forma de cooperación empresarial que cumple con las características distintivas de los *joint ventures* (objetivo comercial común, control conjunto, ser contractual, división de los riesgos, beneficios y aportaciones) y que se realiza entre dos o más entidades pertenecientes a diferentes países, independientemente del lugar en donde sea establecido.

A consecuencia de la apertura económica a nivel mundial, se han incrementado en los últimos años la existencia de *joint ventures* internacionales en México, entre los que mencionamos:

EJEMPLOS DE JOINT VENTURES INTERNACIONALES

NOMBRE	PARTICIPANTES	ORIGEN (RESPECTIVAMENTE)	ACTIVIDAD
Aseguradora InverMéxico	InverMéxico y Lincoln	México y Estados Unidos	Servicio de seguros
Meta & Duha, S.A. de C.V.	Metamorfosis Publicidad y Duha	México y Canadá	Publicidad y Mercadotecnia
Hunt de México	J. B. Hunt y Fletes Setelo	Estados Unidos y México	Servicio de fletes
Ciston Mexicana	Química Dinámica, Sociedad Anónima de C.V. y C. Itoh	México y Japón	Fabricación de productos de estireno
Vitro Corning, S. A.	Vitro, Sociedad Anónima y Corning Inc.	México y Estados Unidos	Productos de consumo para el hogar
Consortio Internacional de Proyectos Integrales	Bechtel Inc., Instituto Mexicano del Petróleo y Construcciones Protexa	Estados Unidos y México	Ingeniería y Construcción

El número de *joint ventures* internacionales está incrementándose como alternativa empresarial, y considerando las condiciones económicas actuales se espera que continúe con esta tendencia. Cada día son más las empresas que buscan socios en otros países para formar *joint ventures* y actualmente, la difusión de medios de comunicación como Internet, ocasionan que cada día aumente el número de entidades que utilizan este medio de comunicación para solicitar socios idóneos para formar *joint ventures* y para estar en contacto con un gran número de socios potenciales alrededor de todo el mundo.

Consideramos que la realización de *joint ventures* internacionales que impliquen cooperación efectiva entre socios, es una forma de enfrentar los retos que conlleva el proceso de globalización y formación de grandes bloques económicos.

¹ Normas Internacionales de Contabilidad Supletorias, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Tópico 16, p. 184

² Gómez Denise y Collada Teresa, *Aventuras Conjuntas*, p. 15

³ Thesaurus of International Trade Terms, Revista CACEX, 1989.

⁴ Término utilizado como sinónimo de socios o inversionistas conjuntos.

⁵ Gómez Denise y Collada Teresa, *Op. Cit.*, p. 16.

⁶ Normas Internacionales de Contabilidad Supletorias, *Op. Cit.*, p. 184.

⁷ *Idem.*

⁸ Colaicovo, Juan Luis; Avaro, Rubén Daniel; Nábola, Hernán. *Joint Ventures y otras formas de colaboración empresarial internacional*, p. 80

⁹ *Idem.*

¹⁰ Gómez Denise y Collada Teresa, *Op. Cit.*, p. 15.

CAPTULO 2

2. PROBLEMÁTICA ACERCA DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS JOINT VENTURES EN MÉXICO

2.1. ANTECEDENTES

Los *joint ventures* se han desarrollado en varios países del mundo debido a que los inversionistas desean compartir los riesgos y recompensas de los proyectos en los que participen conservando poder para controlarlas independientemente del monto de su aportación.

Existen países que cuentan con legislaciones aplicables a éste tipo de negocios, pero México no posee una legislación al respecto, lo que ocasiona que por la falta de una figura jurídica que regule los *joint ventures* éstos se tienen que adaptar a las formas legales existentes con las que poseen alguna similitud con la finalidad de aplicar supletoriamente sus normas.

La normatividad contable se encuentra en un caso análogo, es decir, en nuestro país no se han desarrollado hasta el momento lineamientos que indiquen un procedimiento específico de registro y presentación de la información de los resultados de los *joint ventures*.

Ante la apertura comercial que nuestro país está experimentando, podemos esperar una expansión del comercio internacional y de los *joint ventures* tanto nacionales como internacionales, debido a que las empresas tendrán que buscar mecanismos que les permitan

mantener la competitividad formando alianzas y formas de cooperación estratégica que el esquema de los *joint ventures* les permitiría lograr.

Hasta el momento, sólo se encuentran referencias al tema en planteamientos hechos por autores que escriben para el IMCP en la normatividad internacional y en artículos esporádicos de revistas especializadas en negocios.

2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Al momento de elaboración del presente trabajo de investigación, el *joint venture* es una forma de hacer negocios que en nuestro país, a pesar de realizarse comúnmente, no ha sido muy difundida, razón por la cual, no se ha regulado dicha figura en nuestras leyes. En éste mismo sentido, tampoco se ha desarrollado una normatividad en materia contable que precise un método de valuación o consolidación aplicable a éste tipo de negocios. En éste orden de ideas, vemos identificadas dos grandes áreas del conocimiento en las que la existencia del *joint venture* se ha ignorado. Con fundamento en lo anterior, nuestra investigación se ha basado en encontrar una respuesta a la siguiente pregunta:

*¿Es necesario modificar la normatividad mexicana, en materia contable y jurídica, para reconocer y dar un adecuado tratamiento a la figura de los *joint ventures* proporcionando tanto una guía como mayor seguridad a quienes participen en ellos?*

Partiendo de tal cuestión, planteamos las siguientes interrogantes como sistematización del problema:

¿ A través de qué mecanismo ha sido posible establecer y hacer funcionar *joint ventures* en México?

¿ Cuáles han sido los problemas que origina la formación de *joint ventures* bajo el tenor de las leyes mexicanas?

¿ Qué tratamiento contable se ha aplicado para reconocer o consolidar la inversión en un *joint venture*?

¿Hasta qué punto resulta adecuada la información financiera que se genera aplicando los métodos y procedimientos contables de valuación y consolidación a un *joint venture*?

En relación a la pregunta anterior, ¿cuál es el más conveniente?

2.3. HIPÓTESIS

HIPÓTESIS PRINCIPAL:

Si es necesario el reconocimiento legal y contable de los *joint ventures* en México, entonces quienes los forman se enfrentan, entre otros, a los siguientes problemas:

- a) Desconocimiento del procedimiento para formarlos y de la forma correcta en que deben operar.
- b) Necesidad de ubicarlos dentro de una forma legal que proporcione la suficiente seguridad para sus inversionistas y para quienes contratan con el *joint venture*.
- c) Carencia de un procedimiento de registro contable único para reconocer en la información financiera de quienes los forman los resultados de la operación de los *joint ventures* establecidos en México.

HIPÓTESIS SECUNDARIAS:

En el ámbito contable, es necesario establecer dentro de las normas de la materia un procedimiento para que los inversionistas conjuntos reconozcan adecuada y consistentemente los resultados de las operaciones de los *joint ventures*.

En materia jurídica, para que el *joint venture* funcione realmente como tal, se necesita crear una figura legal que regule a los *joint ventures* dentro del Derecho Mexicano para dar seguridad jurídica a las personas y sociedades que inviertan o contraten con este tipo de negocios.

2.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Determinar si es necesario establecer los lineamientos precisos para regular a los *joint ventures* para así favorecer su buena marcha obtención de información y proporcionar una mayor seguridad y respaldo jurídico a quienes participen en ellos. Si es el caso, plantear una modificación y/o creación de las normas y leyes necesarias para tales fines.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

A) CONTABLES

- a) Determinar si existe la necesidad de regular contablemente a los *joint ventures* en México.
- b) En su caso, proponer una modificación a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en la que se indique como deben registrarse las inversiones de los "inversionistas conjuntos" de los *joint ventures* en México.

B) JURIDICOS

- a) Determinar si jurídicamente es necesario crear una figura legal que reconozca y reglamente los *joint ventures* dentro de nuestro contexto legal.
- b) En caso de ser necesario, señalar en qué sentido deberían ser modificadas nuestras leyes para dar cabida al concepto del *joint venture*:

2.5. MARCO TEÓRICO

El realizar el trabajo de investigación sobre un tema que ha sido poco explorado en México, reduce el número de fuentes de información nacionales a las que es posible acudir, lo anterior, ha ocasionado que el tipo de investigación que realizamos sea de tipo documental teniendo como meta el dejar planteado el problema que existe para establecer *joint ventures* bajo la normatividad imperante en México. En los capítulos tres y cuatro de esta tesis, se ha pretendido construir un marco de referencia teórico que sintetizaremos en las propuestas normativas a las legislaciones y normas mexicanas contenidas en el capítulo cinco.

Es importante aclarar que la investigación será centrada en temas relacionados con la Contaduría en primer lugar y del Derecho en segundo, por considerar que constituyen los campos de acción más trascendentales para el tema y con los que estamos más familiarizados; aunque es un tema que puede analizarse con otros enfoques, como por ejemplo, una perspectiva económica o social, no son éstas las ramas que afectan a nuestra disciplina contable.

3. ANÁLISIS DE LA NORMATIVIDAD JURÍDICA QUE INFLUYE EN LA CREACIÓN DE LOS JOINT VENTURES

3.1. LOS *JOINT VENTURES* EN LAS LEGISLACIONES EXTRANJERAS

En este apartado incluimos un esbozo del marco jurídico en el que se desarrollan los *joint ventures* en los países que hemos tomado como representativos del tratamiento legal que se les aplica tomando como referencia algunas de estas legislaciones para presentar un amplio panorama acerca de la situación jurídica de los *joint ventures* en otras latitudes.

3.1.1. DERECHO ANGLÓSAJÓN

Dentro del Derecho anglosajón, se le ha dado al *joint venture* un tratamiento similar al de la figura "Asociación en Participación", comparable con la reconocida en México, equiparando ambos conceptos. Es así como, en la práctica, se han adaptado de manera informal las normas establecidas a dicha "Asociación en Participación" para poner en funcionamiento los *joint ventures*.

En el año de 1939, George Joseph Bell en su libro "Principles of Law in Of Scotland Edinbrug, the Clark Law Book Seller", definió al *joint venture* o *joint trade* como: "Sociedad destinada a un negocio, especulación, operación comercial o viaje, en la cual los socios ocultos o desconocidos no usan una denominación social y no incurren en responsabilidad fuera de los límites de la operación"¹. A pesar de existir el conocimiento del término y sus alcances, actualmente se considera que en Inglaterra no existe una definición satisfactoria

alcances, actualmente se considera que en Inglaterra no existe una definición satisfactoria del *joint venture* estableciéndose como un término muy utilizado que carece de base legal específica.

En la práctica inglesa el *joint venture* como término se emplea para designar tanto a la Sociedad *joint venture* como a las asociaciones sin personalidad jurídica propia.

3.1.2. DERECHO NORTEAMERICANO

En los Estados Unidos de Norteamérica existió una notable influencia de Francia y crearon con base a conceptos franceses su propia modalidad empresarial de la denominada *joint venture*. Aunque en un principio no era fácil distinguir un *joint venture* de una *partnership* (asociación de dos o más personas para conducir un negocio y obtener utilidad) y de la *corporation* (sociedad por acciones con las siguientes características: pluralidad de partícipes, propósito de realizar un negocio y dividirse las utilidades, administración centralizada, responsabilidad limitada y libre transferencia de partes sociales), actualmente se distingue que el *joint venture* es un proceso de asociación que puede culminar con la formación de un tipo especial de *partnership* o *corporation* para realizar un proyecto específico. Una definición más formal del *joint venture* en Estados Unidos fue desarrollada gradualmente por sus tribunales, así concluyeron que es “un acuerdo empresarial, que establece un control conjunto de los participantes para la realización de negocios específicos con el fin de obtener utilidades, independientemente de la forma jurídica que dicha asociación pueda asumir”,² no han creado una nueva figura jurídica y le han dado cabida dentro de las formas legales existentes aplicando sus normas en forma supletoria (ya sea como contrato o como sociedad).

3.1.3. DERECHO FRANCÉS

Dentro del derecho francés, el *joint venture* presenta las mismas características de transitoriedad y especificación del objetivo. No se ha reconocido como tal dentro de su legislación, sin embargo se han realizado adecuando las normas de figuras legales como:

La Société en Participation (Asociación en Participación). Considerada un asociación accidental constituida bajo las condiciones convenidas por los partícipes.

La Groupement D'Interet Economique (Agrupaciones de Interés Económico). Son reguladas por la Ordenanza de 1967 donde se especifica que son entidades constituidas por una o más personas físicas o morales, que se unen por tiempo determinado con el fin de desarrollar la actividad económica de sus integrantes para acrecentar los resultados de la misma dotándola de los recursos necesarios para ese fin.

La Filiale Comune (Filial común). Se considera que tiene un objetivo social limitado, control ejercido en conjunto y existe necesidad de reconocimiento de su personalidad jurídica.

3.1.4. DERECHO ARGENTINO

La Ley de Sociedades Comerciales de Argentina, reconoce en el año de 1983 a las "uniones transitorias de empresas", como agrupaciones con una base contractual que no constituyen una sociedad con personalidad jurídica propia. Se trata de uno de los países que dentro de sus leyes reconoce al *joint venture*, por lo que en seguida, se menciona brevemente el contenido de algunos de los artículos representativos de dicho ordenamiento legal:

Art. 377.- Especifica que el objeto de la unión transitoria de empresas es el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto, dentro o fuera del territorio de la República. En sus incisos 9 y 10 indica las condiciones para admitir y las causas de exclusión de miembros de la unión.

Art. 378.- Detalla el método que habrá de utilizarse para la determinación de la participación que corresponda a los socios.

Art. 382.- Señala las reglas para llevar a cabo las votaciones y los casos en que será necesaria la unanimidad.

A pesar de la existencia de la "unión transitoria de empresas", algunos estudiosos de la materia concuerdan en que el *joint venture* como tal es solamente un contrato sin formalidad de constitución, es decir, no lo reconoce como sociedad formal.

3.1.5. DERECHO BRASILEÑO

Existen en las leyes del Brasil dos figuras jurídicas que han permitido la realización del *joint venture*: el "consorcio" y las "sociedades en cuenta de participación", ambas formas de colaboración empresarial se encuentran reguladas dentro de la Ley de la Sociedad Anónima de 1976.

3.1.6. DERECHO ESPAÑOL

España es uno de los países representativos de los que incluyen en sus leyes apartados en los que trata el *joint venture*: de dos formas distintas reguladas por la ley número 18 de España que contempla dentro de su texto a las "agrupaciones de empresas" y a las "uniones temporales de empresas o sociedades multigrupo", definiéndolas de la siguiente manera:

Art. 4.- "Las agrupaciones de empresas son aquellas que derivan de las distintas modalidades contractuales de colaboración entre empresarios las cuales no constituyen un ente con personalidad jurídica propia, y cuya finalidad es facilitar o desarrollar en común la actividad empresarial de sus integrantes."

Art. 7.- Las "uniones temporales de empresas o sociedades multigrupo" son sistemas de colaboración entre empresarios por cierto tiempo, determinado o indeterminado, para el desarrollo y ejecución de una obra, servicio o suministro, además de que también carecen de personalidad jurídica.

Como podemos apreciar, las figuras jurídicas existentes en la legislación española son lo suficientemente flexibles para permitir el funcionamiento del *joint venture* dentro de sus esquemas, aunque no se encuentre expresamente señalado el control conjunto como una característica básica.

3.2. LEGISLACIÓN MEXICANA

3.2.1. PROBLEMÁTICA ACTUAL EN MATERIA JURÍDICA DE LOS *JOINT VENTURES*

Dentro de los diferentes ordenamientos jurídicos de nuestro país no se ha contemplado normar el funcionamiento de los *joint ventures*, por lo que constituyen una forma de cooperación empresarial que carece de regulación, a pesar de lo anterior, las empresas han logrado la realización de este tipo de acuerdos basándose en el método de interpretación lógico de la ley, específicamente en su modalidad de "argumento a contrario"⁴.

Ya que el *joint venture* es un concepto que se ha desarrollado principalmente en el extranjero, en México se ha intentado determinar si los *joint ventures* pueden encontrar cabida dentro de las figuras jurídicas existentes⁵. Por la costumbre, fuente del Derecho Mercantil, se le ha dado de manera análoga al contrato de *joint venture* el tratamiento de contrato típico del Derecho Mexicano en las modalidades de contrato preliminar (conocido también como promesa de contrato o contrato preparatorio) y contrato de asociación en participación.

Debido a que la Ley General de Sociedades Mercantiles y el Código Civil guardan relación con nuestro tema de estudio, presentamos la siguiente sinopsis del contenido de ambas considerando solamente los puntos relacionados con nuestra investigación con el fin de fundamentar la propuesta normativa en materia jurídica.

3.2.1.1. LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES

En seguida, analizamos el contenido de la Ley General de Sociedades Mercantiles en los temas que, de una u otra forma, han permitido establecer *joint ventures* como sociedades.

El artículo 1º de la Ley General de Sociedades Mercantiles enuncia y reconoce exclusivamente a las siguientes clases de sociedades mercantiles.

- I. Sociedad en nombre colectivo;
- II. Sociedad en comandita simple;
- III. Sociedad de responsabilidad limitada;
- IV. Sociedad anonima;
- V. Sociedad en comandita por acciones, y
- VI. Sociedad cooperativa.

Éstas son las seis formas que reconoce la Ley, las únicas para las que se dictan reglas específicas de funcionamiento, por esto, al formar una sociedad mercantil es necesario elegir cualquiera de éstas formas. En seguida se define de acuerdo con Ley a cada una de las sociedades mercantiles:

Art. 25.- Sociedad en nombre colectivo es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales.

Art. 51.- Sociedad en comandita simple es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditarios que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones.

Art. 58.- Sociedad de responsabilidad limitada es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece la presente ley.

Art. 87.- Sociedad anónima es la que existe bajo una denominación y se compone de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.

Art. 207.- Sociedad en comandita por acciones es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.

Art. 212.- las sociedades cooperativas se registran por su legislación especial).

Como se aprecia, las sociedades mercantiles reconocidas no se ajustan al contenido propio del concepto de *joint venture*: en cuanto a sus características de temporalidad de la asociación y al control conjunto que se debe ejercer.

Además, la Ley General de Sociedades Mercantiles en los artículos 252 al 259, incluye los preceptos que regulan al contrato de “Asociación en Participación” definiéndolo como el “contrato por el cual una persona concede a otras que le aportan bienes o servicios una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio”. A pesar de la flexibilidad que otorga el contrato de Asociación en Participación, existen inconvenientes que, por detención legal, afectan su afinidad con el *joint venture*:

Como ha sido establecido, las leyes mercantiles en México no incluyen un concepto de sociedad o contrato afín al *joint venture*: y a pesar de ello cabe señalar que las formas que con mayor frecuencia han sido empleadas para formarlos han sido la Sociedad Anónima y la Asociación en Participación, por lo que hemos dedicado dentro de este mismo capítulo una sección en la que serán analizados ampliamente.

3.2.1.2. CÓDIGO CIVIL

En el Código Civil hay preceptos guardan relación con los *joint ventures*, ya que a través de la regulación referente a los contratos, ha sido posible celebrar los contratos de creación de *joint ventures*. En su artículo 1858, se estipula claramente que los contratos que no estén especialmente reglamentados (como es el caso del contrato de *joint venture*), se regirán por las reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de las partes y, en lo

que fueren omisas, por las disposiciones del contrato con el que tenga más analogía de los reglamentados en el mismo. De lo anterior inferimos que no se encuentra prohibida por el Código Civil la celebración de contratos de *joint venture* y que estos han adoptado la forma que resulte más conveniente para los contratantes, ya que se encuentran en absoluta libertad para determinar la estructura del contenido del los mencionado contrato.

En terminos jurídicos, los contratos de *joint venture* pertenecen por clasificación a los contratos inominados, o sea, aquellos que no se encuentran expresamente regulados por la ley pero que, independientemente de eso, las partes los pueden celebrar en atención a lo dispuesto en el citado artículo 1858 del Código Civil.

3.3. PROCESO GENERAL DE CREACIÓN DE UN JOINT VENTURE

El *joint venture* nace de un contrato, es decir, del "acuerdo entre dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones".

El proceso de creación del *joint venture* esta compuesto por etapas en las cuales se pueden realizar diferentes tipos de contratos necesarios para otorgar seguridad a quienes lo forman, sin menoscabar la libertad que poseen para decidir que alcance tendrá. Por lo tanto, presentamos un proceso amplio de creación de *joint venture* que esquematiza todas las etapas a través de las cuales se puede desarrollar este proceso en el marco jurídico de México.

Como en todos los negocios, el *joint venture* se constituye por un proceso de negociación que inicia con pláticas entre los futuros socios en las que se propone su formación, es analizada la factibilidad de realizarlo, se acuerda cuál será su objetivo y posibles alcances. Dicha conversación inicial debe ser plasmada en un documento que sea firmado por las partes para asegurar que serán respetados los términos de la plática. Según el Código Civil, es suficiente con que en este documento exista consentimiento de las partes y el objeto del mismo sea lícito, para que sea considerado un contrato válido⁷. El contrato encuentra su fundamento legal en los artículos 2243 al 2247 del mismo Código, donde se le nombra “promesa de contrato” y son delimitadas sus características fundamentales. Su objeto, en términos generales, es hacer constar por escrito el compromiso de celebrar un contrato en el futuro dentro de un tiempo determinado.

Dentro del contrato es posible incluir una condición suspensiva para su cumplimiento de la cual dependa que el *joint venture* cumpla con sus objetivos; la mencionada condición puede consistir, por ejemplo, en reservar la decisión de celebrar un “contrato de coinversión” en función de estudios de factibilidad acerca del futuro funcionamiento del *joint venture*.

Basándonos en lo expuesto por Teresa Collada y Denise Gómez, esta promesa de contrato en términos generales debe contener:

- a) Propósito del acuerdo
- b) Actividades a desarrollar

- c) Objetivos claves para el funcionamiento y definición de responsables de cumplirlos.
- d) Las personas autorizadas para tomar decisiones y las formas de comunicarlas.
- e) Descripción precisa de las aportaciones de cada participante.
- f) Forma en que serán divididas las ganancias, en caso de haberlas, y forma en que afrontarán posibles riesgos.
- g) Especificar los derechos y obligaciones de los participantes.
- h) Definir anticipadamente la estructura legal del *joint venture*, así como especificar reglas para el intercambio de sus participaciones
- i) Cláusulas referentes a la terminación del *joint venture*.

CONTRATO DE COINVERSIÓN

La siguiente etapa es la realización del acuerdo definitivo que pone formalmente en marcha el *joint venture* y que puede equivaler al contrato de constitución de la sociedad, asociación o al de la forma jurídica que mejor convenga, siempre que se pacte en sus cláusulas la intención de celebrar un *joint venture* y de mantener un control conjunto. El mencionado acuerdo es un contrato atípico al que en ocasiones se ha nombrado “contrato de coinversión” y al celebrarlo reviste al *joint venture* de una forma legal determinada.

Generalmente, el contrato de coinversión contiene lo mismo que se incluyó en el contrato promesa, pero debe dejar claramente definidos los aspectos jurídicos, financieros y técnicos que regirán el *joint venture*. Adicionalmente, éste contrato puede contener una **cláusula resolutoria** que especifique la terminación del contrato al momento de ocurrir determinado acontecimiento y una **cláusula de terminación** que establezca la forma en que los recursos serán divididos en caso de liquidación, así como el destino del personal clave, entre otras cuestiones. No existen reglas en cuanto a la extensión del contrato, pueden

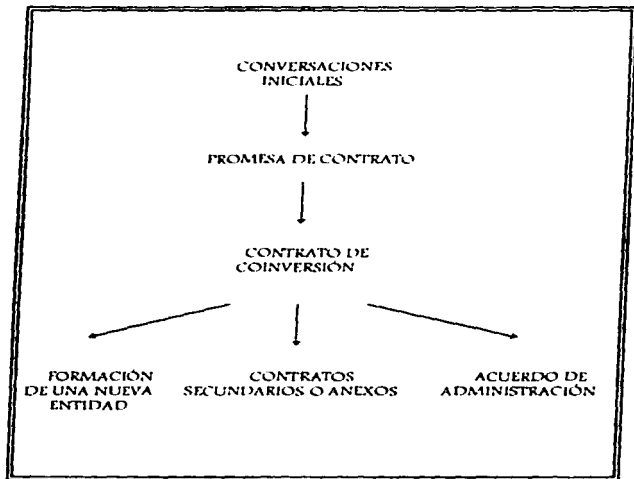
entre otras cuestiones. No existen reglas en cuanto a la extensión del contrato, pueden preverse cláusulas específicas para un número ilimitado de supuestos. Sin embargo, es aconsejable redactar el contrato de conversión como el contrato principal y celebrar los "contratos secundarios o anexos" que los socios consideren necesarios para que el *joint venture* cumpla con sus objetivos (como ejemplos podemos encontrar contratos de asistencia técnica, de tecnología, comisión mercantil, etc.) los cuales, para que sea asegurado su cumplimiento es recomendable que se incluya una cláusula de vinculación obligatoria dentro del contrato de conversión.

En esta etapa del proceso de creación del *joint venture* el "contrato de conversión" puede ser sustituido por un contrato de constitución de sociedad con personalidad jurídica propia, o bien, es celebrado el "contrato de conversión" y posteriormente se constituye la sociedad.

También es concertado un acuerdo de administración en el que se dispone sobre la división de funciones, las normas que regirán los aumentos de capital, el ejercicio del derecho de voto y cuestiones específicas del poder y otras cuestiones relativas a la actividad del *joint venture*:

A manera de conclusión presentamos un esquema del proceso de formación del *joint venture*.

ESQUEMA DE FORMACIÓN DEL JOINT VENTURE



3.4. FIGURAS GENERALMENTE ADOPTADAS PARA FORMAR JOINT VENTURES DENTRO DE LA LEGISLACIÓN MEXICANA

Dentro de este apartado, estudiaremos las figuras jurídicas que en la práctica han sido comúnmente utilizadas para constituir *joint ventures*. Debido a que un *joint venture* debe regirse por el control conjunto de los inversionistas es trascendental identificar los métodos que dentro de nuestro derecho han sido empleados para mantener éste control.

3.4.1. SOCIEDAD ANÓNIMA

3.4.1.1. ASPECTOS GENERALES

Partiendo de la definición de Sociedad Anónima es claro que la responsabilidad de los socios es limitada frente a los acreedores de la sociedad. En seguida se explican las reglas del funcionamiento general de esta clase de sociedad:

Los requisitos que se han establecido para constituir una Sociedad Anónima son: un número mínimo de dos socios, capital mínimo de cincuenta mil pesos íntegramente suscritos, exhibir cuando menos el veinte por ciento de cada acción pagadera en numerario y que sea exhibido totalmente el valor de cada acción que haya de pagarse con bienes distintos del numerario.

El capital social se encuentra representado por acciones de igual valor por las que es posible acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socios. Cada acción generalmente otorga el derecho de un voto en las asambleas ordinarias y extraordinarias, empero pueden

otorga el derecho de un voto en las asambleas ordinarias y extraordinarias, empero pueden ser emitidas acciones de voto limitado (aquellas que solamente dan el derecho de emitir un voto en las asambleas extraordinarias).

En cuanto a la administración de la sociedad, se contemplan las siguientes disposiciones:

- a) La administración de la sociedad estará a cargo de uno o más mandatarios revocables (socios o personas extrañas a la sociedad);
- b) Puede ser nombrado un administrador único o formar un consejo de administración;
- c) Para considerar que el consejo de administración funciona de manera legal, es necesario que asistan cuando menos la mitad de sus miembros, *las decisiones serán tomadas por la mayoría de los presentes*;
- d) Los estatutos de la sociedad pueden definir el tipo de resoluciones en que será necesaria la unanimidad en los votos de los miembros del consejo de administración (*mayorías calificadas*);
- e) Cuando los administradores sean más de tres, el contrato social determinará los derechos que correspondan a la minoría en la designación, pero en todo caso la minoría que represente un veinticinco por ciento del capital social nombrará cuando menos un consejero; y

f) La asamblea general de accionistas, el consejo de administración o el administrador podrán nombrar uno o varios gerentes generales o especiales, sean o no accionistas. Los gerentes tendrán las facultades que expresamente les confieran.

En cuanto a la vigilancia de la sociedad, los artículos ciento sesenta y cuatro al ciento sesenta y uno de la Ley General de Sociedades Mercantiles, describe lo siguiente:

g) Los comisarios son los que están a cargo de la *vigilancia de la sociedad*, pudiendo ser socios o personas extrañas a la sociedad; y

h) En términos generales, las obligaciones de los comisarios son *vigilar ilimitadamente* y en cualquier tiempo las operaciones de la sociedad, de igual manera, son responsables para con la sociedad del cumplimiento de las obligaciones que la ley y los estatutos imponen.

Sobre la información financiera tenemos que:

i) Bajo la responsabilidad de los administradores, se presentará anualmente un informe sobre la marcha y situación financiera de la entidad a la asamblea de accionistas.

Trascendental resultan para nuestro estudio las disposiciones relativas a las asambleas de accionistas de las que a continuación sintetizamos el contenido de los artículos 178 al 206 de la Ley General de Sociedades Mercantiles:

j) El órgano supremo de la sociedad es la asamblea general de accionistas en la que se acuerdan todos los actos y operaciones de la sociedad;

- k) Los tipos de asambleas de accionistas son ordinarias y extraordinarias. La asamblea ordinaria se reúne por lo menos una vez al año y debe, entre otras cosas, discutir el informe de los administradores, hacer los nombramientos a que haya lugar y determinar los emolumentos a administradores y comisarios; la asamblea extraordinaria se reúne para asuntos como: prórroga de la duración de la sociedad, disolución anticipada, modificaciones al capital social, cambio de objeto o nacionalidad de la sociedad, transformación o fusión de la sociedad, modificaciones al contrato social, entre otros.
- l) El quórum requerido para una asamblea ordinaria es por lo menos que se encuentre representada la mitad del capital social y las resoluciones tomadas deberán ser aprobadas por la mayoría de los votos presentes; para la asamblea extraordinaria es necesaria la representación de las tres cuartas partes del capital social y las acciones que se tomarán serán *por voto de las acciones que representen la mitad del capital social, y*
- m) Las actas de las asambleas serán asentadas en el libro respectivo.

3.4.1.2. DESVENTAJAS DE CREAR UN JOINT VENTURE EN FORMA DE SOCIEDAD ANÓNIMA

Habiendo explicado las características que distinguen una sociedad anónima de otro tipo de sociedades contempladas dentro de nuestra Ley General de Sociedades Mercantiles, solamente resaltaremos aquellas características que permiten y las que limitan la operación de *joint ventures*, cuando se ha decidido adoptar esta forma legal.

La Ley General de Sociedades Mercantiles establece para las Sociedad Anonima mecanismos que coadyuvan a lograr el control conjunto y protección a las minorías, pero los mismos poseen algunas limitantes como se observa a continuación:

Derecho de Retiro. El artículo 206 establece, como ya se mencionó, que el socio que durante una asamblea vote en contra de resoluciones adoptadas sobre cambio de sociedad, objeto o domicilio de la sociedad, o transformación de esta, tendrá derecho a que le sea reembolsado el capital que representen sus acciones, retirándose de la sociedad. Sin embargo, este derecho se encuentra limitado puesto que no se podrá ejercer cuando por la separación sea reducido el capital a menos del mínimo establecido.

Derecho de nombramiento de administradores y comisarios. En los artículos 144 y 171 respectivamente está establecido el derecho que tienen las minorías que representen al menos el 25% del capital social de nombrar un administrador y un comisario. A pesar de lo anterior, los comisarios comúnmente no poseen la independencia necesaria para ejercitar debidamente su cargo y, en cuanto a los administradores, puede suceder que su representación no sea relevante cuando el consejo de administración este formado por un elevado número de administradores.

representación no sea relevante cuando el consejo de administración este formado por un elevado número de administradores.

Derecho de exigir convocatoria para la asamblea. Los artículos 184 y 185 indica que los accionistas que representen cuando menos el 33% del capital social pueden solicitar la expedición de la convocatoria a la asamblea.

Derecho de responsabilizar a los administradores y/o comisarios. Los artículos 163 y 171 establecen este derecho para los accionistas que representen una participación no menor del 33%.

Derecho de impugnación. Diversos artículos dentro de la Ley otorga al socio minoritario (siempre que represente el 33% del capital social) el derecho de impugnar los acuerdos sociales que estén en contra del fin social y que por tanto lesionen sus derechos o cuando éstos acuerdos no respeten las formalidades que sean establecidas (por ejemplo, no reúnan el quórum indispensable).

Derecho de nulidad. Dicho privilegio corresponde tanto a los accionistas como a los administradores, comisarios, y cualquiera que pueda demostrar la existencia de un interés jurídico. Consiste en declarar nulas las asambleas cuando falte de convocatoria; nulificar los acuerdos con objeto imposible o ilícito y, hacer nulos los acuerdos sobre derechos de terceros y socios cuando no se cuenta con el consentimiento de los propios afectados.

Derecho de oposición a la escisión. En el artículo 228 bis señala que pueden oponerse judicialmente a la escisión el socio o grupo de socios que representen el 20% del capital social.

Ahora bien, también existen mecanismos para lograr ejercer el control conjunto que son: mayorías calificadas y derecho de veto. En lo que se refiere a las mayorías calificadas, al artículo 190 de la Ley General de Sociedades Mercantiles permite que en las asambleas extraordinarias se puedan exigir mayorías superiores para decidir sobre determinados asuntos. En cuanto a las asambleas ordinarias no es posible establecer este derecho. El derecho de veto proporciona al accionista minoritario decisiones que no procederán sin el consentimiento expreso de este.

Es evidente que la protección a las minorías que representen menos del 30% del capital, es casi nula puesto que generalmente este es el requisito para acceder a los privilegios señalados por la Ley.

3.4.2. ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN

3.4.2.1. ASPECTOS GENERALES

De acuerdo con la definición antes mencionada, el contrato de asociación en participación es un contrato de naturaleza mercantil, válido únicamente para la realización de actos de comercio. Esto nos lleva a concluir que si para su ejercicio profesional, dos profesionistas desean fijar las reglas de una asociación momentánea sin fines de lucro en este tipo de contratos, tal asociación no tendría efecto legal alguno frente a terceros.

Es importante señalar que la definición legal de la asociación en participación se refiere a "personas" que se asocian, sin hacer distinción entre personas físicas y morales, por lo que podemos afirmar que los integrantes de esta asociación pueden ser indistintamente

estos dos tipos de personas; pudiendo ser todas personas físicas, todas personas morales o existir ambas en una misma asociación.

Las características que distinguen a la Asociación en Participación son:

- a) El contrato nace y produce efectos en la esfera de los participantes, permaneciendo oculto ante terceros y no tiene personalidad jurídica, ni razón o denominación;
- b) El único requisito para constituirlo es un contrato en el que conste por escrito los términos, las proporciones de interés y demás condiciones en que deban realizarse, y no está sujeto a registro;
- c) El asociante obra en nombre propio y no existe relación jurídica entre terceros y los asociados;
- d) Respecto a los terceros, los bienes aportados pertenecen en propiedad al asociante, a no ser que por la naturaleza de la aportación fuere necesaria alguna otra formalidad: en otras palabras, si la aportación consiste en un inmueble deberán seguirse todas las formalidades necesarias para la enajenación de inmuebles. En caso de tratarse de bienes muebles y de que el asociado no desee que se transmita la propiedad de los mismo al asociante, deberá inscribirse la cláusula relativa en el Registro Público del Comercio, con el fin de que surta efectos contra terceras personas, ya que a través de dicho registro se da a conocer a los terceros que el asociante no es propietario a fin cuando tenga la posesión de los bienes.

e) Salvo pacto en contrario, la distribución de utilidades y pérdidas entre los socios capitalistas será proporcional a sus aportaciones; entre los socios industriales, les corresponderán la mitad de las ganancias sin reportar las pérdidas; finalmente, las pérdidas que correspondan a los asociados no podrán ser superiores al monto de su aportación; y

D El contrato en estudio puede darse por terminado cuando el objeto haya sido concluido; cuando su objeto sea imposible o se vuelva imposible de cumplir, cuando el asociante quiebre o se declare en suspensión de pagos, cuando se pierde parte o la totalidad del capital del asociante y por convenio de las partes. Las Asociaciones en Participación funcionan, se disuelven y liquidan, a falta de estipulaciones especiales por las reglas establecidas por las sociedades en nombre colectivo, en cuanto no pugnen con las disposiciones expresas para las asociaciones en participación, por lo que es recomendable definir en el contrato la forma en que terminarían para no aplicar lo relativo a las sociedades en nombre colectivo.

3.4.2.2. DESVENTAJAS DE FORMAR UN JOINT VENTURE COMO ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN

El contrato de Asociación en Participación ha sido frecuentemente empleado para formar *joint ventures*; sin embargo, las reglas de su funcionamiento previstas por la Ley General de Sociedades Mercantiles nos hacen pensar en algunas limitantes para su operación, dentro de estas tenemos que:

g) No crea una personalidad jurídica distinta a la de los socios.

- h) El asociante es el único obligado frente a terceros de manera ilimitada.
- i) Al "proteger" a los asociados de responsabilidad, se crean dos calidades de socios: el asociante (obligado ilimitadamente) y el asociado (al que solo le pueden afectar las pérdidas hasta el monto de su participación).
- j) El asociante es propietario de los bienes aportados frente a terceros.
- k) El fin de la asociación en participación son exclusivamente actos de comercio.

Resulta inconveniente utilizar esta figura legal para crear un *joint venture*, ya que debido a las limitantes enumeradas, se pierde el control conjunto que es su esencia, además de que no provee la suficiente seguridad jurídica a quien funja como asociante puesto que, como ya se explicó, es responsable ilimitadamente. Es ilógico pensar en que una inversión de magnitud importante se realice a través de un contrato que no crea una personalidad jurídica y posee inconvenientes para quien lo administre.

3.5. CRÍTICA COMPARATIVA ACERCA DE LA NORMATIVIDAD JURÍDICA

Del análisis hecho a las legislaciones extranjeras encontramos que algunos países le han dado cabida al *joint venture*: dentro de las figuras legalmente reconocidas con las que guarda mayor analogía mientras que otros han creado una figura jurídica expreso para su funcionamiento. En el primer caso encontramos a Inglaterra, Estados Unidos y Francia y considerando sus respectivas legislaciones, podemos hacer las siguientes observaciones:

La "Asociación en Participación" de Francia no es totalmente conveniente para formar *joint venture*: porque, al igual que la Asociación en Participación mexicana implica la existencia de socios con diferentes categorías al proteger a aquellos que a pesar de participar en el negocio, conservan anonimato frente a terceros.

A pesar de que el concepto de *joint venture* creado por los problemas que se han presentado en los tribunales los Estados Unidos está apegado a la definición generalmente aceptada pero no se ha reconocido expresamente en las leyes.

Francia da cabida a la formación y funcionamiento del *joint venture* dentro de las tres formas enunciadas, dentro de las cuales la "Filial Común" es especialmente apropiada para desarrollarlos ya que establece un control conjunto y otorga personalidad jurídica a la asociación.

En caso contrario encontramos a Argentina, Brasil y España que han reconocido la importancia del *joint venture* creando leyes que les son expresamente aplicables, aunque son conocidos bajo diferentes denominaciones conservan fielmente la esencia del *joint venture*.

A pesar de que México no ha reconocido legalmente al *joint venture* se ha logrado realizarlos debido a que no existe disposición legal que los prohíba. Las formas en las que se han establecido son variadas y, como ya se explicó, conllevan un proceso de formación que generalmente se realiza a través de contratos (ya sean típicos o atípicos) en los que puede contemplarse la formación de una tercera entidad independiente con personalidad jurídica propia (sociedad anónima) o bien, sin ella (asociación en participación).

Cuando el *joint venture* funciona como Sociedad Anónima nos enfrentamos al problema de lograr un verdadero control conjunto en su manejo, ya que debido al principio democrático en que se funda este tipo de sociedad, se toma como voluntad del grupo la de las mayorías. A pesar de que la Ley General de Sociedades Mercantiles establece ciertos derechos para las minorías, estos no son suficientes para lograr un control conjunto real, por lo que en la práctica es común emplear los derechos de veto (aprobación expresa del accionista minoritario) y el de mayorías calificadas (exigir un determinado porcentaje de votos a favor de una decisión en los estatutos de la sociedad), con lo que es posible sujetar ciertas decisiones a un porcentaje de aprobación determinado. Todos los derechos establecidos en Ley creados para proteger a los grupos minoritarios de accionistas no son suficientes para el desempeño del *joint venture* ya que aun así es posible que uno de los socios domine la asamblea. Por el contrario, en el *joint venture* las decisiones aunque se toman también en función al voto a través de las mayorías calificadas o vetos es posible acordar que ningún socio pueda decidir por el solo hecho de detentar la mayoría accionaria, ya que el control conjunto supone que no es lo aportado lo que da derecho a dirigir la sociedad, sino la calidad de socio.

El *joint venture* no cabe por sí solo en una sociedad mercantil o contrato reconocido por la Ley ya que la misma establece normas que limitan su adecuación para operarlo, por lo cual normalmente se requieren mecanismos adicionales para lograr el control conjunto en términos más equilibrados. Este es el problema al que se enfrentan las personas que desean realizar *joint venture* en nuestro país y es la base que nos permite afirmar que es necesario el reconocimiento legal a tal concepto proveyendo reglas específicas para su funcionamiento que otorguen la seguridad suficiente a quienes los formen independientemente del capital que inviertan.

¹ BELI, George Joseph, "Principles of Law in of Scotland Edinbrug, the Clark Law Book Seller", pág. 146.

² Gómez, Denise y Collada, Teresa, *Op. Cit.*, pág. 39.

³ GARCIA Maynes Eduardo, "Introducción al Estudio del Derecho", pág. 335. "Cuando un texto legal encierra una condición restrictiva, en relación con el caso a que se refiere, puede inferirse que los no comprendidos en ella deben ser objeto de una solución contraria". Es decir, lo que no se encuentra prohibido expresamente por Ley, está permitido.

⁴ Idem. "El razonamiento analógico consiste en atribuir a situaciones parcialmente idénticas (una prevista y la otra no prevista en la ley) las consecuencias jurídicas que señala la regla aplicable al caso previsto. Ello equivale a formular una nueva norma cuyo supuesto expresa en abstracto las características del caso no previsto, y atribuir a este las características que produciría del caso no previsto, y atribuir a este las consecuencias que produciría la realización del previsto, si bien entre uno y otro solo hay una identidad parcial. La conclusión que de lo anterior se infiere es que no debe hablarse de aplicación analógica de un precepto a un caso no previsto, sino de creación o formulación analógica de una norma nueva, cuya disposición es idéntica a la de aquel precepto, pero cuyos supuestos son sólo semejantes."

⁵ Leyes y Códigos de México. "Sociedades mercantiles y cooperativas" "Son sociedades cooperativas aquellas que reúnan las siguientes condiciones: Y. Estar integradas por

de cooperativas de productores; o se aprovisionen a través de la sociedad o utilicen los servicios que esta distribuye cuando se trate de cooperativas de consumidores; II) Funcionar sobre principios de igualdad de derechos y obligaciones de sus miembros; III) Funcionar con un número variable de socios nunca inferior a diez; IV) Tener capital variable y duración indefinida; V) Conceder a cada socio un solo voto; VI) No perseguir fines de lucro; VII) Procurar el mejoramiento social y económico de sus asociados mediante la acción conjunta de éstos en una obra colectiva; VIII) Repartir sus rendimientos a prorrata entre los socios en razón del tiempo trabajado por cada uno, si se trata de cooperativas de producción; y de acuerdo con el monto de las operaciones realizadas con la sociedad en las de consumo”.

⁶ Código civil, artículo 1792.

⁷ *Ibidem*, artículo 1794.

4. ANÁLISIS DE LA NORMATIVIDAD CONTABLE REFERENTE A JOINT VENTURES

4.1. CLASIFICACIÓN CONTABLE DE LOS JOINT VENTURES

En materia contable, los *joint ventures* son clasificados por las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC'S)¹ en:

- a) Operaciones controladas conjuntamente,
- b) Activos controlados conjuntamente, y
- c) Entidades controladas conjuntamente.

A pesar no guardar relación con la clasificación jurídica, ha sido necesario establecerla debido a que la existencia de *joint ventures* tiene importantes implicaciones contables y al tipificarla podemos ubicar el problema contable.

4.1.1. OPERACIONES CONTROLADAS CONJUNTAMENTE.

Es el tipo de *joint venture* que sólo se refiere a la coordinación de las actividades económicas de los socios para lograr un fin común sin implicar el establecimiento de una corporación, sociedad u otra entidad, o una estructura financiera separada de los inversionistas en sí.

Operativamente cada inversionista usa sus propiedades, planta y equipo y lleva sus propios inventarios; de la misma forma, incurre en sus propios gastos y pasivos y obtiene su propio financiamiento, que representan sus obligaciones en particular.

El contrato del negocio conjunto que le da nacimiento, usualmente proporciona un medio por el cual se comparten entre los inversionistas los ingresos derivados de la venta del producto conjunto, así como cualquier gasto incurrido en común.

Una característica de esta clase de *joint venture* es que no existe un patrimonio común para su desarrollo.

Respecto al tratamiento contable que aplica a los intereses en operaciones controladas conjuntamente, cada inversionista incluye en sus registros de contabilidad y reconoce en sus estados financieros separados y, por consiguiente, en sus estados financieros consolidados, los activos que controla conjuntamente, los pasivos y los gastos en que incurre y su participación en los ingresos obtenidos por la venta de los bienes o servicios por el negocio conjunto. Por lo que no se requiere ningún ajuste u otros procedimientos de consolidación respecto a esas partidas cuando el inversionista presenta sus estados financieros consolidados.

4.1.2. **ACTIVOS CONTROLADOS CONJUNTAMENTE**

Son aquella modalidad de *joint venture* en el que además del control conjunto es requerida la propiedad también conjunta, por parte de los inversionistas de uno o más de los activos contribuidos o adquiridos para el *joint venture* y dedicados a los propósitos del mismo. Los activos se usan para obtener un beneficio para los inversionistas. Cada inversionista puede tomar una porción del rendimiento de los activos y cada uno conlleva una parte acordada de los gastos incurridos sin involucrar el establecimiento de otra estructura financiera que este separada de los inversionistas en sí.

Respecto a los intereses derivados de los activos controlados conjuntamente, cada inversionista reconoce en sus estados financieros individuales y consolidados su participación en los activos, clasificándolos de acuerdo con la naturaleza de los activos más que como una inversión; cualquier pasivo en el que haya incurrido; su participación en los pasivos incurridos conjuntamente con otros inversionistas en relación al *joint venture*; y cualquier ingreso obtenido por la venta o uso de su participación en el rendimiento del *joint venture*, junto con su participación en los gastos incurridos por el mismo.

Como los costos derivados de la operación del activo son compartidos por los participantes sobre las bases del contrato, no será necesario elaborar una contabilidad específica para este tipo de aventuras salvo el registro detallado de los costos conjuntos a compartir. Los registros contables individuales del *joint venture* se limitan a aquellos gastos incurridos en común por los inversionistas y que son absorbidos por ellos de acuerdo a las especificaciones del contrato y de su participación. En este caso, no se preparan estados financieros para el *joint venture* en sí. Sin embargo los inversionistas prepararan sus propios registros con objeto de vigilar el desempeño del *joint venture*.

Los inversionistas participantes de este tipo de *joint venture* poseen los activos directamente y son responsables de los pasivos que se generen.

4.1.3. ENTIDADES CONTROLADAS CONJUNTAMENTE

La entidad controlada conjuntamente es un *joint venture* que requiere del establecimiento de una corporación, sociedad u otra entidad en donde cada inversionista tiene un interés. La entidad opera de la misma manera que otras empresas, excepto que un

acuerdo contractual entre los empresarios establece el control conjunto sobre la actividad económica de la entidad.

La entidad controlada conjuntamente controla los activos del *joint venture*, incurre en sus propios pasivos y gastos y obtiene ingresos, razón por la que mantiene sus propios registros de contabilidad y prepara y presenta estados financieros como cualquier empresa, de conformidad con Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados que le sean aplicables.

Usualmente cada inversionista contribuye con efectivo u otros recursos a la entidad controlada conjuntamente. Estas contribuciones se incluyen en los registros contables del inversionista y se reconocen en sus estados financieros separados como una inversión en la entidad controlada conjuntamente, y le dan el derecho a una participación en los resultados de la entidad misma.

En una entidad controlada conjuntamente, el inversionista tiene control sobre su participación en los beneficios futuros a través de su interés en los activos y pasivos del negocio.

Es en esta clasificación de *joint venture* donde se encuentra el problema contable modular, ya que cuando se reporta un interés en una entidad controlada conjuntamente en los estados financieros consolidados, es esencial que el inversionista conjunto refleje la sustancia y realidad económica del arreglo, más que una estructura o forma legal particular del *joint venture*.

4.2. DEFICIENCIAS DE LA NORMATIVIDAD CONTABLE MEXICANA EN RELACIÓN A JOINT VENTURES

Los principios de contabilidad Generalmente Aceptado en México definen a la Contabilidad Financiera como la “técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación a dicha entidad económica”.² Tomando como premisa la definición anterior, nos encontramos ante el hecho de que un *joint venture* es un evento económico que afecta la información financiera de los “inversionistas conjuntos”, por lo que consideramos trascendental que la existencia y los resultados del *joint venture* sean considerados dentro de los estados financieros de quienes lo formen. Con la finalidad de revelar el problema contable que implican los *joint venture*, a continuación hacemos algunas consideraciones para ubicarlo dentro del marco conceptual contable aplicable a nuestro país.

La contabilidad registra las operaciones que realizan las entidades contables, por lo que el boletín A-Z identifica al ente contable como un sujeto de principios de contabilidad y lo define como “una unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinación de recursos humanos, recursos naturales y capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los que fue creada”,³ partiendo de esta definición, podemos derivar que la entidad contable se caracteriza por realizar operaciones económicas encaminadas a un fin, poseer una estructura financiera independiente y porque sus recursos son controlados por una autoridad. Ahora bien, el mismo boletín se encarga de definir el ente jurídico como “aquel que es susceptible de adquirir derechos o contraer obligaciones”; considerando lo expuesto,

la entidad controlada conjuntamente es, en sí, un ente jurídico independiente, pero a la vez, es parte integrante de la entidad contable que forma con los inversionistas conjuntos.

Recordemos que cuando un *joint venture* es formado para controlar conjuntamente operaciones y/o activos, no se presenta ningún conflicto contable porque las entidades que participan reconocen en sus estados financieros separados las partidas conjuntas que se involucran. En cuanto a las entidades que son controladas de manera conjunta no se rigen por un lineamiento contable especial, registran sus operaciones y presentan información financiera tal como lo hacen otras empresas; sin embargo, en esta entidad participan inversionistas que la controlan por lo que a la luz del boletín A-2 tenemos que estos inversionistas conjuntos y la empresa controlada conjuntamente forman una entidad consolidada, es decir, *"... integran un unidad económica y están constituidas por dos o más entidades jurídicas, que desarrollan actividades económicas y ejercen sus derechos y responden de sus obligaciones en forma individual; por lo tanto, carecen de personalidad jurídica propia y por razones de propiedad en capital y de facultad para tomar decisiones , deben incluir en sus estados financieros consolidados todos los derechos, obligaciones, patrimonio y resultados de sus operaciones, de conformidad con los principios de contabilidad aplicables al respecto"*⁴.

El problema contable en sí, es encontrar un método de consolidación adecuado que cuantifique y refleje fielmente la mencionada sustancia y realidad económica del arreglo más que formalidades jurídicas⁵.

Debemos considerar que la normatividad contable mexicana en el boletín B-8 "Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes" no reconoce expresamente la existencia de los *joint venture* ni del concepto de control

conjunto, por lo cual los métodos de consolidación que reconoce no han contemplado la existencia de las entidades controladas conjuntamente. Por lo expuesto, es indispensable analizar el contenido de la normatividad contable mexicana para determinar en que medida es válido aplicar los métodos de consolidación que reconoce a negocios conjuntos. En realidad, éste es el punto del que partiremos para discernir cuál es el método más conveniente para registrar el interés de las entidades controladas conjuntamente.

ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DEL BOLETÍN B-8

El citado boletín B-8, reconoce como estados financieros consolidados aquellos que muestran *"la situación financiera, resultados de operación y cambios en la situación financiera de una entidad económica integrada por la compañía controladora y sus subsidiarias, como si se tratara de una sola compañía"* desde el punto de vista económico, los tenedores y las subsidiarias forman una sola unidad porque opera bajo control conjunto, por lo que deben ser consolidados sus estados financieros para que sus lectores conozcan las relaciones entre éstas entidades.

Para efectuar la consolidación, se reconocen exclusivamente dos métodos para valuar la participación accionaria en otra empresa: consolidación total y método de participación.

El método de consolidación total, es aquel que incorpora todos los activos y pasivos de las subsidiarias a los estados financieros de la tenedora y presenta como interés minoritario la participación que no le corresponde. Previamente debe ser valuada la inversión a través del método de participación, eliminar las operaciones intercompañías y

determinar si existe algún importe a registrar por la diferencia que exista entre el valor de compra y el valor contable de las acciones al momento de su adquisición.

Generalmente es recomendada su aplicación cuando la tenedora tiene control⁷, es decir, el poder de gobernar las políticas de operación y financieras de una empresa, situación que se presume cuando se posee más del 50% de las acciones ordinarias con derecho a voto de la subsidiaria.

El método de participación, es aquel que valúa la inversión de la tenedora en acciones de la compañía subsidiaria (o asociada) al valor neto en libros de la subsidiaria (o asociada) a la fecha de compra y agrega o disminuye la parte proporcional (posterior a la compra) del resultado de la subsidiaria (o asociada), previa eliminación de las transacciones entre las compañías del grupo (utilidades o pérdidas no realizadas) y la determinación en su caso del importe a registrar por la diferencia que exista entre el costo y el valor contable de las acciones, al momento de su adquisición. Este método es recomendado para los casos en que exista influencia significativa. "

Como vemos, los conceptos de control e influencia significativa son empleados como pauta para decidir qué método de valuación de inversiones permanentes es recomendable aplicar. En relación al tema de los negocios conjuntos, surge entonces un problema para determinar el procedimiento a seguir cuando la pauta es el concepto de control conjunto no previsto por nuestros principios contables.

Resulta definitivo que a pesar de que los términos influencia significativa y control conjunto implican que no existe un control total, el control conjunto abre la posibilidad de que sea ejercido el control de conformidad con el arreglo que realicen los inversionistas

conjuntos. Debido a que "el control conjunto es el justo medio entre los conceptos de control e influencia significativa",¹ no es posible tomarlo como criterio para decidir alguno de los métodos aceptados de manera expresa por los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, empero, ya que la norma mexicana no ofrece una solución específica al problema que tratamos acogiéndonos al contenido del Boletín A-8 "Aplicación Supletoria de las Normas Internacionales de Contabilidad", es posible aplicar otro método de valuación a la inversión en un negocio conjunto. Debido a que el citado boletín, establece en sus párrafos 11 al 13 que: *"Las NIC aprobadas y emitidas por el IASC son, supletoriamente, parte de los principios de contabilidad generalmente aceptados de México, cuya aplicación está sujeta a las siguientes reglas:*

a) La supletoriedad de las NIC aplica exclusivamente cuando no exista norma específica emitida por el IMCP:

b) Para que una NIC se aplique supletoriamente como principio de contabilidad mexicano, será necesario que haya sido emitida por el IASC como definitiva".

El caso que nos ocupa, cumple las consideraciones señaladas, por lo que resulta procedente la aplicación de tal boletín.

4.3. LOS MÉTODOS PARA VALUAR Y CONSOLIDAR A LAS ENTIDADES CONTROLADAS CONJUNTAMENTE

A continuación se presentan algunas de las normas internacionales representativas en el tema con el objeto de conocer su contenido para determinar la conveniencia de su aplicación en los casos de *joint ventures* en México.

4.3.1. NORMAS CONTABLES INTERNACIONALES (NIC) APLICABLES A LOS JOINT VENTURES

El Comité Internacional de Principios de Contabilidad (IASB), plantea en texto de la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 31 la “Contabilidad en Negocios Conjuntos y en Entidades que sean Negocios Conjuntos” un tratamiento específico a este tipo de *joint venture*.

En seguida presentamos un resumen del contenido de esta norma trascendental en este análisis.

La norma internacional reconoce que los negocios conjuntos toman diferentes formas y estructuras. Dentro de ellos clasifica las operaciones controladas conjuntamente, los activos controlados conjuntamente y las entidades controladas conjuntamente (a las que nombra específicamente negocios conjuntos). Como característica común en los *joint venture* tenemos que implican la existencia de dos o más inversionistas conjuntos obligados por un acuerdo contractual en el que se establece el control conjunto. Especifica que las actividades que no tienen acuerdo contractual para establecer el control conjunto no son negocios conjuntos para los fines de este pronunciamiento. El acuerdo contractual establece el control

conjunto sobre un negocio conjunto e identifica aquellas decisiones en áreas esenciales para las metas del negocio conjunto que requiere del consentimiento de los inversionistas, y aquellas decisiones que puedan requerir el consentimiento de una mayoría específica de los inversionistas. El acuerdo contractual puede identificar un accionista como operador o administrador del negocio conjunto sin suponer que controla el negocio, más bien actuando dentro de las políticas financieras y operativas que han sido acordadas por los inversionistas.

En cuanto a la forma de valorar y presentar la inversión hecha en negocios conjuntos en los estados financieros del inversionista conjunto, establece y recomienda el uso del método de consolidación proporcional por considerar que refleja la sustancia y realidad económica del acuerdo de *joint venture*.

El método de consolidación proporcional implica que el balance general del inversionista incluye su participación en los activos que controla de manera conjunta y su participación en los pasivos por los cuales solidariamente es responsable. El estado de resultados consolidado del inversionista incluye su participación en los ingresos y gastos de la entidad controlada conjuntamente. En cuanto a la presentación, pueden utilizarse diferentes formatos para dar efecto a la consolidación proporcional:

- a) El inversionista puede combinar su participación en cada uno de los activos, pasivos, ingresos y gastos de la entidad controlada conjuntamente con las partidas similares en sus estados financieros consolidados sobre una base de renglón por renglón; o bien,
- b) puede incluir partidas de renglones separados para su participación en los activos, pasivos, ingresos y gastos de la entidad controlada conjuntamente en sus estados financieros consolidados.

Ambos formatos presentan cifras idénticas del ingreso neto y de cada clasificación principal de los activos, pasivos, ingresos y gastos.

De cualquier manera, permite el uso del método de participación como un tratamiento alternativo autorizado al reportar intereses en entidades controladas de manera conjunta.

Los casos que se enuncian a continuación, deben ser contabilizados aplicando la NIC 25 "Tratamiento Contable de las Inversiones" (en nuestro caso, debido a que los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados contemplan tratamiento a inversiones, se aplican los que expresamente correspondan):

- a) el interés en una entidad controlada conjuntamente que se adquiere y mantiene exclusivamente con el fin de su enajenación en un futuro cercano; y
- b) el interés en una entidad controlada conjuntamente que opera bajo restricciones severas a largo plazo, que dañan significativamente su habilidad para transferir fondos a inversionistas.

El NIC 31, establece los criterios a seguir para considerar realizadas las siguientes transacciones:

- a) Cuando el inversionista vende un activo al negocio conjunto transfiriendo los principales riesgos y beneficios de la propiedad, sólo debe reconocer la porción de la ganancia atribuible a los otros inversionistas,

- b) En el caso de que al vender un activo exista pérdida, la debe reconocer totalmente cuando la contribución o la venta muestran una reducción evidente en el valor neto realizable de los activos circulantes o una declinación más que temporal en el valor neto en libros de los activos a largo plazo; y
- c) El inversionista no debe reconocer la utilidad cuando compra activos al negocio conjunto hasta que no sea revendido a partes independientes. El mismo criterio rige las pérdidas, excepto en el caso de una evidente reducción en el valor neto realizable del activo circulante o una declinación en el valor registrado en los activos a largo plazo.

4.3.2. NORMATIVIDAD CONTABLE CANADIENSE

La sección 3055 de las normas contables canadienses¹⁰, indica el tratamiento que debe darse a las inversiones en negocios conjuntos.

Dentro de esta norma son mencionados los métodos del costo, consolidación proporcional y método de participación como tratamientos alternativos en determinadas situaciones, pero es definitiva al descartar el uso del método de consolidación total por considerarlo inapropiado al tratar la inversión en un negocio conjunto como si fuera una subsidiaria en la que se ejerce el control al poseer una inversión mayoritaria.

Debido a que los inversionistas comparten el control en áreas esenciales, establecen que el método de contabilidad que se utilice debe:

- a) Reconocer los dividendos conforme se decretan,
- b) Reconocer los costos junto con los ingresos que originan, y
- c) dar un apropiado tratamiento a las transacciones entre el negocio conjunto y el inversionista conjunto.

Proponen la utilización del método de participación por considerar que cumple con los objetivos descritos, empero, también recomiendan el uso de la consolidación proporcional cuando la inversión en el negocio conjunto sea significativa.

El método del costo¹¹ es sugerido en el caso de que exista incertidumbre sobre la forma en que las utilidades puedan llegar al inversionista conjunto.

Como situaciones específicas señala que las ganancias no realizadas en las transacciones intercompañías son reconocidas en la medida de los intereses de los inversionistas. Las pérdidas no realizadas de operaciones entre compañías se reconocen totalmente para reconocer el deterioro ocurrido en el valor de los activos transferidos.

4.3.3. TRATAMIENTO CONTABLE ACEPTADO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

En los Estados Unidos de Norteamérica, la inversión en negocios conjuntos, según el APB 18,¹² el método de participación es el que mejor permite a los inversionistas en negocios conjuntos reflejar la naturaleza fundamental de su inversión en las mismas. Por lo tanto, los inversionistas deben contabilizar sus inversiones en acciones de negocios conjuntos por el método de participación, tanto en sus estados financieros consolidados como en los estados financieros de la tenedora.

También considera apropiado el uso del método del costo cuando se tiene inversiones pequeñas en subsidiarias pero sin llegar a ejercer influencia significativa.

Por otro lado, descarta el uso del método de valor de mercado¹⁵ para valorar las inversiones en negocios conjuntos debido a que implica un proceso arduo y subjetivo además de estar fuera de la práctica contable que utiliza como base el costo histórico.

4.4. CRÍTICA COMPARATIVA

El contenido del presente capítulo ha plasmado que cuando los inversionistas conjuntos, persona físicas o morales, establecen una entidad controlada conjuntamente, tienen el problema de cómo reconocer, valorar y revelar la naturaleza de su inversión en sus estados financieros individuales y, consecuentemente, consolidados. Al analizar la normatividad internacional aplicable al tema, vemos que no existe un consenso acerca de la técnica o método contable a seguir, por ejemplo:

La International Accounting Standards Board, en la NIC 31, establece como punto de referencia el método de consolidación proporcional y como tratamiento alternativo el método de participación.

Curiosamente, la normatividad contable canadiense toma una posición contraria al preferir la utilización del método de participación al de consolidación proporcional.

La norma aplicable a Estados Unidos de Norteamérica se inclina a la aplicación del método de participación.

De las normatividades estudiadas, observamos que se ha descartado el uso del método de consolidación total.

México se encuentra en una situación particular ya que, dentro del boletín B-8 "Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes", no se mencionan los conceptos de negocio conjunto, control conjunto o al método de consolidación proporcional. Las diferencias conceptuales entre control, influencia significativa y control conjunto, motivan a que no sea aplicable la consolidación total y el método de participación para los fines del problema que nos ocupa. Sin embargo, de acuerdo con el Boletín A-8 "Aplicación Supletoria de las Normas Internacionales de Contabilidad", podemos acercarnos a las NIC's para solucionar el problema contable. Aún así, debido a que el la NIC se contemplan dos métodos aplicables, sigue en discusión la determinación del método apropiado para reconocer y reflejar fielmente en la información financiera la sustancia económica del acuerdo de *joint venture*.

NOTAS DE PÁGINA

¹ Normas Internacionales De Contabilidad Suppletorias, Op. Cit

² Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Décima edición., México, 1996, Boletín A-1, páig.3.

³ Idem, Boletín A-2 Entidad.

⁴ Idem, Boletín A-2, Op. Cit.

⁵ Collada , María Teresa y Gómez, Denisse. Op. Cit. Pág. 79. "...debe darse preferencia a la sustancia económica más que a formalidades jurídicas".

⁶ Boletín B-8, "Estados Financieros Consolidados...", Op. Cit. Párrafo 3-i..

⁷ En general se considera que se tiene el control de otra empresa cuando se posee directa o indirectamente , a través de subsidiarias, más del 50% de las acciones en circulación con derecho a voto de la compañía emisora, a menos que sea demostrado que el poder para gobernar la empresa ha sido cedido.

⁸ Es el poder para participar en decidir las políticas de operación y financieras de la empresa en la cual se tiene la inversión, pero sin tener el poder de gobierno sobre dichas políticas.

Se presume la existencia de influencia significativa cuando una empresa posee directa o indirectamente, a través de subsidiarias o de asociadas, más del 10% de las acciones en circulación con derecho a voto de la compañía emisora.

⁹ Collada , Maria Teresa y Gómez, Denisse. *Op. cit.* Pág. 85.

¹⁰ Normas de Contabilidad Financiera Comparadas, *Op. Cit.* P. 176

¹¹ MARTÍNEZ Castillo, Aureliano. "Consolidación de Estados Financieros", Edit. Mc Graw Hill, México, 1995, pag. 55. "Mediante este método o técnica contable la inversión en acciones se registra a su valor de adquisición más los gastos incurridos al momento de su compra. Los ingresos por dividendos que esta inversión genere son reconocidos en contabilidad hasta el momento en que estos son pagados o en su caso decretados en la asamblea de accionistas de la emisora".

¹²Collada, Maria Teresa y Gómez, Denisse, *Op. Cit.* P. 91

¹³ Este método se rige por los valores de mercado considerando los cambios que sufra ese valor, de manera que la información así reportadas más relevante para los usuarios de la misma.

5. PROPUESTAS NORMATIVAS EN MATERIA CONTABLE Y JURÍDICA

5.1. PROPUESTA DE UNA NORMATIVIDAD CONTABLE

5.1.1. PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN

En el capítulo cuatro fueron tratados los problemas relacionados con las implicaciones contables de la existencia de *joint ventures*. Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México, no han contemplado la existencia de los *joint ventures* actuales que son entidades cuyas operaciones son “fenómenos económicos cuantificables” que afectan la información financiera de las entidades que los forman; en otras palabras, dentro del boletín B-8 relativo a la consolidación de estados financieros los *joint ventures* no fueron contemplados.

A mediados del año de 1994, las autoras Denisse Gómez y Teresa Collada identificaron el problema al que aludimos al publicar una investigación sobre los *joint ventures* que se plasmó y difundió a través del libro “Aventuras Conjuntas”¹, en el que después de un análisis a los métodos utilizados en diferentes países para reconocer los intereses en los *joint ventures*, concluyeron que el método que resultaba más apropiado era el de consolidación proporcional. Es importante considerar que dicha investigación fue realizada antes de que la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos aprobara el boletín A-8 “Aplicación supletoria de las Normas Internacionales de Contabilidad” (vigente desde el 1° de enero de 1995).

En la época anterior a la publicación del boletín A-8 cuando no se encontraba solución a problemas contables dentro de nuestra normatividad, eran aplicados, por costumbre, los procedimientos contables de otros países, lo que originaba una inconsistencia en los criterios adoptados.

Actualmente, la Norma Internacional de Contabilidad 31, indica dos métodos básicos para contabilizar las inversiones en joint ventures: consolidación proporcional y participación, por lo que tomando como referencia el Boletín A-8 que señala que en primer lugar deben aplicarse las normas supletorias que declare como definitivas el Comité Internacional de Principios de Contabilidad (IASC)², se han reducido los métodos permitidos a los que la NIC 31 marca; sin embargo no debemos olvidar lo que dicta el Boletín B-8, ya que sus disposiciones se han aplicado por costumbre a los joint ventures en nuestro país.

Por lo anterior, surge el problema de unificar el criterio para registrar las inversiones en joint ventures y reconocer sus efectos. Para lograr tal propósito es trascendente analizar las alternativas disponibles y el impacto que cada procedimiento tiene sobre las decisiones de los usuarios de los estados financieros, para concluir respecto a la conveniencia de la aplicación de los métodos de participación, consolidación proporcional y consolidación total que mencionan NIC 31 y el boletín B-8.

5.1.2. ANÁLISIS DE LA CONVENIENCIA DE APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS DE CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS Y VALUACIÓN DE INVERSIONES PERMANENTES

5.1.2.1. MÉTODO DE PARTICIPACIÓN

Podría resultar fácil concluir que la aplicación del método de participación es el apropiado para reconocer los intereses que reporta un *joint venture* a los inversionistas debido a que en el Boletín B-8 es reconocido y la NIC-31 lo toma como tratamiento alternativo. Sin embargo, no debemos emitir ninguna conclusión sin haber analizado previamente los efectos de su aplicación.

El aludido Boletín B-8, dispone que las inversiones en compañías asociadas (aquellas en las que se tiene influencia significativa) deben valuarse a través del método de participación³. El término de “influencia significativa” no es sinónimo de “control conjunto”. Ya que “influencia significativa” alude a una participación en la toma de decisiones sin poseer el gobierno de la empresa, mientras que el “control conjunto” puede otorgar al inversionista la posibilidad de gobernar a la empresa participando en su control, siempre que no sea el único que lo detente. Ya que los conceptos mencionados en son diferentes en esencia, no puede dárseles el mismo tratamiento.

En cuanto a la información que genera la aplicación del método de participación, es importante destacar que tiene la deficiencia de que no se indican con precisión los activos, pasivos, ingresos y gastos que surgen de las operaciones de la entidad controlada conjuntamente, es decir, no provee información adecuada sobre los recursos y las obligaciones del inversionista que provienen del negocio conjunto, por lo que no es

aconsejable su aplicación. Sin embargo, puede argumentarse que es posible proporcionar la información requerida mediante notas a los estados financieros, aunque éste sería notoriamente deficiente.

5.1.2.2. MÉTODO DE CONSOLIDACIÓN TOTAL

La consolidación total, como ya se mencionó, consiste en incorporar todos los activos y pasivos de las subsidiarias a los estados financieros de la tenedora y presentar como interés minoritario la participación que no le corresponde. Ahora bien, según el Boletín B-8, es apropiado utilizar éste método cuando se tenga el control de una entidad⁴, pero es importante señalar que "control" y "control conjunto" son conceptos diferentes debido a que el primero indica que el control se ejerce preponderantemente de manera unilateral, mientras que el segundo término supone una participación en el control sin dominarlo. Esta diferencia básica entre los conceptos demuestra la incongruencia de emplear tal método para reconocer las inversiones en joint ventures. Como se concluyó en el capítulo cuatro, dentro de las normas contables que se aplican en otros países existe el consenso de que el método de consolidación total no es apropiado para los joint ventures ya que no satisface la necesidad de informar sobre el control conjunto que es su nota característica.

5.1.2.3. MÉTODO DE CONSOLIDACIÓN PROPORCIONAL

Dentro de las Normas Internacionales de Contabilidad⁵ el método de consolidación proporcional consiste en combinar la participación del inversionista conjunto en los activos, pasivos, ingresos y gastos de la entidad controlada conjuntamente sobre una base lineal con las partidas similares de los estados financieros del inversionista, o bien, reportarlos como renglones separados. La NIC 31, que lo indica como tratamiento aceptado, toma como criterio de aplicación que el inversionista conjunto tiene control sobre su participación en los intereses económicos futuros a través de su interés en los activos y pasivos del negocio. Esta realidad económica se refleja en los estados financieros consolidados proporcionalmente, ya que el balance general del inversionista incluye su participación en los activos que controla de manera conjunta y su participación en los pasivos por los cuales es solidariamente responsable. Consecuentemente, nosotros creemos que lo más apropiado es reflejar la naturaleza del negocio conjunto sobre una base proporcional.

5.1.3. PROPUESTA

Tomando en consideración que:

- a) No hay norma específica emitida por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos en el Boletín B-8.
- b) Los conceptos de "control" e "influencia significativa" contenidos en el Boletín B-8 no son compatibles con el término de "control conjunto".
- c) La falta de una guía en materia contable que indique, de manera uniforme, el criterio a seguir para contabilizar los intereses que provienen de entidades controladas conjuntamente ha ocasionado que se utilicen para tal propósito los métodos de participación, del costo, consolidación proporcional, consolidación

total, o alguna combinación de ellos. Por lo que inversionistas diferentes con inversiones similares usan diferentes métodos para reportarlas.

- d) Conforme el mundo de los negocios de incorpora a la tendencia de globalización, la mayoría de los países buscan aplicar estándares universales, como los IASC, para adaptarse a esa tendencia.
- e) El Boletín A-8 "Aplicación supletoria de las Normas Internacionales de Contabilidad", establece que las NIC aprobadas y emitidas por el IASC son supletoriamente parte de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México y la NIC 31 "Contabilidad en Negocios Conjuntos y en Entidades que son Negocios Conjuntos" es norma definitiva de IASC en vigor.
- f) La NIC 31 señala como aceptables los tratamientos contables de participación y consolidación proporcional, lo que puede ocasionar que se empleen de forma indistinta a pesar de aplicar una norma expresa para los joint ventures. Consideramos que es necesario uniformar el criterio para mantener la consistencia y comparabilidad de la información financiera.
- g) El método de consolidación proporcional refleja adecuadamente la participación exacta del inversionista en los recursos y obligaciones del negocio conjunto.

Hemos concluido que si el Instituto Mexicano de Contadores Público emitiera una circular que establezca como método para la contabilización de inversiones en joint ventures el de consolidación proporcional, se unificaría el criterio de aplicación sin contravenir los principios contables vigentes. Por todo lo expuesto, creemos que en materia contable sería suficiente la emisión de dicha circular como medio para solucionar los problemas técnicos .

Consideramos que la circular que se menciona podrá tener un contenido similar al siguiente:

Antecedentes.

- a) El Boletín A-8 Aplicación Supletoria de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), establece la supletoriedad de la NIC cuando no exista norma específica emitida por el IMCI;*
- b) Los joint ventures no están específicamente normados por los PCGA dentro del boletín B-8 Estudios Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes.*
- c) La NIC 31 Contabilidad en Negocios Conjuntos y en Entidades que sean Negocios Conjuntos es aplicable supletoriamente a los PCGA, estableciendo como método de referencia la consolidación proporcional y como método alternativo el de participación.*
- d) El método de consolidación proporcional es el más adecuado para contabilizar las inversiones en entidades controladas conjuntamente.*

Objetivo de la circular

El objetivo de la circular es establecer la aplicación del método de consolidación proporcional como criterio a seguir en relación a la contabilización de la participación en joint ventures.

Tratamiento contable.

Al aplicar supletoriamente la NIC 31 se evitará aplicar el método de participación para reconocer contablemente la participación en entidades controladas conjuntamente por resultar incongruentes los conceptos de control conjunto e influencia significativa (prevista en el Boletín B-8).

Con ello, establecemos como preferente el uso del método de consolidación proporcional, salvo en los siguientes casos que la NIC menciona:

Cuando el interés en una entidad controlada conjuntamente se adquiere y mantiene exclusivamente con el propósito de su enajenación posterior en un futuro cercano.

Cuando una entidad controlada conjuntamente se convierte en subsidiaria de un negocio conjunto porque éste adquirió el control de la entidad.

En ambos casos se debe aplicar lo relativo conforme al Boletín B-8.

Revelación en los estados financieros.

Además de lo expresamente señalado en la NIC 31, en cuanto a revelaciones en los estados financieros, las notas a los mismo deben expresar el método de valuación de las inversiones en joint ventures y las razones por las que se decidió tal método.

5.2. PROPUESTA DE UNA NORMATIVIDAD JURÍDICA

5.2.1. JUSTIFICACIÓN

Conforme al estudio realizado en el capítulo tres de la presente investigación, podemos afirmar que las formas que adopta un *joint venture*, dentro de nuestra legislación, presentan inconvenientes para lograr el control conjunto debido a las disposiciones de ley que le son aplicables a cada tipo de sociedad. Recordemos, las disposiciones que tienen por objetivo proteger a las minorías, restringen a un porcentaje mínimo de participación para poder ejercer tales derechos.

Aunque el control conjunto ha sido pactado mediante acuerdos entre los socios, no han sido establecidos formalmente en ningún ordenamiento legal, por lo que a pesar de darse en los hechos, constituyen una laguna en la legislación mexicana.

Hemos determinado la necesidad de que los *joint ventures* sean reglamentados dentro de la legislación mexicana, específicamente en el Código Civil y Ley General de Sociedades Mercantiles, por las siguientes razones:

- I. Los *joint ventures* han sido una forma de hacer negocios que responde al entorno económico, pero que se ha celebrado sin fundamento legal específico.
- II. Un contrato de *joint venture* parte de la premisa de que los inversionistas conjuntos participen en el control independientemente del monto o forma de su inversión, por lo que se requiere una efectiva protección a los derechos de los socios minoritarios que nuestra legislación, en el caso de las sociedades mercantiles vigentes, no proporciona adecuadamente.

III. A pesar de que en el extranjero se ha difundido que el contrato de Asociación en Participación es el sinónimo del *joint venture*⁶, esta asociación implica, por definición de ley, una responsabilidad ilimitada para el asociante, además de delegarle la administración y control del negocio. Con esto queda claro que, por un lado, se protege a los asociados y por otro, el asociante responde ante terceros por las operaciones que realice la asociación; por ello, la figura jurídica de la Asociación en Participación no es compatible, en éste sentido, con el esquema del *joint venture* en el que todos los socios deben compartir tanto la responsabilidad como el control del mismo.

IV. Dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, se declara como parte de los objetivos estratégicos de la presente administración "(1) los recursos del exterior se orienten sobre todo a la inversión productiva directa, eliminando obstáculos regulatorios que, sin justificación legal, existen todavía para la participación foránea en la actividad productiva; (2) brindar seguridad jurídica y certidumbre a la inversión productiva, directa, nacional y extranjera"⁷. Por lo que al reglamentar la realización de *joint ventures* en México, estamos apoyando la realización de las metas establecidas por el ejecutivo federal. Al proporcionar un soporte legal al contrato de *joint venture*, se fomentaría la realización de esta clase de negocios con la consecuente creación de empleos y captación de recursos.

5.2.2. PROPUESTA DE NORMATIVIDAD EN MATERIA JURÍDICA

Basados en las razones presentadas, a continuación indicamos las consideraciones relativas a la reglamentación del contrato de negocio conjunto en sí.

Hemos concluido que el *joint venture* debe ser reglamentado como un contrato tanto dentro del Código Civil como en la Ley General de Sociedades Mercantiles debido a que:

- a) El negocio conjunto nace de un acuerdo de voluntades que crea el compromiso de controlar conjuntamente ya sea una actividad, activo o entidad, lo que hace que sea tipificado como un contrato⁶.
- b) Las partes que forman el negocio conjunto son personas (físicas o morales)⁷, que pueden formarlo con fines relacionados a algún tipo especial de contrato regulado en el Código Civil (por ejemplo, formar una sociedad civil).
- c) Generalmente, los objetivos del negocio conjunto reputan actos de comercio, de conformidad con los artículos 3 y 75 del Código de Comercio vigente, por lo cual dentro de la Ley General de Sociedades Mercantiles se deben incluir las estipulaciones que le sean aplicables.

El artículo 8 de la Ley General de Sociedades Mercantiles ha servido de soporte legal a la celebración del contrato de negocio conjunto al indicar que en caso de que el contrato de sociedad de una entidad certificado ante notario público se omitan los requisitos de forma de administración, determinación de las facultades de los administradores, designación de administradores, forma de distribuir las utilidades y pérdidas, casos en los que se operará la liquidación anticipada y las bases para la liquidación, serán aplicables supletoriamente las disposiciones de dicha ley. Por lo que entendemos que, al amparo del citado artículo, es

posible la realización de un contrato que especifique la forma en la que los puntos señalados anteriormente habrán de celebrarse para una sociedad independientemente de la forma de sociedad mercantil que adopte.

Tomando en consideración todo lo antes expuesto, a continuación se detalla nuestra propuesta de reformas a las leyes citadas.

5.2.2.1. PROPUESTA DE REFORMAS AL CÓDIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL EN MATERIA COMÚN Y PARA TODA LA REPÚBLICA EN MATERIA FEDERAL.

La modificación que proponemos consiste en incluir un apartado en el Código Civil debido a que tal ordenamiento legal regula la mayoría de los contratos típicos del derecho mexicano y, asimismo, existe la posibilidad de que sean realizados contratos de joint venture de naturaleza civil, es decir, aquellos cuyo objeto no sea realizar preponderantemente actos de comercio. Resulta fundamental incluir la definición del contrato y los lineamientos básicos de operación. Los criterios generales que proponemos incluya este apartado son:

- 1. El contrato de joint venture un acuerdo formal por medio del cual dos o más partes, llamados inversionistas conjuntos, acuerdan realizar una operación específica, con el fin de obtener un beneficio común, ejerciendo para ello control conjunto. El control conjunto debe entenderse como la facultad que poseen los inversionistas conjuntos como participantes de un joint venture para decidir acerca de la operación y administración del mismo, independientemente del monto o forma de su aportación.*
- 2. Las aportaciones de los inversionistas podrán consistir en bienes, efectivo, trabajo o conocimientos. El valor de las aportaciones distintas del numerario podrá establecerse por perito valuador, valor comercial o acuerdo entre los inversionistas conjuntos.*

3. *Los inversionistas conjuntos responderán solidariamente ante terceros de las obligaciones que la operación del joint venture ocasione.*
4. *El contrato de joint venture requiere para su validez la formalidad de constar por escrito sin ser necesaria la protocolización o registro ante notario público.*
5. *Solamente serán considerados como válidos aquellos contratos de joint venture cuyo objeto sea lícito y no contravengan ninguna disposición de ley en vigor.*
6. *Cuando el objeto del contrato de joint venture sea considerado un acto de comercio, se estará a lo previsto en la legislación mercantil.*

Es evidente que únicamente son consideradas las cuestiones básicas del contrato porque es fundamentalmente mercantil.

5.2.2.2. PROPUESTA DE REFORMAS A LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES

Partiendo del supuesto de que el Código Civil presentara las modificaciones antes señaladas, la modificación a la Ley General de Sociedades Mercantiles podría omitir la definición de los conceptos esenciales ya contemplados en la legislación civil, con tal antecedente a continuación exponemos los criterios generales más importantes que debe contener :

- 1. El contrato de joint venture no crea, por sí mismo, una personalidad jurídica distinta a la de los inversionistas conjuntos que lo celebren.*
- 2. En el caso de que las aportaciones que realicen los inversionistas conjuntos sean distintas del numerario, se les deberá otorgar un valor fijado por perito valuador, valor comercial o acuerdo entre los inversionistas.*
- 3. Salvo pacto en contrario los inversionistas conjuntos tendrán los mismos derechos y obligaciones en relación al joint venture.*
- 4. La inclusión de nuevos inversionistas conjuntos deberá ser aprobada por unanimidad de los inversionistas debiendo quedar asentado este hecho en un acta administrativa.*
- 5. El contrato de joint venture solamente podrá modificarse al contar con el consentimiento expreso de la totalidad de los inversionistas conjuntos que participen en él.*
- 6. La distribución de la utilidades y las pérdidas se hará, salvo pacto en contrario, en proporción a la participación de los inversionistas conjuntos en el negocio de que se trate.*

7. El inversionista conjunto que decida retirarse del joint venture, deberá comunicarlo a los demás inversionistas con debida anticipación y responder de los daños y perjuicios que su deserción les ocasione de conformidad con lo que se establezca en el contrato respectivo.
8. Las decisiones que los inversionistas conjuntos consideren claves para el funcionamiento del joint venture podran ser establecidas dentro del contrato y someterse a un porcentaje determinado de aprobación de los inversionistas para su ejecución.
9. El contrato de joint venture debe contener, como mínimo:
- a) Identificación de las partes que los celebran
 - b) Objetivo del contrato
 - c) Duración del contrato
 - d) Identificación de los inversionistas conjuntos, así como de la clase y monto de sus aportaciones
 - e) Los porcentajes de participación en los resultados de la entidad
 - f) Reglas de operación del joint venture
 - g) Método para la toma de decisiones
 - h) Facultades, obligaciones y prohibiciones de los inversionistas conjuntos
 - i) Forma en la que se transferirán las participaciones de los inversionistas conjuntos
 - j) Penas por deserción o incumplimiento de los inversionistas
 - k) Instancias a las que se acudiría para solucionar controversias.
 - l) Condiciones a las que queda sujeta la terminación del contrato.

5.3. CONTENIDO MÍNIMO DE UN CONTRATO DE JOINT VENTURE Y SUS CARACTERÍSTICAS

5.3.1. CONTENIDO

Con la finalidad de hacer explícitas las razones por las que los elementos del contrato propuesto fueron considerados como esenciales, en seguida es explicado brevemente el contenido de cada cláusula.

- a) **Objetivo del contrato.** Es necesario describir en el principio de contrato el propósito y las metas del joint venture, así como su alcance. Esta descripción debe ser lo suficientemente amplia para permitir al joint venture crecer y desarrollarse, pero sin perder de vista el propósito de los inversionistas al crearlo. Esta descripción orienta las acciones futuras de los socios y les da un punto de referencia para medir el éxito del negocio.
- b) **Duración del contrato.** El tiempo o condiciones a las que se estará para extinguir el joint venture, deberán ser claramente establecidos en esta cláusula.
- c) **Identificación de los inversionistas conjuntos, así como de la clase y monto de sus aportaciones.** Es importante la identificación de los sujetos que realizan el contrato y de sus aportaciones, así como de la forma en la que son valoradas aquellas que no se realizan en efectivo.
- d) **Los porcentajes de participación en los resultados de la entidad.** Generalmente, dichos porcentajes deben ser proporcionales a las aportaciones iniciales de los socios, sin embargo, dada la variedad en la forma de las contribuciones, es posible asignarles diferentes valores que pueden modificar por acuerdo de los socios, la regla general de participación en resultados.

- e) **Reglas de operación del joint venture.** Determina la forma en que se habrán de realizar las operaciones , por ejemplo, si es necesario un establecimiento, si se necesita determinado personal, bajo los órdenes de quien estará, etc.
- f) **Método para la toma de decisiones.** Cláusula estrechamente relacionada con el control conjunto, ya que da los cimientos sobre los cuales éste se llevara a la práctica. Deben ser nombrados todo el personal clave para su operación, los responsables de tomar decisiones en determinadas áreas, así como la integración y funcionamiento del consejo de administración (incluyendo entre otros puntos, las decisiones que se someterán a determinados porcentajes para su aprobación, la periodicidad de sus reuniones, la forma de convocarlas y el quorum requerido).
- g) **Facultades y prohibiciones de los socios.** Es necesario detallar claramente las personas que controlan determinadas áreas y que, de acuerdo con el punto anterior, tienen la autoridad para tomar las decisiones que se relacionen. En cuanto a las prohibiciones, son especificadas para resguardar que se cumpla el objetivo del contrato anticipándose a determinadas situaciones que podrían desviarlo.
- h) **Forma en la que se transferirán las participaciones de los socios.** Al realizar una alianza, los socios deben haber analizado las características y ventajas que ofrece cada socio, por ello es necesario prever lo precedente cuando un socio decida retirarse de la sociedad.
- i) **Penas por deserción o incumplimiento de los inversionistas.** Para lograr los propósitos del joint venture, los inversionistas deben ser cuidadosamente seleccionados, por lo que su incumplimiento a los términos del contrato o su deserción ocasiona un verdadero obstáculo para la cumplir el objetivo. En consecuencia esta cláusula previene las penas que serán establecidas a los inversionistas que se encuentren en cualquiera de los supuestos anteriores.

- j) **Instancias a las que se acudir  para solucionar controversias.** El Código de Comercio establece que el procedimiento mercantil preferente a todos es el que libremente convergan las partes, con las limitaciones que se sealan en el Código, pudiendo ser un procedimiento convencional ante tribunales o un procedimiento arbitral. El arbitraje es una figura utilizada por los particulares en la que se otorga pacificamente y de buena fe a un tercero o terceros, la facultad de decidir , conforme a derecho, el problema que se plantea.¹⁰
- k) **La terminación del contrato.** Indica la forma en la que se dará por terminada la relación comercial con el objetivo de evitar posteriores problemas entre los inversionistas. Generalmente, cuando no es establecida otra entidad independiente de los socios, el joint venture se termina en cuanto se logra el objetivo que se fijado. Es decir, cumplida la condición, se extingue la obligación. Aquí también es necesario indicar la forma en que el patrimonio del joint venture será dividido

5.3.2. CARACTERÍSTICAS

Podemos indicar que las características que reúne el *contrato de joint venture* propuesto son:

- Generalmente, es mercantil, pues las partes que lo celebran suelen ser comerciantes (Art. 3 de Código de Comercio.), y los actos jurídicos que en el se convienen son actos de comercio (Art. 75 del Código de Comercio). Sin embargo, es factible que el objeto del contrato no sea un acto de comercio, caso en que su naturaleza es civil.
- Es un contrato formal, pues establecemos que debe constar por escrito.

- Es un contrato bilateral o, inclusive, plurilateral, ya que todas las partes se obligan.
- Es intuitu personae, en tanto las partes lo celebran por las cualidades personales o características de los sujetos que en él intervienen.
- Es un contrato asociativo y de colaboración.
- Es un contrato que produce obligaciones de hacer e, inclusive, de no hacer¹¹.

¹ Gómez, Denisse y Collada, Teresa, *Op.cit.*

² La norma internacional de contabilidad 31 "Contabilidad en Negocios Conjuntos y en Entidades que son Negocios Conjuntos" es norma definitiva de IASC.

³ Boletín B-8 "Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones", párrafo 28.

⁴ Boletín B-8, párrafo 3 inciso b. "Control.- Es el poder de gobernar las políticas de operación y financieras de una empresa, a fin de obtener un beneficio de sus actividades".

⁵ Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 31

⁶ Andersen, Arthur, " *Tax and financial aspects of doing business in México 1995* ", Arthur Andersen & Co, S.C., 1995.

⁷ A en F es una *joint venture* por medio de la cual los participantes contribuyen con capital, servicios o ambos, para la operación de una actividad de negocios, la cual es usualmente de naturaleza temporal. La A en F no constituye una entidad legal independiente y las terceras personas negocian solo con el operador de la aventura , quien tiene toda la autoridad y toda la responsabilidad con respecto a cualquier tercera persona. No es necesario presentar algún aviso sobre la formación de la *joint venture*. El contrato de la *joint venture* debe constar por escrito. La aprobación de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera no es requerida si la participación extranjera no excede del 49%".

⁷ Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1995, Pág. 144 y 145.

⁸ Código Civil, Artículo 1792. ... "acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones".

⁹ Código Civil, Artículos 22 y 25.

¹⁰ Liano Carrera Manuel, "El arbitraje." Revista Práctica Fiscal número 103, p. 83.

¹¹ Código Civil, Artículos 2027 y 2028.

APENDICE I. CUADRO COMPARATIVO DE LOS METODOS DE CONSOLIDACION Y VALUACION

	METODOS DE VALUACION DE INVERSIONES PERMANENTES		METODOS DE CONSOLIDACION	
	METODO DEL COSTO	METODO DE PARTICIPACION	CONSOLIDACION TOTAL	CONSOLIDACION PROPORCIONAL
DEFINICION	Método de valoración contable en el que la inversión en acciones se registra a su valor de adquisición más los gastos incurridos al momento de su compra.	Consiste en valorar las inversiones al valor neto en libras a la fecha de compra y agregarle o disminuir la parte proporcional posterior a compra, de las utilidades o pérdidas, de las cuentas del capital contable demandadas de la actualización y de otras cuentas del capital contable.	Incluye todos los activos y pasivos de las subsidiarias y los estados financieros de la sociedad y presenta como un ítem en el estado de participaciones que no corresponde.	Es un método de contabilidad e información por el cual la participación de la inversora en el patrimonio de cada uno de los otros países, ingresos y gastos de una entidad controlada conjuntamente, se combina sobre un base de x/c/x/c por renglón con partidas similares en los estados financieros del inversor o se reporta como partidas en renglones separados en los estados financieros del inversora.
FUNDAMENTO	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados Boletín B-5	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados Boletín B-5	Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados Boletín B-5	Norma Internacional de Contabilidad 31 "Contabilidad en Negocios Conjuntos y en Entidades que son Negocios Conjuntos"
CRITERIO DE APLICACION	Cuando el inversionista no posee influencia significativa ni control en la administración de la empresa emisora.	Cuando el inversionista tiene influencia significativa sobre la empresa afiliada.	Cuando se tiene el control financiero y de operación de una subsidiaria.	Según la norma internacional, es un método recomendable cuando una entidad sea controlada conjuntamente por sus inversionistas en virtud de un acuerdo contractual.
PROCEDIMIENTO	Los ingresos por dividendos que la inversión genere son reconocidos en la contabilidad hasta que éstos son pagados o en su caso, decretados en la asamblea de accionistas de la emisora. El valor de la inversión varía solamente cuando:	a) La adquisición de las acciones se registra al valor neto en libras a la fecha de compra. b) La cuenta de inversión se modifica mediante el reconocimiento de la parte proporcional de las utilidades o pérdidas de	a) Se deben elaborar estados financieros individuales b) En lo posible, se analiza la aplicación de los mismos criterios contables c) En su caso, se valora por el método de	1) Son elaborados estados financieros individuales 2) Se determina el porcentaje de participación en las balances de contribución de las empresas controladas conjuntamente. 3) En cuanto a la eliminación de operaciones entre compañías se debe considerar que:

	<p>a) La compañía inversionista adquiere o vende acciones objeto de la inversión.</p> <p>b) Cobra dividendos que provengan de utilidades acumuladas generadas por la emisora con anterioridad a la fecha de adquisición de las acciones.</p>	<p>la emisora.</p> <p>c) Se deben eliminar las operaciones efectuadas entre las compañías a consolidar.</p> <p>d) En caso de diferencias entre el valor en libros de las acciones al momento de compra y el costo de la inversión, se debe identificar el "exceso del costo de las acciones de subsidiarias sobre el valor en libros" o bien, el "exceso del valor en libros sobre el costo de las acciones en subsidiarias".</p>	<p>participación las acciones de las empresas del grupo que no se consolidan (excepciones marcadas por el boletín B-8).</p> <p>d) Son sumados los saldos de las balanzas individuales.</p> <p>e) Se eliminan las operaciones efectuadas entre las compañías que se consolidan.</p> <p>f) Son elaborados los estados financieros consolidados.</p>	<p>diferencia de otros métodos, no deben ser compensados los activos o pasivos por la deducción de otros activos o pasivos o cualquier ingreso o gasto por la deducción de otros ingresos o gastos (solamente se hace cuando existe derecho legal para compensar).</p> <p>Cuando los activos son retenidos por el ente conjunto el inversionista solamente reconocerá la porción de la ganancia atribuible a otros inversionistas, en el caso de que la transacción sea realizada con un tercero independiente, el inversionista reconocerá su participación total y no sólo la atribuible a los otros inversionistas.</p> <p>El monto total de cualquier pérdida deberá reconocerse en el tiempo de la transacción cuando represente una reducción en el valor neto realizable de los activos circulantes o una disminución permanente en el valor neto en libros de los activos a largo plazo.</p> <p>d) Son elaborados los estados financieros consolidados proporcionalmente.</p>
--	--	---	---	---

EJEMPLO COMPARATIVO DE APLICACIÓN DE LOS MÉTODOS DE CONSOLIDACIÓN Y VALUACIÓN DE INVERSIONES PERMANENTES A UN JOINT VENTURE

Planteamiento

El 31 de marzo de 1995, el consejo de administración de la empresa Mex, S.A. acuerda formar un joint venture con la empresa E.U., S.A. invirtiendo \$140,000.00 en la empresa JV lo cual representa una participación del 70% en ella.

Los resultados de las operaciones de las compañías al 31 de diciembre de 1996 se muestran en los balances generales que aparecen a continuación.

Las operaciones intercompañías realizadas son las siguientes:

1. Mex, S.A. vendió mercancía a JV por valor de \$ 10,000.00 a crédito con un costo del 50%. Al final del primer año \$2,000.00 de esa mercancía permanece en el inventario de JV.
2. JV decretó dividendos por \$15,000.00 repartibles entre sus socios, mismos que son registrados como débito en la cuenta de utilidades del ejercicio y crédito al capital de los socios.
3. JV vende un automóvil a Mex, S.A. con valor neto en libros de \$20,000.00 en \$25,000.00 que son pagados en efectivo.
4. JV le presta \$2,000.00 a Mex, S.A., dicho préstamo queda documentado por un pagaré que Mex, S.A. registro en su cuenta de documentos por pagar.

Consideraciones:

La empresa JV vende todas sus mercancías con un margen de utilidad bruta del 30%.

Los asientos contables que se presentan en los métodos del costo y participación se deben realizar en los libros, mientras los correspondientes a consolidación total y proporcional son hechos como hojas de trabajo exclusivamente.

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996 DE LAS EMPRESAS MEX, S.A. Y JV.

Activo	MEX, S.A.	JV
<i>Circulante:</i>		
Caja y Bancos	2,100.00	800.00
Valores de Inmediata Realización	13,000.00	3,000.00
Clientes	13,650.00	1,075.00
Documentos por cobrar	10,000.00	10,000.00
IVA por acreditar	3,750.00	1,875.00
Inventario	8,500.00	5,000.00
<i>Otros activos:</i>		
Inversión en JV	122,500.00	
<i>Fijos:</i>		
Terreno	251,500.00	181,250.00
Maquinaria y equipo (Neto)	50,000.00	25,000.00
Equipo de transporte (Neto)	18,000.00	9,000.00
<i>Suma el activo</i>	493,000.00	237,000.00
Pasivo		
<i>A corto plazo:</i>		
Proveedores	12,500.00	6,250.00
Acreedores	4,500.00	7,750.00
Documentos por pagar	2,000.00	
Contribuciones por pagar	8,500.00	4,250.00
<i>Suma el pasivo</i>	27,500.00	18,250.00
Capital Contable		
Capital social	427,500.00	190,000.00
Reserva Legal	1,000.00	
Reserva de Reinversión	1,500.00	
Utilidad del ejercicio	35,500.00	28,750.00
<i>Suma el capital contable</i>	465,500.00	218,750.00
<i>Suma el pasivo más capital</i>	493,000.00	237,000.00

(*) el saldo antes de decretar dividendos en capital social era de \$175,000.00 y en utilidades del ejercicio \$43,750.00.

1. Ejemplo de aplicación del "MÉTODO DEL COSTO"

En caso de registrar la inversión en el joint venture por el método del costo, los asientos contables que se derivan son los siguientes:

Por la inversión:

1

Inversión en JV	122,500.00	
Caja y Bancos		122,500.00

Concepto: Inversión en JV

Por los resultados de JV :

2

Caja y Bancos	10,500.00	
Ingresos por dividendos		10,500.00

Concepto: Por los dividendos decretados en JV $15,000.00 \times 70\% = 10,500.00$

Al aplicar este método básicamente son afectadas las cuentas correspondientes a inversión en el joint venture y la cuenta de ingresos por dividendos, lo que implica que al centrarse en tales cuentas los movimientos se incrementan. En conclusión, no se presenta claramente en los estados financieros los activos, pasivos y capital que son controlados conjuntamente lo que ocasiona que al aplicar un análisis por medio de razones financieras se obtengan interpretaciones erróneas.

ESQUEMA DE REGISTRO

Inversion en JV	
1) 122,500.00	

Caja y Bancos	
2) 10,500.00	122,500.00 (1)

Ingresos por dividendos	
	10,500.00 (2)

**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996 DE LA EMPRESA MEX, S.A.
(MÉTODO DEL COSTO)**

ACTIVO

Circulantes:

Caja	12,600.00
Valores de Inmediata Realización	13,000.00
Clientes	13,650.00
Documentos por cobrar	10,000.00
IVA por acreditar	3,750.00
Inventario	8,500.00

Otros activos:

Inversión en JV	122,500.00
-----------------	------------

Ellos:

Terreno	251,500.00
Maquinaria y equipo (Neto)	50,000.00
Equipo de transporte (Neto)	18,000.00
Suma el activo	<u><u>503,500.00</u></u>

PASIVO

A corto plazo:

Proveedores	12,500.00
Acreedores	4,500.00
Documentos por pagar	2,000.00
Contribuciones por pagar	8,500.00
Suma el pasivo	<u><u>27,500.00</u></u>

CAPITAL CONTABLE

Capital social	427,500.00
Reserva Legal	1,000.00
Reserva de Reinversión	1,500.00
Ingreso por dividendos	10,500.00
Utilidad del ejercicio	35,500.00
Suma el capital contable	<u><u>476,000.00</u></u>
Suma el pasivo más capital	<u><u>503,500.00</u></u>

2. EJEMPLO DE APLICACIÓN DEL "MÉTODO DE PARTICIPACIÓN"

A pesar de que el método de participación en nuestro boletín B-8 no hace referencia al control conjunto, es considerado como un método aplicable al joint venture por la normatividad contable internacional, por lo que, en caso de registrar la inversión y participación en el joint venture por este método, los asientos contables que se derivan son los siguientes:

Por la inversión:

----- 1 -----		
Inversión en JV	122,500.00	
Caja y Bancos		122,500.00

Concepto: Por la inversión del 70% de las acciones de JV.

----- 1a -----		
Inversión en JV	10,500.00	
Utilidad del ejercicio		10,500.00

Concepto: Eliminación del asiento que reconoce los dividendos decretados en JV en la proporción de que participa la empresa Mex. S.A.

Por el reconocimiento de utilidades en JV:

----- 2 -----		
Inversión en JV	20,125.00	
Utilidad del ejercicio		20,125.00

Concepto: Reconocimiento de la participación en JV

Asientos de eliminación de operaciones intercompañías

----- 3 -----		
Utilidad del ejercicio	1,000.00	
Inversión en JV		1,000.00

Concepto: Eliminación de operación de venta no realizada entre el ente conjunto.

Utilidad del ejercicio *	5,000.00	
Inversión en JV **		5,000.00
Concepto: Eliminación de la utilidad en venta de activo fijo no realizada.		
* Por no tener la cuenta de utilidad en venta de activo fijo		
** Es el exceso de valuación en terreno de JV.		

ESQUEMA DE REGISTRO

Inversión en JV	
1) 122,500.00	1,000.00 (3)
1a) 10,500.00	5,000.00 (4)
2) 20,125.00	

Caja y Bancos	
	122,500.00 (1)

Utilidad del ejercicio JV	
4) 5,000.00	10,500.00 (1a)
3) 1,000.00	20,125.00 (1a)

Capital social	
1A) 15,000.00	

Como es evidente, este método reconoce la participación de una empresa en otra al momento de conocer los resultados en la empresa en que se invirtió incrementando o disminuyendo la inversión en dicha empresa.

Como se trata de un método de valuación de la inversión permanente, no se eliminan las cuentas por pagar contra las cuentas por cobrar de las empresas que forman la entidad contable.

**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996 DE LA EMPRESA MEX, S.A.
(METODO DE METODO DE PARTICIPACION)**

ACTIVO

Circulante:

Caja	2,100.00
Valores de Inmediata Realización	13,000.00
Clientes	13,650.00
Documentos por cobrar	10,000.00
IVA por acreditar	3,750.00
Inventario	8,500.00

Otros activos:

Inversion en JV	147,125.00
-----------------	------------

Dios:

Terreno	251,500.00
Maquinaria y equipo (Neto)	50,000.00
Equipo de transporte (Neto)	18,000.00
Suma el activo	<u>517,625.00</u>

PASIVO

A corto plazo:

Proveedores	12,500.00
Acreedores	4,500.00
Documentos por pagar	2,000.00
Contribuciones por pagar	8,500.00
Suma el pasivo	<u>27,500.00</u>

CAPITAL CONTABLE

Capital social	427,500.00
Reserva Legal	1,000.00
Reserva de Reinversión	1,500.00
Utilidad del ejercicio	60,125.00
Suma el capital contable	<u>490,125.00</u>
Suma el pasivo más capital	<u>517,625.00</u>

3. APLICACIÓN DEL MÉTODO DE "CONSOLIDACIÓN TOTAL"

Como se ha explicado, el método de consolidación total de estados financieros aplicado al joint venture no es conveniente, sin embargo, a continuación lo ejemplificamos:

Por la inversión:

_____ 1 _____		
Inversión en JV	122,500.00	
Caja y Rancos		122,500.00

Concepto: Por la inversión del 70% de las acciones de JV.

_____ 1a _____		
Capital social	15,000.00	
Utilidad del ejercicio		15,000.00

Concepto: Eliminación del asiento que reconoce los dividendos decretados en JV.

_____ 1b _____		
Inversión en JV	30,625.00	
Utilidad del ejercicio		30,625.00

Concepto: Reconocimiento de los resultados de JV en la proporción invertida.

_____ 2 _____		
Utilidad del ejercicio (Por las ventas)	10,000.00	
Proveedores	10,000.00	
Inventarios		1,000.00
Utilidad del ejercicio (Por el costo de ventas)		9,000.00
Clientes		10,000.00

Concepto: Eliminación de la venta de Mex, S.A. a JV.

_____ 3 _____		
Utilidad del ejercicio	5,000.00	
Equipo de transporte		5,000.00

Concepto: Eliminación de valor en exceso del equipo de transporte

----- 4 -----		
Documentos por pagar	2,000.00	
Documentos por cobrar		2,000.00
Concepto: Eliminación de las cuentas por cobrar y por pagar de la entidad contable.		
----- 5 -----		
Capital social	122,500.00	
Utilidad del ejercicio	27,125.00	
Inversión en JV		149,625.00
Concepto: Eliminación de la cuenta de inversión en JV en la proporción que posee Mex, S.A. (70%).		
----- 6 -----		
Capital social	52,500.00	
Utilidad del ejercicio	11,625.00	
Interés minoritario		64,125.00

En la aplicación del método de consolidación total, se debe elaborar una hoja de trabajo para consolidar, cuyo esquema es el siguiente:

HOJA DE TRABAJO PARA EL MÉTODO DE CONSOLIDACIÓN TOTAL

CONCEPTO	MEX. S.A.	JV	TOTAL	ELIMINACIONES		SALDO CONSOLIDADO
				DEBE	HABER	
Caja y Bancos	2,900.00	800.00	2,900.00			2,900.00
Valores de Inmediata Realización	13,000.00	3,000.00	16,000.00			16,000.00
Clientes	13,650.00	1,075.00	14,725.00		10,000.00 (2)	4,725.00
Documentos por cobrar	10,000.00	10,000.00	20,000.00		2,000.00 (4)	18,000.00
IVA por acreditar	3,750.00	1,875.00	5,625.00			5,625.00
Inventario	8,500.00	5,000.00	13,500.00		1,000.00 (2)	12,500.00
Inversion en JV	122,500.00		122,500.00	100	30,625.00 153,125.00 (5)	
Terreno	251,500.00	181,250.00	432,750.00			432,750.00
Maquinaria y equipo (Neto)	50,000.00	25,000.00	75,000.00			75,000.00
Equipo de transporte (Neto)	18,000.00	9,000.00	27,000.00		5,000.00 (3)	22,000.00
Proveedores	12,500.00	6,250.00	18,750.00	2)	10,000.00	8,750.00
Acreedores	4,500.00	7,750.00	12,250.00			12,250.00
Documentos por pagar	2,000.00		2,000.00	4)	2,000.00	
Contribuciones por pagar	8,500.00	4,250.00	12,750.00			12,750.00
Capital social	427,500.00	190,000.00	617,500.00	1A)	15,000.00	427,500.00
				5)	122,500.00	
				6)	52,500.00	
Reserva Legal	1,000.00		1,000.00			1,000.00
Reserva de Reversión	1,500.00		1,500.00			1,500.00
Utilidad del ejercicio	35,500.00	28,750.00	64,250.00	2)	10,000.00 15,000.00 (1A)	65,825.00
				3)	5,000.00 30,625.00 (1B)	
				5)	30,625.00 9,000.00 (2)	
				6)	7,425.00	
Interes minoritario					59,925.00 (6)	59,925.00
Totales					285,675.00 285,675.00	

Por medio de la hoja de trabajo, se eliminan las operaciones intercompañías mostrando en la última columna el saldo consolidado totalmente.

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO DE LAS EMPRESAS MEX, S.A Y JV AL 31 DE
 DICIEMBRE DE 1996
 (METODO DE CONSOLIDACION TOTAL)

ACTIVO

<i>Circulante:</i>	
Caja	2,900.00
Valores de Inmediata Realizacion	16,000.00
Clientes	4,725.00
Documentos por cobrar	18,000.00
IVA por acreditar	5,625.00
Inventario	12,500.00
<i>Libs:</i>	
Terreno	432,750.00
Maquinaria y equipo (Neto)	75,000.00
Equipo de transporte (Neto)	22,000.00
<i>Suma el activo</i>	<u>589,500.00</u>

PASIVO

<i>A corto plazo:</i>	
Proveedores	8,750.00
Acreedores	12,250.00
Contribuciones por pagar	12,750.00
<i>Suma el pasivo</i>	<u>33,750.00</u>

CAPITAL CONTABLE

Capital social	427,500.00
Reserva Legal	1,000.00
Reserva de Reinversión	1,500.00
Utilidad del ejercicio	65,825.00
Interés minoritario	59,925.00
<i>Suma el capital contable</i>	<u>555,750.00</u>
<i>Suma el pasivo más capital</i>	<u>589,500.00</u>

4. APLICACIÓN DEL MÉTODO DE "CONSOLIDACIÓN PROPORCIONAL"

Mediante el método de consolidación proporcional es básico presentar solamente la parte proporcional en la que se invirtió en un joint venture.

Aclaraciones: Las cuentas por pagar y por cobrar no se eliminan debido a que la NIC 31 dicta que no deben compensarse.

1

Inversión en JV	122,500.00	
Caja y Bancos		122,500.00
Concepto: por la inversión del 70% de las acciones de JV		

1a

Capital social	10,500.00	
Utilidad del ejercicio		10,500.00
Concepto: eliminación del asiento que reconoce los dividendos decretados en JV en la proporción de inversión en JV.		

1b

Capital Social	122,500.00	
Inversión en JV		122,500.00
Concepto: Eliminación del saldo de inversión en JV, porque la hoja de trabajo ya reconoce su porcentaje de participación..		

2

Proveedores	7,000.00	
Utilidad del ejercicio (Por las ventas)	7,000.00	
Clientes		7,000.00
Inventarios		700.00
Utilidad del ejercicio (Por el costo de ventas)		6,300.00

Concepto: Eliminación de la venta a JV, reconociendo solamente el 30% realizado atribuible a otros inversionistas.

Utilidad del ejercicio	3,500.00	
Equipo de transporte		3,500.00

Concepto: Se elimina la utilidad por venta de activo fijo y el exceso en el valor del equipo de transporte ya que, según la NIC 31 no se han realizado contablemente hasta no ser revendidos a una entidad independiente.

HOJA DE TRABAJO PARA EL MÉTODO DE CONSOLIDACIÓN PROPORCIONAL

CONCEPTO	MEX. S.A.	JV	JV 30 %	TOTAL	ELIMINACIONES		SALDO CONSOLIDADO
					DEBE	HABER	
Caja	2,100.00	800.00	560.00	2,660.00			2,660.00
Valores de Inmediata Realización	13,000.00	3,000.00	2,100.00	15,100.00			15,100.00
Clientes	13,650.00	1,075.00	752.50	14,402.50		7,000.00 (2)	7,402.50
Documentos por cobrar	10,000.00	10,000.00	7,000.00	17,000.00			17,000.00
IVA por acreditar	3,750.00	1,875.00	1,312.50	5,062.50			5,062.50
Inventario	8,500.00	5,000.00	3,500.00	12,000.00		700.00 (2)	11,300.00
Inversión en JV	122,500.00			122,500.00		122,500.00 (1B)	
Terreno	251,500.00	181,250.00	126,875.00	378,375.00			378,375.00
Maquinaria y equipo (Neto)	50,000.00	25,000.00	17,500.00	67,500.00			67,500.00
Equipo de transporte (Neto)	18,000.00	9,000.00	6,300.00	24,300.00		3,500.00 (3)	20,800.00
Proveedores	12,500.00	6,250.00	4,375.00	16,875.00	2)	7,000.00	9,875.00
Acreedores	4,500.00	7,750.00	5,425.00	9,925.00			9,925.00
Documentos por pagar	2,000.00			2,000.00			2,000.00
Contribuciones por pagar	8,500.00	4,250.00	2,975.00	11,475.00			11,475.00
Capital social	427,500.00	190,000.00	133,000.00	560,500.00	1A)	10,500.00	427,500.00
					1B)	122,500.00	
Reserva Legal	1,000.00			1,000.00			1,000.00
Reserva de Reversión	1,500.00			1,500.00			1,500.00
Utilidad del ejercicio	35,500.00	28,750.00	20,125.00	55,625.00	2)	7,000.00	10,500.00 (1A)
					3)	3,500.00	6,300.00 (2)
Totales						150,500.00	150,500.00

**BALANCE GENERAL DE LAS EMPRESAS MEX. S.A. Y JV AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997
(MÉTODO DE CONSOLIDACIÓN PROPORCIONAL)**

ACTIVO

Circulante:

Caja	2,660.00
Valores de Inmediata Realización	15,100.00
Clientes	7,402.50
Documentos por cobrar	17,000.00
IVA por acreditar	5,062.50
Inventario	11,300.00

Fijo:

Terreno	378,375.00
Maquinaria y equipo (Neto)	67,500.00
Equipo de transporte (Neto)	20,800.00
<i>Suma el activo</i>	<u>525,200.00</u>

PASIVO

A corto plazo:

Proveedores	9,875.00
Acreedores	9,925.00
Documentos por pagar	2,000.00
Contribuciones por pagar	11,475.00
<i>Suma el pasivo</i>	<u>33,275.00</u>

CAPITAL CONTABLE

Capital social	427,500.00
Reserva Legal	1,000.00
Reserva de Reinversión	1,500.00
Utilidad del ejercicio	61,925.00
Suma el capital contable	<u>491,925.00</u>
<i>Suma el pasivo más capital</i>	<u>525,200.00</u>

Los resultados obtenidos al aplicar el criterio de cada uno de los métodos varían de manera considerable, sobre todo si tenemos en cuenta que las cuentas esquematizadas son características para notar las diferencias que se generan. Por ejemplo, en el caso de consolidación total se incrementan todas las cuentas de activo, pasivo y capital en mayor proporción que aplicando el método de consolidación total. Estos diferentes resultados pueden originar una interpretación errónea de los estados financieros, de alguna forma, consideramos que la aplicación del método de consolidación proporcional genera resultados más apegados a la realidad económica debido a que consolida solamente la proporción en la que participa del negocio conjunto, otorgándole un tratamiento que diferencia las inversiones asociadas y subsidiarias.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- ARCE GARCOLLO, Javier, Contratos Mercantiles Atípicos, Editorial Trillas, Segunda edición, México, 1991, 265 pp.
- COCINA MARTÍNEZ, Javier Normas de Contabilidad Financiera Comparadas, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México, 1996.
- COLAICOVO, Juan Luis; AVARO, Rubén; NARBOLA, Hernán, Joint Ventures y Otras Formas de Colaboración Empresarial Internacional, Editorial Macchi, Argentina, 1993.
- GARCÍA, MAYNEZ, Eduardo, Introducción al Estudio del Derecho, Cuadragésimo primera edición, Editorial Porrúa, México, 1990, 416 pp.
- GÓMEZ, Denise y COLLADA, Teresa. Ayuntamientos Conjuntos, Segunda edición, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Segunda edición. México, 1994, 143 pp.
- INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS, A.C., Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, Décima edición., México, 1996.
- INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS, A.C., Normas Internacionales de Contabilidad Suppletorias, México, 1996.

MARTÍNEZ CASTILLO, Aureliano. Consolidación de Estados Financieros, Editorial Mc Graw Hill, Mexico, 1995, 205 pp.

RUIZ URQUIZA Y CIA, S.C., "Tax and financial aspects of doing business in Mexico 1995", s. p.i., Mexico, 1995, 28 pp.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, 1995.

WISEMAN, Joseph A. y CASHIN, James A. Contabilidad Avanzada, Editorial Mc Graw Hill, México, 1994, 402 pp.

LEYES Y CÓDIGOS

MÉXICO, Código Civil para el Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en materia Federal, Ediciones Delma, Décimo primera edición, 1994, 508 pp.

MÉXICO, Código de Comercio y leyes complementarias, Editorial Porrúa 58a. edición, México 1996.

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DEL SECTOR PRIVADO, A.C.: "Encuesta sobre Tendencias de las Alianzas Estratégicas de las Empresas México, Estados Unidos, Canadá, Europa", en Veritas, Rev. del Colegio de Contadores Públicos de México, A.C., Año XXXVIII, Num. 1477 pp. 19-23.

COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN FISCAL: "La Asociación en Participación", en Investigación Fiscal, Rev. del Colegio de Contadores Públicos De México, A.C, Diciembre de 1996, Núm. 71, 18 pp.

CONZÁLEZ HERRERA, Francisco Javier: "El método de participación y su efecto en el patrimonio de la tenedora", en Contaduría Pública, Rev. del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Año 25, Núm. 291, pp. 20-22.

LIANO CARRERA Manuel, "El arbitraje" en Práctica Fiscal Laboral y Empresarial, Rev. de TAX Editores, Año V, Núm. 103, pp. 83-89.

MANCERA AGUAYO, Gabriel: "La Contaduría Pública ante la Globalización", en Contaduría Pública, Rev. del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., Año 22, Núm. 258, pp. 34-43.

RITCH J. Anne; "Entendiendo los Estándares Globales", en Veritas, Rev. del Colegio de Contadores Públicos de México, A.C., Año XXXIX, Núm. 1488, pp. 34-35.

SÁNCHEZ SOTO, Gustavo: "Joint Venture: una Estrategia para hacer negocios", en El Mercado de Valores, Rev. editada por Nacional Financiera, Año LVI, Núm. 8, pp. 31-34.

INFORMACIÓN DE INTERNET

DOYLE Stephen Joseph., Joint Venture Agreements. Dirección:
[Http://www.Modl.Com/Corp/jointvent.html](http://www.Modl.Com/Corp/jointvent.html).

CHERI. L. Reither y LOTT Ronald W. Accounting for Joint Ventures. Dirección:
[Http://Hsp.Baylor.Edu/Htlm/Davisc/Abo/Reporter/Winter 96/Reither.Htm](http://Hsp.Baylor.Edu/Htlm/Davisc/Abo/Reporter/Winter 96/Reither.Htm).

Memorande del comentario a las normas de Contabilidad sobre Negocios Conjuntos,
Dirección:[Http://www.Ex.Ac.Uk/Bjspaull/icaew/Summa/Institute/Frag/Frag33.94.html](http://www.Ex.Ac.Uk/Bjspaull/icaew/Summa/Institute/Frag/Frag33.94.html)