

María Del Mar ASENSIO GIMÉNEZ

LAS JOINT VENTURES EN CHINA

*Trabajo Fin de Carrera
dirigido por
Carmen PARRA*

*Universidad Abat Oliba CEU
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
Doble Licenciatura en Derecho y Dirección y Administración de
Empresas*

2011

Querer es poder
有志者事竟成。

PROVERBIO CHINO

Resumen

El presente Trabajo Fin de Carrera trata llevar a cabo un estudio sobre los proyectos de colaboración inter-empresarial. Fruto de este fenómeno de diversificación de ámbito societario, surge la *joint venture* como un sistema de internacionalización en el mundo empresarial. Para analizar las peculiaridades de esta figura contractual nos centraremos en el análisis de su implantación y desarrollo en el *país del dragón que despierta*, investigando sobre las repercusiones desde el prisma de la ciencia jurídica en la convergencia de Derecho Societario Internacional y de los Contratos. Asimismo, se hará referencia a los aspectos económicos, y políticos presentes en China, así como del objeto y de la existencia y trascendencia de la *joint venture* para la economía internacional.

Resum

El present Treball de Fi de Carrera tracta dur a terme un estudi sobre els projectes de col.laboració inter-empresarial. Fruit d'aquest fenomen de diversificació d'àmbit societari, sorgeix la joint venture com un sistema d'internacionalització en el món empresarial. Per analitzar les peculiaritats d'aquesta figura contractual ens centrarem en l'anàlisi de la seva implantació i desenvolupament al país del drac que desperta, investigant sobre les repercussions des del prisma de la ciència jurídica en la convergència de Dret Societari Internacional i dels contractes. Així mateix, es farà referència als aspectes econòmics, i polítics presents a la Xina, així com de l'objecte i de l'existència i transcendència de la joint venture per a l'economia internacional.

Abstract

This Ending Degree Project aims to research on business collaboration projects between enterprises. As a result of this corporate diversification level phenomenon, joint ventures emerge as a system of internationalisation in the business world. In order to analyse the peculiarities of this contractual figure we will focus on the analysis of it's establishment and development in the country of the awakening dragon, investigating on the impact from the legal perspective in the convergence of International Corporate and Contracts Law. Moreover, reference to economic and political aspects present in China will be undertaken, as well as the objective, existance and importance of the joint venture for the international economy.

Palabras claves / Keywords

EJV – CJV - Contratos de Colaboración - Contratos Internacionales - Joint venture - Economía china – Contratos de Cooperación inter-empresarial - Derecho Societario Internacional

EJV – CJV – Collaboration Contracts – International Contracts – Joint venture – Chinese Economy – Business Cooperation Contracts – Corporate International Law

Sumario

Planteamiento.....	9
I.- EL NACIMIENTO DE LA COOPERACIÓN INTER-EMPRESARIAL EN PROYECTOS COMPARTIDOS.....	11
1. Delimitación de una <i>joint venture</i>	13
2. La <i>joint venture</i> como figura societaria de colaboración empresarial.....	15
2.1. Características.....	15
2.2. Diferencias con otras figuras de cooperación.....	16
2.3. <i>Joint venture</i> como concepto jurídico y económico: clases.....	17
3. Pautas a seguir para la creación de una <i>joint venture</i>	18
3.1. Objetivo.....	18
3.2. Elección del país de implantación.....	20
3.3. Barreras generales para la constitución de una <i>joint venture</i>	21
II.- LAS JOINT VENTURES EN CHINA.....	23
1. China, el país del dragón que despierta: comprendiendo la situación general china	23
1.1. China desde dentro: situación.....	23
1.2. Entorno político chino.....	24
1.3. Contexto económico chino.....	26
1.4. China como emplazamiento empresarial, diversidad geográfica.....	28
1.5. La experiencia multinacional china.....	29
2. Aspectos Económicos.....	34
2.1. Fórmulas de acceso al mercado chino: estructuras empresariales para la gestión del proyecto de inversión en China.....	34
2.1.1. Establecimiento de oficina de representación en China (RO).....	34
2.1.2. Establecimiento de empresa de capital 100% extranjero en China (WHOE).....	36
2.1.3. Constitución en China de empresas mixtas: <i>joint ventures</i>	37
2.1.3.1. EJV.....	38

2.1.3.2. CJV.....	39
3. Decisión estratégica de inversión para la empresa extranjera en China.....	41
3.1. Análisis de la opción de la empresa mixta en China.....	41
3.2. <i>Due diligence</i> legal y financiera en China.....	42
3.3. Posibles disputas entre las partes en la <i>joint venture</i> en China.....	46
4. Aspectos Jurídicos.....	50
4.1. Normativa <i>joint ventures</i> en China.....	50
5. Constitución de la <i>joint venture</i> en China.....	51
5.1. Procedimiento de constitución.....	51
5.2. Requisitos del capital registrado.....	53
5.3. Localización e incentivos de inversión de <i>joint ventures</i> en China.....	54
6. Aspectos referentes al funcionamiento de las <i>joint ventures</i> en China.....	56
6.1. Recursos humanos de <i>joint ventures</i> en China: la normativa laboral china.....	56
6.2. Tributación y finanzas de <i>joint ventures</i> en China.....	59
6.2.1. Cálculo del capital registrado.....	59
6.2.2. Impuestos.....	60
6.2.2.1. <i>Enterprise Income Tax</i>	60
6.2.2.2. IVA Importaciones.....	61
6.2.2.3. <i>Business Tax</i>	62
6.2.2.4. Impuesto al consumo.....	62
6.2.2.5. Derechos de aduanas.....	63
6.2.2.6. Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI).....	63
6.2.2.7. Impuesto sobre los ingresos.....	63
6.2.2.8. Impuesto de exportaciones – descuentos.....	64
6.2.3. Requisitos de auditoria de la empresa extranjera.....	64
6.2.4. La repatriación de beneficios.....	65
7. Finalización del funcionamiento de la <i>joint venture</i> en China.....	66
7.1. Cierre.....	66
7.2. Conversión a una WFOE (empresa de capital 100% extranjero).....	67
7.3. Liquidación.....	68
Conclusiones.....	71
Bibliografía.....	77

Planteamiento

El presente Trabajo Final de Carrera, al que he querido titular las *joint ventures* en China, pretende indagar en el estudio sobre los acuerdos de esta figura de colaboración empresarial, concretamente en el país asiático. El análisis pretendido obliga, pues, a ahondar sobre como este fenómeno de cooperación entre sociedades mercantiles surge, con la finalidad de combatir las limitaciones individuales que comporta todo proyecto de expansión en el ámbito internacional.

El interés que me ha suscitado y, por el cual finalmente he decidido abordar el presente tema, está motivado por el amplio abanico de especialidades que presenta dicha peculiar forma de contratación en cuanto a la trascendencia de su naturaleza y por su alcance en el ámbito del Derecho Internacional. Un escenario en el que entran en juego los reiterados cuestionamientos del propio legislador en torno a la existencia de más de un procedimiento de producción normativa, objetivos del Derecho Internacional Privado, o las barreras planteadas cuando se trata de garantizar la seguridad jurídica, en un contexto de situaciones privadas internacionales. Es así como el Derecho debe dar soluciones a las situaciones derivadas de la globalización, a través de un instrumento jurídico que articule estas adaptaciones o creaciones jurídicas tanto en el ámbito de la colaboración empresarial como en la contratación internacional; desde la rama del derecho tributario y fiscal, civil y mercantil, administrativo, laboral o concursal.

China es sinónimo de potencia económica mundial. A pesar del elenco de predicciones e hipótesis existentes, se produce un consenso generalizado en la opinión de que el país más poblado del planeta, en pocas décadas, será también la mayor economía mundial, superando, en 2030 a la economía estadounidense. La China de hoy y sus cambios futuros son equivalentes a las oportunidades de futuro de los negocios en la actualidad. Surgen así, como respuesta a los numerosos atractivos que el gigante asiático ofrece al inversor extranjero, la *joint venture* en China, una figura societaria del Derecho Internacional sobre la que se ha escrito poco.

Se ha decidido estructurar el presente Trabajo Final de Carrera en dos bloques principales. En el primero de ellos procedemos a exponer una parte general en la que abordaremos el nacimiento de la cooperación inter-empresarial en proyectos compartidos. Aquí delimitaremos el concepto de *joint venture*, así como un estudio general sobre las pautas a seguir para la creación de dicha figura societaria como modalidad de colaboración empresarial. El segundo gran bloque versa sobre las *joint*

ventures concretamente en China. Asimismo, hemos subdividido este segundo bloque en tres partes diferenciadas. En primer lugar, nos iniciaremos con una visión panorámica sobre el contexto social, político y económico chino para lograr comprender el entorno en el que nos moveremos. Responderemos a la pregunta de ¿por qué China? Siguiendo el pensamiento cíclico chino, trataremos de dar respuestas a aspectos que pueden surgir al decantarnos por hacer negocios en el gigante asiático.

En segundo lugar, indagaremos sobre las *joint ventures* en China desde distintas perspectivas para lograr así una mejor comprensión de esta figura societaria. Desde un prisma económico analizaremos las distintas fórmulas de acceso al mercado chino desglosando el rango de distintas estructuras empresariales para la gestión del proyecto de inversión en el gigante asiático.

Acto seguido, procederemos a ahondar sobre las *joint ventures* en China desde un punto de vista jurídico. Abordaremos pues, en este apartado la aplicación de las *joint ventures* a la normativa china aplicable al caso práctico de constitución en China; nos adentraremos en las especialidades suscitadas en el funcionamiento concreto, abarcando las problemáticas que se plantean en la mayoría de los casos. Serán objeto de estudio localización e incentivos de inversión, recursos humanos, tributación y finanzas y la disolución y liquidación.

Finalmente, y a modo de cierre, repasaremos los aspectos más relevantes abarcados en el transcurso del presente trabajo. Procederemos a plasmar nuestras conclusiones personales, fruto del estudio llevado a cabo, aportando una visión de nuestras reflexiones sobre las *joint ventures* en China en el marco del derecho societario internacional.

I.- EL NACIMIENTO DE LA COOPERACIÓN INTER-EMPRESARIAL EN PROYECTOS COMPARTIDOS

La situación actual que estamos viviendo es la de un mundo globalizado. El surgimiento del fenómeno del capitalismo a finales del siglo XIX y principios del XXI a nivel mundial genera una constante circulación de personas entre los Estados a niveles nunca vistos a lo largo de la historia. Las interrelaciones personales, como consecuencia del movimiento demográfico, vienen repitiéndose con motivo de situaciones tales como las inversiones a nivel internacional, la consecución de oportunidades o la satisfacción de necesidades laborales. Como resultado, según Tanganelli i Bernades¹, nos encontramos ante una serie de cambios fundamentales del entorno económico empresarial, como vienen siendo la revolución tecnológica, la disminución del ciclo de vida de los productos, globalización o internacionalización y la nueva composición de la demanda.

“En el entorno económico actual caracterizado por mercados dinámicos, innovación y globalización, con el consiguiente aumento de la presión de la competencia, solo puede verse de manera favorable que las empresas busquen diferentes formas de alianza para permitirles mantenerse competitivas en el mercado, mejorando su nivel de I+D, reduciendo sus costes y desarrollando nuevos productos.”

Comisión UE sobre la Política de Competencia 1997²

En definitiva, las sociedades mercantiles y de capital, así como los grupos de sociedades, tienen la necesidad de adaptarse a los mercados exteriores y comercios globalizados, mediante la expansión e internacionalización. Como consecuencia, sus estrategias empresariales están enfocadas con el objetivo permanente de ganar en eficiencia, reducir costes, aumentar beneficios, diversificar riesgos y optimizar recursos. Tratando de salvaguardar las barreras que ello conlleva y los impedimentos desde la perspectiva empresarial individual relativos a la capacidad económica y dimensión de negocio, el reto se basa en la creación de una alianza para aunar esfuerzos con la finalidad de crear un proyecto en común. En la actualidad, esta citada necesidad por parte de las empresas ha desembocado en el despliegue de diversas figuras

¹ TANGANELLI, D., BERNADES, I., *Joint ventures internacionales entre PYMES de la Unión Europea*, Madrid: Editorial Thomson Civitas, 2004, pp. 41 y ss.

² Extracto del XXVII Informe anual sobre Política de Competencia (1997) desarrollado por la Comisión de la UE, citado por PAULEAU, C., *El régimen jurídico de las joint ventures*, Valencia: Editorial Tirant lo Blanch, 2003, p.47, nota al pie de página número 1.

contractuales o asociativas que se traducen en una variedad de formas de cooperación entre empresas en el ámbito exterior. Este vínculo de cooperación a nivel internacional se ha de materializar en la forma contractual que más se ajuste a las necesidades empresariales de ambas partes, logrando así el objetivo de la satisfacción de intereses mutuos. Según el autor GUARDIOLA SACARRERA (1998)³, existen diversos *aspectos que han de tenerse en consideración en todo proyecto de colaboración empresarial*. Entre otros, la delimitación del objeto de la cooperación, el grado de integración entre las partes en base a su autonomía jurídica y operativa, la puesta en común de medios, procesos y recursos, el factor temporal en cuanto a la duración de dicha unión, la opción de constitución o no de un nuevo ente, o el análisis y la delimitación de riesgos actuales y potenciales compartidos. Son todas estas cuestiones las que permiten diferenciar entre distintas figuras contractuales entre las que se pueden optar al proyectar toda colaboración entre empresas.

Haciendo referencia a lo expuesto por el autor GUARDIOLA SACARRERA para la delimitación del contrato adecuado, se encuentra la siguiente *clasificación en función del grado de integración entre las empresas, y en escala de mayor a menor nivel de concentración*.

En primer lugar, la *integración absoluta* permite la colaboración conjunta entre empresas, de forma tal que éstas desaparecen generando una nueva empresa. Se puede llevar a cabo a través de la *fusión* de empresas –transmisión global de cada uno de los patrimonios sociales a una nueva entidad de forma que ésta última goza de los derechos y obligaciones de las fundadoras, perdiendo su personalidad jurídica inicial. Alternativamente, a través de la *absorción*- transmisión de patrimonios a una Sociedad, que mantiene su propia personalidad mientras que las empresas objeto de la absorción pierden sus respectivas personalidades jurídicas. En segundo lugar, cabe mencionar la *integración parcial* de las entidades. En este caso, no desaparecen ni pierden su personalidad jurídica, sino que realizan una aportación de parte de su patrimonio a un nuevo ente con personalidad jurídica propia, creando una nueva entidad.

Finalmente, aquellos casos en los que *no existe la integración*, donde las entidades simplemente unen determinados medios para la realización de una actividad alcanzando objetivos impuestos que generan beneficios. Se trata de la agrupación de empresas, entre las cuales tendremos que diferenciar entre aquellas que generan como

³ GUARDIOLA SACARRERA, E., *Contratos de colaboración en el comercio internacional*, Barcelona: Editorial Bosch Casa Editorial S.A, 1998, pp. 296-299.

resultado un ente con o sin personalidad jurídica propia. A pesar de la conexión y la existente finalidad económica compartida, las agrupaciones de empresas sin integración de sus miembros gozan de autonomía jurídica y económica.

1. Delimitación de una *joint venture*

La expresión de *joint venture* proviene de la abreviatura de *international joint business venture* y nace en el Reino Unido en relación a las organizaciones de los *Merchant Venturers* o *Gentlemen Adventurers*, para el comercio ultramar. Surge con el *Common Law* como figura del Derecho angloamericano en la segunda mitad del siglo XIX, con la aparición de las primeras inversiones de capital empresarial. La *joint venture* se define como “cualquier tipo de acuerdo de asociación o colaboración entre empresas cuyo objetivo sea la cooperación con carácter duradero en los planos técnico, productivo, financiero y/o comercial, y cuya formalización tenga lugar, bien mediante la constitución de un nuevo ente, bien mediante un contrato privado”.⁴ Según la OCDE nos encontramos ante una “asociación entre dos o más empresas con objeto de realizar en común una determinada actividad a través de una nueva entidad creada y controlada por los participantes.”⁵

Cabe señalar la gran relevancia de esta figura contractual como forma de creación de sociedades de carácter mixto en países en vías de desarrollo. Es por ello que Naciones Unidas, junto con La Organización para el Desarrollo Industrial (ONUDI)⁶ se vieron ante la necesidad de publicar el “*Manual para la preparación de acuerdos de constitución de empresas mixtas en países en desarrollo*” con las cláusulas. El concepto que venimos trabajando se encuentra reflejado en la parte introductoria de dicho *Manual*, estableciendo:

<<Tradicionalmente, la inversión directa extranjera en países en desarrollo ha venido revistiendo, en general, la forma de empresas filiales de propiedad total de los inversionistas extranjeros. Sin embargo, desde hace algún tiempo es cada día mayor el número de nuevas inversiones que toman la forma de empresas mixtas, cuya propiedad comparten los asociados locales y extranjeros. Muchos son los factores que contribuyen

⁴ Op.cit., p. 320.

⁵ OECD, *Glossary of terms relating to restrictive business practices*, Paris, 1965.

⁶ www.unido.org

a la multiplicación de estas empresas, entre otros la tendencia en los países en desarrollo a promulgar leyes que prohíban a los extranjeros poseer la totalidad del capital de una empresa, o la práctica de ofrecer especiales incentivos a aquellas cuyo capital pertenezca en determinada proporción a nacionales del propio país. Más importante, sin embargo, es el hecho de que muchos inversionistas tienen cada vez conciencia más clara de las positivas ventajas que para ellos puede significar el compartir la propiedad de las empresas con asociados locales, ya pertenezcan éstos al sector privado o al público. Entre tales ventajas cabe mencionar las aportaciones tangibles de dichos asociados bajo forma de terrenos, capital, personal cualificado, conocimiento del idioma, de los mercados, de los proveedores y de las circunstancias locales en materia de comercio. Como beneficios intangibles pueden señalarse, entre otros, la buena voluntad de los empleados, el prestigio entre los clientes y las autoridades, y la menor probabilidad de nacionalización de la empresa o de la adopción a su respecto de disposiciones discriminatorias>>.

Para la resolución de diferencias en estas *joint ventures* de inversión, se lleva a cabo por la parte interesada el recurso al organismo competente, en este caso el Centro Internacional para Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIRDI o ICSID)⁷, creado por el Convenio de Washington de 18 de marzo de 1965, sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados.⁸

En lo que respecta a la regulación en España, no existe una normativa específica, a diferencia de otros países, como en China, que será objeto de estudio en el presente trabajo. No obstante, en nuestro país se disponen de normas que son objeto de aplicación en situaciones de asociación, como los contratos de cuentas en participación o las UTEs. En el Derecho Comunitario, existe normativa comunitaria que regula aspectos relacionados con las *joint ventures* tales como la concentración de empresas. No obstante, su regulación sigue siendo hoy objeto de confusión sobre el Derecho de sociedades en el Derecho de la competencia, por la ambigüedad que la falta de regulación concreta genera.

⁷ www.worldbank.org/icsid/

⁸ Convenio ratificado por España el 20 de junio de 1994, BOE de 13 de septiembre de 1994. Las inversiones nacionales de otros Estados están sometidos al arbitraje del CIRDI o ICSID, lo que garantiza que los Estados en los que se invierta no modifiquen la legislación del Estado perjudicando al inversionista extranjero.

2. La *joint venture* como figura societaria de colaboración empresarial

2.1. Características

La *joint venture* es de *carácter internacional* en aquellos casos en los que concurren dos o más organizaciones de la nueva sociedad creada, participan en la toma de decisiones de ésta, y uno de los socios, como mínimo, tiene la sede central en otro país distinto del de operación de la empresa conjunta, o se lleva a cabo una actividad notable en más de un país.

En primer lugar, hemos de considerar la finalidad de esta figura societaria, tratándose de un proyecto en común, de carácter duradero, entre dos o más entidades las cuales han llevado a cabo un acuerdo contractual que se reflejará en la forma de una nueva empresa. En segundo lugar, se ha de llevar a cabo una actividad concreta de forma conjunta en el país donde se tiene previsto operar, de forma que las entidades involucradas en el pertinente acuerdo de voluntades participan, sin delegar la explotación del proyecto a terceras personas. Asimismo, exaltar la finalidad de carácter lucrativo que caracteriza a toda *joint venture*, asumiendo el reparto de riesgos entre las partes.

Por añadidura, enfatizar la constitución de un nuevo ente dotado de personalidad jurídica e independiente de la de las empresas que acuerdan el proyecto, así como la adquisición de participaciones sociales de un ente ya existente. Existe en este punto, la excepción en relación al no reconocimiento de la propiedad privada del capital social en algunos países. Recalcar además, la participación en el capital social o aportaciones de tecnologías o conocimientos, así como la presencia en el órgano de administración, el control y la gestión de la nueva sociedad o aquella que ha sido adquirida. Finalmente, se ha de llevar a cabo un reparto por mitades en el capital, o en caso de mayoría por parte de uno de los socios, a través de los quórums de carácter reforzado para ciertas decisiones de relevancia, y cabe resaltar como las aportaciones de socios y su presencia en los órganos de administración no han de traducirse en un dominio de forma total de uno de ellos por encima de los restantes.

Se destaca por parte de la doctrina como características comunes a toda *joint venture* la puesta en común de las partes de soporte económico, bienes, esfuerzo, conocimiento, habilidades y otros bienes para una empresa común, copropiedad sobre

el negocio conjunto, derecho recíproco de control o administración, expectativa de generación de beneficio, derecho a participar en éste y limitación del objeto a un único negocio o empresa *ad hoc* en la mayoría de supuestos.⁹

2.2. Diferencias con otras figuras de cooperación

A diferencia de la *joint venture*, como formas alternativas de inversiones de cara al mercado exterior, existen otras figuras en el campo del derecho societario a nivel internacional que no reúnen las características de éstas.

Destacamos los *contratos privados de cooperación entre entidades* que no engloban la colaboración empresarial, mediante un ente con personalidad jurídica propia e independiente de las empresas involucradas, como puede ser un contrato de franquicia o transferencia de tecnología, por ejemplo. Esto es, sin perjuicio de que pueda formar parte del acuerdo de la *joint venture*, como acuerdo complementario al principal que defina mediante esta aportación los derechos y obligaciones de las partes. Estos contratos que se añaden más tarde al contrato inicial son también conocidos como los “contratos satélites”. Por otro lado, la existencia de *acuerdos de asociación o de agrupación de empresas*, tales como las Uniones Temporales de Empresas (que no se traducen en la constitución de una nueva empresa con personalidad jurídica propia), o las Agrupaciones de Interés Económico (que no tienen como finalidad la consecución de beneficios para la agrupación), ni las Asociaciones culturales o profesionales (sin ánimo de lucro).

Otra opción alternativa que excluimos de ser *joint venture* es aquel contrato societario que tiene como objeto la tenencia de bienes o participaciones en otras entidades como viene siendo la creación de una *holding*, descartando como fin el desempeño conjunto de una actividad. A su vez, la *filial* o entidad subsidiaria en el exterior, a través de la cual la participación accionarial únicamente le corresponde a la entidad matriz inversora. Consecuentemente, no existe el control ni la gestión conjunta con el socio local. Finalmente, una *sucursal*, también conocida como *branch office* se trata de una opción por la que se decantan muchas empresas extranjeras para introducirse en otro país, sin la necesidad de crear una empresa distinta. De tal forma, la matriz será responsable de las actividades y resultados de su sucursal.

⁹ MIQUEL RODRÍGUEZ, J., *La sociedad conjunta (joint venture corporation)*, Madrid: Editorial Civitas, 1998, p. 46.

2.3. *Joint venture* como concepto jurídico y económico: clases

En cuanto a las tipologías existentes, en función de su objeto, la doctrina distingue un gran número de clasificaciones¹⁰. No obstante, dado su extensión, en el presente trabajo se ha considerado tratar el concepto desde dos perspectivas diferenciadas, es decir, desde un prisma jurídico y un prisma económico.

Desde la perspectiva económico, distinguimos entre *equity joint venture* y *non equity joint venture*, también conocida como *contractual joint venture*. La primera clase conlleva la nueva inversión de capital financiada con aportaciones de capital y tangibles de las empresas involucradas. Se trata de la creación de participaciones representativas de capital, empleando la estructura de la sociedad limitada. Como consecuencia, se crea una nueva empresa separada de los socios, legalmente autónoma y de gestión independiente. No obstante, éstos comparten el control y la propiedad, recibiendo una participación sobre los beneficios proporcionales a sus aportaciones. La segunda clase son acuerdos contractuales de cooperación entre dos o más empresas; contratos de coproducción, aportación de recursos tecnológicos, suministro, know-hows, acuerdos de comercialización, consorcios, capacidad organizativa o administrativa. En definitiva, las *non-equity* son muy flexibles y conllevan un menor compromiso y dependencia en comparación con las *equity*.

Desde el punto de vista jurídico, existe una distinción clásica de Garrigues¹¹, que considera por un lado la *forma contractual* y por otro lado la *forma societaria*. La primera se trata de una relación jurídica de las partes establecida con la firma de un contrato, también conocida como *unincorporated joint venture* (empresa conjunta) o *joint venture*. Como consecuencia no se crea una nueva personalidad jurídica, pudiendo las partes en función de la autonomía de la voluntad, organizar la relación empresarial según sus intereses. Por otro lado, en la segunda, las partes conforman una sociedad generalmente de capital, también denominada *joint venture corporation* (sociedad conjunta).¹² Aquí se crea una nueva sociedad mediante la adquisición por el resto de acciones de una sociedad controlada anteriormente por uno de ellos, o el control compartido por las partes sobre una sociedad anteriormente independiente.

¹⁰ Ver otras clasificaciones de *joint ventures*: CHULIA VICENT, E., BELTRÁN ALANDETE T., "Consideraciones sobre el contrato de *joint venture*", Revista jurídica La Ley, Vol. 4, 1989, pp. 977-983. Esta clasificación es también empleada por ESTEBAN DE LA ROSA, F., *La joint venture en el comercio internacional*, Granada: Editorial Comares S.L., 1999, p. 25.

¹¹ GARRIGUES, J: "Formas sociales de uniones de empresas", Revista de Derecho Mercantil, 1947, pp. 51 y ss.

¹² MIQUEL RODRIGUEZ, J., *La sociedad conjunta (joint venture corporation)*, Madrid: Editorial Civitas, 1998, ob.cit., p. 145.

3. Pautas a seguir para la creación de una *joint venture*

3.1. Objetivo

El autor DAVID TANGANELLI nos expone los distintos enfoques que llevarán a los empresarios a elegir las *joint ventures* como entidad empresarial. Así pues, realiza una distinción en cuanto a los *tres posibles enfoques* de esta figura, distinguiendo el *económico*, que se basa en la aplicación del Coste de Transacción¹³. Acto seguido, el enfoque estratégico¹⁴ engloba la reducción de competencia en un sector a través de las *joint ventures* ya instaladas, aumento de eficiencia y superación de barreras de entrada a nuevos mercados. En tercer lugar, el enfoque organizacional¹⁵ establece esta figura societaria como forma de obtener conocimientos o capacidades por los socios.

¿Por qué optar por la *joint venture* como figura de colaboración empresarial? Por un lado, pueden darse requisitos normativos. En este sentido, las leyes gubernamentales de algunos países pueden exigir la inversión extranjera para la constitución de una *joint venture* tanto en el ámbito general o en sectores determinados de la economía nacional, como vienen siendo el transporte aéreo, seguros o servicios de telefonía básica. En estos citados supuestos, a la parte extranjera no le queda otra alternativa más que encontrar a un socio local. También existen casos de participación en una licitación o concurso internacional si el pliego de condiciones para licitar incluye la adjudicación a un ente jurídico con personalidad propia en el país de desarrollo del proyecto, con el pertinente capital mixto.

Por otro lado, la carencia de medios propios para conseguir el deseado éxito y desarrollo de negocio supone un factor relevante. Los inversores extranjeros normalmente suelen buscar socios locales que estén familiarizados con las condiciones locales, incluyendo, además de las leyes del país en cuestión, aspectos burocráticos, mercados de productos locales, canales de distribución, condiciones laborales y costumbres locales. La parte local además puede aportar la producción existente así como facilidades para la distribución y una reputación y prestigio ya establecidos. La parte extranjera generalmente, se espera que aporte tecnología a empresas en

¹³ TANGANELLI, D., BERNADES, I., *Joint ventures internacionales entre PYMES de la Unión Europea*, Madrid: Editorial Civitas, 2004, op.cit, p. 115. Véase el enfoque económico y desarrollo de la teoría del Coste de Transacción: "...*enfatisa la importancia de los costes asociados a las transacciones económicas con la finalidad de escoger la estructura de gobierno más eficiente... intenta comparar los costes de transacción con los que operan las dos instituciones básicas de (la empresa o jerarquía y el mercado) y, explicar la supremacía de la una sobre la otra según el contexto de la transacción y de los participantes...*"

¹⁴ Op.cit., pp. 134-137. Véase el enfoque estratégico.

¹⁵ Op.cit., pp. 139-140. Véase el enfoque organizacional.

desarrollo, solventes pero sin conocimientos técnicos, de forma tal que la aportación tecnológica internacional se traduce en participación social en una compañía en la que el socio local aporta fondos pertinentes, con el aseguramiento del cobro regular de cánones. También se buscan habilidades de gestión, financiación, así como el acceso a los mercados para poder exportar, consolidando así la internacionalización, y combatiendo la posible creciente saturación de la demanda interna.

Asimismo, se busca la fabricación in situ, mediante la colaboración de una entidad de carácter local, de aquellos productos que eran inicialmente importados, generando recortes en costes de aranceles, fletes y mano de obra; hasta la consolidación de una red de comercialización mediante agentes o distribuidores de carácter autónomo, integrándolos como socios, en un proyecto colectivo que resulte en elevados índices de compras, así como mejor atención al cliente local. Tal y como hemos mencionado anteriormente, goza de suma trascendencia el reparto de riesgos.

Los conocimientos y las experiencias en un proyecto común en estrategias de negocio compartidas, actividades de promoción, investigación, distribución o comercialización de productos y servicios suponen un elevado aliciente la hora de constituir las *joint ventures*. Mediante una plantilla de trabajadores de confianza se llevan a cabo la toma de decisiones de tal forma que se pueda investigar y explotar el mercado exterior, erradicando las barreras que pueden suponer la contratación de agentes, distribuidores, franquiciados o receptores de tecnología independientes en otros países y de difícil supervisión.

Por tanto, la formalización del contrato, mediante el acuerdo base y los acuerdos satélites, resultan de vital trascendencia. El acuerdo base, o *Shareholders agreement*, regula el funcionamiento básico en cuanto a objetivos, medios, fin, sistema de gobierno, financiación y extinción, conteniendo los estatutos de la sociedad conjunta y dirigiendo sus operaciones. El acuerdo satélite variará en función de la finalidad y dependiendo de las partes y la evolución del proyecto conjunto. Se pueden incluir contratos de préstamo, de licencia de patentes y marcas o la transmisión de conocimientos técnicos.

¹⁶ Los impedimentos pueden aparecer en escena si analizamos la estructura política, social y económica del país de implantación, legislación y convivencia con socios locales. Todo ello puede traducirse en barreras en cuanto a la toma de decisiones. Estas barreras generales serán objeto de estudio más adelante.

¹⁶ ESTEBAN DE LA ROSA, F., *La joint venture en el comercio internacional*, Granada: Editorial Comares, 1999, op. cit., pp. 42-45.

3.2. Elección del país de implantación

Esta decisión puede venir predeterminada en función del objetivo del proyecto societario que las partes tengan entre manos. Todo proyecto de inversión en cualquier país ha de ser necesariamente precedido por una investigación de los factores tales como la situación social, política y económica, niveles de estabilidad, incertidumbre, nivel de vida, facilidades de acceso, infraestructuras, comunicaciones, costes salariales y laborales, demanda potencial, régimen legal y fiscal. En cualquier caso, antes de pronunciarse en cuanto al país en el que se llevarán a cabo las operaciones de la *joint venture*, es clave la realización de un exhaustivo proyecto de viabilidad junto con un detallado estudio de mercado y del proyecto y de su futura implantación, junto con el análisis del aspecto jurídico y legislativo del país seleccionado para la ubicación. A través del asesoramiento de expertos locales, incorporan en los estatutos de la nueva entidad las siguientes cuestiones.

En primer lugar, la protección legal otorgada a las inversiones extranjeras, en relación a futuras nacionalizaciones o expropiaciones, desinversiones y repatriación de capitales extranjeros. Por añadidura, los límites existentes a la participación extranjera, así como sectores a los que se les resta la opción de recibir capital extranjero o sometido a condiciones o restricciones especiales. Otra cuestión es la forma de materializar la inversión extranjera, así como el tipo de entidad a constituir en función del esquema del derecho societario vigente en cada país. Además, las limitaciones en lo que respecta al número de socios o a la cifra mínima de capital social a aportar, reparto de dividendos y participación de extranjeros en el órgano de administración de la Sociedad. A coalición de los dividendos, resulta de suma importancia la libre e inmediata transferibilidad de los mismos, pues no resultaría óptimo como Estado aquel en el que se limite la repatriación de beneficios de forma temporal o respecto a su cuantía. Por ejemplo, el supuesto en el que se limite el porcentaje anual de beneficios sobre el capital invertido. Todo obstáculo en la participación reviste especial relevancia teniendo en cuenta que el control de la nueva sociedad les corresponde a los participantes y que, en definitiva, los socios han de poder participar en el órgano de administración.

Cabe subrayar el régimen fiscal de la compañía que se vaya a crear, especialmente en relación a tipos impositivos existentes, retenciones por pagos de dividendos, cánones, normativa de amortizaciones, derechos de aduanas y otros gravámenes a la importación, convenios internacionales de doble imposición. Asimismo, incentivos que impulsen la implantación de la empresa en zonas o áreas geográficas determinadas, normas en torno a la competencia o antimonopolio, accesibilidad al mercado y

condiciones de financiación. La normativa laboral, ha de ser objeto de análisis, así como los trámites para la constitución de la *joint venture* dependiendo del tipo de entidad, acceso a registro de inversiones extranjeras y costes de constitución.

3.3. Barreras generales para la constitución de una *joint venture*

La primera barrera que se cuestiona es el control. Existe la posibilidad de que ambas partes dispongan del cincuenta por ciento de una *equity joint venture*, así como la alternativa de un socio mayoritario o minoritario. En el caso de la existencia del socio minoritario, la protección de sus intereses pertinentes mediante la exigencia de la toma de determinadas decisiones siguiendo un criterio de unanimidad. Las responsabilidades podrán estar divididas entre Consejo de Administración y los directores de la *joint venture*. Esto ha de quedar perfectamente delimitado, puesto que de lo contrario, puede resultar en conflictos que dificultarán el éxito del proyecto societario. La segunda cuestión gira en torno a la transferencia de tecnología. En este sentido, se ha de delimitar cuales serán las tecnologías sobre las cuales la parte extranjera otorgará licencias. Su uso puede quedar restringido para proteger los derechos de propiedad intelectual del socio extranjero. ¿Quién ostentará la propiedad de las nuevas tecnologías o mejoras desarrolladas por la *joint venture*?

En tercer lugar, la valoración de las aportaciones realizadas por cada parte, en el caso en el que éstas aporten activos aparte de capital efectivo a la *joint venture*. Los citados activos pueden resultar en derechos de propiedad intelectual o una red de distribución existente. En cuarto lugar, la resolución de disputas. Durante el transcurso de la vida de la *joint venture*, las posibles diferencias entre las partes pueden surgir. Previendo este supuesto, se han de dilucidar los procedimientos a seguir para resolver estas diferencias. Entre las alternativas a llevar a cabo, un posible arbitraje entre las partes o directamente, la vía judicial.

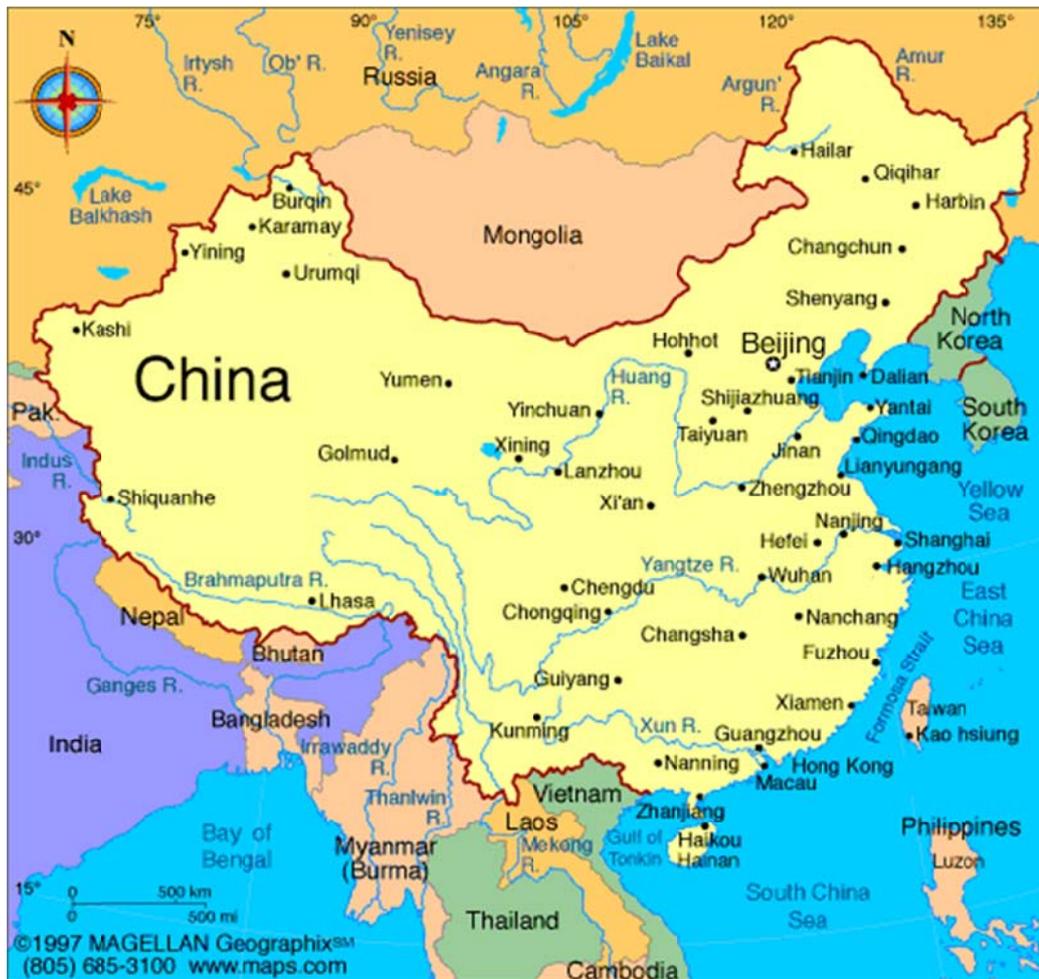
Resulta de suma importancia ahondar en la terminación. En el supuesto en que una parte abandone la *joint venture*, ¿podría vender sus intereses a un tercero? Si es así, ¿podría la otra parte ostentar el derecho a negarse a que dicha alternativa se ejecute en la práctica? ¿Podrá la *joint venture* continuar empleando la tecnología del socio extranjero después de que éste se encuentre fuera del proyecto en común? El contrato de duración determinada se extingue por la llegada del plazo pactado sin que se haya prorrogado o de forma anticipada por mutuo acuerdo de las partes. Si fuese unilateral ha de quedar previsto en cláusula expresa, alternativamente, requiere recurrir a la

jurisdicción o arbitraje, a diferencia de los de duración indeterminada, donde las partes pueden llevar a cabo la resolución del contrato de forma unilateral, sin precisar el acuerdo por las partes, si se cumple que no existe mala fe. Finalmente, en toda *joint venture* internacional convive una diversidad de culturas legales. Cualquier presunción en este sentido puede suponer un problema, dado que los mismos conceptos pueden ser objetos de significados e interpretaciones dispares entre las partes, en función de sus culturas jurídicas y empresariales. Por ello, las partes han de diseñar los derechos y obligaciones legales de forma precisa, mediante las cláusulas pertinentes.

II.- LAS JOINT VENTURES EN CHINA

1. China, el país del dragón que despierta¹⁷: comprendiendo la situación general china

1.1. China desde dentro: situación¹⁸



La República Popular China (*Zhonghua Renmin Gongheguo*), cuya capital es Pekín, tiene una extensión de 9.561.000 Km², lo que lo convierte en el cuarto país más extenso del mundo y representa más del seis por ciento de la superficie terrestre. Sin embargo, dada su amplia superficie, la densidad de población media es relativamente baja (135 hab./km²). Su PIB es de 4.985.461.200.586\$ en 2009 (US \$ a precios actuales). Con 1.334 millones de habitantes en 2009, China es el país más poblado del

¹⁷ ROACH S., "Land of the Rising Dragon", Financial Times, 4 de marzo de 1998.

¹⁸ Mapa extraído de <http://i.infoplease.com/images/mchina.gif>

mundo, de cuya población representa más del 20%¹⁹. En el ámbito de los indicadores sociales, China destaca entre los restantes países asiáticos y con similar nivel de renta. Cabe resaltar sus reducidos índices de pobreza (únicamente el cinco por 100 de la población se encuentra por debajo de la línea nacional de pobreza, según datos del Banco Mundial²⁰), la mortalidad infantil y el índice de malnutrición infantil. Cabe mencionar la esperanza de vida en el momento del nacimiento en 2009 era de 73 años²¹, así como la tasa de escolarización, sin diferencias apreciables entre niños y niñas. Consecuencia del acelerado ritmo de crecimiento sufrido en China, han aumentado los niveles de vida de la población en general, situando una parte significativamente de la misma por encima del umbral de pobreza.

No obstante, la política de control de natalidad ha generado un lento crecimiento de la población china. El resultado es un perfil demográfico de alta longevidad y de reducida fertilidad. Las consecuencias de esta situación se traducen en la repercusión en la asignación de recursos y el aumento de las demandas sociales.

En 2010, la población total empleada en China superaba los 800 millones de personas, de los que 124,5 millones estaban registrados como empleados en zonas urbanas. El porcentaje de desempleo en China en 2010 en zonas urbanas es del cuatro con dos por ciento. La población activa representa aproximadamente el 59% del total. De ésta, el 43% está empleado en el sector primario (a pesar de que éste representa menos del doce por ciento del PIB). Por tanto, se puede concluir que aquí se concentra una mano de obra con niveles de productividad muy bajos. El restante 25 % se encuentra en el secundario y el 32% en el terciario. Asimismo, el crecimiento de la productividad en China se ha visto impulsado por el fenómeno del éxodo rural de trabajadores de las zonas interiores, poco productivas, a las zonas urbanas. Más adelante indagaremos sobre esta cuestión y estudiaremos la diversidad geográfica china.

1.2. Entorno político chino

La constitución de la República Popular China en la China continental surge en octubre de 1949, siendo proclamada por el presidente del Partido Comunista de China, Mao

¹⁹Ficha del país extraída de www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomex/0,5310,5280449_5296122_5296234_0_CN,00.html

²⁰ COLLADO ARMENGOL, A., "China en el siglo XXI, La inversión directa en China: Implicaciones derivadas de su entrada en la OMC", Revista de Economía de Secretaria de Estado de Comercio y Turismo del Ministerio de Economía ICE, Núm. 797, Febrero 2002, p. 12.

²¹ <http://datos.bancomundial.org/pais/china>

Zedong. Hoy China es un estado unipartidista, administrada por un gobierno central cuyo presidente es Hu Jintao. En 2003, el traspaso de poder hacia una nueva generación de líderes políticos produjo que el presidente Jiang Zemin y otros líderes de tercera generación abandonaron sus puestos, recayendo el poder en el actual presidente y otros dirigentes de la cuarta generación. El poder político mantiene un control exhaustivo sobre el desarrollo y la situación económica y social. Existe en la actualidad un acuerdo general sobre un reto económico a largo plazo, y es que China ha de evolucionar hacia una economía de mercado.

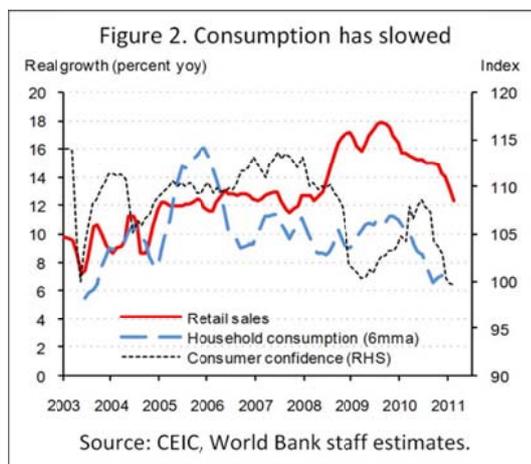
En la actualidad, la participación estatal en la economía está reflejada en los grupos de influencia vinculados a empresas de propiedad estatal (*SOE; State-Owned Enterprises*), ministerios, militares, administraciones locales, o una combinación de los mismos²².

No obstante el gobierno central ha impulsado una política de reforma económica creando el sendero hacia el progreso futuro económico, traducido en la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), apoyada por el sector reformista. Como consecuencia de la política de las “Puertas Abiertas”, el gobierno chino fomentaba la transferencia de tecnología avanzada y técnicas de gestión desde las empresas extranjeras a las estatales. Los inversores extranjeros se beneficiaron de un acceso a mercados y proveedores locales, además de inversiones y costes operativos reducidos. Las implicaciones de estas políticas y su repercusión sobre las *joint ventures* en China serán objeto de reflexión más adelante. Entre las prioridades del gobierno central se encuentra el crecimiento estable del PIB, aumento de exportaciones y la entrada de inversión extranjera directa. La organización de los Juegos Olímpicos “*Beijing 2008*” y la Exposición Mundial “*Shanghai 2010*” han sido momentos cumbre en los que China ha brillado con luz propia ante la mirada del resto del mundo.

²² MORCILLO, E., SINCLAIR, J., *El marco de los negocios en China: Aspectos prácticos*, Barcelona: Editorial S.A. Ediciones Gestión 2000, 2005.

1.3. Contexto económico chino

“China se ha convertido en la joya de la corona”²³. Centro económico del mundo, constituye uno de los principales receptores de inversión extranjera directa. Remitámonos a las cifras.



Gráfico²⁴

Un estudio de la consultora *Roland Berger* predice que, en menos de 40 años, podría convertirse en el líder económico mundial, sobrepasando a países como Alemania y Reino Unido en apenas diez años y alcanzando a Japón una década más tarde. Un reciente informe de *Goldman Sachs*, otorga un margen de 45 años para que la riqueza de China alcance los 44,5 billones de dólares (37,3 billones de euros), frente a los 35,2 billones de Estados Unidos. “Esta transformación desencadenará una metamorfosis del tejido productivo chino, cada vez menos dependiente de la agricultura y más orientado hacia los servicios y el capital humano”, señala Josep Ros, director general de *Roland Berger en España*²⁵. En el ranking mundial en 2010 China ocupa la segunda posición en cuanto a PIB a precios corrientes, primer exportador de bienes, segundo en importaciones de bienes y el primer país en cuanto a reserva de divisas²⁶.

Según el Banco Mundial, existen “buenas perspectivas económicas para China. El crecimiento del PIB proyectado alcanzaría los 9,3% en el 2011, la inflación generaría

²³ MADRID, J., GARCÍA DE VIEDMA, J., Especial realizado en *Expansión*, extraído de la página web: <http://www.expansion.com/especiales/china/index.html>

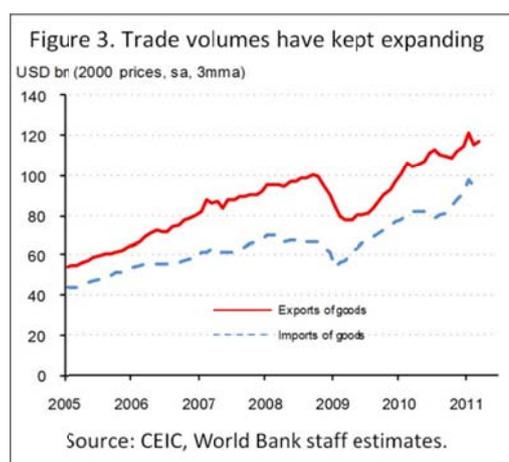
²⁴ Gráfico de crecimiento real del consumo China. Fuente: Indicadores económicos del Banco Mundial http://siteresources.worldbank.org/CHINAEXTN/Images/318948-1303872106600/figure_2.JPG

²⁵ Ibid.

²⁶ Fuente: NBS, National Bureau of Statistics, extracto ficha China de la embajada de España en Beijing- Oficina económica y comercial de España, Octubre 2010.

riesgos²⁷. El citado organismo prevé que la economía china representará el veinticinco por ciento de la economía mundial total para el año 2025. El histórico crecimiento del PIB durante la última década se representa con un doble dígito por año. “*Tanto el FMI como el BAD [Banco Asiático de Desarrollo] prevén que el PIB de China crecerá un 9,6% en 2011, antes de llegar a un descenso del 9,5% y del 9,2% en 2012*”²⁸.

El gobierno chino ha sabido gestionar eficazmente la economía, evitando las crisis y controlando la inflación, la crisis asiática de 1997, demandas de devaluación de su divisa, la recesión global de 2001 y el brote de SARS en 2003. En la Decimoprimer Conferencia Política Consultiva del Pueblo Chino, celebrada en marzo de 2010, se anunció un objetivo de crecimiento del 8% del PIB, intentando cambiar el modelo de crecimiento a favor del consumo interno, y la prioridad de desarrollo estratégico de ciertos sectores de la economía, especialmente los servicios, promoviendo el ahorro de energía y la reducción de emisiones.



Gráfico²⁹

El reconocimiento en 1971 por parte de Naciones Unidas, seguido de las políticas de “Puertas Abiertas”³⁰ en 1979, se traduce en la reforma y crecimiento de la economía china, finalizado el periodo maoísta de Mao Zedong, y bajo el nuevo régimen de Deng Xiaopong. Se lleva a cabo la descentralización del comercio, se reduce el grado de planificación obligatoria, liberalizándose las importaciones, depreciando la moneda,

²⁷ <http://www.bancomundial.org/>

²⁸ <http://www.globalasia.com/actualidad/el-crecimiento-de-pib-se-ralentiza-en-2011>

²⁹ Gráfico de Balanza comercial China. Fuente: Indicadores económicos del Banco Mundial. Las exportaciones disminuyeron a fines de 2010 pero continuaron ampliándose a comienzos de 2011. Como reflejo de la todavía vigorosa demanda interna general, las importaciones se mantuvieron firmes a comienzos de este año, especialmente las de bienes manufacturados

http://siteresources.worldbank.org/CHINAEXTN/Images/318948-1303872106600/figure_3.JPG

³⁰ FERRANDO, A., *Las leyes chinas de comercio exterior*, Barcelona: Editorial José María Bosch, 1992, pp. 26-34.

incentivando la inversión extranjera. Surgen los planes económicos estatales, también conocidos como “Planes Quincenales”, destinados a la “Economía Socialista de Mercado”.

El 11 de diciembre de 2001 se incorpora oficialmente el país asiático como miembro de la Organización Mundial de Comercio, representando la eliminación de cuotas de importación y disminución de tasas arancelarias desde el diecisiete por ciento en 2000 al diez por ciento en 2005. Asimismo, compromiso, transparencia y responsabilidad en ordenanzas económicas, además del mejor acceso para inversores extranjeros a sectores restringidos, apertura del sector distribución, servicios financieros, telecomunicaciones. Se elimina el requisito a la exportación y transferencia de tecnología y el requisito de tener a un socio chino en la mayoría de sectores³¹.

1.4. China como emplazamiento empresarial, diversidad geográfica

China está compuesta por una superficie mayor que la de la UE, y el vertiginoso desarrollo económico y social experimentado en los últimos veinte años ha generado grandes diferencias entre las distintas zonas costeras y áreas centrales y occidentales. Un estudio de Roland Berger alerta que el desarrollo chino está resultando en una brecha social entre la costa y el interior.³² Este es el motivo por el cual los inversores extranjeros han de analizar la mejor localización actual, sin olvidar el medio-largo plazo. En los últimos años, determinadas zonas de China han sufrido un desarrollo en menos de cinco años superior a la evolución en Europa en una franja de veinte a treinta años. La China costera concentra el mayor índice de PIB per capita así como de niveles de inversión extranjera, especialmente la región del Delta del Río Perla en el sur, en la región del Delta del Río Yang-Tsé en el este y en la Bahía Bohai en el norte.

En primer lugar, el centro económico de China es la Región del Delta del Río Yang-Tsé, desde Shanghai en el este hasta Nanjing en el oeste e incluyendo las provincias de Zhejiang y Jiangsu, es lugar estratégico para inversores extranjeros en industrias de servicios, abriendo en esta ciudad las mayores corporaciones multinacionales sus oficinas centrales de China y Asia. Desde principios de los noventa, Shanghai, como municipio más rico de China, ha sido el símbolo del vanguardismo de la política del Gobierno Central para el desarrollo económico.

³¹ El acuerdo completo y las listas arancelarias se encuentran en la página web de la OMC, www.wto.org, y en la de la Unión Europea, www.europa.eu.int/comm/trade/pdf/chonwto.pdf

³² Informe de la Consultora Roland Berger, fuente: http://www.rolandberger.com.cn/media/pdf/Roland_Berger_Overcapacity_in_China_20091201.pdf

En segundo lugar, la Región del Delta del Río Perla es la base de la industria ligera de China orientada a la exportación. También conocido como “el taller del mundo”, su capital provincial, Guangzhou es una de las ciudades chinas con mayor desarrollo, consiguiendo un crecimiento del PIB de más del diez por ciento. Finalmente, la región de la Bahía de Bohai, desde *Beijing* a Tianjin es destino de un tercio de la inversión extranjera, donde se encuentra la mayor parte de la industria pesada y un gran mercado de consumo. Esta zona permite al inversor un acceso conveniente a las regiones del norte. Como capital China, *Beijing* y su proximidad al gobierno central resulta muy trascendente para grandes empresas extranjeras o que operan en sectores restringidos que precisan aprobación y supervisión a nivel central, generando así un mecanismo de influencias.

Consecuentemente, tanto la China central como la occidental se quedaron fuera del objetivo de las inversiones extranjeras. En 1999, el gobierno central lanzó la campaña “Vayamos hacia el oeste”, con el objetivo de convencer a los inversores extranjeros para que se establecieran en once de las provincias más pobres de China, pero aún siguen captando una mínima parte de las inversiones extranjeras. Fruto de la citada política de las “Puertas Abiertas”, se crearon las Zonas de Desarrollo, que serán objeto de desarrollo más adelante.

1.5. La experiencia multinacional china

Desde la famosa ruta de la Seda en los tiempos del imperio romano y Han, China empezaba a brillar como potencia, como bien relató Marco Polo a Europa a mediados del siglo XIV³³. El viajero veneciano describió a China como “el país más rico del mundo”³⁴. Más tarde, Napoleón ya presagiaba el futuro, “*Dejemos que China duerma, porque cuando despierte, sacudirá el mundo*”³⁵. Pilar de la economía y referente como motor de crecimiento económico asiático y mundial, China, es el primer destino para las inversiones de las corporaciones globales. Siguiendo el proverbio chino, “*aprovechar la oportunidad para robar una cabra*”, las empresas siguen la estrategia de “*no desdeñar nunca pequeñas oportunidades*”, saltando la muralla china gracias a la internacionalización³⁶. ¿Por qué China?

³³ CEINOS, P., *Historia breve de China*, Madrid: Editorial Silex, 2003, pp. 211-218.

³⁴ STORY, J., *China. Como transformará los negocios, los mercados y el nuevo orden mundial*, Madrid: Editorial McGraw-Hill, 2004, p. 1.

³⁵ MIYATA, C., *Mi jefe es chino*, Madrid: Editorial LID Editorial empresarial, 2006, pág.15.

³⁶ YUAN, GAO, *Las 36 Estrategias Chinas, una antigua sabiduría para el mundo de hoy*, Madrid: Editorial Edaf, 2002, 7ª edición, pp. 79-84.

“Los encantos del dragón”³⁷ son numerosos, por lo que los inversores occidentales apuestan por la ventaja competitiva que este país ofrece; factores como el atractivo del mercado local, infraestructura de bajos costes, mano de obra cualificada y el espíritu emprendedor chino.

“Actualmente, el sector industrial es la principal fuente de creación de valor del país, seguido de los servicios mientras que la agricultura apenas representa una sexta parte. Sin embargo, este último sector concentra, por ahora, la mitad del empleo. El bajo coste de la mano de obra (un dólar a la hora, frente a los 23 dólares de Estados Unidos y los 25 europeos) y la extensa jornada laboral (trabajan una media de 1.960 horas al año, frente a las 1.890 horas estadounidenses y las 1.730 europeas) convierten a China en la fábrica del mundo”³⁸.

China ya es considerada como un objetivo empresarial en la mente de los inversores y ejecutivos. La implantación en el gigante asiático supone una oportunidad empresarial para la internacionalización, y en la mayor parte de los casos, con altos niveles de rentabilidad.

“Un estudio de la consultora Arthur D. Little sostiene que ocho de cada diez ejecutivos de las mayores compañías presentes en el país consideran a China un mercado estratégico fundamental y más del 60% prevé seguir invirtiendo. Un informe de la Cámara de Comercio Americana mantiene que, en el 75% de los casos, las actividades en el país asiático son rentables, y en el 10%, muy rentables”³⁹.

Como principal referente de receptor de tecnología, China, ofrece al inversor extranjero tanto infraestructuras como altos proyectos de inversión en I+D. El gigante asiático es sinónimo de centro de producción sin rival, dirigido además a la exportación a bajo coste que aumenta la competitividad y ventas en mercados internacionales. Asimismo, otro gran atractivo que ofrece este país asiático es su mercado potencial. Según datos del Banco Mundial, el comercio en el sector privado de mercaderías representa un 48% del PIB, mientras que el comercio de servicios, un 11,5%⁴⁰. Asimismo, ofrece al inversor extranjero una gran disponibilidad de mano de obra barata. En China, los salarios suponen una décima parte de los de algunos países europeos. El abierto comercio internacional permite a las sociedades trasladar parte de su capacidad de producción a países con bajos costes laborales. En este sentido, muchos inversores extranjeros que establecen sus centros de fabricación en China, optan por emplear

³⁷ UGALDE, R., GUILLERMO, A., “Los encantos del Dragón”, *Negocios españoles en China*. Fuente: <http://www.expansion.com/especiales/china/dragon.html>

³⁸ Ibid.

³⁹ Ibid.

⁴⁰ <http://datos.bancomundial.org/tema/sector-privado>

mano de obra en vez de la automatización. A su vez, el mercado de materias primas chino permite el abastecimiento a precios competitivos mediante proveedores locales. Con altos niveles de automatización, los gastos de manufactura además son bajos. China ofrece un gran elenco de incentivos, tales como beneficios fiscales, reducciones aduaneras a la importación y zonas económicas especiales.

El sistema educativo chino, haciendo hincapié en ingeniería y ciencias ha desembocado en una mano de obra cualificada. Según datos de Banco Mundial, la tasa de alfabetización, total de adultos entre personas de 15 años o más es del 94 por ciento.⁴¹ Las universidades chinas generan cada año alrededor de los 500.000 licenciados en estos itinerarios, cifra superior que EEUU, Japón y la UE. Esta producción académica ha generado un mercado de trabajo con jóvenes instruidos, motivados, ambiciosos a un precio bajo, lo que supone un entorno atractivo para inversores en el gigante asiático: bueno y barato. El espíritu emprendedor chino abunda en la mayor parte de empresarios, directivos y trabajadores. Crece el número de negocios privados creados, así como los niveles de capitalización. Este empuje emprendedor es un factor humano muy relevante, que impulsa a que este país, en un periodo de veinticinco años, haya evolucionado de un sistema centralizado hacia una economía orientada hacia el mercado.

Durante el transcurso de los últimos años, China vive expuesta a un conjunto de transformaciones en el ámbito económico, político, en su estructura social y sus relaciones exteriores. No obstante, aún existe un cierto desconocimiento de este país, y ello da lugar a una serie de tópicos que considero, tras lo expuesto anteriormente en el presente trabajo, no se ajustan a la realidad china.

*“El mercado chino es muy complicado; los tiempos son muy lentos; la industria local es ineficiente y no resiste la competencia con productos extranjeros; la población es pobre y por tanto no hay apenas oportunidades para bienes de consumo de un cierto nivel; el poder del Partido Comunista se está erosionando de manera constante y China se enfrenta a serias perspectivas de inestabilidad política”.*⁴²

⁴¹ <http://datos.bancomundial.org/pais/china>

⁴² Declaraciones del Ex consejero comercial en Pekín y ex presidente del Comité Empresarial Hispano Chino. Fuente: COLLADO ARMENGOL, A., “China en el siglo XXI, La inversión directa en China: Implicaciones derivadas de su entrada en la OMC”, Revista de Economía de Secretaria de Estado de Comercio y Turismo del Ministerio de Economía ICE, Núm. 797, Febrero 2002, pp. 55.

Si bien es cierto que la economía y la sociedad china crecen a un ritmo vertiginoso deparando grandes perspectivas de futuro, el país asiático ha de asumir una serie de retos tales como la definición de una estrategia de desarrollo que aumente la competitividad, creando condiciones óptimas mediante reformas de empresas públicas, mejorando condiciones legales para la creación de medianas y pequeñas empresas. Asimismo, reformas institucionales en las políticas regulatorias y en los mecanismos de decisión de las empresas públicas. Finalmente, el reto de la protección social en China, desempleo y la reforma de las pensiones. Según el Banco Mundial, existen una serie de políticas recomendadas que permiten el aumento de competitividad en China mediante un desarrollo basado en el conocimiento. *“Las reformas económicas e institucionales que apoyen las inversiones y las empresas, protejan sus activos y la propiedad intelectual, la mejora de la educación, investigación y el conocimiento en general y el desarrollo de una infraestructura de información.”*⁴³

En cualquier caso, la actual fiebre china por parte de los inversores extranjeros y el ansia por saltar la muralla, han generado que algunos expertos en estrategia, como el primer ejecutivo de *AT Kearney* en España, Manuel No, advierta sobre el riesgo de que se genere una burbuja. La clave se haya en analizar dónde están y cuáles son las oportunidades de negocio que China ofrece. *“Hace diez años, China era una oportunidad para cualquier sector. Ahora, se ha multiplicado la inversión extranjera en el país y, por tanto, hace falta explorar las oportunidades, porque es más difícil encontrarlas”*, Pablo Nuño, profesor de la escuela de negocios IESE y presidente ejecutivo de *China Europe International Business School (CEIBS)*⁴⁴. En este sentido, el señor Nuño nos propone unas pautas a seguir para lograr el éxito empresarial⁴⁵.

⁴³ COLLADO ARMENGOL, A., “China en el siglo XXI, La inversión directa en China: Implicaciones derivadas de su entrada en la OMC”, Revista de Economía de Secretaría de Estado de Comercio y Turismo del Ministerio de Economía ICE, Núm. 797, Febrero 2002, p. 17.

⁴⁴ Extraído del informe, pág.1. <http://www.morellaconsultores.es/downloads/enchina.pdf>

⁴⁵ Fuente: <http://www.expansion.com/especiales/china/dragon.html> *“Para acertar, el profesor de IESE aconseja seguir cuatro pasos fundamentales:”* 1-. *Hacer un análisis del mercado: ¿Hay sitio para mí? Es la primera pregunta que debe hacerse cualquier empresario, y responderla con un profundo análisis del mercado. Esta reflexión supone huir de razonamientos simplistas, como “si China tiene 1.295 millones de habitantes, con que cada uno me compre un euro, tendré 1.295 millones de euros”.*

Además, como advierte Nuño, se debe tener en cuenta la competencia internacional y local. “Hace siete años, las multinacionales extranjeras no pensaban en las empresas chinas como serias amenazadas, pero operaciones como la compra de la división de PC de IBM por parte del fabricante chino Lenovo están demostrando su importancia”, sostiene el profesor.

* 2-. *Tener algo que ofrecer: China es un mercado inmenso, pero también tiene una creciente competencia y unas necesidades particulares.*

“Los chinos necesitan coches, sí. ¿Pero cuáles?, ¿grandes, medianos, pequeños? ¿Necesitan helados de lujo? No está tan claro”, reflexiona Nuño. De hecho, compañías como la española Chupa-Chups no han conseguido introducir sus productos y han terminado abandonando el país.

Algunas empresas extranjeras producen productos que son inadecuados para el mercado chino. Esto fue lo que sucedió con “...la multinacional estadounidense Procter & Gamble, que intentó vender champú y detergente en China y descubrió que los chinos estaban dispuestos a pagar un poco más por los champús 2 en 1 Rejoice, pero no respondieron con el mismo énfasis a su detergente Tide”⁴⁶.

Tras los estudios iniciales, descubren que la demanda de sus mercancías con altos niveles de calidad y tecnología con sus precios y márgenes no son de tanta relevancia para apoyar la entrada a China. Aquí en muchos sectores, el coste de un producto es más importante que la calidad de este. Cabe añadir como en muchas industrias, la disposición de un producto competitivo en cuanto a calidad y precio no es suficiente para su éxito puesto que las empresas extranjeras aún se encuentran ante el reto de distribuirlo y suministrarlo en China.

En 1994, la empresa española *Chupa Chups* alcanzó un acuerdo de *joint venture* con *Tian Shan*, filial del mayor fabricante chino de confitería, *Guan Sheng Yuan* de Shanghai. *Chupa Chups* adquirió el 67% del capital, mientras el socio local cedía las instalaciones a cambio del 33% del proyecto. No obstante, las barreras chinas impidieron el éxito del proyecto, provocando su cierre en 2003.

*Las múltiples imitaciones que surgieron del caramelo con palo lastraron la trayectoria del grupo, que también se vio perjudicado por la estricta legislación china, que no le permitió alcanzar la masa crítica necesaria, al no poder vender productos que no fueran fabricados en el país ni producidos por terceros.*⁴⁷

El cualquier caso, el proceso de incorporación al mercado chino precisa una evaluación detallada inicial, entendiendo que China es una inversión a largo plazo que precisa de

* 3-. *Ir sólo o en compañía: Las buenas relaciones con empresas y organismos públicos locales son fundamentales. Pero, Nueno desaconseja crear siempre sociedades conjuntas. En su opinión, "debe hacerse el mismo análisis que en cualquier otro mercado.*

Si en todos los países voy solo, ¿por qué debo tener un socio en China?"

* 4-. *Elegir el equipo: Las empresas deben equilibrar una primera línea de máxima responsabilidad ejecutiva, compuesta por profesionales expatriados, con un equipo directivo local. Para atraer al personal más cualificado, Arthut D. Little aconseja diseñar fórmulas especiales de retribución y beneficios sociales, y contratar a profesionales chinos que hayan estudiado un MBA en Estados Unidos o Europa."*

⁴⁶ Extraído de declaraciones del profesor Larry Franklin, Informe www.morellaconsultores.es/downloads/enchina.pdf. "Larry Franklin cuenta con una amplia experiencia en el mercado chino. Ex director general de inversiones en Hutchison Whampoa, ha dedicado 25 años a analizar operaciones en el país asiático, donde actualmente trabaja como profesor adjunto en la escuela de negocios de la Universidad de Ciencia y Tecnología de Hong Kong."

⁴⁷SABORIT S., ROMERA, J., "Negocios españoles en China, Del GaoLe Gao al DuoNaQuan", Fuente: <http://www.expansion.com/especiales/china/gao.html>

inversiones en equipos y estructuras que han de ser rentabilizadas. Abordaremos la decisión estratégica de inversión para la empresa extranjera en China más adelante.

2. Aspectos económicos

2.1. Fórmulas de acceso al mercado chino: estructuras empresariales para la gestión del proyecto de inversión en China

Existen diversas formas de inversión extranjera en el país asiático. Entre las más comunes cabe resaltar la creación de empresas conjuntas, tanto de capital mixto (*equity joint venture*), como de cooperativa (*cooperative joint venture*); el establecimiento de oficinas de representación (*RO*), y el establecimiento de empresas de capital totalmente extranjero (*wholly foreign owned enterprises*). En este apartado se procederá a analizar las características principales de cada forma de inversión.

2.1.1. Establecimiento de oficina de representación en China (RO)

La *Representative Office* o *RO* es considerada la forma más sencilla y rápida a través de la cual una empresa extranjera se establece en China, resultando ser, habitualmente, el primer paso que dan las empresas extranjeras al comenzar las actividades empresariales en el gigante asiático. Comparado con el resto de opciones a barajar en el presente trabajo, podríamos decir que es la que comporta menos riesgo a la hora de entrar en el mercado chino. Mediante la contratación de personal, permite un control de las operaciones del proyecto.

En primer lugar, en el caso de las entidades extranjeras que buscan ventas en el mercado chino, una *RO* les permite familiarizarse con el mercado, en cuanto a cual es la demanda de sus servicios y las necesidades de los clientes locales, mejor entendimiento de las operaciones en China, así como la gestión de gastos, abastecimiento, marco legal y normativo, funcionamiento de mercados. Otro aspecto a tener en cuenta es la promoción de la marca y de la imagen de las empresas extranjeras. Aquellas que se abastecen de mercancías chinas también hacen uso de las *ROs*, que se encargan del aprovisionamiento así como el control de calidad, implementado por una empresa comercial que se encarga de dichas actividades. Tanto para la compra como para la venta en China, la *RO* permite la posibilidad de contratar personal chino en origen. De lo contrario, cualquier entidad situada en Europa, por

ejemplo, no tendría la capacidad de contratar a personal doméstico con las garantías pertinentes contractuales y de seguridad social.

No obstante, en China, no se les reconoce la existencia de personalidad jurídica, con plenos derechos, pudiendo únicamente dedicarse a las actividades empresariales que no produzcan beneficios de forma directa generados por las mismas. Observamos pues, que junto a esta limitación, este tipo de figura no puede llevar a cabo la firma de contratos comerciales, así como la emisión de facturas, ni la realización por sí misma de actividades comerciales, almacenaje, distribución, servicio post venta. No obstante, a efectos prácticos, todas estas barreras son afrontadas por las empresas extranjeras a través de las prácticas de mercado, para así superarlas.

Para la apertura de una *RO* en China, la empresa extranjera ha de estar legalmente registrado en el país de la *RO*, gozar de una buena reputación empresarial, facilitar a las autoridades de aprobación y registro la información necesaria y verídica, cumplir los procedimientos de constitución según el régimen legal chino. Por añadidura, las autoridades responsables de la aprobación pueden exigir como requisito que el solicitante esté inmerso en actividades empresariales con una duración determinada, que suele ser un año, con la posible exigencia de pruebas pertinentes.

En cuanto al régimen fiscal de la *RO*, la legislación china vigente choca con la realidad de que éstas no gozan de la autorización para llevar a cabo actividades que resulten en beneficios directos, aunque no obstante, están sujetos al pago de tributos tal y como si fuesen negocios. Consecuentemente, numerosas entidades extranjeras adoptan la forma legal de las *RO* para llevar a cabo sus transacciones empresariales en China sin pagar impuestos. Las *RO* tienen la obligación de pagar el Impuesto de Actividades Económicas y el Impuesto de Sociedades. Teniendo en cuenta que las *RO* no están autorizadas para llevar a cabo actividades que produzcan beneficios directos, sin la firma de contratos comerciales y emisión de facturas, es complicada la medición de ingresos reales generados por una *RO*.

Este es el motivo por el cual la forma de calcularlo cambia en función del tipo de negocio; sobre la base de los ingresos realizados o los gastos por administración. Normalmente, se adopta la forma de los gastos por administración, dado que las *RO* constituyen centros de costes que no pueden emitir contratos y documentos vinculados con la cuantificación de los servicios suministrados.

2.1.2. Establecimiento de una empresa de capital 100% extranjero en China (WFOE)

Las *Wholly Foreign-Owned Enterprises*⁴⁸ son entidades empresariales cuyo accionariado es íntegramente extranjero y deben haberse constituido como entidades con personalidad jurídica y de responsabilidad limitada a la aportación de Capital Social. Como ventaja partimos de la base de que garantiza el control del proyecto por parte de la empresa extranjera evitando conflictos que puedan derivarse de las diferencias culturales entre los socios en el momento de las negociaciones⁴⁹. Las *WFOEs* se crearon en China inicialmente, limitadas a actividades de fabricación vinculadas a la exportación o tecnología avanzada. Estas estaban condicionadas a la compra de sus materias primas en China, a tener unos mínimos de exportación y un equilibrio en el cambio de moneda extranjera. Aunque aún se impulsan estos aspectos, en toda *WFOE*, los citados requisitos restrictivos se han ido reduciendo tras la entrada de China a la OMC.

No obstante, aun existen ciertas limitaciones en el marco normativo de cara al inversor extranjero para la creación de una *WFOE*. El Catálogo de Directrices sobre Inversiones Extranjeras, *Catalogue on Guiding Foreign Investment*, refleja una serie de transacciones prohibidas que requieran la estructura de una empresa mixta, especialmente en industrias en proceso de liberalización, como vienen siendo los servicios financieros, el comercio y la distribución. Sin embargo, en la actualidad el régimen legal de esta figura se ha visto modificado para impulsar esta forma de inversión, lo que conlleva que las empresas ya no estén afectadas por las restricciones anteriores que el gobierno chino imponía a las entidades involucradas. Asimismo, ya no existe la necesidad, con carácter obligatorio, de reunir con unas condiciones de exportación de un porcentaje de su producción total. Hoy se fomenta la exportación a través de incentivos fiscales. En cuanto a la incorporación de tecnologías avanzadas, su uso era igualmente obligatorio, con el objetivo de sustituir mercancías importadas por los fabricados en territorio nacional. Hoy se incentiva su empleo mediante políticas fiscales. El cumplimiento de requisitos restrictivos del balance de divisas extranjeras era igualmente obligatorio, de cara al equilibrio entre ingresos y gastos de inversión en divisas. Hoy en día no es necesario desde el punto de vista normativo.

⁴⁸ Ley de la República Popular China sobre empresas de capital totalmente extranjero de 12 de abril de 1986.

⁴⁹ Revista de Economía, Ministerio de Economía, ICE Información Comercial Española, Febrero 2002, Número 797, p. 82.

En la actualidad, las empresas de capital 100% extranjero tienen la posibilidad de optar por vender de forma directa a un tercero u otra empresa. Tras la modificación, las WFOE tienen la opción de adquirir materias primas y combustibles desde donde decidan. Anterior a ésta, las empresas, a no ser que no estuviera disponible en el país, tenían que abastecerse de todo combustible y materias primas en China. Todas estas medidas han generado su aumento como forma de acceso al mercado chino.

En China, las WFOEs tienen una vida con una duración limitada, exactamente un plazo legal de entre diez y 50 años. Lo normal para una empresa manufacturera son los plazos de 15 a 30 años, pudiendo también ampliar este periodo en caso conveniente. En el caso de los proyectos de grandes inversiones o cuando un periodo de construcción resulte muy largo, la vida de estas WFOEs podría alcanzar los 50 años. En cuanto a la liquidación, se podrá iniciar cuando exista incapacidad de operar como consecuencia de la aparición de pérdidas significantes o tras un suceso de importancia o imprevisto.

Siguiendo el Procedimiento de Liquidación de Empresas con Capital Extranjero, *Foreign Investment Enterprises Liquidation*, el Consejo de Administración, una vez que se haya producido la disolución, debe iniciar los procedimientos pertinentes en base a los principios legalmente exigidos, nombrando un Comité de Liquidación. Normalmente estará compuesto por los directores de la WFOE y se encargarán del pago de deudas de la entidad, gastos con motivo de la liquidación así como la recuperación de cualquier tipo de aportación impagada de los accionistas. El remanente en cuanto a bienes puede distribuirse y se pagaría el Impuesto de Sociedades sobre este en el supuesto en el que los activos netos excedan del capital social.

2.1.3. *Constitución en China de empresas mixtas: joint ventures*

En primer lugar, cabe destacar la distinción entre los dos tipos de empresa mixta: por un lado tenemos la empresa mixta de participación societaria o *EJV; Equity Joint Venture* y por otro lado tenemos la empresa mixta contractual o *CJV; Contractual Joint Venture*. En ambos casos se precisa del acuerdo de un contrato de empresa mixta entre el socio extranjero y el chino, estableciendo los derechos, responsabilidades y participaciones de cada socio. A diferencia de la *EJV*, que entiende un coeficiente de la participación societaria, en una *CJV* la división es decisión de los socios.

2.1.3.1. EJV

Se encuentra regulada por la Legislación china de Empresas Mixtas de Participación Societaria de Capital Chino y Extranjero. Estas formas corporativas vienen siendo promulgadas con la aprobación de la primera ley sobre inversiones extranjeras en 1979. Las EJV, han de cumplir con el requisito de constituirse como sociedades de responsabilidad limitada y con personalidad jurídica propia independiente de sus socios, limitándose su responsabilidad en función de las aportaciones al capital social de la misma. El desembolso del capital social por los inversores será en base a lo pactado entre ellos y lo acordado en el contrato de la EJV.

El socio extranjero está obligado a aportar, según la normativa china, el 25% del capital social de la empresa para poder introducirla como empresa de capital extranjero excepto cuando la ley china exige que el socio chino disponga de una participación de carácter mayoritario.⁵⁰ El límite impuesto por la Ley de Sociedades a la aportación de capital del socio chino es de la mitad de su valor de activo neto. Se lleva a cabo la distribución de los beneficios en forma de dividendos a las partes en base a su participación en la sociedad. Nos remitimos a una cláusula tipo: *“La JV es una sociedad de responsabilidad limitada. Cada parte es responsable hasta el límite de su aportación de capital. Los beneficios y pérdidas de la JV se repartirán entre las partes en proporción a su aportación de capital”*.⁵¹

Las partes pueden aportar capital en forma dineraria, así como en otros activos como son bienes de equipo o derechos de propiedad industrial. Generalmente, el socio chino aporta capital, derechos inmobiliarios y derechos de uso de terrenos. El socio extranjero, normalmente capital, materiales, tecnología, equipos y maquinaria. En las aportaciones de capital el proceso de valoración es altamente escrutinado. Los tasadores son independientes, empleados para garantizar que no son mayores que los precios actuales de mercado internacional. Las autoridades chinas competentes han de otorgar su autorización a priori a todas las aportaciones y los certificados han de incluirse en un informe realizado por una empresa de censores jurados de cuentas registrada en China. Finalmente, cabe añadir que los inversores extranjeros únicamente pueden optar por que su capital le sea devuelto al llevar a cabo la liquidación de la EJV, si la entidad es solvente, o si se vende la participación al socio chino o a una tercera parte.

⁵⁰ www.casaasia.es - Dossier de la consultora Interchina Consulting, abril 2006, p. 1

⁵¹ Modelo de cláusula tipo procedente de: FERRANDO, A., *Las Leyes Chinas de Comercio Exterior*, Barcelona: Editorial Jose María Bosch Editor, S.A., Barcelona, 1992, ob.cit., p. 328.

A modo de ejemplo, la empresa Nutrexpa firmó en 1990 un acuerdo de *joint venture* al 50% con la empresa chocolatera estatal china *Li Min*, ubicando su filial en Tianjin. La parte china aportaba sus instalaciones industriales al proyecto conjunto.⁵² “La firma se ha adaptado a los gustos locales, lo que le ha llevado a lanzar Cola Cao con unos sabores que, en España, serían impensables, como fresa y plátano.”⁵³

2.1.3.2. CJV

También conocidas como *non equity joint ventures*, se rigen por la normativa china de Empresas Mixtas Contractuales con capital chino y extranjero. Se constituyen con un contrato en vez de una participación societaria. Destacamos la primera modalidad que es aquella que se acoge a la forma de Sociedad Anónima, a través de la cual los socios responden con el límite de sus aportaciones. La segunda de las modalidades existentes es aquella creada sin estructura de nueva personalidad jurídica distinta de la de sus inversores, constituyendo únicamente un acuerdo contractual. Las aportaciones son propiedad de los socios, los ingresos pertenecen a los socios, y los socios son responsables solidariamente por sus activos. Los socios responden en función de lo estipulado contractualmente. A diferencia de las *EJVs*, los socios de las dos *CJVs* gozan de un margen de maniobra para negociar en el contrato de *CJV* sus derechos pertinentes, obligaciones, riesgos y responsabilidades, gestión, propiedad de bienes al liquidar la empresa mixta contractual. Aunque las *CJVs* se crearon con la finalidad de que las empresas tuvieran opciones de operar en China a través de contratos, atraen a los inversores extranjeros por otras razones.

En primer lugar no concurre el requisito de que el reparto de beneficios tenga que ser proporcional a la aportación de cada parte. Por tanto, un socio extranjero puede ser titular de menos del capital que el socio chino, pero recibir mayores beneficios. En algunas industrias restringidas, la parte extranjera ha de ostentar menor grado de participación, como en publicidad, agencias inmobiliarias, y transporte. Los beneficios en la *CJV* también se pueden adquirir en especie. Esto resulta común en las agencias inmobiliarias, donde la parte china otorga los derechos de uso del suelo en forma de capital, y la parte extranjera otorga financiación y las unidades finalizadas entonces distribuidas en un ratio contractual como beneficios.⁵⁴

⁵² En 1989 Nutrexpa lanza su producto estrella Cola Cao bajo la marca *Gao-Le-Gao* (Crece-Feliz-Crece). Ver página web de Cola Cao en China: http://www.colacao.com.cn/site_2008/

⁵³ <http://www.expansion.com/especiales/china/gao.html>

⁵⁴ MORCILLO, E., SINCLAIR, J., El marco de los negocios en China: Aspectos prácticos, Barcelona: Editorial S.A. Ediciones Gestion 2000, 2005, p. 258.

Esto significa que los inversores extranjeros encuentran un atractivo en estas figuras societarias que prefieren que sus socios chinos únicamente reciban pagos fijos. En muchos casos, los socios chinos son meros accionistas minoritarios que alquilan sus licencias de actividad y sus activos a las empresas extranjeras. Otro aliciente de cara al inversor extranjero supone el deseo de recoger de forma rápida los beneficios de sus inversores, sus socios chinos no tienden a otorgar el control a largo plazo. De tal forma, inicialmente tendría una participación de control en la *CJV*, y más tarde se pasaría el control al socio chino cuando la *CJV* generase niveles de rentabilidad. En cuanto a la valoración de las aportaciones de las partes, éstas mismas deciden como el valor de las contribuciones ha de ser determinado.

En cuanto a los órganos de administración, existen dos niveles de gestión en cuanto al funcionamiento de las *joint ventures*: Por un lado, disponemos del cuerpo superior para la toma de decisiones relevantes, el Consejo de Administración compuesto por un mínimo de tres personas. Los socios de dicha empresa son los que se encargan de elegir a los miembros y la representación, en el caso de la *EJC*, se lleva a cabo en función del porcentaje de acciones de cada uno de los socios. Cualquiera de las partes puede elegir al presidente, que actúa como representante legal de la sociedad.

Por otro lado, existe el director general o consejero delegado responsable de las operaciones diarias. Además existe la posibilidad del subdirector, que revisará su actuación, aunque esta figura está descartada en las *non equity joint ventures*. Para las *CJV* sin personalidad jurídica independiente, lo normal es designar un Comité de Gestión Conjunto en lugar de un Consejo de Administración. El jefe del Comité de Gestión Conjunto supone el representante legal de la *CJV*. Las normativas se han de combinar con el acuerdo de que el jefe del Comité de Gestión Conjunto pueda representar a los inversores. La *CJV* se crea, para las dos tipologías de empresa mixta, tras la negociación de las condiciones de un contrato entre inversores extranjeros y chinos, junto con la aprobación por la autoridad correspondiente. Las empresas extranjeras, a diferencia con las *EJVs*, tienen la posibilidad de recuperar y repatriar su capital antes de la liquidación de la *CJV*, a través de la distribución preferencial de beneficios o productos. Existe la opción de terminación unilateral de una *CJV* en supuestos de incumplimiento contractual.

Como norma general, las autoridades chinas se decantan como preferencia, por la creación de *EJV* y no de *CJV* y este es el motivo por el cual hay que argumentar los

motivos dependiendo del tipo de negocio para optar por este tipo. Teniendo en cuenta que no es un tipo de estructura tan común como la EJV, en caso de desacuerdo, el riesgo desde el punto de vista jurídico es mayor para la empresa extranjera. La empresa Panrico ilustra un ejemplo de este tipo de acuerdo contractual, ubicando la filial de la CJV en Pekín. En 1996 se firmó un acuerdo contractual con un ayuntamiento local chino, a través del cual éste cedía un terreno a Panrico a cambio del 5% del negocio. En septiembre de ese mismo año se inició la construcción de la fábrica en las afueras de Pekín, que concluyó en junio de 1997.⁵⁵

3. Decisión estratégica de inversión para la empresa extranjera en China

3.1. Análisis de la opción de la empresa mixta en China

*“Empieza con unos cinco millones de dólares. Comete los fallos que necesites, aprende la cultura china con el día a día antes de invertir 100 millones”,*⁵⁶ el profesor Franklin aconseja al inversor extranjero. El mismo considera que el plan de entrada es vital para lograr el éxito en China.

Ventajas y desventajas han de ser objeto de un minucioso y exhaustivo análisis en la alternativa de un proyecto empresarial compartido con un socio chino. El retroceso posterior respecto a la estrategia ya iniciada resulta un procedimiento muy complejo y que supone altos costes. Primeramente, se ha de dilucidar la necesidad de un socio y, acto seguido, el motivo, es decir, que es lo que éste va a aportar. Existe la estrategia revelada mediante un proverbio chino, en referencia a aquellas empresas que tienen entre manos un proyecto determinado pero no lo pueden llevar a cabo por sí mismos; *“conseguir un camino seguro para conquistar el reino del Gao”*⁵⁷. Es aquí donde se opta por recurrir al socio.

⁵⁵ SOLER MATUTES, J, *“Experiencias de inversión española en Asia”*, Edit. CIDOB, 2003. Revista número 6, pág.40. En 1989 Nutrexpa lanza su producto estrella Cola Cao bajo la marca *Gao-Le-Gao* (Crecer-Feliz-Crecer). Ver página web de Cola Cao en China: http://www.colacao.com.cn/site_2008/

⁵⁶ Extraído de declaraciones del profesor Franklin, del informe <http://www.morellaconsultores.es/downloads/enchina.pdf>

⁵⁷ YUAN, G., *Las 36 estrategias chinas, una antigua sabiduría para el mundo de hoy*, Madrid: Editorial Edaf, 2002, 7ª edición, op, cit., p.149.

En este sentido, el socio chino aporta conocimiento del mercado, proveedores y sobre la concepción empresarial china. Esto adquiere mayor relevancia puesto que la cultura jurídica, comercial y de los negocios asiática es muy diferente a la occidental. La gestión con el socio chino nos permite el vehículo de entrada al sector de mercado, que, en condiciones normales, está restringido en cuanto al 100% de inversión extranjera⁵⁸.

El gobierno chino aun exige la participación o el control de una compañía china en determinados sectores. De forma alternativa el socio aporta activos, tales como la red de distribución, reputación de la marca, proceso manufacturero o activos tangibles como vienen siendo terrenos y licencias especiales. Un socio chino puede contribuir al soporte dirigido a las empresas extranjeras que no tienen conocimiento del método operativo a seguir para gestionarlo en China, facilitar el proceso para la obtención de autorizaciones oficiales, selección de personal, aprovisionamiento de recursos y materias primas, compra de activos muebles e inmuebles, así como terrenos e instalaciones de producción, marketing, logística y distribución.

En cuanto a recursos humanos, el planteamiento respecto a la contratación de la mano de obra china, las repercusiones y el precio que ello conlleva adquiere relevancia. Otro aspecto objeto de análisis de la decisión estratégica de emplazamiento en china de la *joint venture* será en lo referente a la transferencia tecnológica. Como norma general, el estado apoya la importación de tecnología apropiada y avanzada, pero también existen tecnologías que están bajo restricciones o prohibición para ser importadas. Estas figuran en la lista de prohibiciones publicada por el gobierno chino.⁵⁹

3.2. *Due Diligence legal y financiera en China*

La toma de decisión sobre la elección del socio exige una evaluación detallada que traducida en estrategia de inversión y negociación que permita la evaluación de la viabilidad de la opción barajada.

El *Due Diligence* se trata de “*un proceso de análisis de la capacidad financiera, gestora, de mercado y recursos humanos de la empresa china enfocada en un estudio sobre las*

⁵⁸ www.casaasia.es- Dossier de Interchina Consulting, pagina 1, abril 2006.

⁵⁹ Lista oficial en chino de tecnologías restringidas de importación por el gobierno chino en www.fwmys.mofcom.gov.cn, Extraído de: CHINA BRIEFING MEDIA LTD, *Setting up Joint Ventures in China. The practical application of China Business*, Hong Kong: Editorial Dezan Shira & Associates, 2007, pp. 35-36.

*contribuciones a la empresa mixta (legal, fiscal, vicios ocultos, correctas licencias, etc.), así como de las expectativas del socio sobre el proyecto y sus verdaderas motivaciones.*⁶⁰ Las aportaciones de activos tangibles e intangibles, junto con las distintas perspectivas de ambos socios pueden desembocar en la suspensión de la totalidad del proyecto en China.

En primera instancia, desde el punto de vista del inversor extranjero, la licencia empresarial ha de recoger los detalles sobre quien es quien en la empresa china, así como información sobre su responsabilidad limitada. Aquí se recoge información, en chino, tal como sobre la persona legalmente responsable (Representante Legal), la dirección registrada, la cantidad de capital registrado (también la responsabilidad limitada) y el periodo de licencia. Otro aspecto es el informe de verificación de capital, llevado a cabo por una entidad independiente china que tiene como finalidad confirmar que el capital registrado, tal y como refleja la licencia empresarial, ha sido efectivamente pagado. Si el capital registrado no ha sido pagado, no solo significa que el otro socio no ha capitalizado su parte de la empresa, pero también significa que no ha cumplido con los requisitos de responsabilidad limitada.

Consecuentemente, se traduce en una violación de sus propios artículos de asociación, lo que genera problemas en el caso de quiebra u otros aspectos legales. Asimismo, los *derechos de uso del suelo* en caso de que éste sea inyectado como activo en la *joint venture*, certificando la titularidad de éste. Tanto el suelo como cualquier inmueble inyectado será objeto de valoración y aprobación por un tercero; en este caso, por las oficinas chinas de evaluación de activos. Otros activos, tales como equipos pueden ser valorados por la parte extranjera, siendo a su vez comparada y contrastada con la valoración de la parte china. Esta cuestión resulta de gran trascendencia, en base a lo que procederé a exponer más adelante, referente a la falta de precisión de los chinos en cuanto a la valoración de los activos empresariales.

Existen dos tipos de derechos de uso del suelo: los asignados y los concedidos. Los primeros únicamente conceden el derecho a una empresa durante un periodo de tiempo determinado, pero únicamente al uso del suelo. Esto significa que cualquier edificio situado en tal terreno en última instancia beneficiará al titular del suelo, no a la empresa en cuestión. Si el acuerdo de uso se lleva a cabo directamente entre el titular de éste y la parte china, ha de constar, con carácter contractual, exactamente cuál será

⁶⁰ MORCILLO, E., SINCLAIR, J., *El marco de los negocios en China: Aspectos prácticos*, Barcelona: Editorial S.A. Ediciones Gestion 2000, 2005, ob.cit., p.135.

la afectación de dicho acuerdo sobre la parte extranjera. La titularidad del terreno, como norma general, recae sobre la parte china, que lo ocupa.

En la práctica, los terrenos en las ciudades y suburbios son propiedad directamente del estado. En las zonas rurales, el terreno puede ser de propiedad colectiva, y tendrá que ser transferido al estado antes de ser reasignado o concedido. Esto significa que cualquier valor adjunto a los inmuebles recae sobre la parte china, y no sobre la otra parte, por lo que el inversor extranjero ha de tener precaución a la hora de otorgar financiación a los inmuebles que se hallen en terreno asignado, dado que aquí será la parte china la que se beneficie. Es posible la conversión de derechos asignados a concedidos a través de la administración local estatal de la oficina de terrenos, quien convertirá el terreno de los ocupantes titulares actuales en territorio concedido, y acto seguido emitirá el derecho de concesión de terrenos a la *joint venture*. En tal supuesto, se han de identificar esos derechos concretos en el contrato de *joint venture*.

En cuanto a los segundos derechos mencionados, los concedidos, son aquellos que, tal y como los asignados, conceden el derecho durante la franja de tiempo comprendida en el Certificado de Derechos de Uso del Suelo, pero éstos conceden la titularidad del suelo. El estado aprueba estos derechos a la *joint venture* concreta. Este periodo de tiempo no tiene que ser equivalente al de la duración de la *joint venture*, sino que puede ser superior. En tal caso, el terreno se considera como un activo en poder de cada parte en un ratio determinado por su participación accionarial, y podrá ser objeto de venta a precio de mercado, o incluso hipoteca, si la duración de la *joint venture* no se amplía. En el caso en que se prevea su necesario uso en el largo plazo, los derechos concedidos serán los más apropiados, especialmente si se lleva a cabo una inversión sobre el mismo.

Resulta evidente que cuesta más comprar el terreno, pero si estos derechos se encuentran emitidos en la propia *joint venture*, las partes pueden hacer uso de ellos para hacer empréstitos en China (otorgando los derechos concedidos como garantía) e incluso beneficios procedentes de su venta posterior. Desde el punto de vista de la parte extranjera, es importante la comprobación de que su socio chino es propietario del terreno que inyecte como parte de su capital. En este sentido, hemos de considerar que la adquisición ilegal de terreno, especialmente el agrícola, es un problema en muchas

partes de China. La titularidad puede ser contrastada con el Ministerio Local de Terrenos y Recursos⁶¹.

Las cuentas y cuestiones fiscales han de ser estudiadas. Desde el prisma del inversor extranjero, puede resultar complicado extraer del socio chino las copias de cuentas presentadas. El motivo es que han estado operando con dos libros de cuentas, uno internamente que muestra la posición real, y otro a nivel externo que refleja la imagen oficial de la empresa. Tal y como dice el proverbio chino “*reemplazar las vigas y los pilares con madera podrida*”,⁶² los contables emplean tácticas de reemplazo para camuflar problemas en la hoja de balance; con el fin de disimular el pasivo, una empresa puede disfrazar sus deudas como “obligaciones de pago preferente.

Desde la perspectiva normativa, todo ello es ilegal pero extremadamente común en China, dado el alto nivel de impuestos societarios a los que las empresas chinas están sujetos. Las cuentas oficiales pueden seriamente subestimar la rentabilidad e inflar los gastos generales y costes empresariales para reducir los pasivos impositivos. En caso de duda, el procedimiento a seguir es exigir la realización de un Informe de evaluación de activos por parte de un “Contable Autorizado Publico” o CPA.

En cuanto a los aspectos de cumplimiento financiero y secretarial, las patentes y marcas, licencia empresarial y declaraciones de impuestos se han de llevar en regla. En lo que respecta a la declaración de impuestos, éstos han de ser conducidos con carácter mensual y objeto de auditorías anuales. Las comprobaciones trimestrales garantizan que todo se encuentra en orden. Abordaré esta cuestión más adelante, en torno a la tributación y las finanzas de las *joint ventures* en China.

Finalmente, el Memorando de Entendimiento entre las partes. En el transcurso de las negociaciones, es práctica habitual en China que la parte local introduzca este concepto. Sin tratarse de un documento jurídicamente vinculante o contractual, está diseñado para clarificar la posición de cada una de las partes y garantizar un entendimiento documentado, objeto de comprensión por los socios. No obstante, resulta un error frecuente como la mayor parte de los inversores extranjeros no prestan demasiada atención en su redacción. La parte china se referirá a cualquier cuestión

⁶¹ CHINA BRIEFING MEDIA LTD, *Setting up Joint Ventures in China. The practical application of China Business*, Hong Kong: Editorial Dezan Shira & Associates, 2007, ob.cit., p. 258. Véase la contribución del artículo de Marco Gervasi de la Oficina de Shanghai del despacho Dezan Shira & Associates.

⁶² YUAN, G., *Las 35 Estrategias Chinas, una antigua sabiduría para el mundo de hoy*, Madrid: Editorial Edaf, 2002, 7ª edición, op.cit., pp. 158-159.

acordada en este memorando, y en caso de ruptura de los acuerdos aquí establecidos, conllevará a la falta de comunicación y confianza mutua, paralizando los procedimientos de negociación⁶³.

3.3. Posibles disputas entre las partes en la joint venture en China.

Una cuestión de suma importancia que hemos de tener presente es que es lo que el socio espera o quiere. Existe un antiguo proverbio chino que dice *“dos en una cama pero con sueños diferentes”*⁶⁴. Su contenido viene a significar que existen situaciones en las que las partes pueden no estar de acuerdo y discrepen. Durante el transcurso de las negociaciones, resulta vital entender las perspectivas del socio chino, que pueden o no ajustarse a las del inversor extranjero. En el ámbito de los negocios en China, surge otro proverbio *“golpear la hierba para asustar a la serpiente”*⁶⁵.

En la fase inicial de las negociaciones, mediante la escucha y el sondeo por ambas partes, se averiguan los intereses e intenciones de la otra parte. En este sentido, el factor cultural e idiomático adquieren una gran relevancia en tanto en cuanto los directores y administradores de las distintas compañías y procedentes de diferentes países, suelen tener distintas formas de hacer las cosas, lo que resulta en dispares perspectivas, expectativas, retos empresariales y visión de la gestión empresarial⁶⁶.

La barrera idiomática se supera con un intérprete o un gestor que hable el idioma local. Existen diferencias en la mentalidad empresarial, con una tendencia de los administradores extranjeros de considerar a los socios locales como resistentes a los cambios, y los directores locales de ver a sus contrapartes como arrogantes y condescendientes. En la gestión del inversor extranjero suele prevalecer la rentabilidad económica, mientras que en la parte china, si se trata de una empresa de carácter estatal, se anteponen otros aspectos no económicos.

El modo de hacer negocios y la cultura local china es muy diferente al resto de países. Por eso es muy importante contar con un equipo directivo local, y cada vez más ejecutivos están convencidos de que deben amoldarse a la idiosincrasia del país en vez de intentar cambiarla...aconseja cultivar el guanxi (relaciones) y resalta que varias compañías han creado ya un departamento de

⁶³ CHINA BRIEFING LTD, *The practical application of China Business. Setting Up Joint Ventures in China*, Hong-Kong: Editorial Dezan Shira & Associates, 2007, ob.cit., pp. 39 – 41.

⁶⁴ Proverbio chino extraído del libro: MC GREGOR, J., *Entender China*, Barcelona: Editorial Robinbook S.L., 2009, p. 100.

⁶⁵ YUAN, G., *Las 36 Estrategias Chinas. Una antigua Sabiduría para el mundo de hoy*, Madrid: Editorial Edaf, 2002, ob.cit., p. 89.

⁶⁶ Ver artículo sobre *“Protocolo Empresarial: Atención, nunca haga ascos a los ojos del pez,” Los encantos del Dragón*, R.Ugalde/A.Guillermo. Fuente:

<http://www.expansion.com/especiales/china/dragon.html>

relaciones gubernamentales. Un buen ejemplo de esta estrategia, para ADL, es la compañía británica British Petroleum. Desde hace unos años, el Gobierno chino está incrementando sus inversiones en compañías eléctricas para asegurar el suministro del gigante asiático. Un movimiento que ha aprovechado BP para crear una joint venture de 25 millones de dólares repartida al 50% con Sinopec Zhenhai Refining and Chemical, una de las tres grandes petroleras chinas...⁶⁷

Generar confianza en los interlocutores locales chinos resulta de vital trascendencia. Existe un dicho chino que dice: “*Primero amigos, luego negocios*”.⁶⁸ El cumplimiento de compromisos y el trabajo conjunto basado en sacrificios son muy valorados en la cultura china. En los inicios, las relaciones con los empresarios chinos suelen ser frías, pero ganada la confianza entre las partes, el ritmo de trabajo y la eficacia avanzan de la mano.

Otra cuestión es la necesidad de realizar auditorías para evaluar al socio chino y la negociación del contrato, probablemente en China. Esta situación podría desembocar en un menor control de la cultura empresarial. En cuanto al capital objeto de inversión, cuando se lleva a cabo la negociación en torno a la cuantía, el socio extranjero ha de tener la certeza de que la inversión de la parte china realmente está valorado en esa cuantía de capital. Es por ello que resulta perceptiva la verificación de la valoración de activos y stock, incluyendo la maquinaria, dado que los chinos tienden a valorar el activo en base al precio original de adquisición sin depreciación alguna. Por ejemplo, los inmuebles se valoran al precio que le costaría construirlos hoy y no reflejan el hecho de que podría tratarse de un edificio de 15 años de antigüedad que costase US\$10,000 de construir en 1988⁶⁹.

Por añadidura cabe resaltar la importancia del Certificado de los Derechos de Uso del Suelo, puesto que si el socio chino puede demostrar que son derechos concedidos, el suelo será suyo. Si son únicamente asignados, no gozará de dicho derecho, y el derecho de uso recaerá en base al valor de renta.⁷⁰ Asimismo, podrá existir conflicto en relación a la transferencia de tecnología entre las partes, uno de los puntos clave del acuerdo:

⁶⁷ Informe de la consultora Arthur D. Little, extraído del extracto del informe <http://www.morellaconsultores.es/downloads/enchina.pdf>

⁶⁸ COLLADO ARMENGOL, A., “China en el siglo XXI, La inversión directa en China: Implicaciones derivadas de su entrada en la OMC”, Revista de Economía de Secretaría de Estado de Comercio y Turismo del Ministerio de Economía ICE, Núm. 797, Febrero 2002, pp. 74.

⁶⁹ CHINA BRIEFING MEDIA LTD, *Business guide to Shanghai and the Yangtze River Delta. The practical application of China Business*, Hong Kong: Editorial Dezan Shira & Associates, 2nd edition 2007, p. 255.

⁷⁰ Op.cit. (60), p. 256.

Las empresas estatales que constituían empresas conjuntas (joint ventures) con GM, Volkswagen, Nissan, Toyota y otros, llevan años presionando a sus socios para que les transfieran la suficiente tecnología para que la parte china pueda fabricar su propio motor automovilístico de alta gama. Mientras, los socios extranjeros no cedían, conscientes de que cuando perdieran la tecnología se quedarían no solo sin el producto de generación de investigadores en plantilla, sino también sin su atractivo de cara a su socio chino.⁷¹

En cuanto a los cánones, la parte extranjera, como parte de su inversión, también tendrá que tomar las medidas adecuadas para su protección. Las patentes y marcas han de estar registradas en China como propiedad para mantener el control sobre estas. La transferencia de tecnología se podrá pagar en forma de cánones por la JV, siempre comprobando que los contratos estén en orden y que se entiendan las implicaciones legales y tributarias o fiscales. La retención de impuestos se aplica en contratos de cánones a tipos más bajos que en el impuesto sobre los beneficios. Por tanto, los acuerdos en los contratos de cánones supondrán un ahorro para la parte interesada.

En las auditorías existen herencias del socio chino, pues a la parte extranjera le afectará el prestigio que tenga frente a sus clientes chinos. Asimismo, en lo que respecta al personal, normalmente la parte extranjera será escéptica con la presencia de miembros de la familia y amigos en la gestión de la *joint venture*, algo que puede resultar obvio para la parte local china. La parte extranjera puede tener problemas, dado que el personal local formado es transferido a la propia operación de la parte local. Ésta última, por otro lado, puede resentir la rotación de directores de la parte extranjera. Si consideramos la futura expansión, la parte local, en ocasiones por presiones del propio gobierno chino, puede desear exportar al mercado exterior. Esto puede causar problemas a la parte local, que puede haber estado suministrando a estos mercados, a través de su propia línea de producción o mediante licencias. Los roles pueden ser invertidos en relación a los mercados locales, deseando la parte extranjera expandirse en otras líneas de productos y la parte local estando constreñida por ataduras familiares o lealtades del gremio al entrar a competir con otras firmas locales. La expansión puede además requerir infusiones de capital, las cuales la parte local puede tener mayores dificultades en ofrecer.

⁷¹ KYNGE, J., *China sacude al mundo*, Madrid: Editorial LID Editorial empresarial, 2007, p. 116.

A coalición de los dividendos y política de inversión, lo típico es que la parte local quiera un porcentaje más elevado de los beneficios de la *joint venture* pagados como dividendos, mientras que la parte extranjera puede preferir reinvertir dichos beneficios en la propia *joint venture*. El mayor tamaño de la parte extranjera podrá darle un mayor horizonte de cara a los beneficios, y puede ver ventajas en el aplazamiento del pago de los impuestos de su país de origen. La parte local china puede sentir la presión de su gobierno para mostrar una ganancia de forma más rápida.

Por otro lado, en un país con tensiones políticas los roles pueden, a su vez, invertirse. La parte extranjera verá oportunidades tanto en su país como en terceros que prometen unas ganancias positivas de forma rápida y con menor riesgo, mientras la parte local estará sometida a presión por parte del gobierno, sin dejar que los fondos se trasladen al extranjero, acostumbrándose a la exposición de los riesgos locales.

En cuanto a los cánones, pueden formar parte de la inversión, siendo este el motivo por el cual se han de proteger, estando inscritas tanto las patentes como las marcas en China con el fin de tener el control sobre estas. Esta cuestión también podría ser objeto de controversia entre las partes. La transferencia de tecnología también podrá ser pagada como canon por la *joint venture*. Las repercusiones hacia las partes a nivel legal y tributario han de ser recogidas en contrato para asegurar el acuerdo de voluntades. Por otro lado, existe un posible control unilateral de las operaciones de la *joint venture* por parte del socio chino, con la posible utilización del derecho de veto sobre decisiones trascendentes en la empresa, lo que a largo plazo puede resultar en una pérdida de control de la empresa extranjera.

Finalmente, y en cuanto a la estrategia de cierre de la *joint venture*, se ha de definir de forma minuciosa que consideramos como niveles de la empresa no aceptables (perdidas en años consecutivos, producción por debajo de los niveles objetivos...) y todos ellos han de estar incluidos en el contrato. En algunos casos, estos no se incluyen y puede generar problemas a la hora de cierre si el gobierno no está de acuerdo con la valoración sobre lo que es y no que no es una empresa viable. Pueden tener criterios para mantener a población empleada, recaudación tributaria...

Generalmente, los socios extranjeros tratan a toda costa de encontrar un apoyo en el mercado chino, y por consiguiente, están dispuestos a renunciar a ventajas con tal de obtener una cuota en el mercado o reinvertir los beneficios generados en la propia sociedad. No obstante, por el contrario el socio chino, normalmente busca unos

beneficios en un corto periodo de tiempo con el fin de costearse sus propias necesidades y deudas, o una alternativa que albergue al excedente de trabajadores. Como consecuencia de las divergencias en cuanto a visiones de negocio, existe la posibilidad del fracaso del proyecto a nivel operativo.

4. Aspectos jurídicos

4.1. Normativa joint ventures en China

Toda *joint venture* consta de un “corazón” y de una “mente”. Su “corazón” se refleja en el contrato, que especifica los acuerdos y las obligaciones de y entre las partes. Por otro lado, su “mente” se haya en los artículos de asociación, que a su vez determinan como éstas se deberán ser cumplidas⁷².

La base fundamental para la regulación de las *joint ventures* varía dependiendo de si son *EJVs* o *CJVs*. La Ley de Empresas Mixtas (Joint Venture Law, 1979, reformada en 1990 y 2001) distingue dos tipos de empresas mixtas:

- La empresa mixta por acciones o convencional (*equity joint venture*), regulada por la Ley de 15 de marzo de 2001 (*Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures*).
- La empresa mixta contractual o cooperativa (*contractual o co-operative joint venture*), regulada por la Ley de 31 de octubre de 2000 (*Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Contractual Joint Ventures*).

La ley de sociedades china, cuya versión más reciente es del 1 de enero de 2006, establece en su artículo 218 lo siguiente: “*The limited liability companies and Joint stock companies invested with foreign investment shall be governed by this law. Where the laws for foreign investment enterprises have other provisions, such other provisions shall be applicable*”. Esto significa que prevalece la normativa que versa sobre las *JVs* pero si no existe regulación en los textos vigentes en una cuestión determinada, la Ley de sociedades de la Republica China será la aplicada.

- Las *CJV* se rigen por la la Ley Sino – foreign Cooperative Joint Venture 1988 (Adopted 13 Abril 1988 en la primera sesión del 7th

⁷² Op.cit., (56) p. 257.

National people's congress revised 31st octubre 2000 and the 18th meeting of the standing comitee of the national peoples congress by the decisión of the revisión of the " Law of the people's republic of China on sino-foreign coperative enterprises).

- *Las EJV se rigen por Ley Sino – Foreign Equity Joint Venture 1979 Adopted by the Second Session of the Fifth National People's Congress on July 1, 1979, Revised in the Third Session of the Seventh National People's Congress on April 4, 1990, Revised for the second time in accordance with "Resolution on Revision of the Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Venture" of the Fourth Session of the Ninth National People's Congress on March 15, 2001.*

5. Constitución de la *joint venture* en China

5.1. Procedimiento de constitución

Existe un procedimiento general establecido en China para la constitución de las *joint ventures*, que se encuentra dividido en dos fases. El pre-registro es la fase que se lleva a cabo antes de que la *joint venture* exista formalmente. El post-registro sucede después de que queda constatada la existencia desde el punto de vista formal. Este procedimiento se lleva a cabo a nivel provincial o municipal. Existen cinco zonas económicas en el sur de China que gozan de una autoridad de aprobación independiente que versa sobre esta materia. Diversas autoridades se involucran en las distintas fases del procedimiento para la aprobación de toda entidad extranjera en China. Desde el momento en el que el inversor extranjero tenga intereses en China, se puede instar a la iniciación del procedimiento de constitución de la *joint venture*.

Desde una perspectiva administrativa, todo proyecto de inversión en China ha de someterse al examen y aprobación del Ministerio de Cooperación Económica y Comercio Exterior (*MOFTEC*) o de las delegaciones locales en el municipio

pertinente⁷³. Las inversiones de hasta 30 millones de dólares (en supuestos de inversión incentivada, 100 millones de dólares) son aprobadas por las delegaciones locales, reservándose la autoridad central del MOFTEC⁷⁴ la aprobación en lo que respecta a inversiones de importe superior.

En primer lugar, para conseguir la *autorización y el posterior registro*, se ha de llevar a cabo la *reserva del nombre* de la compañía, así como el registro de marcas registradas y licencias empresariales mediante la Administración Estatal para la Industria y el Comercio (SAIC). Se trata de un procedimiento que puede tardar como mínimo de seis a doce meses. Si se pretendiera utilizar una marca ya registrada, el proceso es independiente. La verificación y aprobación por SAIC del nombre propuesto como norma general tardará algunos días en efectuarse. Es preciso recalcar que en China solo será jurídicamente vinculante el nombre en chino y el inglés no será relevante para las autoridades chinas. La palabra “China” no podrá estar incluida de forma gratuita en el nombre chino. El nombre podrá ser traducido por significado y/o fonéticamente⁷⁵.

Primeramente, los socios han de proceder a la redacción, seguida de la posterior negociación de una Carta de Intenciones. Una vez realizada, pueden preparar la propuesta de proyecto y pedir la autorización pertinente al MOFCOM o a la autoridad de aprobación pertinente. Aprobada, los socios de la *joint venture* pueden preparar el análisis sobre el nivel de viabilidad y presentación ante el MOFCOM. Antes de solicitar la inversión, y como parte de la negociación, los socios han de determinar los activos y el inmovilizado necesario. En el supuesto en el que sea el propio socio chino el que lleve a cabo dicha aportación, habrá de otorgar el certificado de derechos de uso de los terrenos, resolución del consejo autorizando la aportación, así como su empleo.

Acto seguido, se procede a presentar la solicitud al MOFCOM o autoridad de aprobación, junto con el propio contrato, Escritura de Constitución de la empresa, estudio de viabilidad y documentos tales como de Evaluación de Impacto ambiental, presentado a la Oficina de protección del medio ambiente (EPB; *Environmental Protection Bureau*). Su finalidad es el control de los procesos de producción de

⁷³ ICE Información Comercial Española. Revista de Economía SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO Y TURISMO, MINISTERIO DE ECONOMÍA, Núm. 797, Febrero 2002.

⁷⁴ Las siglas responden al Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation.

⁷⁵ Op. cit., (56), p. 67.

acuerdo con las normas ambientales vigentes.⁷⁶ A continuación, los inversores extranjeros han de solicitar la licencia empresarial de actividades de la SAIC, adquiriendo la *joint venture* de tal modo, la personalidad jurídica en China. Esto incluye, además de la licencia de la empresa, extracto bancario demostrando valor crediticio o la fotocopia del pasaporte del representante legal de la compañía inversora. Los socios podrán pedir los sellos de su *EJV* para la firma de contratos, solicitar certificado de códigos de organización, apertura de cuentas bancarias, darse de alta con autoridades perceptivas para inversiones o impuestos. En total, el cómputo necesario para la solicitud y el registro dura en torno a los tres meses una vez que los datos y documentos pertinentes estén disponibles⁷⁷.

5.2. Requisitos del capital registrado

La capitalización de la *joint venture* es perceptiva, constituyendo la inversión inicial parte del capital de explotación. China establece unos mínimos de capital registrado en distintas industrias y regiones, haciendo uso de sus propias políticas de incentivos para fomentar la inversión extranjera y exigiendo menor capital registrado. El capital registrado también gozará de un status de responsabilidad limitada, por tanto, cuanto más alto sea, gozará de una mayor credibilidad crediticia. En el supuesto en el que se emplee como capital operativo, si la empresa se vuelve insolvente, se tendrá que volver a reinyectar esta cantidad para satisfacer a los acreedores locales.

En cuanto al alcance del negocio, el marco regulatorio chino establece un elevado nivel de capital registrado para determinadas industrias o servicios. De esta forma, se mantiene el nivel en cuanto a calidad de inversiones extranjeras entrantes en el mercado. Desde el prisma operativo, el capital registrado ha de actuar como soporte en los flujos de caja. Todo ello es objeto de análisis en el informe de estudio de viabilidad. El capital registrado podrá ser aportado en efectivo u otra modalidad como equipos importados y deberán ser concretados en el contrato de la *joint venture*, escritura de constitución y el informe de estudio de viabilidad. El inversor puede optar por efectuar el pago de forma instantánea o, alternativamente, de forma periódica por cuotas.

Otra cuestión a considerar es que si se inyecta mas capital fuera de la categoría de capital registrado, se asume que son ingresos que tributan, dado que el capital registrado no es objeto de tributación, por lo que supone una pérdida si reinyectas tras

⁷⁶ A coalición de la protección del medio ambiente: FERRANDO, A., Las Leyes Chinas de Comercio Exterior, Barcelona: Editorial Jose María Bosch Editor, S.A., Barcelona, 1992, op.cit., pp. 299-301.

⁷⁷ Op. cit., pp. 313-317. Véase el proceso de constitución.

quedarte sin capital registrado. Una vez en la cuenta de capital registrado, esta cantidad no podrá ser objeto de reclamación posterior, y será empleada como fondos operativos. En China, la recaudación de impuestos se administra de forma centralizada, mientras que los procesos para su aprobación se llevan a cabo a niveles locales. Esta situación genera desacuerdos entre lo que plantea el gobierno local para atraer inversión, y lo que la Oficina de Impuestos establece con el fin de hacer frente a cualquier falta de cumplimiento.⁷⁸ Las autoridades chinas implantan los mínimos de capital registrado como barrera de entrada para garantizar que los inversores extranjeros gozan de solidez y solvencia financiera.

Estas medidas también les son aplicadas a los proveedores y otras partes involucradas en el funcionamiento de la entidad en caso de que incurran en deudas. El gobierno analizará la viabilidad del proyecto. La ley de sociedades y la normativa contable no mencionan un ratio concreto para el capital registrado. En este sentido, será el propio gobierno quien exigirá un porcentaje numérico, expresado en el informe de viabilidad y en los artículos de la *joint venture*, para la obtención del certificado de aprobación. Las inyecciones de capital únicamente se llevarán a cabo una vez que la licencia de la *joint venture* está aprobada. Durante el procedimiento de constitución, tanto el capital requerido como los datos íntegros relacionados con la inversión son perceptivos. La inversión total es aquella necesaria para llevar a cabo las operaciones de la empresa, mientras que el capital registrado supone la promesa de equidad a las autoridades locales. La responsabilidad limitada se reconoce a través de la inyección de capital registrado en la *joint venture*.

5.3. Localización e incentivos de inversión de *joint ventures* en China

En función de la región del país y su nivel de desarrollo, los costes, infraestructuras y mercados, ofrecerán variadas alternativas suculentas de cara al inversor extranjero. Aquí gozan de gran trascendencia las “Ciudades Abiertas”, sujetas a tratamientos preferenciales y exenciones de impuestos. El impuesto sobre la renta de las empresas extranjeras se ve reducido en un veinticuatro por ciento para entidades productoras y un quince por ciento para las empresas tecnológicas intensivas. Estas ciudades tienden a compartir ventajas tales como una localización adecuada, desarrollo de infraestructuras modernas, recursos humanos, gestión, servicios, calidad y el suministro de las infraestructuras, disponibilidad de mano de obra, proximidad al proveedor local y el estado de las comunicaciones y transportes.

⁷⁸ (60), op.cit, p. 30.

Para inversores extranjeros en China, elegir una zona de desarrollo como base es el primer paso clave. Existen aspectos que se han de barajar, tales como si se ha generado valor añadido con motivo de la localización, administración local y servicios, así como las repercusiones fiscales y tributarias. En cualquier caso, todo inversor debe comprobar que efectivamente, en zonas municipales y provinciales, las autoridades de éstas gozan de permisos apropiados por parte del gobierno central para la autorización del otorgamiento de los incentivos que puedan ofrecer.

Sin perjuicio de la incorporación de China a la OMC, resulta complicado que desaparezca la imposición de la totalidad de las tarifas y barreras en su integridad, dado que muchas de las zonas se encuentran bien localizadas geográficamente para el comercio internacional y ofreciendo un nivel de servicio a los inversores, se encuentran ya especializadas en industrias determinadas. Distinguimos las siguientes: Zonas Económicas especiales (*SEZ*), Zonas con desarrollo económico y tecnológico (*ETDZ*), zonas de desarrollo industrial *High Tech* (*HIDZ*), Zonas de libre comercio (*FTZ*), zonas que procesan exportaciones (*EPZ*).

A partir del 1 de enero de 2008 el nuevo tipo impositivo se está aplicando en China a partir de las reformas llevadas a cabo con el fin de unificar los impuestos sobre los beneficios societarios locales y extranjeros. El nuevo tipo impositivo será del veinticinco por ciento. Un tipo mas bajo será el del veinte por ciento, aplicable a las pequeñas empresas y que generan bajos niveles de beneficios y un quince por ciento para las nuevas empresas de tecnología. Además habrá un tratamiento de preferencia dirigido a las inversiones empresariales en cuanto a exenciones y reducciones en sectores como la agricultura, pesca, silvicultura, proyectos de construcción de interés del estado, protección medio ambiental, energías eficientes, conservación del agua o transferencia tecnológica.

Las empresas extranjeras de inversión establecidas antes de la promulgación de esta ley disfrutarán de un periodo de transición de cinco años. Las zonas económicas especiales como Shenzhen perderán sus tipos del quince por ciento en 2013. Los privilegios impositivos ya no serán destinados a la atracción de inversión extranjera. Las políticas tributarias serán empleadas para actualizar la industria china, y especialmente

para apoyar el desarrollo de sectores tales como la *High-Tech*, infraestructuras y protección ambiental⁷⁹.

6. Aspectos referentes al funcionamiento de las *joint ventures* en China

6.1. Recursos humanos de joint ventures en China: la normativa laboral china

Existen dos posibles alternativas a la hora de contratar personal, trasladar empleados de la parte extranjera a la China o contratar directamente a trabajadores chinos. En primer lugar, los contratos y términos en registros personales han de estar en regla. Todo el personal ha de estar identificado y se ha de verificar su verdadera existencia. Existe la posibilidad de que empleados que han sido transferidos a la *joint venture* sean incompetentes, o que tienen capital pendiente procedente de pensiones. En estos supuestos, se considera el pasivo por parte de la *joint venture* cuando el empleado entro en contacto con la parte china, no la *joint venture* en su conjunto. Si no se evalúan e identifican de forma apropiada, es posible que la entidad herede estos pasivos. La terminación del contrato precisa, como mínimo del salario de un mes por cada año de servicio⁸⁰.

Otro aspecto es que algunas operaciones chinas “esconden” los gastos generales de sus empleados realizando pagos de la nómina de sueldos al personal. No obstante, los trabajadores pueden reclamar legalmente como empleados de la empresa. Se han de llevar a cabo los pagos pertinentes a los sindicatos, con un total de un uno y medio por ciento del total de los salarios de trabajadores. Los fondos de pensiones han de estar correctamente administrados, acorde con las exigencias establecidas por el gobierno chino.

En cuanto a la contratación de personal local chino puede suponer de gran ayuda de cara a la gestión de las operaciones en el país asiático, tales como licencias empresariales, oficinas, cuentas bancarias, documentación, la barrera idiomática y los

⁷⁹ (60) op.cit., p. 78.

⁸⁰ (60) op.cit., p. 80.

procedimientos burocráticos. Como en todas las decisiones, existen riesgos que la parte extranjera inversora corre al llevar a cabo este tipo de contrataciones. Sus habilidades del personal contratado para la llevanza del control de la empresa en China pueden no extenderse a la llevanza de competencias internacionales. La forma en la que las compañías extranjeras han de ser administradas en China y las estructuras de información que han de seguir son muy diferentes en relación con aquellas que las compañías chinas han de realizar. Las empresas extranjeras en China están sujetas a mayor control comparado con las locales. Es por ello que el empleado chino ha de tener conocimiento de los aspectos regulatorios operativos para el mantenimiento de la oficina internacional o entidad en China.

Resulta una práctica común tener a una persona al mando de documentos corporativos y bancarios, lo que conlleva un elenco de riesgos. Otra costumbre que se repite con frecuencia es la inclusión de miembros de la familia y amigos en las cadenas de suministro. Tal y como se expone en el transcurso del presente trabajo, parte de la cultura china le da gran importancia a la inclusión de amigos y familia en el las operaciones societarias y negocios empresariales. Es perceptivo auditar los departamentos de adquisiciones y ventas regularmente, de forma que toda operación sea lícita. El establecimiento de empresas paralelas a través de las cuales los empleados compiten con sus empleados puede resultar un riesgo muy peligroso.

Por otro lado, la contratación de personal expatriado puede generar problemas, en tanto que por ejemplo, la contratación de abogados sin experiencia previa en China puede generar costes demasiado elevados así como la falta de conocimiento de la lengua. Como recomendación, podríamos optar por acudir a firmas especializadas en la materia para la posible contratación de abogados en China con la experiencia requerida. Personal joven que disponga del idioma y tenga iniciativa de trasladarse a China puede suponer, independientemente de las ventajas aportadas a la empresa, un problema por la falta de experiencia en China y de responsabilidades de gestión en un entorno empresarial comercial. Para combatir este impedimento, la clave es dar formación continuada. No se sobrevive en China sin tener conocimientos, experiencia, además de tener paciencia, tenacidad, habilidades de comunicación y del trato con las personas.

Las condiciones generales laborales y salariales han de ajustarse a la normativa laboral vigente china⁸¹. Normalmente estaremos hablando de ocho horas diarias y cuarenta semanales, en el caso de necesidad de ampliación de jornada laboral ésta no podrá exceder de las tres horas diarias y la total ampliación no puede exceder de las treinta y seis horas mensuales. La compañía tendrá que cubrir pensiones, seguro médico, de desempleo y daños. En cuanto a los pagos por horas extraordinarias, la ley laboral establece que el trabajador no podrá recibir menos del ciento cincuenta por ciento del salario normal para las ampliaciones de jornadas laborales ordinarias, ni menos del doscientos por ciento en ampliaciones en el resto de días, ni menos del trescientos por ciento en ampliaciones en jornadas vacacionales estatutarias. Si comparamos el coste laboral en distintas ciudades chinas, vemos como los gastos salariales son más bajos en las regiones del interior, resultando siendo más complicado encontrar en estas zonas el personal cualificado. Esta cuestión se haya afectada por la diversidad geográfica china abordada al inicio del presente trabajo. La existente desigualdad entre sus regiones ha resultado en una brecha social y económica entre las zonas más ricas y pobres del país.

A la hora de calcular los salarios para el personal chino local contratado, la normativa exige la provisión de los seguros sociales y los fondos para la vivienda. Estos son perceptivos junto con la pensión y los fondos de desempleo. Como norma general, ronda entre el treinta y el sesenta por ciento del total de los salarios, por lo que la empresa ha de contar con ello en la distribución de los presupuestos para poder efectuar dichos pagos.

El 30 de junio de 2007, la Asamblea General de la Republica Popular China aprueba la nueva normativa laboral. Se trata de la primera ley en un periodo de reforma y apertura interior y exterior para el establecimiento, revisión y terminación de contratos laborales. El objetivo principal es la lucha contra las adversas condiciones laborales, minimizar las disputas laborales otorgando mayor protección al trabajador que se encuentra en desventaja y condiciones de desigualdad y la estabilidad del mercado de trabajo en China. Entre las novedades que introduce la nueva ley destacamos las siguientes:

En primer lugar, los contratos con términos ambiguos serán interpretados a favor de los trabajadores en caso de disputa. Además, es perceptivo el contrato escrito entre empleador y empleado. La empresa requiere de la aprobación de los manuales para sus empleados y las reglas empresariales han de ser aceptadas por las organizaciones

⁸¹ (60) *ibid.*, p. 84.

sindicales. Los empleadores, a su vez, han de negociar un acuerdo con los sindicatos en relación con los despidos masivos, definidos como la necesidad de despedir a más de cincuenta trabajadores. Los trabajadores que dejen la empresa han de respetar un acuerdo de no competencia dos años tras su salida, con reducción de un año del periodo requerido previamente.

Asimismo, los contratos de duración de tres meses o superior pueden incluir un periodo probatorio. Los empleadores han de efectuar pagos en caso de ruptura contractual con el empleado en caso de que su contrato fijo finalice si el empleador decide no renovarlo. En casos de despidos improcedentes, la cuantía indemnizatoria será doblada al salario de dos meses por cada año de servicio. El papel desempeñado por los sindicatos se ha visto reforzado. Se mantiene el mantenimiento de la exigencia por parte del empleador de notificar a los sindicatos antes de finalizar el contrato de trabajo por cualquier motivo. Los sindicatos pueden llevar a cabo negociaciones colectivas y formar parte de los contratos colectivos.

6.2. *Tributación y finanzas de joint ventures en China*

6.2.1. *Cálculo del capital registrado*

En esta parte del trabajo, se procede a la identificación de algunas operaciones empresariales para la consecución de los requisitos financieros de capitalización en relación al capital registrado, impuestos y cuestiones iniciales a tratar para la financiación de la *joint venture*⁸².

En China resultan frecuentes los errores a la hora de calcular el capital registrado, en tanto en cuanto existe una ambigüedad en torno al mismo término de “capital mínimo registrado” para la necesaria capitalización de la *joint venture*. Resulta evidente la trascendencia de un cálculo riguroso en la cuantificación de los costes de apertura de la empresa, los costes operativos de los flujos de caja y requisitos del plan empresarial. El capital registrado es requerido en función de la cuantía perceptiva para la apertura del negocio en cuestión hasta que alcance el punto en el que cubra la totalidad de sus gastos, alcanzando el *break even point*. La refinanciación en caso del gasto de este capital puede resultar un procedimiento complejo y requiere la aprobación oficial y asistencia de la Administración Estatal del Cambio de Divisas, *State Administration of Foreign Exchange* para identificar la financiación adicional para los fines de capital registrado.

⁸² (60) op.cit., p. 87.

En caso de que estos procedimientos no se sigan, cualquier capital dirigido a la empresa para la compensación de cualquier déficit operativo se considerará componente de la base imponible. Otros requisitos de financiación para el cálculo de la capitalización necesaria, que han de ser objeto de consideración, son los derechos de aduana tras el registro de la empresa y los requisitos de registro. Cabe enfatizar la importancia de la relación existente entre la inversión total y el capital registrado, con el respeto de los ratios pertinentes.

6.2.2. Impuestos

En China, la Administración de Impuestos del Estado (SAT)⁸³ se encarga de recaudar ingresos, a través de la Oficina regional de Impuestos del Estado. El Ministerio de Finanzas también emite circulares pero únicamente siguiendo la aprobación de la Administración de Impuestos del Estado. Los impuestos recaudados en China van destinados a la Oficina Estatal de Impuestos, como fondos del gobierno central, y la Oficina Local de Impuestos, que constituyen los fondos del gobierno local. SAT es también responsable de la elaboración de reglamentos y normas pertinentes para la aplicación de las leyes fiscales, la supervisión de las administraciones tributarias locales, y organización y ejecución de la recaudación de impuestos. Toda empresa en China se ha de registrar con ambas oficinas, y ha de pagar distintos impuestos a cada una de ellas. Muchas normativas impositivas están sujetas a la interpretación de funcionarios fiscales, y la misma regulación puede ser implementada en distintas formas en distintas partes de la misma ciudad. En este apartado procederemos a sobrevolar los impuestos más relevantes a los que estará sujeta la *joint venture* como empresa de inversión extranjera en China.

6.2.2.1 Enterprise Income Tax

La tasa de gravamen de este impuesto para toda empresa en China, tanto nacional como extranjera, es del 25%. Este impuesto se calcula a partir del ingreso neto en un ejercicio. El impuesto se liquida sobre una base anual, pero se paga trimestralmente con el reembolso de ajustes. El cálculo final se basa en los resultados provenientes de la auditoría del año pertinente.

Las empresas que comenzaron a funcionar antes del 1 de enero de 2008, cuando los tipos del impuesto de sociedades se calculaban en base a un criterio distinto,

⁸³ Ver página web www.chinatax.gov.cn y la página web del MOFCOM www.english.mofcom.gov.cn/.

dependiendo de si la empresa era china o extranjera, pueden disfrutar de los tipos impositivos y exenciones anteriores. El período de transición fiscal preferente es de 5 años a tasas del impuesto que se verán aumentadas de la tasa actual a la tasa total del impuesto. Empresas que participan en el sector de las altas y nuevas tecnologías tienen la posibilidad de obtener algunos incentivos fiscales.

El impuesto de Sociedad extranjera es un tributo sobre el nivel de beneficios generado, normalmente en base anual pero normalmente se paga con carácter trimestral y con los ajustes necesarios. Los tipos impositivos varían y existen concesiones en algunas áreas, zonas desarrolladas y algunos tipos de industria. El tipo general estatutario aplicable a nivel nacional es actualmente del 30 %, a lo que se le añade el tres por cien a nivel local. No obstante, el régimen general estatutario se reduce en un 15 % en empresas en zonas económicas especiales, empresas productivas en la ETDZ, empresas en las zonas costeras abiertas con proyectos tecnológicos intensivos; que tienen largos periodos de *payback*, energía, transporte y proyectos de construcción de puertos. El tipo estatutario es del veinticuatro por ciento para empresas productivas en las zonas abiertas costeras y las ciudades abiertas por las que pasa el río Yangtze. Por añadidura, cabe recalcar la existencia de incentivos dentro de este sector geográfico.

6.2.2.2. IVA Importaciones

Todas las empresas dedicadas a la venta o la importación de mercancías a China están sujetas a un Impuesto al Valor Agregado. El tipo normal del impuesto es del 17%. Sin embargo, un tipo reducido del 13% se aplica a determinados productos como libros y ciertos tipos de aceites y gases. Las pequeñas empresas con una facturación inferior a 500.000 RMB para empresas industriales o 800.000 RMB para las empresas comerciales pagan un tres por ciento.

Las exportaciones de China no están sujetas al IVA. Tampoco los productos importados procesados para la exportación, los instrumentos y equipos importados para uso directo en científicos, la investigación, la experimentación y la educación, los materiales importados y equipos otorgados por gobiernos extranjeros u organizaciones internacionales

En cuanto al tratamiento del IVA, en el caso de la exención en exportaciones, si la tasa de restitución es inferior que la gravada, la empresa debe considerar ese IVA adicional incluyéndolo en el coste adicional de IVA en exportaciones. Existen una serie de derechos de aduana en materias primas importadas para ser posteriormente

exportadas. Actualmente, las nuevas empresas de inversión de capital extranjero incurren en el error de pensar que no hay IVA ni derechos de aduana percibidos. Se ha de introducir en el presupuesto como parte del capital de explotación inicial, que será parte del capital registrado, en base a las importaciones participadas en los requisitos de capital registrado al calcular el capital inyectado necesario y las previsiones de flujos de caja. La consideración sobre si la empresa ha de solicitar el status de sujeción general de IVA le otorga un beneficio, puesto que le permite al pagador el derecho de emitir recibos de IVA a sus clientes, lo que les permite deducir el IVA soportado. Todo ello de las compras en el pago del IVA repercutido por ventas, además de obtener la devolución del IVA. Esta circunstancia se da especialmente en empresas relacionadas con productos industriales, pero no será necesario en supuestos de comercialización de bienes consumibles a clientes individuales.

6.2.2.3. Business Tax

Se impone a las empresas que proporcionan servicios como consultoría, entretenimiento, transporte o empresas. La tasa de este impuesto es de entre tres y el 20%, dependiendo del tipo de servicio prestados. Para la mayoría de los tipos de servicios la tasa se sitúa entre el tres y el cinco por ciento. Este impuesto puede estar exento en algunos servicios, tales como servicios médicos prestados por las instituciones médicas, y servicios educativos proporcionados por las escuelas y otras instituciones educativas.

6.2.2.4. Impuesto al consumo

Grava las mercancías de lujo, como el tabaco, el alcohol, los cosméticos y productos de cuidado de la piel, joyas, automóviles, motocicletas y el combustible.

Todas las empresas dedicadas a la producción o las importaciones de los bienes de consumo y mercancías en el territorio de la República Popular China están sujetas a impuesto sobre el consumo. Las empresas que producen estos bienes gravados por los demás pagarán el Impuesto al consumo basado en el valor de la materia prima y la cuota de procesamiento. Los bienes de consumo que se exporten están exentos del Impuesto al Consumo. La tasa de impuesto sobre el consumo depende del tipo de bien y el impuesto pagado se computa directamente como coste y no puede ser reembolsado. El impuesto sobre el consumo es parte de la base sobre la que el IVA es recaudado. El más alto alcanza una tasa de hasta el 50%, que se impone sobre el tabaco, el alcohol y los coches. Este impuesto ha de ser declarado y pagado mensualmente.

6.2.2.5. *Derechos de aduanas*

Las tarifas arancelarias a las importaciones se dividen en dos categorías: las tasas arancelarias generales y las tasas arancelarias preferenciales. Los aranceles generales se aplican a las importaciones de productos procedentes de aquellos países con los que China no ha concluido tratos y acuerdos con naciones preferentes. Los tipos arancelarios preferenciales se aplican a las importaciones originarias de países con los que China ha concluido la mayoría de acuerdos comerciales⁸⁴.

6.2.2.6. *Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)*

El impuesto se calcula sobre una cantidad residual después de la deducción de entre diez y el 30% del valor original de la propiedad. En China, el gobierno de la provincia, región autónoma o municipio, directamente bajo el gobierno central determina el importe de la deducción.

6.2.2.7. *Impuesto sobre los ingresos*

China tiene un sistema global de las obligaciones fiscales. Esto significa que el Impuesto sobre los ingresos (IIT) será exigido a la totalidad de los ingresos obtenidos, tanto dentro como fuera de China. La cuantía a pagar se determina en base al transcurso del número de días que el contribuyente extranjero efectivamente pasa en China, basado en una serie de reglas. En primer lugar, la regla de los 90 días se aplica a aquellos extranjeros de un país, que no han firmado un convenio de doble imposición con China, y la de los 183 días se aplica a los países que si han firmado un Convenio de doble Imposición. Durante los primeros 90 (183) días de la estancia de un extranjero en China, éste sólo tiene que pagar el IIT de los ingresos obtenidos en China que tengan origen chino. Si la estancia dura más de 90 (183) días pero menos de un año, el extranjero además tendrá que pagar el IIT de los ingresos obtenidos de origen chino así como aquellos pagados fuera de China. Si la estancia en China es superior a un año pero inferior a los cinco, los ingresos en China originados por fuentes no chinas, como pueden ser los ingresos del país de origen del contribuyente extranjero, también pueden someterse a imposición.

Cuando un extranjero ha residido más de cinco años en China, sin que permanecer fuera del país durante más de 90 días consecutivos en el período de 5 años, el gobierno chino considera el extranjero como residente fiscal total, y el extranjero debe pagar el impuesto en China de sus ingresos en todo el mundo, también de los ingresos de fuentes no chinas. Una vez que el extranjero entre en China de nuevo, vuelve a

⁸⁴ <http://www.ncochina.com/attachments/article/105/ch7-tax-in-china.pdf>

iniciarse el cómputo para el cálculo de los impuestos en el periodo de los cinco años. El cálculo de impuesto se debe llevarse a cabo en moneda china, renminbi. En aquellos casos en los que se calculen en otra moneda, se tendrá que llevar a cabo la conversión pertinente.⁸⁵

6.2.2.8. *Impuesto de exportaciones – descuentos*

Desde 1985, en China el sistema de descuentos impositivos diseñado para apoyar la comercialización de las exportaciones ha aumentado la competitividad de compañías dedicadas a estas prácticas, teniendo repercusiones en el estado de sus flujos de caja. En cuanto a las políticas de reducción de impuestos a la exportación después de que los productos dejen el país o sean vendidos a una Zona de Proceso de Exportación, existe la posibilidad de solicitar un reembolso de impuestos en relación a la compra o producción de bienes exportados sobre los cuales previamente se ha pagado IVA; esto viene siendo la reducción de impuestos a la exportación.

En 2008, una nueva Ley del Impuesto Empresarial fue aprobada. La ley cambió el enfoque de los incentivos desde una perspectiva regional a otra a nivel nacional, tratando de combatir la brecha anteriormente comentada. Además, la ley señala el alejamiento de una política tributaria únicamente orientada hacia la exportación a una economía nacional impulsada. Otro punto clave a tener en cuenta es el cambio hacia el impulso de la industria que se rige bajo la responsabilidad social corporativa relacionada con la protección del medio ambiente, en lugar de atraer a la empresa, independientemente de su naturaleza o impacto sobre el medio. El sector de alta tecnología se encuentra al tipo impositivo mínimo del 15%, independientemente de la ubicación, y existen deducciones para la investigación y el desarrollo de calificación gastos. China también ofrece incentivos fiscales, exenciones, a las inversiones en proyectos relacionados con la protección del medio ambiente, el desarrollo agrícola, la conservación del agua, seguridad en la producción, el desarrollo de alta tecnología y las empresas públicas de bienestar. Otros incentivos fiscales también pueden ser concedidos a empresas en zonas especiales de desarrollo y menos desarrolladas, como las áreas occidentales del país, a través de la "*Política de Go West*".

6.2.3. *Requisitos de auditoría de la empresa extranjera*

En base a la legislación vigente, todas las empresas de inversión extranjera, como las *WFOE*, *joint venture* y *RO* han de estar auditadas con carácter anual. Éstas han de

⁸⁵ <http://www.ncochina.com/china-information/qaa-china-operations>

estar llevadas a cabo por auditores estatutarios de empresas de inversión extranjera, por una empresa de Auditores Públicos Certificados registrada en la República Popular China bajo la normativa vigente en este estado. Existen unas áreas claves dentro de la *joint venture* que han de ser objeto de auditoría, dependiendo de la naturaleza y el modelo de empresa. En base en al ajuste de la base imponible en el informe de auditoría correspondiente, la presentación de los impuestos de la *joint venture* así como el despacho deberá ser llevado a cabo dentro del año fiscal chino, desde el uno de enero hasta el 31 de diciembre.

Tras el examen por parte de la administración fiscal sobre el informe de auditoría y la presentación de declaraciones anuales, las autoridades fiscales emitirán un aviso instando, si fuera preciso, que la *joint venture* debe pagar impuestos adicionales, que cálculos son correctos, o que la *joint venture* tiene derecho a devolución de impuestos si éste fuera el caso.

6.2.4. La repatriación de beneficios

Se trata de un aspecto que ha de ser tratado en el transcurso de las fases de planificación de toda empresa, dado que muchos mecanismos han de ser incluidos en la Escritura de Constitución y aprobados por el gobierno local. En relación a las distribuciones por encima de la línea, son una parte fundamental de la estrategia de repatriación de beneficios, tratándose de gastos repercutidos a las operaciones en China, normalmente por parte de la parte extranjera directamente, y por tanto, son derechos legítimos, por los cuales se presenta una factura a la empresa china como parte del procedimiento operativo normal. Ello puede incluir cargos de cánones para las patentes, experiencia en gestión extranjera, cuotas de cánones para transferencia tecnológica, intereses en préstamos incluidas las penalidades por pago tardío.

Si atendemos a los precios de transferencia la regulación china en lo que respecta a dicha materia es bastante compleja, y destaca que las cuotas, el pago de precios y los gastos han de ser cobrados a los tipos similares a los pagados o que han sido pagados en transacciones entre empresas independientes. Si la oficina local de impuestos cree que este no es el caso, pueden reajustar los cargos haciendo referencia a los tipos normales de cobros o precios que se ajusten a los beneficios empresariales chinos, si se cree que las compras y las ventas entre una empresa y su afiliada no han sido pagados correctamente y de acuerdo con la práctica empresarial común y esto ha generado una reducción en la base imponible.

Relacionado con los dividendos doblemente prestados, el interés pagado en préstamos es deducible impositivamente en China. Esta constituye una estrategia de financiación a largo plazo para las operaciones en China. Cuando hablamos de los incentivos de reinversión, únicamente sin aplicables cuando el beneficio permanece en China, pues no se puede repatriar el capital y posteriormente reinvertir. La reinversión ha de permanecer en la empresa durante cinco años.

Estos citados mecanismos de reembolso han de ser incluidos en la Escritura de Constitución y una vez activados serán aprobados por la autoridad local de impuestos y la autoridad de licencia original.

7. Finalización del funcionamiento de la *joint venture* en China

7.1. Cierre

Dependiendo de la clase de negocio ante la que nos encontremos, las *joint ventures* en China pueden disponer o no de una vida limitada. Normalmente, en el caso de las empresas con una vida limitada, para las *joint ventures*, los plazos de 15 a 30 años son los corrientes, a pesar de que puedan gozar de ampliaciones temporales en cuanto a la duración de funcionamiento. Cabe mencionar que en otros supuestos la vida de las *joint ventures* puede alcanzar los 50 años, sobretodo en los casos de iniciativas empresariales que conllevan grandes cantidades de inversiones, o en el caso en el que el periodo de construcción sea muy extenso y se traduzca en escasa rentabilidad de la inversión, proyectos para la fabricación de productos sofisticados basándose en tecnología avanzada otorgada por el socio extranjero, o en proyectos que fabrican productos competitivos en el mercado internacional.

*La duración de la JV es de X años. La JV iniciará sus actividades en la fecha en la cual se ha emitido su licencia de empresa. En el caso de que ambas partes acuerden la prolongación de la duración de la JV tendrán que solicitar la oportuna aprobación del MOFERT seis meses antes de que expire el plazo de duración de la JV.*⁸⁶

En cuanto al proceso de liquidación de una *joint venture*, guarda mucha similitud al de una *WFOE*.

⁸⁶ Modelo de clausula contrato tipo procedente de: FERRANDO, A., Las Leyes Chinas de Comercio Exterior, Barcelona: Editorial Jose María Bosch Editor, S.A., Barcelona, 1992, op.cit., p. 333.

7.2. Conversión a una WFOE (empresas de capital 100% extranjero)

Se trata de uno de los procedimientos más comunes, dado que no existe ningún nuevo inversor que se haya introducido. No obstante, la empresa ha de considerar si la industria en la que está operando permite una actividad sin ningún tipo de restricción que no requiera una parte china que actúe como socio. Además, dentro del marco de la normativa vigente, hemos de comprobar que efectivamente la forma empleada para la compra o transferencia de acciones no se contradice ni viole la ley china. Antes de tomar cualquier decisión, hemos de valorar el estado de la empresa.

En primera instancia valorar el estado de las acciones y los activos, precisando para ello, el acuerdo mutuo de ambas partes. La valoración de las empresas locales puede no ser completamente imparcial. Este es el motivo por el cual en muchas ocasiones, se insiste en un tercero independiente que lleve a cabo dicha valoración con experiencia internacional. Lo ideal sería que en el articulado, inicialmente se incluyese una lista de las partes elegidas que se encarguen de dicha cuestión. Normalmente estos artículos carecen de existencia y la designación de una entidad concreta ha de ser acordada y realizada mediante una resolución del Consejo. En función de ésta, una vez que el precio ha sido negociado, otras resoluciones han de ser llevadas a la práctica para poder alcanzar la conversión empresarial. Estas irán ligadas con un acuerdo sobre la transferencia de capital destinado a la adquisición de equidad, que dará lugar a la transferencia de acciones.

En cuanto a la nueva aprobación, se trata de un proceso de presentación de una nueva escritura de constitución, carta de solicitud y contrato de transferencia de capital, a las autoridades que se encargarán de su examen y aprobación, independientemente del gobierno local que se encargó de aprobar la *joint venture* originariamente. Estas cuestiones han de estar enmarcadas dentro de los criterios normativos fijados por las leyes que gobiernan las actividades en torno a las empresas de capital 100% extranjero, Consejo de Administración, y demás posiciones directivas. Una ventaja de convertir las *joint ventures* en empresas de capital 100% extranjero, es que puede que no sea perceptivo como requisito la inyección de capital adicional en la empresa, dado que la *joint venture* habrá sido ya en este punto objeto de capitalización.

Una vez cumplimentada la documentación pertinente, las licencias han de ser devueltas a las autoridades y la nueva estructura es registrada como sustituta de la originaria. Durante este proceso es posible mantener las operaciones intactas y activas. Uno de

los aspectos que puede generar problemática cuando se lleva a cabo la conversión de la *joint venture* en diversas regiones que se han beneficiado de exenciones de impuestos. Será objeto de negociación con las autoridades fiscales en la nueva ciudad en la que la empresa se establezca, lo que requiere el acceso a documentos fiscales de la Oficina de impuestos de las distintas localidades antes de la toma de decisión. Las oficinas de impuestos regionales suelen ser justas en materia de re-evaluar las exenciones múltiples de impuestos, consolidándolas en una. Únicamente se precisa de tiempo y paciencia al explicar las complejidades que esta materia conlleva.

La conversión de *joint venture* a empresa de capital 100% extranjero tiene repercusiones en la contratación de personal, dado que los fondos de pensiones o prestaciones por desempleo se extienden en el tiempo hacia atrás cuando se forma la *joint venture*, y no desde la fecha de constitución de la empresa de capital 100% extranjero. En definitiva, éste periodo de transición entre ambas figuras societarias requiere de un estudio y análisis de viabilidad en profundidad.

7.3. Liquidación

Los procedimientos de cierre tales como disolución y liquidación de la *joint venture* en China no son de menos complejidad en relación al procedimiento de constitución de la misma, precisando normalmente un periodo de seis a nueve meses para su desarrollo. Según la ley de la República Popular China, una *joint venture* puede ser disuelta en los siguientes seis supuestos.

En primera lugar, por el término de la duración pactada entre las partes del proyecto empresarial. En segundo lugar, la incapacidad de continuar las operaciones por elevadas pérdidas. En tercer lugar, la incapacidad de continuar operaciones por la gestión fallida de una de las partes contratantes para la consecución de de sus obligaciones preestablecidas en el acuerdo contractual y Escritura de Constitución. En este último supuesto, la parte involucrada tiene la capacidad de solicitar a las autoridades pertinentes para que aprueben la liquidación.

Asimismo, la falta de capacidad a la hora de continuar las operaciones pertinentes debido a elevadas pérdidas causadas por fuerza mayor. Por otro lado, la no obtención de objetivos deseados de la operación y la carencia de perspectivas de futuro desarrollo. Finalmente, por otras razones que desemboquen en la disolución, tal y como se encuentre plasmado contractualmente y en la Escritura de Constitución. En estos tres últimos casos, junto con la generación de elevadas pérdidas, será el Consejo de

Administración quien solicitará a la autoridad pertinente para la aprobación de dicha liquidación. Es tras la declaración de disolución, cuando se le requiere a la empresa que inicie los procedimientos de liquidación.

Basándonos en la nueva Ley de Sociedades china, si una *joint venture* china generase pérdidas sustanciales en su operación pero su Escritura de Constitución no ofreciese la oportunidad de poder dar término en estas circunstancias y los accionistas o el Consejo de Administración no pueden alcanzar una resolución unánime para su terminación, un accionista minoritario con menos del diez por ciento de las acciones puede ejercitar acciones legales para lograr la petición de terminación de la *joint venture*. Una vez que se obtiene la orden de un juez, la *joint venture* puede proceder con la liquidación y su posterior cierre.

El procedimiento de liquidación se lleva a cabo a través de la creación de un comité de liquidación, a solicitud de la Junta, en un periodo de quince días desde la fecha de disolución de la *joint venture*. El mismo comité se encargará de liquidar y valorar los activos de la compañía de acuerdo con la Ley de la Republica China y la Escritura de Constitución. Su composición estará formada por al menos tres miembros y normalmente serán directores de la Junta.

No obstante, si el director de la Junta no es apropiado para ostentar el cargo de miembro del comité de liquidación, se lleva a cabo la contratación de abogados y auditores públicos. Estos tendrán derecho a finalizar los contratos de trabajo, vender, exportar, transferir, asignar o disponer de los activos de la *joint venture* tanto dentro como fuera de la República Popular China, así como la conclusión de operaciones empresariales, de acuerdo con lo impuesto por la normativa china y la Escritura de Constitución. Asimismo, la liquidación de balances, pagos pendientes a deudores, representar a la *joint venture* en caso de algún litigio civil.

De acuerdo con la ley china, en cuanto a la distribución de los ingresos liquidados a partir de la venta o disposición de los activos liquidados, tendrán que ser pagados en el orden pertinente. Primeramente, los gastos de liquidación. En segundo lugar el pago de salarios, seguros de trabajadores y beneficios de empleados. Acto seguido, pago de impuestos pendientes, deudas pendientes garantizadas. Finalmente, otras deudas pendientes. Tras estos pagos, de acuerdo con las provisiones anteriormente citadas y el procedimiento de liquidación, los ingresos remanentes serán distribuidos a los accionistas en función del ratio de capital aportado.

Finalmente, para completar el procedimiento, se lleva a cabo la cancelación del registro. El comité de liquidación presentará el informe de liquidación, aprobado por la Junta, a la autoridad pertinente, procediendo a la devolución de la licencia empresarial y cancelación del registro, con las autoridades gubernamentales competentes, incluyendo el Ministerio de Comercio, la Administración del Estado de Industria y Comercio, la Administración aduanera, autoridades tributarias y la Administración del Estado de cambio de divisas. Todas las cuentas bancarias serán cerradas y los libros contables y otros documentos de la *joint venture* se quedarán en poder del accionista chino.

8. Conclusiones

Una vez finalizado el presente Trabajo Final de Carrera, tras haber estudiado la *joint venture* como figura societaria de cooperación inter-empresarial y su implantación en China desde la perspectiva jurídica y económica, se extraen conclusiones finales.

Las *joint ventures* son acuerdos de gran alcance en el comercio internacional que, como todo contrato corporativo, precisan de un exhaustivo y minucioso cuidado en cuanto a la redacción de sus cláusulas, con el fin de abordar de forma clara y concisa cuáles serán los objetivos y expectativas de las partes involucradas. Este tipo de modalidad contractual supone una mezcla de muy diversas áreas y ramas dentro de la ciencia jurídica, pero todo ello englobado en el campo del Derecho Societario Internacional. Una correcta estructura de la *joint venture* permite a las partes que suscriben el contrato negociar de forma equitativa y justa, lo que puede generar grandes beneficios para ambas.

Por un lado, el uso de esta figura contractual supone para las sociedades la base de una estrategia empresarial de internacionalización, experimentando así un aumento en el proceso productivo, la mejora de las capacidades de administración y la consecuente generación de empleo. Asimismo, la *joint venture* facilita la suscripción a nuevas tecnologías y conocimientos gracias al acceso al *know how* de los socios, patentes y marcas, y con la consecuente mejora en las formas y procesos de producción. Todos estos factores facilitan el acceso al capital y suponen la vía de entrada al mercado exterior, generando un aumento en las exportaciones, así como repercusiones sobre la economía nacional, permitiendo, entre otras cuestiones, el ingreso de divisas por las exportaciones practicadas con efectos positivos sobre la balanza de pagos del estado. Una de las principales ventajas es la incorporación de tecnología al país en el cual se desarrolla la *joint venture*, tratándose normalmente de operaciones de inversión en tecnología altamente competitiva, de última generación y con vigencia en el largo plazo.

Por otro lado, en lo que respecta a las desventajas de su creación, cabe resaltar la posible pérdida de la autonomía en cuanto al control y la gestión. Cada parte quiere coordinar las actividades que conforman el proyecto societario en común, lo que conlleva a las faltas de entendimiento entre los socios. Esto se produce cuando no se han creado ni previsto previamente los mecanismos adecuados para resolver los posibles puntos que pueden ser objeto de controversia en la toma de decisiones.

Es por ello que resultan de suma importancia las relaciones entre las partes, que influirán de forma directa en la gestión y las operaciones del negocio. Los principales problemas de gestión que desembocan en la liquidación y el posterior cierre de esta figura societaria, son el desencadenante de la forma inapropiada de gestionar las relaciones, lo que refleja la confrontación de los distintos estilos empresariales. Las diferencias normativas o culturales, entre otras, desempeñan un papel decisivo al considerar los impedimentos para su constitución.

Desde mi punto de vista, China tiende al avance hacia un modelo con una presencia más que consolidada. Tal y como hemos podido analizar en el transcurso del presente trabajo, el gigante asiático está sometido a un crecimiento exponencial, desempeñando un papel clave en las relaciones comerciales internacionales. China se encuentra en el punto de mira de los empresarios e inversores extranjeros que buscan oportunidades más allá de sus respectivas fronteras. Si bien es cierto que hasta hace unos años esta figura de cooperación empresarial ha sido únicamente empleada por las empresas extranjeras con el objetivo de establecerse a nivel productivo o de mera fabricación, las nuevas perspectivas en el desarrollo chino apuntan a una afección a niveles plenamente operativos en el uso de las *joint ventures*.

En el presente trabajo, he considerado decisivo el pertinente análisis efectuado sobre cómo establecerse en el gigante asiático a través de las *joint ventures*. Los condicionantes que impregnan la situación económica y política vigente suman una serie de variables o factores que están resultando decisivos para la actual expansión de este fenómeno en el país asiático, siendo considerado como el escenario objetivo para el destino de inversiones, además de país referente a nivel mundial. China no ha hecho más que despertar y saltar la muralla. Cuando el dragón culmine su pleno desarrollo, no solo será sinónimo de primera economía mundial, sino que además, China constituirá un paraíso preferente para toda operación societaria.

Resulta familiar la percepción que da el mercado chino desde el exterior en cuanto a su complejidad, o el hecho de que trabajar con los chinos se convierte en una problemática difícil de afrontar. En este sentido, el desconocimiento generalizado en lo que respecta a la realidad china juega un papel decisivo. El análisis de la verdadera situación china para la posterior recepción de inversión extranjera exige una cierta prudencia, además de la consideración de muchos tópicos que invaden a un gran número de inversores. Por un lado, una vez más, cabe enfatizar las grandes transformaciones a nivel económico, político, social y en el campo de las relaciones exteriores. China, como

potencia en vías de desarrollo en volumen de inversión directa recibida del extranjero, se halla inmersa en pleno proceso de transición, partiendo de una economía con estructura centralizada hacia una economía de mercado.

Por otro lado, sin perjuicio de las ventajas que China ofrece previamente expuestas, existen una serie de impedimentos en un contexto de incertidumbre, hostilidad institucional y riesgos contractuales. En un sentido jurídico, la ambigüedad respecto a las normas y características de funcionamiento varían de unas zonas a otras. No existen definiciones precisas, y sí un amplio margen para la discrecionalidad, la negociación y la discusión, quedando las normas muy abiertas a posibles excepciones. Nos enfrentamos a una estructura débil de mercado, derechos de propiedad imprecisos y sometidos a una falta de concreción, normativas inconsistentes, déficits en aplicación de leyes, y cambios impositivos que pueden generar daños empresariales. En la actualidad, la tradición y las opiniones de los líderes locales siguen aun teniendo gran peso en la toma de decisiones. Así por ejemplo la descentralización de muchas de las decisiones derivadas hacia los municipios y provincias ha generado un gran número de reglamentos y ordenes, en muchos casos no publicados y de uso interno para la administración, que contribuyen a la confusión de este entorno empresarial.

Desde un punto de vista económico el entorno de inversión chino con una tradición socialista y una fuerte cultura puede chocar con lo que se respira en occidente. La transformación económica engloba un impulso desde las autoridades centrales a las locales. En China, si bien es cierto que existe un desarrollo a ritmo vertiginoso, también existe una brecha social que genera desigualdades entre las regiones en función de las condiciones económicas y sociales, creando diferencias estructurales entre las zonas costeras y las provincias de interior.

Consecuentemente, el entorno empresarial es más problemático en el interior y lanza una serie de retos a superar para los inversores extranjeros.

Una propuesta en cuanto a las políticas adecuadas dirigidas a la creación de un mejor emplazamiento receptor de inversión extranjera— podría centrarse en las reformas económicas e institucionales que apoyen las inversiones y las empresas, la protección de sus activos y la propiedad intelectual, la mejora de la educación, la investigación, conocimiento y el desarrollo de una infraestructura de la información. En este sentido, el gobierno chino trata de prestar asistencia a los inversores al tratar de mejorar el escenario chino como objetivo de futuras inversiones.

En cualquier caso, y a modo de sugerencia, el gran reto para el inversor extranjero es el conocimiento el funcionamiento del mercado chino. La forma más óptima de posicionarse es la de la consulta especializada y el asesoramiento, la adquisición de conocimientos normativos o legales, culturales, sociales, políticos y económicos, sin olvidar la virtud de la paciencia. De este modo, el empresario extranjero se aproxima de forma adecuada a la realidad china conociendo el entorno en el que tiene previsto iniciar operaciones. La estrategia se ha de basar en el diseño de medios y procedimientos para hacer frente a una serie de retos, combatiendo los riesgos, y en definitiva aprovechando las suculentas oportunidades que el mercado chino ofrece.

Cuestiones tales como el desarrollo desigual entre las provincias costeras más adineradas y las interiores más pobres, mantenimiento y reforma de grandes empresas estatales, la creación de puestos de trabajo para absorber trabajadores despedidos por las empresas estatales y los trabajadores migratorios que se desplazan del campo a la ciudad son de gran relevancia. Asimismo, la reforma del sistema bancario para promover orientación comercial y la reducción de préstamos fallidos, la reducción de la corrupción y de los delitos económicos, así como el freno del deterioro del medio ambiente, serán cuestiones a tener en cuenta junto a la infracción de la propiedad intelectual o a la competitividad de las empresas locales chinas.

Todo lo anteriormente expuesto se puede resumir en tres consejos si se quiere desarrollar un proyecto empresarial de *joint venture* en China. Estos son: la paciencia, la perseverancia y la flexibilidad en el planteamiento empresarial para gestionar la *joint venture* o su negociación. Las negociaciones con el socio chino y la obtención de permisos correspondientes consumen tiempo y energías. El procedimiento a seguir, comienza por un estudio de mercado, seguido de la elección de la localización de la empresa y de la elección del socio local apropiado, así como el lanzamiento de un producto que se adapte de forma exitosa a la demanda existente. A pesar de las adversidades a las que se enfrentan muchos inversores al tratar de establecerse en China, la toma de las pertinentes precauciones en cuanto a requisitos legales y financieros, y la flexibilidad para adaptarse a las condiciones chinas, puede ser considerada como una alternativa favorable a la hora de internacionalizarse.

En mi opinión, en el largo plazo, muchas de las barreras estudiadas que versan sobre la implantación de la *joint venture* como forma jurídica en China podrían ser erradicadas. Así por ejemplo con la entrada de China en la OMC, los trámites burocráticos para la implantación de la *joint venture*, se agilizarán de forma paulatina, así como la toma de

decisiones. El país asiático se compromete a establecer un mecanismo de resolución eficiente de conflictos con la administración pública, estableciendo tribunales arbitrales, contenciosos o administrativos que tomarán decisiones administrativas de forma imparcial. Así pues, bajo mi punto de vista, considero que la *joint venture* tiene en China una gran importancia, jugando un papel imprescindible en el fenómeno de la globalización, en el que estamos inmersos.

Bibliografía

A) Libros

CEINOS, P., *Historia breve de China*, Madrid: Editorial Silex, 2003

CHINA BRIEFING MEDIA LTD, *Setting up Joint Ventures in China. The practical application of China Business*, Hong Kong: Editorial Dezan Shira & Associates, 2007.

CHINA BRIEFING MEDIA LTD, *Business guide to Shanghai and the Yangtze River Delta*, Hong Kong: Editorial Dezan Shira & Associates, 2007.

ESTEBAN DE LA ROSA, F., *La Joint Venture en el Comercio Internacional*, Granada: Editorial Comares S.L., 1999.

FERRANDO, A., *Las Leyes Chinas de Comercio Exterior*, Barcelona: Editorial Jose María Bosch Editor, S.A., Barcelona, 1992.

GUARDIOLA SACARRERA, E., *Contratos de colaboración en el comercio internacional*, Barcelona: Editorial Bosch, S.A., 2004 2ª edición.

KYNGE, J., "China sacude al mundo", Madrid: Editorial LID Editorial empresarial, 2007.

MC GREGOR, J., *Entender China*, Barcelona: Editorial Robinbook S.L., 2009.

MORCILLO, E., SINCLAIR, J., *El marco de los negocios en China: Aspectos prácticos*, Barcelona: Editorial S.A. Ediciones Gestion 2000, 2005.

MIQUEL RODRÍGUEZ, J., *La sociedad conjunta (joint venture corporation)*, Madrid: Editorial Civitas, 1998.

MIYATA, C., *Mi jefe es chino*, Madrid: Editorial LID Editorial empresarial, 2006.

OECD, *Glossary of terms relating to restrictive business practices*, París, 1965.

PARRA RODRIGUEZ, C., *Materiales del master en Logística y comercio internacional*, Universitat Abat Oliba, 2010.

PAULEAU, C., *El régimen jurídico de las joint ventures*, Valencia: Editorial Tirant Lo Blanch, 2003.

PRIME T., GALE S., SCANLAN G., *The Law and Practice of Joint Ventures*, CIUDAD: Editorial Butterworths, 1998.

STORY, J., *CHINA: Como transformará los negocios, los mercados y el Nuevo orden mundial*, Madrid: Editorial Mc Graw-Hill, 2004.

TANGANELLI, I., BERNADES, D., *Joint ventures internacionales entre PYMES de la Unión Europea*, Madrid: Editorial Thomson Civitas, 2004.

VAGTS, D., DODGE, W., HONGIU HOH, H., *Transnational Business problems (University Casebook Series)*, Nueva York: Editorial Foundation press, 2008 4TH edition.

YUAN, G., *Las 36 estrategias chinas, una antigua sabiduría para el mundo de hoy*, Madrid: Editorial Edaf, S.A., 2002 7ª edición.

B) Revistas

- CHULIA VICENT, E., BELTRAN ALANDETE T., "Consideraciones sobre el contrato de *joint venture*", Revista jurídica La Ley, Vol. 4, 1989
- COLLADO ARMENGOL, A., "China en el siglo XXI, La inversión directa en China: Implicaciones derivadas de su entrada en la OMC", Revista de Economía de Secretaría de Estado de Comercio y Turismo del Ministerio de Economía ICE, Núm. 797, Febrero 2002, pp. 81-82.
- GARRIGUES, J: "Formas sociales de uniones de empresas", Revista de Derecho Mercantil, 1947.
- MADRID, J., GARCIA DE VIEDMA, J., extraído de: <http://www.expansion.com/especiales/china/index.html>, consultado el 5 de abril 2011.
- SABORIT, S., ROMERA, J., "Negocios españoles en China, Del GaoLe Gao al DuoNaQuan", extraído de: <http://www.expansion.com/especiales/china/gao.html>.
- SOLER MATUTES, J, "Experiencias de inversión española en Asia", Editorial CIDOB, 2003. Revista número 6, pág.40.
- ROACH, S., "Land of the Rising Dragon", Financial Times, 4 de marzo, 1998.
- UGALDE, R., GUILLERMO, A.,

"Los encantos del Dragón", Negocios españoles en China. Fuente: <http://www.expansion.com/especiales/china/dragon.html>, consultada el 5 de abril 2011.

"Protocolo Empresarial: Atención, nunca haga ascos a los ojos del pez," Los encantos del Dragón, Fuente: <http://www.expansion.com/especiales/china/dragon.html>, consultada el 5 de abril 2011.

C) Normativa

- Convenio ratificado por España el 20 de junio de 1994, BOE de 13 de septiembre de 1994.
- *Law of the People's Republic of China On Foreign Capital enterprises.* (WHOE) *Approved by the Fourth Session of the Sixth National People's Congress on April 12, 1986, revised in accordance with the Decision to Revise the Foreign Capital Enterprises Law of the People's Republic of China made at the 18th meeting of the Standing Committee of the Ninth National People's Congress on October 31, 2000, promulgated by Order No.41 of the President of the People's Republic of China to go into effect on the day it is promulgated,* extraída de <http://www.chinatoday.com/law/china%20foreign%20capital%20law.htm>, consultada el 1 de mayo 2011.
- *Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Joint Ventures (Adopted by the Second Session of the Fifth National People's Congress on July 1, 1979, first amended according to the Resolution on Revising the Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Joint Ventures adopted*

by the Third Session of the Seventh National People's Congress on April 4, 1990 and amended for the second time according to the Resolution on Revising the Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Joint Ventures adopted by the Fourth Session of the Ninth National People's Congress on March 15, 2001), extraída de: <http://www.chinatoday.com/law/china%20law%20on%20joint%20ventures.htm>, consultada el 1 de mayo 2011.

- *Procedures of the People's Republic of China for the Registration and Administration of Chinese-Foreign Joint Ventures (Promulgated by the State Council on and Effective as of July 26, 1980)*, extraído de <http://www.chinatoday.com/law/A00.HTM>, consultada el 1 de mayo 2011.
- Ley Sino de People's Republic of China on Sino-foreign Co-operative Enterprises, Adopted 13 April 1988 at the 1st Session of the 7th National People's Congress. Revised 31 October 2000 at the 18th Meeting of the Standing Committee of the National People's Congress.
- *Detailed Rules for the Implementation of the Law of the People's Republic of China on Sino-Foreign Contractual Joint Ventures (Approved by the State Council of the People's Republic of China on August 7, 1995 and Promulgated by the Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation on September 4, 1995)*.
- Ley laboral china: *Provisions of the People's Republic of China for Labor Management in Chinese-Foreign Joint Ventures (Promulgated by the State Council on and Effective as of July 26, 1980)*, extraída de <http://www.chinatoday.com/law/A04.HTM>, consultada el 1 de mayo 2011.
- Ley tributaria china: *The Income Tax Law of the People's Republic of China Concerning Chinese-Foreign Joint Ventures (Adopted by the Third Session of the Fifth National People's Congress and Promulgated on and Effective as of September 10, 1980)*, extraída de <http://www.chinatoday.com/law/A05.HTM>, consultada el 1 de mayo 2011.
- *Interim Proceures for the Handling of loans by the Bank Of China to Chinese-Foreign Joint Ventures (Approved by the State Council on March 13, 1981 and Promulgated by the Bank of China on March 13, 1981)*

D) Páginas web:

- <http://datos.bancomundial.org/tema/sector-privado>, consultado el 15 de marzo 2011.
- <http://www.oecd.org/dataoecd/57/23/1922648.pdf>, consultado el 15 de marzo 2001.
- www.iberchina.org, consultada el 15 de marzo 2001.
- <http://www.china.org.cn/english/features/investment/36755.htm>, consultada el 16 de marzo 2011.
- http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2006-04/17/content_569258.htm, consultada el 16 de marzo 2011.
- <http://www.comercio.mityc.es/tmpDocsCanalPais/00BD672494FBA19DEF1C7D4BD2F2386C.pdf>, consultada el 20 de marzo 2011.

- <http://spanish.lehmanlaw.com/resource-centre/ch-company-law.html>, consultada el 20 de marzo 2011.
- http://www.iberchina.org/frame.htm?images/archivos/china_ficha.pdf, consultada el 24 de marzo 2011.
- http://www.iberchina.org/frame.htm?images/archivos/china_ustr.pdf, consultada el 24 de marzo 2011.
- <http://www.morellaconsultores.es/downloads/enchina.pdf>, consultada el 25 de abril 2011.
- www.casaasia.es, consultada el 25 de abril 2011.
- BOSSHART, S., LUEDI, T., WANG, E., http://www.iberchina.org/frame.htm?images/archivos/china_lessos_ivs_mckinsey.pdf, consultada 15/05/2011: “Past lessons for China’s new joint ventures” McKinsey Quarterly, December 2010 – Corporate Finance practice, consultada el 25 de abril 2011.
- www.unido.org, consultada el 25 de abril 2011.
- www.worldbank.org/icsid/, consultada el 25 de abril 2011.
- MAPA: www.i.infoplease.com/images/mchina.gif, consultada el 25 de abril 2011.
- www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,52804,49,5296122,5296234,0,CN,00.html, consultada el 27 de abril 2011.
- <http://datos.bancomundial.org/pais/china>, consultada el 28 de abril 2011.
- <http://www.bancomundial.org/>, consultada el 28 de abril 2011.
- <http://www.globalasia.com/actualidad/el-crecimiento-de-pib-se-ralentiza-en-2011>, consultada el 30 de abril 2011.
- Gráfico de crecimiento real del consumo China. Fuente: Indicadores económicos del Banco Mundial http://siteresources.worldbank.org/CHINAEXTN/Images/318948-1303872106600/figure_2.JPG, consultada el 30 de abril 2011.
- Gráfico de Balanza comercial China. Fuente: Indicadores económicos del Banco Mundial, http://siteresources.worldbank.org/CHINAEXTN/Images/3189481303872106600/figure_3.JPG, consultada el 30 de abril 2011.
- NBS, National Bureau of Statistics, extracto ficha China de la embajada de España en Beijing- Oficina economica y comercial de España- Octubre 2010, extraído de <http://www.comercio.mityc.es/tmpDocsCanalPais/00BD672494FBA19DEF1C7D4BD2F2386C.pdf>, consultada el 30 de abril 2011.
- El acuerdo completo y las listas arancelarias se encuentran en la página web de la OMC, www.wto.org, y en la de la Unión Europea www.europa.eu.int/comm/trade/pdf/chonwto.pdf, consultada el 30 de abril 2011.

- Informe de la Consultora Roland Berger, fuente: http://www.rolandberger.com.cn/media/pdf/Roland_Berger_Overcapacity_in_China_20091201.pdf, consultada el 1 de mayo 2011.
- <http://datos.bancomundial.org/pais/china>, consultada el 5 de mayo 2011.
- <http://www.morellaconsultores.es/downloads/enchina.pdf>, consultada el 5 de mayo 2011.
- <http://www.expansion.com/especiales/china/dragon.html>, consultada el 5 de mayo 2011.
- Lista oficial en chino de tecnologías restringidas de importación por el gobierno chino en www.fwmys.mofcom.gov.cn , Extraído de *Setting up joint ventures in China. The practical application of China Business*”, Hong Kong: Editorial China Briefing Media Ltd, 2007, consultado el 5 de mayo 2011.
- www.chinatax.gov.cn y la página web del MOFCOM www.english.mofcom.gov.cn/, consultada el 6 de mayo 2011.
- Página web de Cola Cao en China: http://www.colacao.com.cn/site_2008/, consultada el 6 de mayo 2011.
- <http://www.ncochina.com/china-information/qaa-china-operations>, consultada 6 de mayo 2011.
- <http://www.ncochina.com/attachments/article/105/ch7-tax-in-china.pdf> consultada 6 de mayo 2011.
- <http://www.china-briefing.com/news/2009/11/04/china-joint-ventures-understanding-the-intangibles.html>, consultada 6 de mayo 2011.
- <http://www.ieseinsight.com/fichaMaterial.aspx?pk=7629&idi=2&origen=1&ar=12> , consultada 15 de mayo 2011.