



ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL
CÁMARA DE DIPUTADOS



La Paz, 03 de agosto de 2023

CITE: ARC 023/2022-2023

Señor:
Jerges Mercado Suárez
**PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE DIPUTADOS
ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL**

Presente. -



Ref.: Remito Proyecto de Ley

PL-455/22-23

De mi mayor consideración:

En mi calidad de Diputado Nacional, me permito remitir el presente Proyecto de Ley "Incorporación de la Sociedad Familiar en el Decreto Ley 14379 Código de Comercio" en calidad de Diputado Proyectista.

Sin otro particular motivo y agradeciendo de antemano su atención a mi solicitud, me despido con las consideraciones más distinguidas.

Atte.

Lic. Alejandro J. Reyes Careaga
DIPUTADO NACIONAL
CÁMARA DE DIPUTADOS
ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL

**Lic. Alejandro Jorge Reyes Careaga
DIPUTADO NACIONAL**



CÁMARA DE DIPUTADOS

LC

RECORRIDO
SECRETARIA GENERAL
CAMARA DE DIFUSION
HORA
FECHA

RECORRIDO
SECRETARIA GENERAL
CAMARA DE DIFUSION
HORA
FECHA

PL-1234

SECRETARIA GENERAL
CAMARA DE DIFUSION
Vº Bº
Y.L.M.
C.D.

PROYECTO DE LEY

**INCORPORACIÓN DE LA SOCIEDAD FAMILIAR EN EL DECRETO
LEY 14379 CÓDIGO DE COMERCIO**

EXPOSICION DE MOTIVOS

1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

1.1. Las dinámicas económicas bolivianas.

La presencia de las relaciones familiares en las formas de producción no es ajena a la realidad nacional. Tanto desde las lecturas más prácticas hasta las evaluaciones académicas. Dentro de la larga lista de investigaciones realizadas en Bolivia que remarcan el rol de las redes sociales en el mercado de trabajo podemos encontrar algunas que muestran enfoques más integrales, como las de (Fernández, 2010, 2013), que señalan que la particularidad de los empleos que se ofrecen en el mercado informal boliviano está en que muchos de ellos son de carácter familiar y por cuenta propia, de modo que las redes sociales, en el caso boliviano, son usadas para la organización de oportunidades económicas a escala familiar, de la familia extendida y de las comunidades o de las regiones de origen.

En otras palabras, las redes sociales no son utilizadas por trabajadores individuales que acceden a trabajos asalariados gracias al uso de contactos y de conexiones desde ellas. Se emplean para explicar las actividades laborales que se despliegan alrededor del núcleo familiar y que, en general, no solo involucran relaciones salariales, sino modos de cooperación y gran capacidad de acción colectiva (Fernández, 2013; Pereira, 2009; Pereira y López, 2015). Evidentemente, esto no excluye la presencia de grandes desigualdades internas o de comportamientos oportunistas y conflictos al interior de las organizaciones familiares.

La economía familiar que caracteriza al ámbito popular parece estar fundamentada en la diversificación de los ingresos, resultado del uso de oportunidades concretas que incluyen, cuando es posible, incursionar en procesos productivos y en el traspaso cotidiano de las fronteras entre lo formal y lo informal, y lo urbano y lo rural, consiguiendo articularse a sectores y a mercados de economía globalizada, geográficamente distantes.

Estas formas de organización económica han sido muy bien retratadas en las descripciones de la reciente literatura sobre la economía popular en Bolivia (Tassi, Hinojosa y Canaviri, 2014), al igual que en los estudios acerca del comercio en la ciudad de La Paz (Pereira y López, 2015; Pereira, Velasco y Mendoza, 2015; Pereira, 2009; Samanamud, 2003). Entre los principales argumentos transversales en gran parte de la literatura señalada encontramos la constatación sobre las características de la economía familiar, que es sin duda alguna un grupo heterogéneo que abarca a


75

mayoristas y a minoristas, que, además, incursionan en procesos de transformación y de producción, y que se caracterizan por una alta movilidad espacial que les permita articularse a grandes mercados globalizados, sin que esto les implique dejar de lado sus redes locales.

La incursión en los grandes mercados globalizados, como el de China, se lleva a cabo mientras paralelamente se mantienen puestos de venta en las ciudades y fuertes lazos económicos y sociales con poblaciones rurales distantes. A todo esto, se debe agregar que el elemento fundamental en las estrategias implementadas es que las organizaciones económicas son de naturaleza familiar: el uso de mano de obra familiar y la priorización de las relaciones establecidas a través de las generaciones (Fernández, 2010, 2013).

No obstante, esta estrategia no es exclusiva de la denominada economía popular. En los últimos años se ha identificado a las Empresas Familiares como uno de los principales factores de empleo y generación de riqueza en una larga lista de regiones y países. El consenso generalizado sobre esta figura, que no resulta nueva para la organización económica en la práctica, parte de las características que definen a las empresas familiares, entre las que podemos señalar:

- Que una familia, para los fines de una empresa familiar, tenga una participación importante, normalmente correspondientes a la mayoría del capital social.
- Que en base a dicha participación la familia pueda ejercer el control de la empresa.
- Que la familia participe en la gestión de la empresa, ocupando normalmente para el supuesto de empresas societarias, la totalidad o la mayoría de los puestos en el Órgano de Administración.
- Que exista el deseo de la familia de que la empresa continúe en el tiempo, incorporando en la propiedad y/o en la gestión o dirección, a las siguientes generaciones de la familia.

La Unión Europea, ya desde hace más de una década, ha identificado a las empresas familiares con sus propias peculiaridades, como realidad no necesariamente coincidente con las PYMES. Algunas conclusiones generales que se han obtenido a partir de una larga lista de estudios y trabajos, sobre el entorno normativo que enfrentan las empresas familiares, son:

1. Si bien la realidad de la empresa familiar es antigua, las normas jurídicas han comenzado a identificarla, con sus peculiaridades a partir del último cuarto de siglo XX.
2. Existe una relativa indefinición de lo que sea empresa familiar, sin que exista una norma jurídica que delimite esta realidad de un modo general y omnicompreensivo de todas las ramas de la jurisprudencia, y en particular la que afecta a la actividad económica.



1.2. Concepto e importancia de la empresa familiar.

Una de las primeras salvaguardas que se debe tomar es que no debe confundirse el concepto PYME con el de empresa familiar. La primera supone limitaciones cuantitativas, sobre todo en cuanto a número de trabajadores y capital, que no necesariamente existen en la empresa familiar, ya que esta última puede cubrir un amplio espectro que puede ir desde una pequeña empresa que presta servicios o vende algún tipo de producto elaborado artesanalmente hasta la gran empresa que produce miles de millones y que requiere de miles de empleados.

De hecho, averiguar cuál es la importancia de la empresa familiar en el tejido productivo, dada la evidencia sobre su importancia ha resultado, en muchos de los países en los que se ha avanzado sobre este concepto en una tarea que, unida con la definición legal de la misma, y especialmente con el aspecto temporal a que antes se ha hecho referencia.

La influencia de las empresas familiares en la actividad económica de los países y regiones en las que se han reconocido es notable. De esta manera, en el caso de Estados Unidos, ya a finales de la primera década del presente siglo eran responsables de por lo menos el 50% del Producto Nacional Bruto y de más de la mitad de los empleos en ese país (Belaustegui Goitia, 2008).

En Japón, la empresa familiar posee la denominación de "Shinise". El Shinise es una empresa con una duración larga en el tiempo, en la que se aplica el concepto de "imitación de cómo administrar las cosas". El ejemplo de mayor peso de este tipo de empresa familiar fue Kongo Gumi Co. Ltd. que fue por más de 1.400 años mantuvo una cultura de negocio familiar que operó de manera continua. Esta empresa se especializaba en la construcción de templos budistas durante más de 40 generaciones.

En el caso de Europa, los datos disponibles sugieren que la empresa familiar representa al 90% del tejido empresarial español, frente a un 80% en el resto de Europa. En términos de valor agregado, se estima que el 65% del PIB español corresponde al aporte de las empresas familiares, por lo que resulta claro que al hablar de la problemática de la empresa familiar se está hablando del conjunto de la problemática económica.

No obstante, a pesar de su importancia, la falta de reconocimiento se traduce en un entorno poco adecuado para su permanencia en el tiempo, lo que se traduce en el reto más difícil que enfrentan las organizaciones familiares. Según (Belaustegui Goitia, 2008), en Estados Unidos únicamente el 30% de las empresas familiares pasan a la segunda generación y sólo 10% a la tercera.

En América Latina podríamos esperar índices superiores a los anteriores, aunque desgraciadamente no existen estadísticas confiables. En Bolivia no somos la excepción, ya que no existen datos oficiales que permitan observar directamente la incidencia de las empresas familiares en la economía. Sin embargo, basta realizar un breve análisis de las principales empresas nacionales para darnos cuenta de que muchas de ellas, tanto



en el ámbito financiero, productivo y de servicios, han sido creadas como empresas familiares.

No obstante, a través de algunas aproximaciones es posible identificar la importancia del empleo en el ámbito familiar, ya que en promedio más del 57% de los trabajadores en los últimos 20 años han estado desempeñando sus actividades en el ámbito familiar, lo que representa una de las cifras más altas de la región.

**Distribución de la población por condición de actividad
(en porcentaje sobre el total)**

	2000	2005	2011	2015	2019	2020
Población To	8.274.803	9.408.006	10.259.943	10.896.290	11.533.266	11.749.038
PENT	26,0%	23,8%	21,9%	20,7%	14,0%	12,0%
PET	74,0%	76,2%	78,1%	79,3%	86,0%	88,0%
PEA	62,4%	62,8%	65,9%	61,0%	61,1%	60,5%
Población C	95,2%	94,6%	97,3%	96,5%	96,0%	91,8%
Doméstic	2,5%	2,5%	2,0%	2,1%	1,9%	1,9%
Estatal	7,2%	7,4%	8,9%	9,1%	8,1%	8,6%
Familiar	66,8%	60,0%	58,2%	55,0%	58,0%	59,0%
Semiempr	8,6%	12,4%	12,2%	12,9%	13,2%	13,2%
Empresari	14,8%	17,9%	18,7%	20,9%	18,8%	17,3%
Población D	4,8%	5,4%	2,7%	3,5%	4,0%	8,2%
Cesante	76,9%	75,6%	64,9%	68,9%	68,2%	84,1%
Aspirante	23,1%	24,4%	35,1%	31,1%	31,8%	15,9%
PEI	37,6%	37,2%	34,1%	39,0%	38,9%	39,5%
Inactivos T	35,1%	29,2%	35,5%	32,3%	31,5%	35,6%
Inactivos P	64,9%	70,8%	64,5%	67,7%	68,5%	64,4%

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas MECOVI de cada año

Esto parece estar relacionado íntimamente con la estructura empresarial, concentrada fuertemente en la empresa Unipersonal, que representa un poco menos del 80% del total de las empresas activas en Bolivia. Esta concentración en torno a las Empresas Unipersonales puede ser la respuesta de las familias ante la ausencia de una tipología más adecuada para expresar el tipo de organización económica que predomina en el país.


12

**Empresas activas, por tipo societario
(en porcentaje sobre el total, a diciembre de 2021)**

TIPO SOCIETARIO	Cantidad	Porcentaje
Empresa Unipersonal	278.877	78,5%
Sociedad de Responsabilidad Limitada	71.627	20,2%
Sociedad Anónima	3.760	1,1%
Sociedad Constituida en el Extranjero	905	0,3%
Sociedad Colectiva	114	0,0%
Sociedad en Comandita Simple	30	0,0%
Sociedad Anónima Mixta	14	0,0%
Entidad Financiera de Vivienda	4	0,0%
Sociedad en Comandita por Acciones	4	0,0%
TOTAL	355.335	100%

Fuente: FUNDEMPRESA

Las empresas unipersonales, si bien permiten algún grado de flexibilidad, responden a clasificaciones más relacionadas a los montos de capital y número de empleados, que no necesariamente representan limitaciones que enfrentan las empresas familiares, lo que deriva también en una serie de restricciones a la hora de aplicar el formato de empresa unipersonal a la dinámica económica basada en la empresa familiar.

En este punto, es claro que existe mucha dificultad al tratar de definir lo que es una empresa familiar. Según diferentes escuelas y enfoques, las definiciones de empresa familiar tienden a centrarse en la administración y control de capital como elemento clave para su definición. La Escuela de Economía de Estocolmo (SSE) define a empresa familiar como:

"Una firma controlada por una familia con al menos una de las siguientes características (Kamei, 2008):

1. *Al menos 3 miembros de la familia están trabajando activamente en la empresa.*
2. *La empresa está en control de la familia al menos 2 generaciones.*
3. *Los miembros de la familia que tienen control de la empresa tienen la intención de transmitir el control de la empresa a la siguiente generación".*

La Universidad de Bocconi define una empresa familiar como aquella que cumple al menos una de las siguientes características (Kamei, 2008):

1. Criterio Administrativo: La mayoría de la junta de los directores de la compañía son de la familia.
2. Criterio Patrimonial: Una familia posee la mayoría de las acciones con derecho a voto de la empresa.

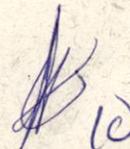
El "Groupement Européen des Entreprises Familiales" ha consensuado el concepto de empresa familiar como "Una compañía, tenga el tamaño que tenga, es empresa familiar si:

1. La mayoría de los votos son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía, o son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s).
2. Al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.
3. A las compañías cotizadas se les aplica la definición de empresa familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía (su capital social), o sus familiares o descendientes poseen al menos el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

1.3. Ventajas y desventajas de la empresa familiar

Las empresas familiares desempeñan las actividades propias de cualquier organización económica, permanentemente afectadas por factores que condicionan su rendimiento y que se pueden clasificar en ventajas y desventajas de la empresa familiar (Braidot, 1999). Las ventajas identificadas son:

- **Compromiso:** la empresa familiar implica un compromiso que fácilmente se puede extender a los demás miembros de la familiar, ya que han aportado algo al desarrollo de la empresa familiar. El sentido de pertenencia juega un rol dominante para los miembros de la familia, ya que estos juntan sus esfuerzos para que la empresa sea sostenible.
- **Conocimiento:** La mayoría de las empresas poseen un "know-how" particular el cual se guarda en secreto entre los miembros de la familia traspasándose de generación a generación. Los miembros de la familia aprenden las estrategias y la manera de gestionar de las generaciones precedentes, al mismo tiempo que puede aportar con innovación y mejoras continuas en la gestión y procesos productivos.
- **Flexibilidad:** La familia que dedica su tiempo a la propia empresa, está dispuesta a sacrificar una mayor cantidad de activos, tiempo y recursos si de ello depende la liquidez, o subsistencia de la empresa.
- **Planeación a largo plazo:** Dado que la empresa familiar implica un medio de subsistencia para una unidad social que debe perdurar en el tiempo, la planificación en la empresa familiar suele ser eficiente a la hora de planificar el futuro para minimizar riesgos y maniobrar eficientemente en caso de acontecimientos imprevistos.
- **Confiabilidad y orgullo:** Dado que la mayor parte de las empresas llevan como marca o razón social el apellido de la familia fundadora existe un mayor compromiso con la calidad y los estándares que se aplican en la empresa.



- **Cultura estable:** En muchas empresas familiares los empleados llevan muchos años trabajando dentro de ella, por consecuencia están conscientes de su filosofía y su manera de operar. Esto une la cultura y los valores de la sociedad empresarial evitando problemas.

En contrapartida, las desventajas de las empresas familiares pueden ser:

- **Rigidez:** Ya que las empresas familiares tienen un modo de gestión tradicional, los miembros de la empresa tienden a realizar siempre lo mismo y de la misma manera teniendo consecuencias graves a la hora de enfrentar las transformaciones del mercado.
- **Desafíos comerciales:** Existen tres tipos de desafíos comerciales. El primero es la obsolescencia, que puede ser tecnológica, de fabricación de producto o de marketing. El fuerte apego emocional a viejos productos y estrategias que están sujetos al éxito empresarial, no les permite visualizar a tiempo la necesidad de cambiar frente a las transformaciones del entorno. El segundo desafío consiste en el manejo de las transiciones causando incertidumbre entre los empleados, proveedores y clientes. El tercer desafío consiste en el incremento de capital ya que el negocio familiar tiende a endeudarse.
- **Sucesión:** En cualquier organización el cambio de liderazgo produce conflictos, sin embargo, en las empresas familiares, se deben solucionar simultáneamente los problemas de transición de la empresa y los problemas emocionales de la familia.
- **Conflictos emocionales:** En la empresa familiar, predominan los aspectos relacionados con el rendimiento y los resultados; en la familia prevalece la protección y la lealtad, por lo que muchas veces los objetivos de ambas dimensiones pueden entrar en contradicción.
- **Liderazgo y legitimidad.** - El liderazgo es confuso en las organizaciones de tipo familiar pues en la sucesión de poder muchas veces no se realiza el nombramiento de un líder. Por ello es importante entender la necesidad de que cada generación resuelva sus propios conflictos y también facultar y legitimar a sus descendientes.

1.4. Tipología

Es el nexo entre dos unidades diferentes, una económica que es la empresa y una social que es la familia, ambas con el fin de incrementar el capital y vocación de continuidad familiar.

Una Empresa Familiar es algo más que una empresa que pertenece a una familia: es un pilar fundamental en la economía nacional y en el desarrollo de la sociedad desde la óptica de los valores. También es importante desde el punto de vista civil y compleja desde el punto de vista tipológico (existen empresas individuales, sociales, de todo tipo de capitales) y además está adjetivada (importa el tipo que la califica: «familiar»).



Hay dos concepciones, una como unidad económica propia de la ciencia económica y establecida en la ley comercial, la segunda está sujeta a la función o alcance que le otorga la propia Ley como en el Código Civil, Código de Familias, Constitución Política del Estado, etc.

El factor económico de la empresa reside, no solo en los actos tipificados en la Ley, sino en todos los actos mercantiles constitutivos, compra ventas y reventas sucesivas, porque el comercio es también una rama de la producción económica y toda producción comercial implica una organización de los factores de la producción, estén regulados por la normativa o no.

Argumentos que nos lleva a concluir que, debido a que todos los actos mercantiles conllevan a la organización de los factores de la producción, es necesario ampliar los criterios normativos para el reconocimiento de las sociedades familiares, que son unidades económicas que se enmarcan en actividades comerciales, industriales y de servicios que son legítimas ante la Constitución Política del Estado Plurinacional y las Leyes.

Las sociedades de familiares son instituciones, que, a pesar de no encontrar una definición específica en la ley, sí pueden tener incidencia en la realidad jurídica y económica del Estado boliviano.

El Código de Comercio en su art. 126 no reconoce a la Empresa Familiar como una Sociedad Comercial regulada por ley.

2. MARCO NORMATIVO CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO

Artículo 9. Son fines y funciones esenciales del Estado, además de los que establece la Constitución y la ley:

5. Garantizar el acceso de las personas a la educación, a la salud y **al trabajo**.

Artículo 21. Las bolivianas y los bolivianos tienen los siguientes derechos:

4. A la libertad de reunión y asociación, en forma pública y privada, con fines lícitos.

Artículo 46. I. Toda persona tiene derecho:

1. **Al trabajo digno**, con seguridad industrial, higiene y salud ocupacional, **sin discriminación, y con remuneración o salario justo, equitativo y satisfactorio, que le asegure para sí y su familia una existencia digna.**

II. El Estado protegerá el ejercicio del trabajo en todas sus formas

Artículo 47.



I. Toda persona tiene derecho a dedicarse al comercio, la industria o a cualquier actividad económica lícita, en condiciones que no perjudiquen al bien colectivo.

Artículo 52.

I. Se reconoce y garantiza el derecho a la libre asociación empresarial.

Artículo 54.

I. Es obligación del Estado establecer políticas de empleo que eviten la desocupación y la subocupación, con la finalidad de crear, mantener y generar condiciones que garanticen a las trabajadoras y los trabajadores posibilidades de ocupación laboral digna y de remuneración justa.

Artículo 306.

I. El modelo económico boliviano es plural y está orientado a mejorar la calidad de vida y el vivir bien de todas las bolivianas y los bolivianos.

III. La economía plural articula las diferentes formas de organización económica sobre los principios de complementariedad, reciprocidad, solidaridad, redistribución, igualdad, seguridad jurídica, sustentabilidad, equilibrio, justicia y transparencia. La economía social y comunitaria complementará el interés individual con el vivir bien colectivo.

Artículo 308.

I. El Estado reconoce, respeta y protege la iniciativa privada, para que contribuya al desarrollo económico, social y fortalezca la independencia económica del país.

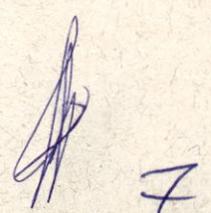
II. Se garantiza la libertad de empresa y el pleno ejercicio de las actividades empresariales, que serán reguladas por la ley.

Artículo 311.

I. Todas las formas de organización económica establecidas en esta Constitución gozarán de igualdad jurídica ante la ley.

II. La economía plural comprende los siguientes aspectos:

5. El respeto a la iniciativa empresarial y la seguridad jurídica.



Artículo 318.

II. El Estado reconoce y priorizará el apoyo a la organización de estructuras asociativas de micro, pequeñas y medianas empresas productoras, urbanas y rurales.

3. CONCLUSIONES

Es evidente que las empresas familiares son muy importantes para la economía, no solo de Bolivia, sino de la región y el mundo. Sin embargo, las propias características de la propiedad y gestión en la empresa familiar hacen que estas empresas tengan elementos claramente diferenciados en comparación a otros tipos de sociedades comerciales.

Obviamente las relaciones personales vinculadas a los objetivos económicos que se encuentran detrás de la constitución de una empresa familiar requieren de mecanismos que permitan minimizar las desventajas inherentes a ellas. Estos mecanismos solo pueden alcanzarse a través del reconocimiento de su existencia, que ha sido ampliamente documentada a partir de estudios empíricos, tanto en el ámbito económico como social.

La evidencia estadística, en un ámbito en el que no existe un reconocimiento oficial, es relativamente pequeña, pero fundamental ya que muestra una gran predominancia del empleo familiar en el mercado laboral. En esa misma línea, la predominancia de las empresas unipersonales parece ser la respuesta de la sociedad a la ausencia de mecanismos legales que cobijen mejor las formas de organización económica.

Al mismo tiempo, las ventajas que ofrecen este tipo de organizaciones pueden ser la clave para fortalecer un proceso de desarrollo relativamente estancado y claramente afectado por una serie de factores exógenos como la pandemia y los conflictos bélicos actuales. La transversalidad de la familia, como elemento central de las empresas que se han constituido en el país, ya no solo en los segmentos de menor capital, sino que se pueden observar en prácticamente todo el tejido empresarial y a lo largo de todos los sectores, muestran la importancia de este tipo de organizaciones y, sobre todo, su viabilidad como herramienta para facilitar el desarrollo de la actividad económica no extractiva en Bolivia.

Las experiencias internacionales no son nuevas, lo que ofrece una ventaja adicional, ya que existen marcos jurídicos e institucionales que permiten un diseño mejor y adecuado a la realidad nacional, al mismo tiempo que permite el diseño de nuevas políticas públicas para atender necesidades que son evidentes pero que no son atacadas de la manera correcta.

Las políticas de acceso al crédito, formación y capacitación, apertura de mercados, etc. Han estado siempre enfocadas en función de una organización no responde a la forma



de constitución de las organizaciones económicas en Bolivia, y que podrían optimizarse de una manera sustancial si se da un reconocimiento pleno a la forma de “empresa familiar”.

Lic. Alejandro J. Flores Careaga
DIPUTADO NACIONAL
CÁMARA DE DIPUTADOS
ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL

PL=455/22-23
PROYECTO DE LEY

**INCORPORACIÓN DE LA SOCIEDAD FAMILIAR EN EL
DECRETO LEY 14379 CÓDIGO DE COMERCIO**

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL

DECRETA:

Artículo 1. (Objeto) La presente ley tiene por objeto, modificar el Decreto Ley No. 14379 Código de Comercio de fecha 29 de febrero de 1977, para incorporar a la Sociedad Familiar como un nuevo tipo de sociedad comercial.

Artículo 2. (Definición) Al objeto de la presente ley se entenderá por:

1. Sociedad Familiar: Unidad económica que puede ser productiva, comercial o de servicios, cuya característica principal es el vínculo consanguíneo o de afinidad que comparten sus miembros.
2. Grupo Familiar: Miembros de la sociedad familiar que tengan un vínculo consanguíneo o de afinidad.
3. Patrimonio Social: Conjunto de bienes propiedad del “grupo familiar” que se declaran al momento de la constitución de la sociedad familiar y los adquiridos por la sociedad como efecto de su actividad económica.

Artículo 3. (Modificación e Incorporaciones)

I. Se modifica el artículo 126 del Código de Comercio incorporando el numeral 7, quedando redactado el artículo con el siguiente texto:

“ARTICULÓ 126. Tipicidad: Las sociedades comerciales, cualquiera sea su objeto, solo podrán constituirse, en alguno de los siguientes tipos:

- 1) Sociedad colectiva;
- 2) Sociedad en comandita simple;
- 3) Sociedad de responsabilidad limitada;
- 4) Sociedad anónima;

- 5) Sociedad en comandita por acciones;
- 6) Asociación accidental o de cuentas en participación, y
- 7) **Sociedad familiar**

Las sociedades cooperativas se rigen por Ley especial. Subsidiariamente, se aplicarán a ellas las prescripciones de las sociedades de responsabilidad limitada, en cuanto no sean contrarias; pero, si tuvieran como finalidad cualquier actividad comercial ajena a su objeto, quedan sujetas, en lo pertinente, a las disposiciones de éste Código.”

II. Se incorpora al Código de Comercio el Capítulo XV “SOCIEDAD FAMILIAR” en el Título III “Sociedades Comerciales” del Libro I, con el siguiente texto:

CAPITULO XV

SOCIEDADES FAMILIARES

Artículo 447 Bis. (Características): La Sociedad Familiar está constituida por dos o más miembros de una familia vinculados hasta cuarto grado directo de consanguineidad, hasta segundo grado de afinidad y por los cónyuges. Los familiares miembros de la sociedad deberán tener mínimamente un aporte del 51% del capital total de sociedad, además la organización, gestión y administración de la familia es imprescindible para su constitución y funcionamiento.

Artículo 447 Ter. (Número de Socios): Los socios están limitados por el grado de parentesco de consanguineidad y el grado de afinidad acreditados al momento de la constitución de la empresa, que solo podrá modificarse al momento en el que los hijos o los herederos del grupo familiar cumplan la mayoría de edad y éstos decidan incorporarse, cumpliendo con los requisitos establecidos en sus estatutos y reglamentos. Los derechos y obligaciones de los socios externos se determinarán de conformidad con lo establecido en esos estatutos y reglamentos de la sociedad familiar.

Artículo 447 quater. (Denominación o Razón Social): La Sociedad Familiar llevará una denominación o razón social a la que se le agregará: “Sociedad Familiar” o su abreviatura: “SF”.

Artículo 447 quinquies. (Capital Social): El Capital de la sociedad familiar está constituido por al menos 51% del capital del grupo familiar. El resto podrá constituirse en inversiones aportaciones de socios externos al grupo familiar.

El aporte de capital podrá ser en dinero y en especie especificando explícitamente los montos en la escritura de constitución social, para distinguir explícitamente el capital del grupo familiar y los aportes de socios externos.

El capital del grupo familiar podrá incrementarse sin límite, manteniendo siempre, el 51 % del total del capital de la Sociedad Familiar.



Artículo 447 sexies. (Administración): La dirección y administración es exclusiva del grupo familiar, según lo establecido en los estatutos y reglamentos de la sociedad familiar.

Los socios y accionistas externos no podrán inmiscuirse en alguno de los actos administrativos de la sociedad, pero sí podrán solicitar informes de los estados financieros y actos administrativos realizados por el grupo familiar.

Artículo 448 septies. (Control): Los socios tienen el derecho de examinar la contabilidad, libros y documentos de la sociedad con simple requerimiento a la administración del grupo familiar. Podrá también establecerse un órgano de control y vigilancia cuyas facultades y funciones se regirán por las normas señaladas en la constitución y estatutos de la sociedad familiar.

La creación del órgano de control permanente no significa la pérdida del derecho al control individual por parte de los socios y a la pérdida de la administración por parte del grupo familiar.

Artículo 447 octies. (Transferencia de acciones o cuotas de Capital): Las transferencias de acciones de los socios del "grupo familiar" podrán realizarse a los miembros de la familia dentro del grado de parentesco y porcentaje de capital establecido en el artículo 447 Bis de la presente ley.

Las transferencias realizadas a externos o las realizadas por los socios que no pertenecen al grupo familiar, necesariamente deberán ser autorizadas por el grupo familiar.

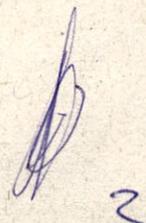
Artículo 447 novies. (Disolución, liquidación y Transformación) La resolución de disolución, liquidación, transformación o fusión de la sociedad familiar se regirá por las estipulaciones del acto constitutivo, los estatutos y reglamentos de la sociedad familiar.

Artículo 447 decies. (Protección del Estado) La sociedad familiar goza de la protección y fomento del Estado dentro de las previsiones de la Constitución Política del Estado y el Código de familia, para su desarrollo y fomento.

Artículo 447 undecies. (Gobierno corporativo). La sociedad familiar deberá garantizar la orientación estratégica, el control eficiente y efectivo de la dirección por parte del grupo familiar y la rendición de cuentas ante sus accionistas según los principios de gobierno corporativo.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA

ÚNICA. Todas las sociedades familiares que sean consideradas pequeñas y medias, según lo dispuesto en la Ley N° 947 de Micro y Pequeña Empresa, recibirán una



exención tributaria de 5 años al momento de su constitución por única vez, durante ese periodo podrán acumular crédito fiscal.

DISPOSICIÓN ABROGATORIA Y DEROGATORIA

ÚNICA. Se abrogan y derogan todas las disposiciones contrarias a la presente ley.

La Paz, 3 de agosto de 2023


Lic. Alejandro J. Reyes Careaga
DIPUTADO NACIONAL
CÁMARA DE DIPUTADOS
ASAMBLA LEGISLATIVA PLURINACIONAL

12/20/14

12/20/14