

96



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Derecho

## "TRATAMIENTO JURIDICO DE LA INVERSION DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES"

T E S I S

Que para obtener el título de  
LICENCIADO EN DERECHO

presenta

RIGEL BOLAÑOS LINARES

294977

Asesor: Dr. Carlos Arellano García



México, D.F.

2001



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA





UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE DERECHO INTERNACIONAL

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ  
DIRECTOR GENERAL DE LA  
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR  
U. N. A. M.  
P R E S E N T E .

Distinguido Señor Director:

El pasante de Derecho, señor **RIGEL BOLAÑOS LINARES**, inscrito en el Seminario de Derecho Internacional bajo mi dirección, elaboró su tesis profesional titulada "TRATAMIENTO JURÍDICO DE LA INVERSIÓN DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES", bajo la asesoría del Dr. Carlos Arellano García, trabajo que después de su revisión por quien suscribe, fue aprobada por cumplir con los requisitos reglamentarios, en la inteligencia de que el contenido y las ideas expuestas, en la investigación, así como su defensa en el examen oral, son de la absoluta responsabilidad de su autor, esto con fundamento en el artículo 21 del Reglamento General de Exámenes y la fracción II del artículo 2º. de la Ley Orgánica de la Universidad Nacional Autónoma de México.

De acuerdo a lo anterior y con fundamento en los artículos 18, 19, 20, 26 y 28 del vigente Reglamento de Exámenes Profesionales, solicito de usted, ordene la realización de los trámites tendientes a la celebración del Examen Profesional de Licenciado en Derecho del señor Bolaños Linares.

A T E N T A M E N T E .  
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"  
Cd. UNIVERSITARIA, D. F., MAYO 21, 2004

  
FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO  
DE  
DERECHO INTERNACIONAL  
DRA. MARÍA ELENA MANSILLA Y MEJÍA  
DIRECTORA DEL SEMINARIO

*Nota: "El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional, misma autorización que no podrá atorgarse nuevamente, sino en el caso de que el trabajo recepcional conserve su actualidad y siempre que la oportuna iniciación del trámite para la celebración del examen, haya sido impedida por circunstancia grave, todo lo cual calificará la Secretaría General de la Facultad".*

MEMyM/igr\*

México D.F., 17 de enero de 2001.

DRA. MA. ELENA MANSILLA Y MEJÍA,  
Directora del Seminario de Derecho Internacional,  
Facultad de Derecho,  
Universidad Nacional Autónoma de México,  
P r e s e n t e .

Distinguida Doctora:

El alumno RIGEL BOLAÑOS LINARES ha concluido, bajo la dirección del suscrito, su tesis profesional denominada: "Tratamiento jurídico de la inversión de las corporaciones transnacionales".

Lo anterior se lo comunico para todos los efectos escolares y académicos a que haya lugar.

Reitero a Usted las seguridades de mi atenta consideración.

DR. CARLOS ARELLANO GARCÍA.

A mi madre, María Edelmira,  
por darme la vida.

A mi esposa, Janick,  
por enseñarme a vivirla.

A mi hijo, Rigel,  
por recordarme diariamente lo maravillosa que es.

A mi abuelo, Juan Miguel, por enseñarme a luchar y salir adelante.

A mi padre, Federico, por transmitirme su amor y  
dedicación por la Academia.

A Bob, por su apoyo y perseverancia.

A Clarita, Ronan, Marduk y Sirio con amor.

Al Dr. Don Carlos Arellano García,  
paradigma en mi existir.

A la Mtra. Ma Elodia Robles Sotomayor,  
ejemplo excepcional a seguir.

Al Dr. Jorge Gabriel García Rojas,  
humanista que siempre recordaré.

A la Lic. Blanca Alicia Mendoza Vera,  
en agradecimiento por los años que a su  
lado he tenido el honor de servir a México.

## ÍNDICE

### DEDICATORIAS

### PRIMERA PARTE. GENERALIDADES

#### CAPÍTULO I

#### NATURALEZA DE LAS INSTITUCIONES JURÍDICAS Y CONCEPTOS RELACIONADOS CON LA INVERSIÓN DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

1.1 INVERSIÓN.....	1
1.2 CORPORACIÓN TRANSNACIONAL.....	2
1.3 KEIRETSU.....	3
1.4 ESTADO.....	4
1.5 SOBERANÍA.....	6
1.6 LIBRE COMERCIO.....	7
1.7 TRATADO INTERNACIONAL.....	7
1.8 MAQUILA.....	8

#### CAPÍTULO II

#### CONSIDERACIONES DOCTRINALES SOBRE LA INVERSIÓN DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

2.1 PLANTEAMIENTO INICIAL.....	9
2.2 INNOVACIÓN: UNA NECESIDAD CORPORATIVA.....	12
2.3 FILIALES CORPORATIVAS.....	15
2.4 IMPACTO DE LOS SISTEMAS TRIBUTARIOS EN LA INVERSIÓN TRANSNACIONAL.....	18
2.5 REFLEXIONES FINALES.....	20

### SEGUNDA PARTE. DISPOSICIONES JURÍDICAS REFERENTES A LA INVERSIÓN DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

#### CAPÍTULO III

#### DOCUMENTOS INTERNACIONALES Y ORGANIZACIONES REFERENTES A LA INVERSIÓN DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

<b>3.1 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO: GATT (1947/1994)</b> .....	29
<b>3.2 ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO: OCDE (1960)</b> .....	30
<b>3.3 CARTA DE LOS DERECHOS Y DEBERES ECONÓMICOS DE LOS ESTADOS (1974)</b> .....	32
<b>3.4 ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN: ALADI (1980)</b> .....	35
<b>3.5 CÓDIGO DE CONDUCTA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (1988)</b> .....	36
<b>3.6 AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA A LA INVERSIÓN: MIGA (1988)</b> .....	38
<b>3.7 MECANISMO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA PACÍFICO: APEC (1989)</b> .....	38
<b>3.8 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: OMC (1994)</b> .....	39

## **CAPÍTULO IV**

### **NORMAS DE DERECHO INTERNO MEXICANO QUE REGULAN LA INVERSIÓN DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES**

<b>4.1 CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS</b> .....	41
<b>4.1.1 Artículo 25 constitucional</b> .....	41
<b>4.1.2 Artículo 26 constitucional</b> .....	41
<b>4.1.3 Artículo 27 constitucional</b> .....	41
<b>4.1.4 Artículo 28 constitucional</b> .....	42
<b>4.1.5 Artículo 73 constitucional</b> .....	43
<b>4.1.6 Artículo 133 constitucional</b> .....	43
<b>4.2 LEY DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA</b> .....	43
<b>4.2.1 Consideraciones generales</b> .....	43
<b>4.2.2 Áreas estratégicas</b> .....	44
<b>4.2.3 Actividades y sociedades reservadas</b> .....	44
<b>4.2.4 Actividades y sociedades con un porcentaje específico de participación</b> .....	45
<b>4.2.5 Adquisición de inmuebles por extranjeros</b> .....	48
<b>4.2.6 Cláusula de exclusión de extranjeros</b> .....	49
<b>4.2.7 Inversión neutra</b> .....	50
<b>4.2.8 Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras</b> .....	51
<b>4.2.9 Registro Nacional de Inversiones Extranjeras</b> .....	52

4.2.10 Reflexión final.....	53
4.3 LEY DE COMERCIO EXTERIOR.....	54
4.3.1 Consideraciones generales.....	54
4.3.2 Facultades del Ejecutivo Federal.....	55
4.3.3 Facultades de la Secretaría de Economía.....	56
4.3.4 Comisión de Comercio Exterior y Comisión Mixta para la Premiación de Exportaciones.....	57
4.3.5 Origen de las mercancías.....	57
4.3.6 Aranceles.....	58
4.3.7 Medidas de regulación y restricción no arancelarias.....	59
4.3.8 Permisos previos.....	59
4.3.9 Cupos de exportación o importación.....	60
4.3.10 Normas Oficiales Mexicanas respecto a la importación, circulación o tránsito de mercancías.....	60
4.3.11 Prácticas desleales de comercio internacional.....	61
4.3.12 Promoción de exportaciones.....	64
4.3.13 Sanciones.....	65
4.4 LEY DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL.....	65
4.5 DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN.....	68

## **CAPÍTULO V**

### **TRATADOS INTERNACIONALES QUE MÉXICO HA CELEBRADO RESPECTO DE LA INVERSIÓN Y POSTURAS INTERNACIONALES ADOPTADAS RESPECTO DE DICHA INVERSIÓN**

5.1 TRATADOS MULTILATERALES.....	75
5.1.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (México, Canadá y los Estados Unidos de América.).....	75
5.1.1.1 <i>Definición de inversión</i> .....	75

5.1.1.2	<i>Aplicabilidad del Tratado</i> .....	77
5.1.1.3	<i>Tratamiento a la inversión y a los inversionistas</i> .....	77
5.1.1.4	<i>Requisitos de desempeño</i> .....	78
5.1.1.5	<i>Personal clave</i> .....	79
5.1.1.6	<i>Transferencias relacionadas con la inversión</i> .....	79
5.1.1.7	<i>Expropiación o nacionalización de la inversión</i> .....	80
5.1.1.8	<i>Formalidades especiales de las inversiones</i> .....	81
5.1.1.9	<i>Información respecto de la inversión</i> .....	81
5.1.1.10	<i>Aplicación preferente del capítulo XI, del Tratado, en materia de inversión</i> .....	82
5.1.1.11	<i>Denegación de beneficios</i> .....	82
5.1.1.12	<i>Medidas relativas al medio ambiente</i> .....	82
5.1.1.13	<i>Solución de controversias</i> .....	83
5.1.2	<b>Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela.)</b> .....	84
5.1.2.1	<i>Definición de inversión</i> .....	84
5.1.2.2	<i>Aplicabilidad del Tratado</i> .....	85
5.1.2.3	<i>Tratamiento a la inversión y a los inversionistas</i> .....	85
5.1.2.4	<i>Personal clave</i> .....	86
5.1.2.5	<i>Transferencias relacionadas con la inversión</i> .....	86
5.1.2.6	<i>Expropiación o nacionalización de la inversión</i> .....	87
5.1.2.7	<i>Denegación de beneficios</i> .....	87
5.1.2.8	<i>Renuncia a la tutela del país de origen del inversionista o de la inversión</i> .....	88
5.1.2.9	<i>Mecanismos para la promoción de la inversión</i> .....	88
5.1.2.10	<i>Solución de controversias</i> .....	88
5.1.3	<b>Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros</b> .....	89
5.1.3.1	<i>Fomento a las inversiones</i> .....	89
5.1.3.2	<i>Consejo Conjunto</i> .....	90
5.1.3.3	<i>Solución de controversias</i> .....	90

<b>5.1.4 Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador.).....</b>	<b>90</b>
<b>5.1.4.1 Definición de inversión.....</b>	<b>91</b>
<b>5.1.4.2 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas.....</b>	<b>92</b>
<b>5.1.4.3 Requisitos de desempeño.....</b>	<b>93</b>
<b>5.1.4.4 Personal clave.....</b>	<b>94</b>
<b>5.1.4.5 Transferencias relacionadas con la inversión.....</b>	<b>94</b>
<b>5.1.4.6 Expropiación o nacionalización de la inversión.....</b>	<b>95</b>
<b>5.1.4.7 Formalidades especiales de las inversiones.....</b>	<b>96</b>
<b>5.1.4.8 Información respecto de la inversión.....</b>	<b>96</b>
<b>5.1.4.9 Aplicación preferente del capítulo XI, del Tratado, en materia de inversión.....</b>	<b>96</b>
<b>5.1.4.10 Denegación de beneficios.....</b>	<b>96</b>
<b>5.1.4.11 Renuncia a la tutela del país de origen del inversionista o de la inversión.....</b>	<b>97</b>
<b>5.1.4.12 Medidas relativas al medio ambiente.....</b>	<b>97</b>
<b>5.1.4.13 Mecanismos para la promoción de la inversión.....</b>	<b>98</b>
<b>5.1.4.14 Solución de controversias.....</b>	<b>98</b>
<b>5.1.5 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio —Estados de la AELC— (La República de Islandia, el Principado de Liechtenstein, el Reino de Noruega y la Confederación Suiza.).....</b>	<b>99</b>
<b>5.1.5.1 Definición de inversión.....</b>	<b>100</b>
<b>5.1.5.2 Transferencias relacionadas con la inversión.....</b>	<b>100</b>
<b>5.1.5.3 Mecanismos para la promoción de la inversión.....</b>	<b>101</b>
<b>5.1.5.4 Compromisos internacionales sobre inversión.....</b>	<b>101</b>
<b>5.1.5.5 Cláusula de revisión.....</b>	<b>101</b>

## 5.2 TRATADOS BILATERALES

<b>5.2.1 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.....</b>	<b>102</b>
<b>5.2.1.1 Definición de inversión.....</b>	<b>102</b>
<b>5.2.1.2 Aplicabilidad del Tratado.....</b>	<b>103</b>
<b>5.2.1.3 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas.....</b>	<b>103</b>
<b>5.2.1.4 Personal clave.....</b>	<b>104</b>
<b>5.2.1.5 Transferencias relacionadas con la inversión.....</b>	<b>104</b>
<b>5.2.1.6 Expropiación o nacionalización de la inversión.....</b>	<b>105</b>
<b>5.2.1.7 Denegación de beneficios.....</b>	<b>106</b>
<b>5.2.1.8 Renuncia a la tutela del país de origen del inversionista o de la inversión.....</b>	<b>106</b>
<b>5.2.1.9 Mecanismos para la promoción de la inversión.....</b>	<b>106</b>
<b>5.2.1.10 Solución de controversias.....</b>	<b>107</b>
<b>5.2.2 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia.....</b>	<b>108</b>
<b>5.2.2.1 Definición de inversión.....</b>	<b>108</b>
<b>5.2.2.2 Aplicabilidad del Tratado.....</b>	<b>109</b>
<b>5.2.2.3 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas.....</b>	<b>109</b>
<b>5.2.2.4 Personal clave.....</b>	<b>110</b>
<b>5.2.2.5 Transferencias relacionadas con la inversión.....</b>	<b>110</b>
<b>5.2.2.6 Expropiación o nacionalización de la inversión.....</b>	<b>111</b>
<b>5.2.2.7 Información respecto de la inversión.....</b>	<b>111</b>
<b>5.2.2.8 Denegación de beneficios.....</b>	<b>112</b>
<b>5.2.2.9 Renuncia a la tutela del país de origen del inversionista o de la inversión.....</b>	<b>112</b>
<b>5.2.2.10 Mecanismos para la promoción de la inversión.....</b>	<b>112</b>
<b>5.2.2.11 Exclusiones en materia de inversión.....</b>	<b>113</b>
<b>5.2.2.12 Solución de controversias.....</b>	<b>114</b>

<b>5.2.3 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Nicaragua.....</b>	<b>114</b>
<b>5.2.3.1 Definición de inversión.....</b>	<b>115</b>
<b>5.2.3.2 Aplicabilidad del Tratado.....</b>	<b>116</b>
<b>5.2.3.3 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas.....</b>	<b>116</b>
<b>5.2.3.4 Personal clave.....</b>	<b>117</b>
<b>5.2.3.5 Transferencias relacionadas con la inversión.....</b>	<b>117</b>
<b>5.2.3.6 Expropiación o nacionalización de la inversión.....</b>	<b>118</b>
<b>5.2.3.7 Información respecto de la inversión.....</b>	<b>119</b>
<b>5.2.3.8 Denegación de beneficios.....</b>	<b>119</b>
<b>5.2.3.9 Renuncia a la tutela del país de origen del inversionista o de la inversión.....</b>	<b>119</b>
<b>5.2.3.10 Información respecto de la inversión.....</b>	<b>120</b>
<b>5.2.3.11 Mecanismos para la promoción de la inversión.....</b>	<b>120</b>
<b>5.2.3.12 Solución de controversias.....</b>	<b>120</b>
<b>5.2.4 Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.....</b>	<b>121</b>
<b>5.2.4.1 Definición de inversión.....</b>	<b>121</b>
<b>5.2.4.2 Aplicabilidad del Tratado.....</b>	<b>123</b>
<b>5.2.4.3 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas.....</b>	<b>123</b>
<b>5.2.4.4 Requisitos de desempeño.....</b>	<b>124</b>
<b>5.2.4.5 Personal clave.....</b>	<b>125</b>
<b>5.2.4.6 Transferencias relacionadas con la inversión.....</b>	<b>125</b>
<b>5.2.4.7 Expropiación o nacionalización de la inversión.....</b>	<b>126</b>
<b>5.2.4.8 Información respecto de la inversión.....</b>	<b>127</b>
<b>5.2.4.9 Denegación de beneficios.....</b>	<b>127</b>
<b>5.2.4.10 Medidas relativas al medio ambiente.....</b>	<b>127</b>
<b>5.2.4.11 Solución de controversias.....</b>	<b>128</b>
<b>5.2.5 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel.....</b>	<b>129</b>
<b>5.2.5.1 Consideraciones generales.....</b>	<b>129</b>

<b>5.3 Posturas internacionales del gobierno mexicano respecto a la inversión extranjera.....</b>	<b>129</b>
---	------------

<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>133</b>
--------------------------	------------

<b>BIBLIOGRAFÍA GENERAL.....</b>	<b>135</b>
----------------------------------	------------

## CAPÍTULO I

### NATURALEZA DE LAS INSTITUCIONES JURÍDICAS Y CONCEPTOS RELACIONADOS CON LA INVERSIÓN DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

#### 1.1 INVERSIÓN

Acorde al Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia Española, inversión es, en una de sus acepciones, la acción y efecto de invertir, entendiéndose por invertir, hablando de caudales, emplearlos, gastarlos y colocarlos.<sup>1</sup>

En Economía la inversión se define como: "el proceso de intercambio, en un periodo de tiempo determinado, de un ingreso monetario por activos empresariales de los cuales existe la expectativa de un rendimiento futuro de ganancias. De modo que el consumo actual se sacrifica por la expectativa de la obtención de una ganancia económica futura."<sup>2</sup>

En una economía nacional sana la producción total debe rebasar el consumo total, dicha producción generalmente será resultante de la inversión de los agentes que conforman el sector privado de la economía nacional, esto es, proviene de la inversión nacional o de la inversión producto de los capitales transnacionales en el territorio nacional de que se trate, aunque a veces dichos capitales se disfrazan de nacionales —utilizando las alternativas establecidas en el marco normativo que regula a las personas jurídicas colectivas de Derecho en el Estado de que se trate—.

Existen dos tipos de inversión: la productiva y la especulativa, a pesar de que desde un punto de vista individual ambos tipos de inversión producen ganancias al inversionista, las economías de los Estados nacionales perciben a la inversión especulativa como simples transferencias de capital —capitales golondrinos— que no constituyen una adición a su capacidad productiva.

La inversión incrementa la capacidad de las economías nacionales para la producción de satisfactores, por lo que se le considera responsable del crecimiento económico nacional. Para que dicho crecimiento se sostenga es necesario que los ahorradores nacionales mantengan la

---

<sup>1</sup> Cfr. Real Academia Española, *Diccionario de la Lengua Española*, vigésima primera edición, Ed. Espasa Calpe, S.A., Madrid, España, 1992.

<sup>2</sup> Encyclopaedia Britannica, *The New Encyclopaedia Britannica*, Micropaedia, 15 Th edition, volume 6, Encyclopaedia Britannica, Inc., U.S.A., 1988, p. 363. Traducción propia: "investment, process of exchanging income during one period of time for an asset that is expected to produce earnings in future periods. Thus, consumption in the current period is forgone in order to obtain a greater return in the future."

misma cantidad de capital que los inversionistas aportan en determinado periodo de tiempo, ya que si el ahorro interno excede la inversión, el desempleo puede ser su consecuencia, mientras que si la inversión excede al ahorro interno puede sobrevenir una devaluación.

## 1.2 CORPORACIÓN TRANSNACIONAL

Lamentablemente la mayoría de los textos existentes sobre el tema confunden o utilizan como sinónimos los términos corporación transnacional y empresa multinacional, inclusive se habla de la empresa transnacional.

Corporación transnacional es aquella persona jurídica colectiva de Derecho, denominada persona moral, que por la fortaleza del capital que posee puede salir de su país de origen y operar en otras latitudes bajo los diferentes esquemas que ofrecen los distintos marcos normativos nacionales de los países receptores de su inversión.

Mientras que por empresa multinacional comprenderemos aquellas personas jurídicas colectivas de Derecho, que para su constitución bajo el marco normativo del país del que son nacionales obtuvieron contribuciones económicas de diversas latitudes, esto es, el capital de la sociedad se integra por aportaciones de inversionistas de varios países, aunque se constituyan como una empresa de un país específico.

El Código de Conducta para las Empresas Transnacionales de la Organización de las Naciones Unidas, define en su primer párrafo a las empresas transnacionales de la siguiente forma:

“1. a) El presente Código será universalmente aplicable a cualquier empresa, sea cual fuere su país de origen y ya sea de propiedad privada, pública o mixta, que abarque entidades en dos o más países, independientemente de las formas jurídicas y las esferas de actividad de esas entidades, que funcione con un sistema de adopción de decisiones que le permita establecer, por conducta de uno o más centros de adopción de decisiones, políticas coherentes y una estrategia común, y en que las entidades estén unidas por vínculos de propiedad o de otra naturaleza, de tal modo que una o varias de ellas puedan ejercer una influencia significativa sobre las actividades de las demás y, en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades con ellas. En el presente Código dichas empresas se denominarán empresas transnacionales.”

Para efectos del presente estudio utilizaremos indistintamente los términos corporaciones transnacionales, empresas multinacionales y empresas transnacionales.

### 1.3 KEIRETSU

"Este término, que significa vincular, conectar o afiliar, alude en general a los conglomerados financiero-industriales de posguerra en Japón. Es decir, a grupos de miles de compañías que trabajan para alguna organización de enormes dimensiones con la que guardan vínculos y relaciones estables de largo plazo de tipo comercial, estratégico, de información y distribución. Se trata de encadenamientos entre grandes firmas (cada una de las cuales agrupa a su vez, a miles de compañías afiliadas) que, unidas entre sí, dan lugar a gigantescas asociaciones industriales. Un *keiretsu* horizontal es un grupo de compañías que sostienen lazos comunes con un mismo banco central, unidas entre sí mediante sistemas de titularidad compartida (también conocidos como de propiedad accionaria cruzada). Un *keiretsu* vertical o piramidal se compone de una compañía muy grande y cientos o miles de pequeñas compañías subordinadas a ella. Se puede dar el caso común de que un *keiretsu* horizontal esté conformado por varios *keiretsu* verticales, de tal suerte que se puede afirmar que porciones significativas de la estructura industrial y financiera de Japón están controladas por entramados de intereses privados comunes que abarcan múltiples sectores."<sup>3</sup>

El antecedente histórico del surgimiento de estos conglomerados financieros-industriales es el *zaibatsu*, que es: "un grupo diversificado de grandes industrias controladas por una familia individual, usualmente a través de una compañía controladora. Bajo el amparo y la transferencia de activos y recursos estatales, los *zaibatsu* representan la unidad básica de la acumulación originaria del capital financiero-industrial en Japón a partir de la segunda mitad del siglo XIX."<sup>4</sup>

Para comprender cabalmente la fortaleza de estas corporaciones transnacionales japonesas y su integración al modelo del Estado japonés a través del MITI (Ministerio de Comercio Internacional e Industria de Japón) es necesario ejemplificar el movimiento accionario cruzado (sistemas de titularidad compartida o propiedad accionaria cruzada), para lo cual utilizaremos los datos de *Mitsubishi Corporation* —la *sogo sosha* o comercializadora de

<sup>3</sup> CERVERA, Manuel, *Globalización japonesa*, siglo veintiuno editores, S.A. de C.V., México, D.F., 1996, p. 189.

<sup>4</sup> Ídem, p. 190.

*Mitsubishi*—, de la cual sus principales accionistas son<sup>5</sup>:

- *The Tokio Marine and Fire Insurance Company, Limited.*
- *The Meiji Mutual Life Insurance Company.*
- *The Bank of Tokyo-Mitsubishi, Ltd.*
- *The Mitsubishi Trust and Banking Corporation.*
- *The Sumitomo Trust & Banking Co., Ltd. (Trust Account)*
- *Mitsubishi Heavy Industries, Ltd.*
- *The Dai-Ichi Kangyo Bank, Limited.*
- *The Sanwa Bank, Ltd.*
- *Nippon Life Insurance Company.*
- *Mitsubishi Trust & Banking Corporation. (Trust Account)*

Lo anterior, claramente nos permite observar que la compañía “guía” del *keiretsu Mitsubishi*, tiene como principales accionistas integrantes del propio *keiretsu*, así como integrantes de otros *keiretsu*, lo cual claramente permite demostrar que todos los *keiretsu* japoneses constituyen una unidad que en la actualidad, no es aventurado afirmar, es una de las principales economías del mundo.

#### 1.4 ESTADO

El uso de la palabra Estado se debe a Maquiavelo, inicialmente debemos considerar al Estado como la sociedad jurídicamente organizada, esto es, la organización de un conglomerado humano a través de normas jurídicas.

Al través de la historia de la Humanidad se han tenido diversas concepciones de lo que es el Estado, Platón consideraba que en el Estado se encuentran escritos con mayúsculas los caracteres que constituyen al individuo; Aristóteles veía en el Estado la posibilidad de colmar las

---

<sup>5</sup> Datos correspondientes al 30 de septiembre de 1999.

necesidades colectivas, toda vez que: "...el que no puede entrar a formar parte de una comunidad o el que no tiene necesidad de nada por bastarse a sí mismo, no es miembro de un Estado sino que es una bestia o un dios"<sup>6</sup>; mientras Cicerón sostenía que el "Estado" (*res publicae*) es: "cosa del pueblo y el pueblo no es cualquier aglomeración de hombres reunida de un modo cualquiera, sino una reunión de gente asociada por acuerdo mutuo para observar la justicia y por comunidad de intereses"<sup>7</sup>.

Nicolás Maquiavelo en su obra intitulada: *El príncipe*, forja las bases del Estado moderno, exaltando la importancia de la durabilidad del gobierno, haciendo a un lado toda consideración moral del poder público para fortalecer la fuerza del gobernante.

Asimismo, otros autores consideran al Estado como el ingreso de Dios en el mundo, al grado de afirmar Hegel que el Estado es: "un Dios en el mundo"<sup>8</sup>.

De igual modo surgieron concepciones contractualistas sobre el Estado, las cuales cimentaban la existencia del Estado en un pacto o contrato social, de entre estas posturas resalta el *Leviathan* de Hobbes, "Thomas Hobbes, escribió en el siglo XVII: "La naturaleza está imitada de tal modo, como en otras muchas cosas, por el arte del hombre, que éste puede crear un animal artificial... En efecto: gracias al arte se crea ese gran *Leviathan* que llamamos república o Estado que no es sino un hombre artificial, aunque de mayor estatura y robustez que el natural para cuya protección y defensa fue instituido; y en el cual la soberanía es una alma artificial que da vida y movimiento al cuerpo entero..."<sup>9</sup>

En el presente siglo surgieron concepciones distintas de lo que tradicionalmente se ha entendido por Estado, resaltando la postura de Hans Kelsen, quien vislumbra al Estado como un ordenamiento jurídico cuya validez debe estar presupuesta, esto es, el Estado: "es una sociedad políticamente organizada, por ser una comunidad constituida por un ordenamiento coercitivo y este ordenamiento coercitivo es el Derecho"<sup>10</sup>.

En últimas fechas se ha presentado una vasta polémica sobre lo que se ha denominado: el Estado de Derecho, al cual solamente se llega a través de la consecución y tutela de:

---

<sup>6</sup> ARISTÓTELES, apud. Nicola Abbagnano, Estado, *Diccionario de Filosofía*, traducción de Alfredo N. Galletti, octava reimpression, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1991, p. 449. (1206 p.)

<sup>7</sup> CICERÓN, apud. Nicola Abbagnano, Estado, op.cit.

<sup>8</sup> HEGEL, apud. Nicola Abbagnano, Estado, op.cit.

<sup>9</sup> HOBBS, Thomas, apud., Rigel Bolaños Linares, *Curso de Derecho*, Ed. Porrúa S.A. de C.V., México, D.F., 2000, p. 2.

<sup>10</sup> KELSEN, apud. Nicola Abbagnano, Estado, op.cit. p. 450.

- Los Derechos del Hombre,
- La Soberanía Popular, y
- Una verdadera División de Poderes.

Igualmente se vislumbra y surge por primera vez en el mundo lo que aventuradamente algunos denominamos el: Estado Corporativo, del cual solamente tenemos en la actualidad un ejemplo y no del todo nítido, que es Japón, país en el cual el Estado (a través del MITI) funciona y trabaja coordinadamente con sus *Keiretsu*, hecho significativo único en el orbe.

### 1.5 SOBERANÍA

Es la autoridad suprema e independiente que ejerce un Estado a través de su poder público frente a otros Estados; entendiéndose que el marco jurídico estatal es un conjunto normativo sobre el cual no existe ordenamiento superior en cuanto al régimen interno, pero dicha máxima se ve limitada en el ámbito de lo internacional. La soberanía estatal se ve limitada a la soberanía de otras entidades estatales, lo cual obliga a respetar lo convenido con las mismas sin poder argumentar una violación del derecho interno para incumplir una obligación internacional, como claramente se establece en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

"Para lo meramente interno, en México podrá regir el artículo 133 constitucional reformado pero, para lo internacional, respecto de nuestro país rige la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados... México no está en aptitud jurídica de argumentar razones derivadas de su Derecho interno para evadir los deberes de un tratado internacional determinado pues, según el artículo 27 de la multicitada Convención, está impedido para hacerlo."<sup>11</sup>, lo cual limita la soberanía mexicana en el ámbito internacional a la *pacta sunt servada*, expresión latina que afirma la obligatoriedad de los compromisos libremente pactados, para lo cual, es el Presidente de la República quien firma dichos pactos, pero es el Senado de la República quien debe ratificarlos, para su depósito y posterior entrada en vigor.

---

<sup>11</sup> ARELLANO GARCÍA, Carlos, "El artículo 133 constitucional y la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados", *Estudios jurídicos en memoria de Jorge Barrera Graf*, Ed. Porrúa, S.A., México, D.F., 1993, pp. 6-7.

## 1.6 LIBRE COMERCIO

Es una forma de integración económica en virtud de la cual un grupo de dos o más territorios aduaneros eliminan sus derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales, respectivas, referentes a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los Estados constitutivos de una zona de libre comercio, por lo cual estos mantendrán sus aranceles y demás reglamentaciones comerciales respecto otros Estados que no conformen parte de la zona de libre comercio que se establezca.

## 1.7 TRATADO INTERNACIONAL

"Se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular." (Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, artículo 2º.)

Los tratados internacionales se rigen por ciertos principios básicos que dan seguridad a las Altas Partes Contratantes, para su estudio esquematizamos los principales principios en el siguiente cuadro<sup>12</sup>:

Principios del derecho de los tratados	
<b><i>Pacta sunt servanda;</i></b>	Expresión latina que afirma la obligatoriedad de los pactos libremente establecidos, esto es, que los tratados deben cumplirse, como se establece en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.
<b><i>Rebus sic stantibus;</i></b>	Este principio se considera como una cláusula sobreentendida inserta en todos los tratados, por virtud de la cual en caso de que sobrevenga un cambio importante en el estado de hecho existente o contemplado por las partes en el momento de su celebración, procede la revisión del tratado o en su caso la resolución del mismo.
<b><i>Res inter alios iudicta;</i></b>	Un fallo basado en cosa juzgada no afecta a los terceros que no han sido parte en el litigio, esto es, se crean obligaciones únicamente entre las partes que participan. Con la salvedad, en materia internacional, que las dos "altas partes contratantes" pueden obligar a un tercer Estado estableciendo una situación jurídica objetiva, como cuando se establece en un tratado la cláusula de la nación más favorecida, donde lo convenido por dos partes se hace extensivo a una tercera, por así estar establecido previamente —o en el tratado— por un tratado entre el tercer Estado y uno de los contratantes.

<sup>12</sup> Cfr. BOLAÑOS LINARES, Rigel, *Curso de Derecho*, Primera edición, Ed. Porrúa S.A. de C.V., México, D.F., 2000, pp. 93-94.

<b>Principios del derecho de los tratados</b>	
<b>La voluntad es la base de la obligación; y</b>	La voluntad debe estar libre de cualquier vicio. En el caso Mexicano la voluntad se expresa con la firma del tratado por el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos y su ratificación por el Senado de la República.
<b><i>ius cogens.</i></b>	Si todos los Estados, Altas Partes Contratantes, se proclaman en el sentido contrario a un tratado, se suscribirá un nuevo tratado.

### 1.8 MAQUILA

Se entiende por maquila el: "Régimen aduanero para la transformación, elaboración o reparación de mercancías."<sup>13</sup>

En México a través del *Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación* (publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de enero de 1998 y reformado el 13 de noviembre de 1998), se buscó fomentar la maquila, la cual define como:

**"Artículo 3º.-** Para los efectos del presente Decreto se entiende por:

...

**V.-** Operación de Maquila, al proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior, realizado por empresas maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación en los términos de este Decreto;"

Pero su regulación jurídica dentro del sistema normativo mexicano se encuentra propiamente en la *Ley Aduanera*, la cual establece el régimen aduanero temporal para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.

<sup>13</sup> Ídem., p. 351.

## CAPÍTULO II

### CONSIDERACIONES DOCTRINALES SOBRE LA INVERSIÓN DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

#### 2.1 PLANTEAMIENTO INICIAL

En los últimos cuarenta años dentro del mundo académico, el Proyecto de Empresas Multinacionales de Harvard ha sido, tal vez, el principal demotero utilizado por gran parte de los investigadores sobre la materia. De todo el trabajo e investigaciones realizadas, resalta en forma notable la obra del profesor de *Harvard University*: Raymond Vernon, quien desde la década de los años sesenta se ha dedicado puntualmente al estudio de las corporaciones transnacionales, por ello adoptamos gran parte de sus ideas y manifestamos un profundo respeto por dicho académico.

Raymond Vernon considera que: "Así pues, la notable reducción del espacio creada por el mejoramiento de los transportes y las comunicaciones es sólo una manifestación de un vasto cambio mundial. Las consecuencias del cambio han afectado a todos los participantes en el consumo o la producción, la compra o la venta, la proyección de ideas o su absorción, mediante la red de una empresa multinacional o por cualquier otro medio.

"Una consecuencia fundamental de la reducción del espacio, que afecta a todas las formas de la empresa, ha sido un rápido avance en la homogeneización de los gustos de los consumidores. El instinto universal de la curiosidad y la propensión generalizada a la emulación han difundido rápidamente algunos productos por todo el mundo, no sólo en los mercados donde operan las corporaciones multinacionales sino también en los otros: los radios portátiles, los muñecos del Pato Donald, y las novelas existencialistas, por ejemplo, se han vuelto productos comunes en todos los mercados del mundo.

"La cubeta de plástico ha reemplazado a la calabaza, a la vasija de barro y a las hojas de plátano; los techos de estaño están substituyendo a las variedades locales de paja; las baterías y los bulbos eléctricos están asumiendo la función de queroseno, la madera, el aceite vegetal y el sebo; el radio portátil y la tableta de aspirina se están uniendo a la lista de los bienes de primera necesidad en todo el mundo."<sup>14</sup>

Asimismo estima que ciertas líneas de producción de las corporaciones manifiestan ciertas

---

<sup>14</sup> VERNON, Raymond, *Tormenta sobre las multinacionales. Las cuestiones esenciales*, Ed. Fondo de

distinciones nacionales, pero le preocupa que dichas distinciones han venido disminuyendo en la mayoría de las industrias, por lo que sostiene que: "...la tendencia hacia la estandarización mundial ha llegado a tales extremos que las características nacionales ya no tienen mucha importancia."<sup>15</sup>

En virtud de que bajan los costos de la transportación y se vuelve más eficiente la comunicación, aparecen de continuo nuevas oportunidades para emplear mano de obra barata o para adquirir materiales baratos, por lo que las corporaciones transnacionales deben aprovechar dichas oportunidades en virtud de que si no lo hacen se exponen a que sus rivales comerciales sí lo hagan. Esta clase de tráfico exige que los vendedores extranjeros proyecten ciertos mensajes complejos a sus compradores de otros países y desarrollen complicadas relaciones en tierras extranjeras con bancos, distribuidores, funcionarios públicos y organizaciones de servicio.

Vernon, juzga que: "Las tendencias hacia una mayor interdependencia crearon más sufrimiento en los países menos desarrollados. Tal como muchos de estos países contemplaron las consecuencias de la contracción del espacio internacional, la "dependencia" parecía una descripción más adecuada del resultado que la "interdependencia".<sup>16</sup>

En la mayoría de los países de la moderna sociedad industrial, la gente ordinaria está expuesta a los esfuerzos frenéticos de quienes quieren llenar sus ojos y sus oídos de mensajes vacíos; a una corriente interminable de cambios triviales en los alimentos, el vestido y los aparatos domésticos, cuyo costo se traslada al consumidor; a la insistencia egoísta de muchas empresas en que su envenenamiento del ambiente beneficia al interés público (ya sea por la creación de empleos o el flujo de inversión que implica); y a los persistentes acto de soborno y extorsión que manchan las transacciones comerciales.

"Donde quiera que existan grandes empresas, es muy probable que existan también barreras formidables que impidan la entrada de nuevos competidores, toda vez que en ciertos casos, la firma que ingresa necesita una organización capaz de realizar tareas complejas, tales como diseño, producción, ensamblado y venta; en algunos casos, la barrera que impide la entrada está constituida por las ventajas técnicas que tienen los grandes productores o distribuidores sobre los pequeños; en otros casos, las empresas nuevas afrontan la preferencia de los compradores por empresas con nombres comerciales establecidos; y por último, la barrera puede deberse no sólo a las ventajas de un nombre establecido sino también en parte a las

---

Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1980, p. 14.

<sup>15</sup> *Idem*, p. 16.

<sup>16</sup> *Ibidem*, p. 21.

licencias o patentes concedidas por el gobierno.

"La empresa multinacional típica suele derivar su fuerza de varias fuentes diferentes. El hecho de que la mayoría de estas empresas operen en muchas líneas de productos sugiere la diversidad de las fuentes de su fuerza.

"Así pues, las empresas multinacionales manejan a menudo un gran conjunto de productos con requerimientos técnicos y estratégicos muy diferentes; esa diversidad aumenta la complejidad de los problemas de los administradores, pero constituye también una fuente de considerable vigor. Mientras una línea de productos se ve duramente presionada por la competencia, otra puede estar descubriendo campos nuevos y más prometedores; mientras algunas de sus actividades están demandando grandes cantidades de los recursos de una red, otras pueden estar proveyendo fondos. En suma, una nueva generación de reactores nucleares puede financiarse con los beneficios generados por una antigua línea de máquinas lavadoras de platos."<sup>17</sup>

Existe cierto grado de coordinación y control en la red de toda corporación transnacional, sus unidades individuales pueden tener alguna opinión en la determinación de sus metas e influir sobre sus operaciones; a veces también pueden abandonar la guía restrictiva de la red, pero si no se aprovechan de algún modo las ventajas de la estructura transnacional el futuro de la empresa como un organismo multinacional estará en duda.

Por regla general, el dinero es un recurso fungible en la corporación transnacional, capaz de emplearse en cualquier parte del sistema, en consecuencia el centro tiende a ejercer un control estricto sobre los grandes flujos monetarios; puede hacerlo mediante decisiones individuales, mediante reglas internas formales, o mediante el acondicionamiento y la aculturación de los funcionarios financieros de la red. Por otra parte, los problemas de administración del personal, y aun más generalmente los problemas de las relaciones laborales, tienden a variar de un régimen nacional a otro, en consecuencia, las decisiones rutinarias sobre estas cuestiones suelen dejarse a la discreción de los directivos locales.

En cuanto a las decisiones de comercialización y de producción, su localización responde a los mismos principios implícitos. Cuando una estrategia de comercialización exige la uniformidad del precio o el producto en muchos mercados, las decisiones relativas al precio y a la producción centrípeta es más débil. Y cuando la estrategia de la firma requiere un nivel de calidad en el proceso de producción se convierte en una responsabilidad del centro. De igual

---

<sup>17</sup> VERNON, Raymond, op. cit., p. 39.

modo, si los materiales producidos por la filial de un área se convierten en un insumo fundamental para las filiales de otras áreas, la programación de la producción se asigna al centro.

La tendencia hacia la coordinación y el control globales asociada al desarrollo de las transnacionales se refleja en los resultados de varios estudios. Tales estudios indican que, en los últimos decenios, una proporción creciente de las empresas más grandes del mundo ha tendido a inclinarse hacia una estructura de organización que fragmenta a la empresa sobre todo por divisiones de productos, de modo que cada una de las divisiones opera en todo el mundo.

El caso de los *keiretsu* ofrece otra variante del principio de que las estructuras de la organización han tendido, eventualmente, a reflejar los cambios de las necesidades estratégicas. En el caso de Japón muchas de las firmas que operaron como corporaciones transnacionales a principios de los años setenta habían evolucionado a partir de una fase anterior: como gigantescas casas de exportación e importación (*sogo shosha*) que exportaban los bienes adquiridos de fabricantes japoneses semiindependientes e importaban materiales adquiridos de fábricas y minas de propiedad extranjera. En esa fase, las casas comerciales solían conducir a distancia sus transacciones con los proveedores y los distribuidores extranjeros, y generalmente no tenían necesidad de dirigir o controlar grandes unidades de producción en el exterior. Su proceso de toma de decisiones era más difuso, se involucraba a quienes tenían mayores probabilidades de verse afectados por la decisión y se realizaba una gran cantidad de consultas informales antes de tomar una determinación.

## 2.2 INNOVACIÓN: UNA NECESIDAD CORPORATIVA

Las corporaciones advierten virtudes especiales en la innovación, en parte porque esa actividad tiende a ir de la mano con un aumento rápido de las ventas y los beneficios, por lo cual sí están estrechamente ligadas a la introducción de productos totalmente nuevos<sup>18</sup>, sobre todo de productos cuya introducción ha exigido un prolongado período de gestación y un financiamiento cuantioso: las copadoras, las computadoras, los equipos de remoción de tierra, los reactores, las turbinas, son algunos ejemplos. Al desarrollar e introducir nuevos productos, de esta clase, al mercado, las transnacionales han debido tomar una serie de decisiones de localización —dónde realizar el trabajo de desarrollo, dónde fabricar las primeras comidas del nuevo producto, y dónde

---

<sup>18</sup> Es importante destacar el caso del *keiretsu Mitsubishi*, en el cual las compañías que lo integran tienen divisiones de investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, pero a la par como parte del *Keiretsu* existe el *Mitsubishi Research Institute*.

comercializar el producto— que han tenido enorme interés para los gobiernos. Se ha confirmado una y otra vez, en estudios empíricos de diversas clases, que las innovaciones afortunadas tienden a ser las que responden a las condiciones del mercado que las rodea. La idea original puede haberse desarrollado casi en cualquier parte, pero la innovación afortunada depende en gran medida del carácter decisivo de la demanda, por ello cuando el mercado interno es también el mercado principal de la corporación, como ocurría por lo general, las señales de esos mercados tienen un efecto más potente que las señales provenientes del exterior.

Y aun cuando la unidad de producción inicial se establezca generalmente en el país de origen, es improbable que conserve esa posición distintiva indefinidamente. Al final, si el producto no se modifica mucho y si la demanda extranjera del producto va en aumento, la empresa innovadora considera habitualmente el establecimiento de una unidad de producción en el exterior. Esta decisión depende generalmente de los factores usuales del costo y el riesgo que gobiernan las decisiones de localización de las empresas: si los aranceles y otras barreras a las importaciones son prohibitivos o es probable que adquieran ese carácter, y si el costo de la mano de obra y otros insumos en el proceso de producción extranjero parece bajo; respondiendo a factores como estos, las corporaciones transnacionales han decidido comúnmente en algún momento el establecimiento de instalaciones productivas en el extranjero para los bienes originalmente producidos sólo dentro de su país.

Sin embargo, la decisión eventual de establecer instalaciones productivas en el exterior dista mucho de ser inevitable, en algunos campos la tasa de obsolescencia de los productos innovadores ha sido tan rápida, que los innovadores nunca se han visto obligados a considerar la producción en el extranjero.

"En este sentido, las corporaciones transnacionales cuya sede está más alejada de las condiciones de los países en desarrollo se consideran como los mayores ofensores. Así, los productos y procesos de las empresas de sede norteamericana han estado más alejados de las necesidades de los países en desarrollo que los emanados de Europa o Japón; en los años cincuenta y sesenta, por ejemplo, las compañías automotrices europeas tenían gran ventaja sobre las norteamericanas en los mercados latinoamericanos. Por la misma razón, los productos y procesos desarrollados en México, Brasil o la India tienden a aproximarse más a las necesidades de los países en desarrollo que los provenientes de Europa y Japón."<sup>19</sup>

El resultado es que las corporaciones transnacionales, sin mucha planeación explícita en

---

<sup>19</sup> VERNON, Raymond, op. cit., p. 77.

esa dirección, se convierten a menudo en el conducto para la satisfacción de las necesidades de un segmento especial de la población. Además, en virtud de que el volumen de las ventas de tales mercados es generalmente pequeño y los mercados mismos están fuertemente protegidos contra las importaciones de los productos nuevos son comúnmente mucho mayores que los prevalecientes en los países más ricos.

Las corporaciones han tenido una participación importante en el desarrollo de productos nuevos así como nuevas tecnologías de producción, en consecuencia, los esfuerzos mundiales de innovación en las técnicas de producción, así como en el diseño de productos nuevos, han respondido sobre todo a los problemas de las sociedades industriales avanzadas.

Algunos estudios sugieren que las subsidiarias de las corporaciones transnacionales se adaptan mejor que sus competidores locales; los estudios indican, por ejemplo, que en ciertas circunstancias las transnacionales varían las cantidades de mano de obra en el proceso de producción acorde a las condiciones del país en el que operen. Sin embargo, la propensión a la adaptación es selectiva, es superior cuando la empresa experimenta fuertes presiones para la reducción de sus costos, y es menos evidente cuando la empresa trata de vender su producto proclamando su calidad.

Mientras tanto, los países en desarrollo se ven a sí mismos sobre todo como los receptores pasivos de tecnologías generadas en el exterior, y tal percepción se transforma en hostilidad hacia una de las instituciones más visibles en la cadena de la transmisión tecnológica: la corporación transnacional de propiedad extranjera.

"La historia de la industria moderna sugiere que cuando una empresa ha logrado establecer una delantera en cualquier línea de productos, ya sea por la innovación o de otro modo, deberá prever tarde o temprano un reto de otras empresas que le pisan los talones. El mantenimiento de la estabilidad en tales circunstancias exige ciertas estrategias complejas de parte de los líderes establecidos. En todo caso, siempre que se han generado ventajas de la escala, por la especialización y la formación de grupos de trabajo, han actuado como barreras a la entrada de nuevos competidores.

"Sin embargo, aunque el tamaño y la diversificación han fortalecido a los líderes de muchas líneas de productos y los han protegido contra la amenaza de nuevos rivales, tal fortaleza se ha asociado también a un conjunto especial de vulnerabilidades. Si la ventaja de costos de la empresa proviene del tamaño de su planta, es probable que una proporción relativamente elevada de sus costos totales de producción sea fija, cualquiera que sea el nivel de

la producción, y si la ventaja de costos de la empresa proviene de su organización, los hombres más importantes deben conservarse aunque la producción y las ventas bajen. En consecuencia, las empresas que han logrado tomar la delantera en cualquier línea de productos mediante el desarrollo y la explotación de las ventajas de la escala, ya sea en la planta o en la organización, son especialmente vulnerables a cualesquiera variaciones de sus ventas. El reconocimiento de esa vulnerabilidad ha determinado las estrategias básicas de muchas empresas de estas industrias y las ha impulsado fuertemente hacia la creación de una red multinacional.<sup>20</sup>

### 2.3 FILIALES CORPORATIVAS

Toda empresa que decida establecerse en un territorio extranjero está obligada en los términos determinados por la legislación del país receptor a crear una unidad separada en ese territorio. Las entidades de esta clase, a las que el gobierno receptor otorga los derechos de una persona jurídica colectiva de Derecho, son vistas generalmente por el gobierno como sujetos nacionales indistinguibles de otros nacionales. Por lo tanto, cuando una empresa se extiende a través de las fronteras internacionales pasa a integrarse con filiales de muchas nacionalidades diferentes, cada una de ellas con su propia personalidad jurídica, sus propias responsabilidades, y sus propias lealtades; sin embargo, a pesar de que las empresas de esta clase son una mezcla políglota de unidades nacionales, generalmente están unidas por poderosas fuerzas unificadoras y en su mayoría son propiedad de una matriz común cuya sede se localiza en cualquier país.

Las corporaciones que deciden establecer una subsidiaria en el extranjero afrontan una elección: pueden establecer una empresa extranjera desde sus cimientos, o pueden adquirir una empresa que ya esté funcionando en un país extranjero. Una elección racional entre los dos caminos depende en parte de las capacidades y necesidades de la corporación transnacional; cuando tales empresas consideran que sus propias capacidades de organización son limitadas y que la rapidez es importante hay una fuerte tendencia a favor de la adquisición.

Hay numerosas indicaciones en el sentido de que las empresas han recurrido al camino de la adquisición en el supuesto de que tal era un procedimiento eficiente para compensar su propia falta de conocimientos y de experiencia. Por ejemplo, las empresas que tienen gran práctica en el exterior tienden a seguir el camino de la adquisición en menor medida que las empresas cuya experiencia es más limitada, y las empresas de una línea de productos más

---

<sup>20</sup> ídem, p. 88.

estrecha tienden a seguirlo en menor medida que las empresas con una gran línea de productos. En forma muy similar, cuando las empresas manejan en el exterior algunas líneas de productos que sólo duplican las que explotan en su propio país, es relativamente baja su propensión a seguir estas líneas más o menos familiares mediante la adquisición de subsidiarias. Por lo tanto, en el caso de algunos productos estandarizados, se justifica hasta cierto punto la medición de las tendencias de la concentración mediante el examen de la estructura del mercado mundial, antes que el de cada uno de los mercados nacionales, lo que se está convirtiendo en la tendencia a futuro.

Si los líderes corporativos han disfrutado un precio especialmente elevado o un grado especial de estabilidad porque los compradores piensan que sus productos son únicos, la entrada de nuevas firmas se considera como una amenaza para el privilegio o como una disminución de la estabilidad de la que disfrutaban. Si el producto confiere un privilegio porque los líderes han aprendido a evitar la reducción de precios como medio de competencia, los esfuerzos de nuevos vendedores por entrar al mercado también pueden plantear una amenaza a la estabilidad.

Las corporaciones transnacionales para reducir sus costos establecen unidades productivas en países de bajo costo de la mano de obra y de incentivos fiscales al comercio exterior, como México. Normalmente se espera que los administradores de cualquier corporación aprovechen todas las oportunidades de reducción de sus costos e incremento de sus beneficios, por lo cual el flujo de inversión transnacional a países que ofrecen ciertas ventajas o incentivos y un marco normativo estricto ha tendido a aumentar.

Es probable que la tendencia de las corporaciones transnacionales a realizar una parte de sus negocios foráneos mediante subsidiarias productoras, y no mediante una relación remota con los contratistas, refleje su percepción de los vestigios de una ventaja oligopólica en estos productos.

La capacidad de los extranjeros para organizar el proceso de crecimiento local puede ser todavía superior a las alternativas locales de muchos países, pero la diferencia se ha venido reduciendo a través de los años y ya no es suficientemente decisiva para proteger a los extranjeros contra el proceso de declinación.

La posición de la corporación transnacional se ve minada por la facilidad con que otros pueden aprender la tecnología en que la empresa basaba su fortaleza inicial. De nuevo, el mejoramiento de la red internacional de comunicación y transportación ha influido mucho sobre el

proceso, al permitir un intercambio más fácil de la información y una centralización de algunos tipos de investigación.

La época de la corporación transnacional manufacturera está ya bien avanzada para sugerir que tales empresas serán comúnmente capaces de dominar la estrategia de la rotación en la mayoría de los mercados, pasando de un producto a otro, o de una función a otra, a medida que el proceso de entropía elimina sus ventajas existentes. Las defunciones son probables en el futuro, como lo fueron en el pasado, siempre que las corporaciones transnacionales se vean incapacitadas para dominar el imperativo de la rotación, y estas defunciones señalarán a menudo la ampliación de las oportunidades creadas para las empresas nacionales. Sin embargo, a pesar de que están en peligro las subsidiarias individuales de las corporaciones transnacionales, la forma multinacional de la empresa continúa disfrutando beneficios palpables. Las perspectivas de supervivencia de la empresa transnacional como institución parecen todavía muy favorables; y los gobiernos no pueden contar con la posibilidad de que las corporaciones se desvanezcan simplemente, eliminando así la fuente aparente de sus tensiones.

Las perspectivas mundiales de las corporaciones transnacionales han puesto en peligro los objetivos de las instituciones nacionales, pero las estimaciones de los efectos de las corporaciones transnacionales sobre la economía de los Estados Unidos de América (EUA) no constituyen una guía confiable para las economías de Canadá, Japón, o los países de Europa. En algunos de estos países, la multinacionalización de las empresas nacionales es una tendencia más importante que la entrada de empresas de propiedad extranjera; en otros países ocurre lo contrario, por ello no hay un paradigma preestablecido a seguir en el estudio de la globalización de la inversión transnacional, lo que nos preocupa hondamente a aquellos que seguimos sus actividades.

Los mercados de capital de los países industrializados ricos se han ligado en formas innumerables, en consecuencia, es más probable que nunca que los controles impuestos en un canal desvíen los flujos de capital hacia otros canales. Además, los enlaces significan que todo análisis que asocie una concentración particular de ahorro nacional con una concentración particular de inversión nacional, como si una explicara a la otra, resulta cada vez más superficial.

Las corporaciones transnacionales son grandes; por esta razón, pueden establecer instalaciones que en forma rutinaria realizan transacciones para reducir sus riesgos en divisas. Además, la propensión de la empresa transnacional a realizar tales transacciones puede aumentar porque la empresa no necesita involucrar a otra parte en la ejecución; la decisión de la

empresa de demorar o acelerar un pago entre filiales es una decisión intra firma, de tal modo que un tesorero central se siente de ordinario en libertad de ordenar a una subsidiaria extranjera, localizada en un área de moneda amenazada, que acelere sus pagos a la matriz para que el valor de las remisiones a la matriz no se reduzca por una subsecuente devaluación —hecho protegido en todos los tratados de libre comercio de los que México es parte—.

Por lo anterior, no es aventurado afirmar que las corporaciones transnacionales tienen capacidad para contribuir considerablemente a la inestabilidad de las monedas; hasta donde sabemos, la capacidad ha permanecido como tal, y hasta ahora no se ha utilizado, pero esa conclusión sólo tranquiliza a medias a quienes temen que la presa reviente algún día.

#### 2.4 IMPACTO DE LOS SISTEMAS TRIBUTARIOS EN LA INVERSIÓN TRANSNACIONAL

Hasta hace pocos años, los principales países industriales que servían como base nacional de las corporaciones transnacionales prestaban muy poca atención a la tributación de los beneficios que estas empresas estaban ganando en el exterior. En la medida en que el problema impositivo surgía en tales países, lo hacía habitualmente en el contexto de asegurar que “sus” empresas no se vieran en desventaja al luchar con las empresas rivales en mercados extranjeros. Por lo tanto, sin preocuparse mucho, las firmas que operaban en el exterior podían canalizar sus ganancias extranjeras hacia jurisdicciones de baja imposición fiscal. También podían traer a su país sus ganancias, en la seguridad de que los impuestos nacionales sobre tales ganancias no serían onerosos.

La mayoría de los países industrializados han empleado distintas fórmulas para gravar el ingreso extranjero de sus empresas nacionales, las que han variado considerablemente de un Estado a otro, de tal forma que los esfuerzos de las autoridades nacionales por fijar precios de transferencia más equitativos se han visto inhibidos por diversos factores: uno de ellos es que toda corporación transnacional obligada a repartir sus beneficios entre unidades localizadas en diferentes países debe tomar algunas decisiones importantes que son enteramente arbitrarias. Las unidades de cualesquiera de tales empresas recurren de ordinario a una concentración central de información y experiencia, frecuentemente aprovechan el crédito colectivo de la red, y a menudo explotan la reserva de patentes y marcas comerciales del sistema, lo que nos obliga a cuestionarnos: ¿Cuánto deberá cobrarse a las unidades individuales por el acceso a estas facilidades comunes?

Las interrogantes referentes a la asignación de los costos en un sistema transnacional se complican por interrogantes más obscuras aún acerca de la asignación de los beneficios, toda vez que las operaciones de cualquier subsidiaria individual del sistema aumentan comúnmente los beneficios o reducen los riesgos de otras unidades del mismo, pero a menudo no existe ningún procedimiento que refleje correctamente ese hecho en las cuentas de ingresos de las unidades individuales.

Los economistas de la tradición clásica han insistido característicamente en que la estructura fiscal de los gobiernos debiera ser "neutral", es decir, tal que no afecte la elección del inversionista entre oportunidades de inversión alternativas. Cuando los gobiernos —como el mexicano— gravan el ingreso extranjero en menor medida que el ingreso nacional, según este argumento, la estructura fiscal deja de ser neutral; inclina las preferencias del inversionista hacia la inversión extranjera.

A finales de los años setenta en los EUA las corporaciones transnacionales manufactureras pagaban típicamente un impuesto menor sobre su ingreso extranjero que sobre su ingreso nacional, una diferencia que ascendía en promedio a varios puntos porcentuales. Ocurría así porque otros países industrializados gravaban generalmente el ingreso de las empresas con tasas menores que las existentes en los EUA. En consecuencia, si una matriz norteamericana no llevaba a los EUA todo el ingreso ganado por sus subsidiarias en el exterior, dicho ingreso nunca sufría toda la carga de las elevadas tasas fiscales estadounidenses; el resultado, continúa este argumento, es que las empresas de sede norteamericana tendían a invertir de más en el exterior y en menor proporción dentro del propio país.

El debate sobre las contribuciones tiene un ángulo más: algunos grupos sostenían que la estructura fiscal de los EUA había venido empujando la inversión norteamericana en el exterior en detrimento de la economía doméstica; en cambio, otros grupos insistían en que un aumento impositivo en el sistema norteamericano al ingreso extranjero de sus empresas sería dañino para la economía estadounidense. Este grupo presentaba a las subsidiarias extranjeras de las empresas norteamericanas como adjuntos de la economía de los EUA, necesarias para la adquisición de materias primas, la retención de mercados, y la ganancia de ingresos por el uso de la tecnología norteamericana; en su opinión, las firmas norteamericanas deben competir en el extranjero con las empresas de otros países. Si se impusiera una carga fiscal especialmente pesada a las empresas norteamericanas, se eliminaría a las firmas norteamericanas de las áreas extranjeras, lo que dañaría a la economía de los EUA.

El inversionista a largo plazo, que debe operar en un mundo de tasas de cambio cambiantes y de tasas de inflación nacionales diferentes, concederá inevitablemente escasa importancia a unos cuantos puntos de porcentaje de una tasa fiscal existente como factor económico. En realidad, las firmas que ya han decidido establecer una subsidiaria en el exterior por razones estratégicas pueden preferir una localización extranjera donde la tasa impositiva sea menor, pero ello no es indefectible.

## 2.5 REFLEXIONES FINALES

Las corporaciones transnacionales tienen a menudo fuertes razones para adoptar una estructura verticalmente integrada, es decir, una cadena de filiales que abarque desde el procesamiento de las materias primas hasta la comercialización final de los productos terminados. Las cadenas de esta clase cruzan a menudo las fronteras internacionales. En consecuencia, una proporción considerable de las importaciones y exportaciones de los países industrializados consiste en realidad de transferencias entre firmas filiales, aunque dichas operaciones se contabilicen en los índices nacionales como el PIB.

Si algunas corporaciones transnacionales líderes se asocian en el extranjero, la existencia de las asociaciones puede reducir la competencia en las etapas posteriores de los mercados nacionales al generar una base común de costos de materias primas y un proceso conjunto de toma de decisiones acerca de los niveles de producción.

Siempre que los gobiernos nacionales utilizan a las corporaciones transnacionales como un brazo ejecutor de las políticas nacionales, deben reconocer que las empresas a las que recurren tienen intereses que traspasan las fronteras de cualquier país particular.

Una vez establecida una empresa de propiedad extranjera en un país, la movilidad geográfica existente dentro de la red de las empresas multinacionales empieza a desempeñar su desconcertante papel. Las autoridades nacionales nunca pueden estar enteramente seguras de la permanencia de la subsidiaria de propiedad extranjera en su territorio.

“Se ha reducido la capacidad de cualquier gobierno para ordenar a una firma particular que realice una tarea específica en apoyo de una política pública, como el establecimiento en una región atrasada o el mantenimiento de un precio especialmente importante a un nivel bajo; las grandes empresas tienen ahora una capacidad que jamás poseyeron antes para elegir entre diversos países; al mismo tiempo, a través de los años ha tendido a aumentar cualquier sector

importante de la industria de los países industrializados: en consecuencia, existen más empresas a las que puede recurrir un gobierno para descargar algunas tareas nacionales.

“En algunas situaciones, la proliferación del número de empresas puede resultar el factor de control y puede aumentar los poderes del gobierno; en otras situaciones, la mayor movilidad de las empresas puede ser el factor de control y puede debilitar los poderes del gobierno. No podemos estar seguros del efecto neto sin especificar la naturaleza del problema y el estilo de gobierno del país involucrado.”<sup>21</sup>

La identificación de las metas nacionales de un grupo tan diverso se complica porque la diversidad es la característica dominante no sólo entre estos países como un grupo sino también dentro de cada uno de ellos.

Si bien han existido enormes diferencias ideológicas entre los diversos grupos de líderes de cualesquiera de los países en desarrollo, tales grupos han mantenido una posición común sobre un punto importante: su intensificada sensación de identidad nacional y de elección nacional es algo precioso que debe nutrirse y protegerse.

Se observa que aun cuando los líderes de los países en desarrollo han adquirido una sensación de identidad e independencia, todavía deben afrontar las restricciones derivadas de las diversas ataduras de sus naciones con el mundo exterior: el comercio internacional; los tratados internacionales y una serie de organizaciones internacionales, lo que obliga a replantear conceptos como la soberanía y los paradigmas sobre los cuales los Estados nacionales se deben desenvolver en el siglo XXI.

Las corporaciones transnacionales difieren de otros lazos internacionales en un sentido fundamental: su participación en la economía interna. Al revés de lo que ocurre con el comercio, o las licencias, o los acuerdos comerciales de gobierno a gobierno, las operaciones de tales empresas forman parte de la propia economía local y de una forma mayormente importante cada día.

“Las empresas multinacionales, o algo parecido a ellas, han ocupado un lugar prominente en las diversas teorías del imperialismo, desde la primera obra de Hobson sobre el tema, hace tres cuartos de siglo. La conexión intelectual ha sido reiteradamente renovada y fortalecida en las obras de Lenin, Frank, Kolko y Galtung. Por regla general, estas teorías ligan estrechamente a la empresa multinacional con el gobierno del país donde esté localizada la matriz, y consideran inextricablemente relacionadas las políticas de la empresa y del gobierno. Según tales teorías, el

---

<sup>21</sup> VERNON, Raymond, op.cit., p. 184.

gobierno necesita el poder económico de la empresa para extender su dominio político, y la empresa necesita al gobierno para tener condiciones ordenadas cuando la estabilidad se vea amenazada."<sup>22</sup>

Los inversionistas extranjeros han mostrado una preferencia explicable por un ambiente económico estable y amistoso. En varios países en desarrollo, esa preferencia ha significado que las corporaciones transnacionales amplíen grandemente sus actividades inmediatamente después de que un gobierno derechista asciende al poder, o reduzcan sus actividades inmediatamente después de que un régimen izquierdista asume el control, como claramente lo ha expuesto el Dr. Vernon.

Las transnacionales son empresas mucho más grandes en general que las empresas de alcance sólo nacional; tienen plantas más grandes, más visibles, y más intensivas de capital, así como campañas publicitarias más intensas. En los países receptores, tales empresas han soportado la carga especial de ser extranjeras, y en los EUA, si no es que en otras partes, la carga adicional de ser grandes. En consecuencia, donde quiera que aparecen dichas corporaciones se ven como el ejemplo más claro de los desconcertantes males que parecen desvanecer constantemente las ganancias derivadas de la industrialización.

Los países en desarrollo han aumentado enormemente sus contratos de licencias extranjeras, sus préstamos en el extranjero, y sus nexos con redes de distribución en el extranjero.

La incapacidad aparente de los países en desarrollo para evitar un estado de dependencia frente a los mercados del mundo industrializado se hizo especialmente evidente en 1975, cuando los mercados de los países industrializados sufrieron una recesión. Para ese momento, muchos países en desarrollo habían podido establecer un volumen considerable de exportaciones de bienes manufacturados a esos mercados. En muchos otros casos, las decisiones de inversión de las corporaciones transnacionales en los países en desarrollo se han aproximado a menudo a reflejos condicionados, reacciones instintivas destinadas a eludir alguna amenaza o afrontar la iniciativa de una firma rival.

\*Al inicio de todo proyecto nuevo en un país en desarrollo, tanto el gobierno como la empresa de propiedad extranjera tenderán a contemplar la aventura como un asunto relativamente riesgoso que implica una gran apuesta y un resultado incierto. En muchos casos, esa percepción está muy acorde con la realidad, sobre todo en los gigantescos proyectos en el

---

<sup>22</sup> Ídem, p. 191.

campo de las materias primas: por ejemplo, la mina de cobre de Toquepala, en Perú, sólo empezó a producir después de que se habían gastado 12 millones de dólares en estudios de viabilidad durante un período de diez años, al que siguió una inversión de capital por valor de 237 millones de dólares. El proyecto cuprífero de Bougainville implicó cinco años de estudios, seguidos por una inversión de 350 millones de dólares...

"Cuando las aventuras de esta clase se abandonan o fracasan, allí termina todo; las consecuencias son absorbidas por los accionistas de la compañía matriz y por las autoridades fiscales de la jurisdicción nacional de la matriz. En cambio, cuando se superan los riesgos iniciales y se invierte el capital, las actitudes de ambas partes —la empresa y el gobierno— experimentan un cambio básico. El capital ha sido entregado; los riesgos iniciales se han superado. El proyecto ofrece ahora mucho más a la empresa; los términos parecen ahora mucho menos razonables para el gobierno. La lucha se entabla para cambiar los términos hacia el nuevo punto de equilibrio de la negociación."<sup>23</sup>

En la práctica, las corporaciones transnacionales han usado su control para mantener bajos los precios de las exportaciones, y, en ocasiones, para mantenerlos elevados, la conveniencia de una u otra política para dichas empresas ha variado de un producto a otro, de acuerdo con factores tales como la organización de la industria y la naturaleza del proceso de producción y distribución.

El debate sobre la justicia de las políticas de las corporaciones transnacionales no se ha confinado a la cuestión de los precios. Dado el precio de la materia prima y fijados los beneficios de la extracción, el debate se ha centrado en la división de los beneficios entre las empresas y los países receptores; también aquí, el debate se ha vuelto abstracto y parece casi impermeable a los hechos.

Al partir del supuesto de que las tasas de rendimiento publicadas son inverosímiles a simple vista, algunos analistas han buscado los renglones incorrectamente asignados entre las subsidiarias y sus matrices. Un supuesto común ha sido que los honorarios por licencias y los cobros administrativos que las matrices cargan a menudo a sus subsidiarias son en realidad beneficios para la matriz presentados en otra forma, es decir, ingreso obtenido por la matriz sin ningún costo adicional; en consecuencia, estos cobros se han sumado a los beneficios de las matrices. Otro supuesto común, ya mencionado, ha sido que las matrices cobran de más a sus subsidiarias por los productos que les venden, o les pagan de menos por los productos que les

---

<sup>23</sup> *Ibidem*, p. 201.

compran. Ese supuesto ha resultado un poco más difícil de cuantificar por regla general, pero comúnmente se ha considerado que justifica un generoso incremento de las tasas de beneficio declaradas por las subsidiarias.

Por otra parte, no está claro que las subestimaciones de los beneficios de las subsidiarias que operan en los países en desarrollo sean mayores que las sobrestimaciones de tales beneficios, de tal forma que se considera que las matrices no cobran a sus subsidiarias extranjeras por diversos servicios que en el mercado abierto les daría de ordinario derecho a un ingreso considerable, entre ellos el acceso de la subsidiaria a los resultados de la investigación, los derechos de patentes y los derechos de marcas registradas; por lo tanto, resulta difícil saber cuál clase de ajuste se necesita para aproximar las cifras publicadas a alguna especie de realidad no sesgada.

Además, los costos y los beneficios sociales que interesan más a los países en desarrollo no se prestan generalmente a la asignación clara de un precio. En efecto, cuando los países en desarrollo consideran si deberán permitir el establecimiento de subsidiarias de propiedad extranjera en sus mercados, a menudo no saben qué cosas deben clasificar como costos y cuáles como beneficios, sino lo que les importa urgentemente es ser receptores de la inversión extranjera.

Existe la tentación de culpar de la decepcionante actuación de las políticas oficiales a la mera falta de recursos para la tarea, pero el dilema es, en parte, un problema de prioridades, no sólo de recursos, algo que debemos analizar detenidamente en el diseño de nuestras políticas públicas y en especial en la realización de la Agenda de Gobierno del Ejecutivo Federal y la de los ejecutivos locales.

Los países en desarrollo, durante años presionaron duramente exigiendo a las subsidiarias de propiedad extranjera que operan en su jurisdicción que adquirieran socios locales. Esa política, establecida, a finales de los años setenta, en la mayoría de los países en desarrollo, fue ampliamente considerada como la columna vertebral de toda compañía eficaz para el control de la corporación transnacional, que si analizamos los textos de los tratados de libre comercio firmados en las postrimerías del siglo XX, ya no es vigente.

Sin embargo, aun cuando aparentemente existan restricciones a la entrada de las corporaciones transnacionales, los países en desarrollo compiten entre sí, en forma cautelosa o abierta, por la inversión de dichas compañías y, en el proceso, ofrecen una combinación de incentivos especiales para las firmas que satisfagan los "requisitos legales" de ingreso.

Las corporaciones transnacionales que desempeñan una función singular, como la provisión de acceso a alguna tecnología difícil, o a algún mercado extranjero de otro modo inaccesible, han sido generalmente menos vulnerables a las presiones gubernamentales, mientras que las subsidiarias cuya retirada se cree que involucra una pérdida nacional muy pequeña han sido más vulnerables.

La interacción existente entre las corporaciones transnacionales y los Estados nacionales puede observarse e interpretarse desde numerosos ángulos. Uno que resulta ser especialmente útil nos permite verlas como instituciones que responden a los lados de su doble identidad: deben comportarse como un nacional del país que sancionó su creación, y deben responder a su nexo orgánico con unidades de otros países. "A causa de su doble identidad, una subsidiaria extranjera de una red debe estar dispuesta a soportar una de las cargas habituales de todo *ausländer* residente, a saber: la carga de demostrar que no es agente de algún interés extranjero, público o privado; al mismo tiempo, la matriz en su territorio nacional debe estar preparada para soportar las oleadas periódicas de las dudas de otros acerca de su lealtad a los intereses de la patria."<sup>24</sup>

En diversas ocasiones, por ejemplo, casi todos los países industrializados han alentado a sus empresas para que se establezcan en el exterior a fin de garantizar las fuentes de materias primas para el mercado nacional. También se han involucrado otros objetivos.

Algunos países han hecho concesiones fiscales a los inversionistas extranjeros para persuadirlos de que establezcan algunas instalaciones en su jurisdicción, otros han tomado medidas especiales para crear impuestos sobre los dividendos de las empresas que afecten más al inversionista extranjero que al nacional; otros más, simplemente han impuesto topes a la remisión de beneficios por parte de los extranjeros. Por regla general, las medidas de esta clase han tenido un impacto directo en alguna otra parte del sistema.

Desde cierto punto de vista, el objeto de tales medidas ha sido ejemplar: aumentar la producción y los empleos y mejorar la balanza de pagos del país que inicia el programa; pero visto bajo otra perspectiva, el objeto ha sido depredador: ganar esos beneficios priva incidentalmente a otros países de empleos y divisas, lo cual es del todo natural en el vaivén del juego del mercado global.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) ha proveído cierta clase de marco para el freno de las guerras comerciales, y el Fondo Monetario Internacional ha ofrecido

---

<sup>24</sup> *Ibidem*, p. 232.

una estructura para la solución del problema de las tasas de cambio, pero ambos esfuerzos han sido ineficientes; y los que auguramos nuestro futuro en el nuevo orden mundial, consideramos que ni la Organización Mundial del Comercio (OMC) ni nadie, podrá ya frenar ni el poder, ni la voluntad de las corporaciones transnacionales, ya que ellas son las beneficiadas con la mayoría de las organizaciones y pactos internacionales.

El proceso político ha podido producir políticas y programas en los campos de la acción antimonopólica, la revelación de datos por parte de las empresas, la tributación de las empresas, la protección del consumidor, y los controles ambientales, pero el camino a seguir todavía no sólo es largo, sino tal vez imposible de andar.

Los desarrollos tecnológicos de finales del siglo XX constituyen la base de una nueva interdependencia entre los países, manifestada en los mayores niveles del comercio internacional, un flujo mayor de servicios técnicos a través de las fronteras y mayores movimientos del capital internacional. Al mismo tiempo, la contracción del espacio ha dado a las empresas de todas partes un nuevo ímpetu para su difusión hacia fuera de sus bases nacionales. Las operaciones mundiales han ofrecido mayores oportunidades para que las empresas se beneficien de las innovaciones, las marcas comerciales o las patentes, para que desarrollen nuevas economías de escala, y para que reduzcan sus riesgos difundiendo sus operaciones en varios países diferentes.

La difusión multinacional de las empresas ha generado tensiones poderosas y agudas reacciones, tanto en los países en desarrollo como en los países industrializados. Muchos líderes han asociado el crecimiento de dichas empresas con algunos de los males endémicos del moderno mundo industrializado, pero no se han percatado que el problema *per se* es el sistema económico mundial.

La asociación entre las corporaciones transnacionales y estos males universales ha sido muy natural, quizá aun inevitable, en vista de la prominencia de las principales corporaciones en el mundo moderno. Pero la asociación es engañosa en varios aspectos fundamentales: la hegemonía, la corrupción, el desperdicio, la injusticia y la contaminación no son los distintivos especiales de la forma transnacional de la empresa. Aunque su grado y su estilo difieren de un país a otro, estos aspectos desconcertantes de la vida contemporánea son pandémicos.

Las tensiones asociadas a la corporación transnacional derivan también de otra fuente: el crecimiento de la interdependencia económica entre las economías nacionales. A medida que los países se han aproximado por diversos lazos económicos, algunos líderes nacionales se han

alarmado ante las restricciones que estos lazos imponen a la soberanía nacional. Esos lazos parecen indispensables para la continuación del crecimiento, pero en ocasiones también han amenazado aparentemente algunas de las metas nacionales que persigue el crecimiento, tales como la estabilidad nacional, el igualitarismo, la participación y la protección.

En realidad, puede existir un estado de interdependencia sin el auxilio de la corporación transnacional. Tal estado puede ser creado por el comercio internacional, las licencias internacionales, y los préstamos internacionales realizados entre partes que operan a distancia; sin embargo, la corporación transnacional se considera comúnmente como el epítome de las tendencias hacia la interdependencia. Las redes transnacionales tienen características especiales que intensifican la sensación de interdependencia en los países donde se establecen las empresas; dondequiera que operan tales empresas, la conexión existente entre las economías nacionales se vuelve tangible por la presencia de una filial que forma parte de una red mundial.

El capital, la tecnología y el acceso a los mercados deberán ser proveídos por los países industrializados en términos más fáciles. Los países industrializados deben reconocer el derecho inherente a los países en desarrollo a términos preferentes en el acceso a la tecnología y deben utilizar los poderes gubernamentales para obligar a sus empresas a ofrecer tales términos. Además, los países industrializados deben financiar un gran fondo para la estabilización de los precios de los bienes, y deben reconocer sus responsabilidades para hacer todo lo que puedan a fin de ayudar en todos los sentidos. Mientras tanto, cada país en desarrollo debe quedar en libertad de tomar todas las medidas que en su opinión contribuyan a sus objetivos nacionales.

En resumen, los países en desarrollo pueden ganar un poco con estos esfuerzos internacionales al fortalecer moderadamente su posición de negociación, sin embargo, para la mayoría de los países, parece probable que aumente, en lugar de declinar, la interdependencia en una u otra forma.

Las corporaciones transnacionales desempeñan ahora un papel importante en las economías nacionales de la mayoría de los países industrializados, ya que cuando su importancia declina, estas pueden fortalecer su posición de negociación mediante el desarrollo de nuevas capacidades y nuevas funciones en el mercado nacional en el que disminuya su importancia.

Mientras los países en desarrollo carezcan de los recursos internos necesarios para satisfacer su imperiosa necesidad de capital, tecnología y acceso al mercado global, seguirán

sintiéndose amenazados por su necesidad de recurrir a la inversión de las corporaciones transnacionales.

Ni la corporación transnacional ni el Estado nacional dan grandes muestras de perder su vitalidad en la economía mundial; todavía están surgiendo formas transnacionales de la empresa en variadas vestiduras, en respuesta a cada nuevo avance de la comunicación y la transportación internacionales, y los programas nacionales tendentes a lograr el mejoramiento social siguen iniciándose en cantidades estratosféricas, pero sí se vislumbra que esa actividad económica es guiada por los flujos de inversión extranjera, lo que nos hace reflexionar profundamente sobre el papel que jugarán el Estado y las corporaciones en un futuro.

Cualesquiera que sean los beneficios que las corporaciones transnacionales puedan afirmar que han llevado a cualquier país, tales empresas contribuyen en diversas formas a reducir el significado económico de las fronteras nacionales; sin embargo, la corporación transnacional no es la causa primordial de la interdependencia. La mayor eficiencia de la comunicación internacional ha creado la tendencia, y la transnacional es mucho más una manifestación que una causa de la tendencia. Sin embargo, los gobernantes del mundo tienen razón cuando identifican ciertos problemas directamente con la estructura multinacional de la empresa. La mayoría de estos problemas derivan del hecho inevitable de que la corporación transnacional está expuesta simultáneamente a diversas jurisdicciones nacionales.

En consecuencia, el hecho de que la empresa multinacional y el Estado nacional tengan metas y perspectivas incompatibles en ciertos sentidos no sugiere por sí mismo que estén condenados a un conflicto mortal, en el que una institución prevalecerá finalmente sobre la otra, ya que depender de la tolerancia de una gran potencia puede ser el destino inevitable de los países más pequeños, pero no es de esperarse que tales países acepten esa situación sin buscar algunos conductos para afirmar su independencia, lo cual solamente lo podrán hacer a través de la creación de un nuevo marco normativo, en el que se ponderen los intereses en juego. Lo preocupante es que en el concierto del nuevo orden mundial, las transnacionales demuestran con su actuar que las ineficientes estructuras estatales deben ser modificadas urgentemente, y asimismo dicho orden les confiere a los Estados un nuevo papel en el cual su ámbito de acción y de poder se reduce ampliamente frente al creciente poder de las corporaciones y en especial de los *keiretsu*.

### CAPÍTULO III

#### PRINCIPALES DOCUMENTOS Y ORGANIZACIONES INTERNACIONALES REFERENTES A LA INVERSIÓN DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

##### 3.1 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO: GATT (1947/1994)

El *General Agreement of Tariffs and Trade* (GATT) se esbozó en 1947 para promover el comercio y la inversión internacionales después de la Segunda Guerra Mundial, toda vez que distintos países reconocieron que sus relaciones comerciales y económicas debían tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado —cada vez mayor—, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos. Para lo cual deseosos de contribuir al logro de dichos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, con base en la reciprocidad y mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional, acordaron el GATT.

En dicho Acuerdo, en su artículo I, se consagró el “trato general de la nación más favorecida”, esto es, que con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase de impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones; y con respecto a los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.

Igualmente el GATT propuso la eliminación general de las restricciones cuantitativas, al estipular que: “Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá —aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas— prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante

contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas.<sup>25</sup> Sin embargo aceptó que con el fin de salvaguardar la posición financiera exterior y el equilibrio de las balanzas de pagos, las partes del GATT podrían reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autoricen.

De igual modo el GATT consideró las negociaciones arancelarias, toda vez que las partes contratantes reconocieron que los derechos de aduana constituían con frecuencia serios obstáculos para el comercio; por esta razón, las negociaciones tendentes, con base en la reciprocidad y ventajas mutuas, a reducir substancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación, y en particular a la reducción de los derechos elevados que obstaculizan las importaciones de mercancías incluso en cantidades mínimas, revestían, cuando se efectúa teniendo debidamente en cuenta los objetivos del GATT y las distintas necesidades de cada parte contratante, una gran importancia para la expansión del comercio internacional.

Finalmente, en esta reseña del GATT, es menester decir que destacaron las reuniones denominadas Ronda Kennedy, y la Ronda Uruguay en la que 117 naciones del Globo redujeron sus aranceles con la finalidad de promover la expansión de la inversión transnacional, lo que beneficia ampliamente a los consumidores del mercado global, pero que pone en duda su impacto en los hombres que no integran dicho mercado, así como a las pequeñas e incipientes industrias de los países en desarrollo que contribuyen en sus Estados con oportunidades, empleo, contribuciones y fortalecimiento de la soberanía nacional en ciertas áreas estratégicas.

### 3.2 ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO: OCDE (1960)

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos reúne a los países más industrializados de economía de mercado del Globo. Los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y coadyuvar a su desarrollo y al de los países más pobres.

La OCDE tiene como principales objetivos promover políticas tendentes a:

- Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el

---

<sup>25</sup> Artículo XI del GATT.

nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.

- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros en vías de desarrollo económico.
- Contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.

Asimismo es importante mencionar que entre 1974 y 1976, los gobiernos de la OCDE esbozaron líneas de conducta para las corporaciones transnacionales como parte de la *Declaración Internacional sobre la Inversión y las Empresas Multinacionales*, la cual fue adoptada el 21 de junio de 1976 e intentó establecer una serie de reglas de comportamiento a dichas empresas, con la finalidad de alcanzar la estabilidad económica al establecer una transparencia en las políticas gubernamentales y el comportamiento de las corporaciones transnacionales, otorgándoles el beneficio de un trato igual al de las empresas domésticas, lo cual implicaba que en caso de que en determinado país existieran incentivos o cargas para la industria nacional, las corporaciones transnacionales correrían con la misma suerte.

Es importante resaltar que en los considerandos de la *Declaración Internacional sobre la Inversión y las Empresas Multinacionales* suscrita por los países integrantes de la OCDE se establecía:

- "que la inversión internacional había asumido una creciente importancia en la economía mundial y ya para ese entonces contribuía considerablemente al desarrollo de sus países;
- que las corporaciones transnacionales jugaban un papel importante en las inversiones globales;
- que la cooperación de los países miembros podía mejorar el clima de inversión extranjera, estimular las contribuciones positivas que las empresas transnacionales podían hacer al progreso económico y social, y minimizar y resolver las dificultades que tal vez surgirían por las operaciones cotidianas de las corporaciones; y
- que mientras los constantes intentos dentro de la OCDE podían cristalizar en arreglos y acuerdos internacionales en materia de inversión, parecía apropiado intensificar la cooperación y las consultas internacionales referidas a temas relativos a la inversión

internacional y a las empresas transnacionales, mediante instrumentos interrelacionados que manejen separadamente sus diversos aspectos, de tal forma que conjuntamente constituyan el marco rector conforme al cual la OCDE considere dichos tópicos."

El punto primero del anexo de esta Declaración establecía:

*"Guidelines for Multinational Enterprises 1. Multinational enterprises now playing an important part in the economies of Member countries and in international economic relations, which is of increasing interests to governments. Through international direct investment, such enterprises can bring substantial benefits to home and host countries by contributing to the efficient utilization of capital, technology and human resources between countries and can thus fulfill an important role in the promotion of economic and social welfare. But the advances made by multinational enterprises in organizing their operations beyond the national framework may lead to abuse of concentrations of economic power and to conflicts with national policy objectives. In addition, the complexity of these multinational enterprises and the difficulty of clearly perceiving their diverse structures, operations and policies sometimes give rise to concern."<sup>28</sup>*

### 3.3 CARTA DE LOS DERECHOS Y DEBERES ECONÓMICOS DE LOS ESTADOS (1974)

Impulsada por el gobierno mexicano, en la Sesión Plenaria del Vigésimo Noveno Período de Sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas del 12 de diciembre de 1974, se votó la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados, donde votaron a favor 120 países, en contra 6 países, se abstuvieron 10 países y no asistieron a la votación 2 países. La anterior votación reflejó el apoyo de los países en desarrollo y la desaprobación directa o indirecta del texto de la Carta por parte de los países desarrollados.

La Carta propone centralmente la tutela de los países vías de desarrollo frente a la inversión transnacional y a los intereses de los países desarrollados, de tal forma que exista una

<sup>28</sup> LÉVY, Philippe, "The Guidelines", apud. *The CTC reporter*, No. 18, Autumn 1984.

igualdad de oportunidades en el plano internacional, para que todos los países del planeta puedan desarrollarse armónicamente de una forma justa y racional, ello mediante el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, basado en la equidad, la igualdad soberana, la interdependencia, el interés común y la cooperación entre todos los Estados, sin distinción de sistemas económicos y sociales.

Para lo cual estableció en su primer capítulo, los principios fundamentales de las relaciones económicas internacionales:

- soberanía, integridad territorial e independencia política de los Estados;
- igualdad soberana de todos los Estados;
- no-agresión;
- no-intervención;
- beneficio mutuo y equitativo;
- coexistencia pacífica;
- igualdad de derechos y libre determinación de los pueblos;
- arreglo pacífico de controversias;
- reparación de las injusticias existentes por imperio de la fuerza que priven a una nación de los medios naturales necesarios para su desarrollo normal;
- cumplimiento de buena fe de las obligaciones internacionales;
- respeto de los Derechos Humanos y de las libertades fundamentales;
- abstención de todo intento de buscar hegemonía y esferas de influencia;
- fomento de la justicia social internacional;
- cooperación internacional para el desarrollo; y
- libre acceso al mar y desde el mar para los países sin litoral dentro del marco de los principios arriba enunciados.

Tal vez la esencia de la Carta de los Derechos y Deberes económicos de los Estados se encuentre en sus artículos segundo y decimonoveno, los cuales establecen:

## **Artículo 2**

1. Todo Estado tiene y ejerce libremente soberanía plena y permanente, incluso

posesión, uso y disposición sobre toda su riqueza, recursos naturales y actividades económicas.

2. Todo Estado tiene el derecho de:

a) reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción nacional con arreglo a sus leyes y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un tratamiento preferencial a la inversión extranjera;

b) reglamentar y supervisar las actividades de empresas transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que esas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acuden. Todo Estado deberá, teniendo en cuenta plenamente sus derechos soberanos, cooperar con otros Estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso;

c) nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros, en cuyo caso el Estado que adopte esas medidas deberá pagar una compensación apropiada, teniendo en cuenta sus leyes y reglamentos aplicables y todas las circunstancias que el estado considere pertinentes. En cualquier caso en que la cuestión de la compensación sea motivo de controversia, ésta será resuelta conforme a la ley nacional del Estado que nacionaliza y por sus tribunales, a menos que todos los Estados interesados acuerden libre y mutuamente que se recurra a otros medios pacíficos sobre la base de la igualdad soberana de los Estados y de acuerdo con el principio de libre elección de los medios.

#### **Artículo 19**

Con el propósito de acelerar el crecimiento económico de los países en desarrollo y cerrar la brecha económica entre países desarrollados y países en desarrollo, los países desarrollados deberán conceder un trato preferencial generalizado, sin reciprocidad y sin discriminación, a los países en desarrollo en aquellas esferas de la cooperación internacional en que sea factible.

También es menester comentar que la Carta no limita la libertad de las prácticas internacionales del comercio y otras formas de cooperación económica, inclusive establece que ningún Estado será objeto de discriminación de cualquier naturaleza ya que los Estados pueden elegir libremente sus formas de organización de sus relaciones económicas exteriores y multilaterales que sean compatibles con sus obligaciones internacionales y con las necesidades de la cooperación económica internacional, siempre velando por promover el comercio en los países en desarrollo al grado que la Carta propone adoptar medidas encaminadas a que estos logren "beneficios adicionales" frente a los países desarrollados, conminándolos a que apliquen, mejoren y amplíen el sistema de preferencias arancelarias generalizadas, no recíprocas y no discriminatorias a los países en desarrollo.

#### **3.4 ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN: ALADI (1980)**

Fue creada en 1980 para establecer un área de preferencias económicas, otorgar condiciones favorables a los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay) y conceder a los países miembros las preferencias que se concedan a los países no miembros. Se integra por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

Para otorgar preferencias económicas, en la ALADI se han creado los mecanismos siguientes:

- 1) Preferencia Arancelaria Regional (PAR).** Mediante este mecanismo los once miembros de la ALADI se otorgan una preferencia arancelaria promedio de 20% para casi todas las fracciones de las tarifas de importación; lo que implica que cada país parte de la ALADI reduce sus aranceles en un 20% para los productos importados de otro Estado miembro;
- 2) Acuerdos de Alcance Regional (AAR).** A través de este mecanismo, los países miembros de la ALADI acuerdan aplicar una liberación comercial mayor que la PAR a grupos de productos de todos los miembros, o actuar conjuntamente en otras materias;
- 3) Acuerdos de Alcance Parcial (AAP).** Los integrantes de la ALADI pactan liberaciones comerciales profundas al nivel de sectores y productos específicos, así como en casi cualquier otra materia que deseen los países participantes.

México firmó en 1999 el *Acuerdo de cooperación entre la Secretaría de Relaciones Exteriores de los Estados Unidos Mexicanos y la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración*(ALADI/SEC/di 1228), con la finalidad de: "...ejecutar de manera conjunta proyectos de cooperación técnica en las áreas de interés mutuo, en beneficio de los países Miembros de la ALADI de menor desarrollo económico relativo."<sup>27</sup>

### 3.5 CÓDIGO DE CONDUCTA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (1988)

El 1º de febrero de 1988, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (NU) aprobó el *Código de Conducta de las Empresas Transnacionales*, como un elemento esencial para el fortalecimiento de la cooperación económica y social internacional buscando maximizar las contribuciones de las empresas transnacionales al desarrollo y al crecimiento económicos y minimizar las repercusiones negativas de sus actividades.

Lo más relevante de esta declaración, de las expectativas de las NU respecto a la conducta de las corporaciones transnacionales, es la preocupación del "Respeto de la soberanía nacional y observancia de las leyes, los reglamentos y las prácticas administrativas nacionales", de tal forma que en su décimo párrafo se establece:

"Las empresas transnacionales deberían llevar a cabo sus actividades de conformidad con las políticas, los objetivos y las prioridades en materia de desarrollo fijados por los gobiernos de los países en que funcionen y deberían esforzarse por hacer una contribución positiva al logro de esos objetivos en el plano nacional y, cuando proceda, también en el plano regional, en el marco de los programas de integración regional. Las empresas transnacionales deberían cooperar con los gobiernos de los países en que funcionen, con miras a contribuir al proceso de desarrollo, y deberían responder favorablemente a las solicitudes de consulta que se les hagan al respecto, estableciendo así relaciones mutuamente beneficiosas con esos países."

---

<sup>27</sup> Artículo I, del *Acuerdo de Cooperación entre la Secretaría de Relaciones Exteriores de los Estados Unidos Mexicanos y la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración*.

De igual forma este Código considera que las empresas transnacionales deberían respetar los objetivos, los valores y las tradiciones sociales y culturales de los países en que funcionen; hecho que nos hace pensar que el Consejo Económico y Social consideró que hay una falta de respeto corporativa frente a los Estados nacionales.

En su decimosexto párrafo el Código en comentario establece que: "Las empresas transnacionales no se injerirán en los asuntos internos de los países receptores...", lo que también nos hace ponderar el que las NU consideraban que existía cierto tipo de injerencia corporativa.

En cuanto a la inversión corporativa como fuente de empleo, el Código de Conducta de las Empresas Transnacionales dispone:

**"25. Las empresas transnacionales deberían aplicar sus políticas de personal de conformidad con las políticas nacionales de cada uno de los países en que funcionen que den prioridad al empleo y a la promoción de sus nacionales a todos los niveles de la gestión y la dirección de los asuntos de cada entidad, con miras a fomentar su participación efectiva en el proceso de adopción de decisiones."**

Respecto a la fijación de los precios de transferencia y la tributación de estas empresas, el Código en glosa considera:

**"35. En sus transacciones intra sociales, las empresas transnacionales no deberían emplear políticas de fijación de precios que no se basen en los precios de mercado pertinentes o, en su defecto, en el principio de la norma de la independencia, y que tengan consecuencias perjudiciales respecto de los ingresos fiscales, los recursos en divisas u otros aspectos de la economía de los países en que funcionen."**

**36. Las empresas transnacionales se abstendrán de usar, en contravención de las leyes y los reglamentos de los países en que funcionen, su estructura empresarial y sus formas de funcionamiento, tales como la fijación de precios intra sociales que no se base en el principio de la norma de la independencia u otros métodos, para modificar la base imponible sobre la cual se determinan los impuestos de sus**

entidades."

Obviamente en lo concerniente a la solución de controversias que se susciten entre una corporación transnacional y otra parte, dicho Código considera que las transnacionales estarán sometidas a la jurisdicción del país en que funcionen.

Lo interesante es que en el párrafo 61 del multicitado Código, se establece que: "Los Estados convienen en que la cooperación intergubernamental es indispensable para alcanzar los objetivos del Código.", lo que refleja claramente una impotencia de los países nacionales frente a estos entes transnacionales.

### **3.6 AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA A LA INVERSIÓN: MIGA (1988)**

La MIGA fue creada en 1988 por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, conocido como el Banco Mundial, con la finalidad de incrementar a los países en vías de desarrollo el flujo de capital y tecnología con fines productivos correspondientes a las necesidades, políticas y objetivos estatales, sobre las bases del trato justo y estable para la inversión extranjera.

Para ingresar a este fondo de protección a la inversión, basta ser miembro del Banco Mundial, lo que permite un aumento en la capacidad de las entidades que resguardan la inversión extranjera en los países a través del coaseguro o el reaseguro, la posibilidad de garantizar las inversiones que las políticas nacionales no cubren, y en general asegurar las inversiones transnacionales a los países en desarrollo así como mecanismos de solución de posibles controversias derivadas de la inversión, lo que aumenta claramente la confianza en los mercados y por ende los flujos de inversión de los capitales no golondrinos o productivos.

La Agencia asegura las inversiones contra la transferencia de moneda, la expropiación, el incumplimiento de contrato por el gobierno del país receptor y por daños derivados de guerras o disturbios civiles.

### **3.7 MECANISMO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA PACÍFICO: APEC (1989)**

Se formó en 1989, por iniciativa de Australia, como un foro de consulta y cooperación económica, cuyo objetivo es impulsar el crecimiento y el desarrollo de las economías de la región Asia-Pacífico; incrementar los flujos de bienes, servicios, capital y tecnología; desarrollar y fortalecer

un sistema comercial abierto en esta región; reducir las barreras al intercambio de bienes, tecnología, servicios e inversión entre los miembros, de manera congruente con las políticas de la OMC; y fomentar el proceso de apertura comercial a través de la acción colectiva de sus miembros.

En 1994 los países miembros se comprometieron a alcanzar la meta de comercio e inversión libre en la región para el año 2010 en el caso de las economías desarrolladas, y para el año 2020 en el caso de las economías en desarrollo. El APEC se integra por Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Corea, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur, Tailandia, Estados Unidos de América, China, Hong Kong, Taiwan, México, Papua Nueva Guinea y Chile.

México ingresó a la APEC en noviembre de 1993, lo cual ha fortalecido sus relaciones comerciales y de inversión con esta región, ha promovido sus exportaciones y la inversión extranjera en nuestro territorio, y ha permitido el acceso a proyectos de cooperación económica y tecnológica.

### **3.8 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: OMC (1994)**

El quince de abril de 1994, en Marrakech, se signó el Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT, y la Declaración de Marrakech a través de la cual se creó formalmente la Organización Mundial del Comercio.

La OMC es un órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, con los objetivos de: ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, alcanzar gradualmente una mayor liberalización mediante negociaciones, y establecer un mecanismo jurídico, imparcial, de solución de controversias.

De los principios del sistema de comercio que propone la OMC destacan la no-discriminación (el trato de la "nación más favorecida" y el trato "nacional"), un comercio más libre, políticas de inversión previsible (marco jurídico en materia de inversiones), la promoción de la competencia a través de desalentar las prácticas desleales y disposiciones especiales para los países no desarrollados que requieren más tiempo y una mayor flexibilidad para adaptarse a la globalización.

Mientras el GATT solamente trató del comercio de mercancías, los acuerdos de la OMC abarcan, asimismo, los servicios y la propiedad intelectual; aunque dichos acuerdos son

negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios y a los exportadores e importadores, a llevar adelante sus actividades, esto es, promover el flujo de la inversión transnacional a todos los confines del orbe.

## **CAPÍTULO IV**

### **NORMAS DE DERECHO INTERNO MEXICANO QUE REGULAN LA INVERSIÓN DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES**

#### **4.1 CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS**

Son varios los artículos constitucionales que de una u otra forma regulan la inversión, pero destacan los numerales 25, 26, 27, 28, 73 y 133.

##### **4.1.1 Artículo 25 constitucional**

El artículo 25 establece, entre otras cosas, que corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional, y el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, para lo cual el Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará al cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general, de tal forma que bajo criterios de equidad social y productividad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente.

##### **4.1.2 Artículo 26 constitucional**

El artículo 26 ordena que el Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación, lo cual lo hará conforme a un plan nacional de desarrollo, al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

##### **4.1.3 Artículo 27 constitucional**

El artículo 27 además de establecer el régimen de la propiedad en México dicta que la capacidad para adquirir el dominio de las tierras y aguas de la Nación se regirá por el hecho, contemplado

en la fracción I del artículo en comento, de que sólo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho para adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus accesiones o para obtener concesiones de explotación de minas o aguas; pero el Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y en no invocar, por lo mismo, la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquellos; bajo la pena, en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubieren adquirido en virtud de dicho acuerdo. (En una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas.)

El Estado, de acuerdo con los intereses públicos internos y los principios de reciprocidad, podrá, a juicio de la Secretaría de Relaciones, conceder autorización a los Estados extranjeros para que adquieran en el lugar permanente de la residencia de los Poderes Federales la propiedad privada de bienes inmuebles necesarios para el servicio directo de sus embajadas o legaciones.

#### **4.1.4 Artículo 28 constitucional**

El artículo 28 prohíbe el establecimiento de monopolios en México, así como las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos en los términos y condiciones que fijan las leyes. Dicho artículo también menciona las actividades no consideradas monopólicas y que podrá desarrollar el Estado exclusivamente.

De igual modo, el artículo en comento ordena que el Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración, y cuyo objetivo prioritario será procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado.

También establece que se podrán otorgar subsidios a actividades prioritarias, cuando sean generales, de carácter temporal y no afecten substancialmente las finanzas de la Nación. El Estado vigilará su aplicación y evaluará los resultados de ésta.

#### **4.1.5 Artículo 73 constitucional**

El artículo 73 establece las facultades del Congreso de la Unión, el cual conforme a su fracción XXIX-F puede expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.

#### **4.1.6 Artículo 133 constitucional**

El artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos preceptúa como ley suprema de toda la Unión a la Constitución, las leyes del Congreso de la Unión y los tratados internacionales, de los cuales México ha suscrito diversos en materia de inversión.

### **4.2 LEY DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA**

#### **4.2.1 Consideraciones generales**

La Ley de la Inversión Extranjera es de orden público y de observancia general en toda la República, su objeto es la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que esta contribuya al desarrollo nacional.

Dicha Ley considera a la inversión extranjera, como la participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas; la inversión realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados en ella.

Para los efectos de la Ley en comento, en general, se equipara a la inversión mexicana la que efectúen los extranjeros en el país con calidad de inmigrados. Asimismo se establece que la inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes, salvo por lo dispuesto en la ley que se comenta.

Las reglas sobre la participación de la inversión extranjera en las actividades del sector financiero contempladas en la multicitada Ley se aplicarán sin perjuicio de lo que establezcan las

leyes específicas para esas actividades, de forma tal, que para efectos de determinar el porcentaje de inversión extranjera en las actividades económicas sujetas a límites máximos de participación, no se computará la inversión extranjera que de manera indirecta sea realizada en dichas actividades a través de sociedades mexicanas con mayoría de capital mexicano, siempre que estas últimas no se encuentren controladas por la inversión extranjera.

#### 4.2.2 Áreas estratégicas

La Ley de la Inversión Extranjera contempla que están reservadas de manera exclusiva al Estado las funciones que determinen las leyes en las siguientes áreas estratégicas:

- Petróleo y demás hidrocarburos;
- Petroquímica básica;
- Electricidad;
- Generación de energía nuclear;
- Minerales radioactivos;
- Telégrafos;
- Radiotelegrafía;
- Correos;
- Emisión de billetes;
- Acuñación de moneda;
- Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y
- Las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

#### 4.2.3 Actividades y sociedades reservadas

Las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación, están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros<sup>26</sup>:

---

<sup>26</sup> Dicha Cláusula es el convenio o pacto expreso que forme parte integrante de los estatutos sociales, por el que se establezca que las sociedades de que se trate no admitirán directa ni indirectamente como socios o accionistas a inversionistas extranjeros, ni a sociedades con cláusula de admisión de extranjeros.

- Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería;
- Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo;
- Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable;
- Uniones de crédito;
- Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia; y
- La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

La inversión extranjera no podrá participar en las actividades y sociedades mencionadas con antelación, directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, u otro mecanismo que les otorgue control o participación alguna, salvo por lo referente a la inversión neutra.

#### **4.2.4 Actividades y sociedades con un porcentaje específico de participación**

Es importante resaltar que la Ley en glosa, establece actividades económicas y sociedades en las cuales la inversión extranjera solamente puede participar, a lo más, con un porcentaje específico:

**I.- Hasta el 10% en:**

Sociedades cooperativas de producción;

**II.- Hasta el 25% en:**

**a)** Transporte aéreo nacional;

**b)** Transporte en aerotaxi; y

**c)** Transporte aéreo especializado;

**III.- Hasta el 49% en:**

**a)** Sociedades controladoras de grupos financieros;

**b)** Instituciones de banca múltiple;

**c)** Casas de bolsa;

- d) Especialistas bursátiles;**
- e) Instituciones de seguros;**
- f) Instituciones de fianzas;**
- g) Casas de cambio;**
- h) Almacenes generales de depósito;**
- i) Arrendadoras financieras;**
- j) Empresas de factoraje financiero;**
- k) Sociedades financieras de objeto limitado;**
- l) Sociedades a las que se refiere el artículo 12 bis de la Ley del Mercado de Valores<sup>29</sup>;**
- m) Acciones representativas del capital fijo de sociedades de inversión;**
- n) Sociedades operadoras de sociedades de inversión;**
- o) Administradoras de fondos para el retiro;**
- p) Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades;**
- q) Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional;**
- r) Acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales;**
- s) Pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura;**
- t) Administración portuaria integral;**
- u) Servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior en los términos de la Ley de la materia;**
- v) Sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria;**
- w) Suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario, y**
- x) Sociedades concesionarias en los términos de los artículos 11 y 12 de la Ley Federal**

---

<sup>29</sup> Hace referencia a las sociedades civiles y anónimas cuya participación extranjera en el capital y en los órganos de administración sea minoritaria y no pueda corresponderle, por ningún título, la facultad de determinar el manejo de la sociedad.

de Telecomunicaciones<sup>30</sup>.

Los límites para la participación de inversión extranjera señalados con antelación, no podrán ser rebasados directamente, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, o cualquier otro mecanismo que otorgue control o una participación mayor a la que se establece, salvo a través de la inversión neutra.

Se requiere resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% en las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación:

- i. Servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje;**
- ii. Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura;**
- iii. Sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público;**
- iv. Servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados;**
- v. Servicios legales;**
- vi. Sociedades de información crediticia;**
- vii. Instituciones calificadoras de valores;**
- viii. Agentes de seguros;**
- ix. Telefonía celular;**
- x. Construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados;**
- xi. Perforación de pozos petroleros y de gas; y**
- xii. Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de**

---

<sup>30</sup> El artículo 11 establece que: "Se requiere concesión de la Secretaría para: I. Usar, aprovechar o explotar una banda de frecuencias en el territorio nacional, salvo el espectro de uso libre y el de uso oficial; II. Instalar, operar o explotar redes públicas de telecomunicaciones; III. Ocupar posiciones orbitales geoestacionarias y órbitas satelitales asignadas al país, y explotar sus respectivas bandas de frecuencias, y IV. Explotar los derechos de emisión y recepción de señales de bandas de frecuencias asociadas a sistemas satelitales extranjeros que cubran y puedan prestar servicios en el territorio nacional." El artículo 12 establece que: "Las concesiones a que se refiere esta Ley sólo se otorgarán a personas físicas o morales de nacionalidad mexicana. La participación de la inversión extranjera, en ningún caso podrá exceder del 49 por ciento, excepto en tratándose del servicio de telefonía celular. En este caso, se requerirá resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor."

comunicación, y prestación del servicio público de transporte ferroviario.

Se requiere resolución favorable de la Comisión en las sociedades mexicanas donde la inversión extranjera pretenda participar, directa o indirectamente, en una proporción mayor al 49% de su capital social, únicamente cuando el valor total de activos de las sociedades de que se trate, al momento de someter la solicitud de adquisición, rebase el monto que determine anualmente la propia Comisión, que inicialmente a la entrada en vigor, en 1993, de la Ley de Inversión Extranjera fue de 85 millones de "nuevos" pesos.

#### 4.2.5 Adquisición de inmuebles por extranjeros

De conformidad con lo dispuesto por la fracción I del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, las sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros o que hayan celebrado el convenio a que se refiere dicho precepto, podrán adquirir el dominio de bienes inmuebles en el territorio nacional.

En el caso de las sociedades en cuyos estatutos se incluya el convenio previsto en la fracción I del artículo 27 Constitucional, se estará a lo siguiente:

I.- Podrán adquirir el dominio de bienes inmuebles ubicados en la zona restringida, destinados a la realización de actividades no residenciales, debiendo dar aviso de dicha adquisición a la Secretaría de Relaciones Exteriores, dentro de los sesenta días hábiles siguientes a aquél en el que se realice la adquisición, y

II.- Podrán adquirir derechos sobre bienes inmuebles en la zona restringida, que sean destinados a fines residenciales, de conformidad con las disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera.

Los extranjeros que pretendan adquirir bienes inmuebles fuera de la zona restringida, u obtener concesiones para la exploración y explotación de minas y aguas en el territorio nacional, deberán presentar previamente ante la Secretaría de Relaciones Exteriores un escrito en el que convengan lo dispuesto en la fracción I del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y obtener el permiso correspondiente de dicha dependencia.

Se requiere permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para que instituciones de crédito adquieran como fiduciarias, derechos sobre bienes inmuebles ubicados dentro de la zona restringida, cuando el objeto del fideicomiso sea permitir la utilización y el aprovechamiento de tales bienes sin constituir derechos reales sobre ellos, y los fideicomisarios sean sociedades mexicanas sin cláusula de exclusión de extranjeros en el caso de que se adquieran derechos sobre bienes inmuebles, destinados a fines residenciales, en la zona restringida, y personas físicas o morales extranjeras. (Se entenderá por utilización y aprovechamiento de los bienes inmuebles ubicados en la zona restringida, los derechos al uso o goce de los mismos, incluyendo en su caso, la obtención de frutos, productos y, en general, cualquier rendimiento que resulte de la operación y explotación lucrativa, a través de terceros o de la institución fiduciaria.)

La duración de los fideicomisos anteriormente referidos, será por un periodo máximo de cincuenta años mismo que podrá prorrogarse a solicitud del interesado; de igual modo la Secretaría de Relaciones Exteriores podrá verificar en cualquier tiempo el cumplimiento de las condiciones bajo las cuales se otorguen los permisos a dichos fideicomisos, los que otorgará considerando el beneficio económico y social que la realización de estas operaciones implique para la Nación.

#### **4.2.6 Cláusula de exclusión de extranjeros**

Se requiere permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para la constitución de sociedades o el cambio de su denominación o razón social. Se deberá insertar en los estatutos de las sociedades que se constituyan, la cláusula de exclusión de extranjeros o el convenio previsto en la fracción I del artículo 27 Constitucional.

Las sociedades que modifiquen su cláusula de exclusión de extranjeros por la de admisión deberán notificarlo a la Secretaría de Relaciones Exteriores. Si estas sociedades son propietarias de bienes inmuebles ubicados en la zona restringida destinados a fines no residenciales, deberán dar aviso a Secretaría de Relaciones Exteriores, la que en un plazo de cinco días hábiles resolverá, ya que concluido dicho plazo sin que se emita resolución, se entenderá aprobada la solicitud respectiva.

Sin perjuicio de lo establecido en los tratados y convenios internacionales de los que México sea parte deberán obtener autorización de la Secretaría de Economía las personas morales extranjeras que pretendan realizar habitualmente actos de comercio en la República, y

las personas a que se refiere el artículo 2, 736 del Código Civil<sup>31</sup>, que pretendan establecerse en la República y que no estén reguladas por leyes distintas a dicho Código. Dicha autorización se otorgará cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Que dichas personas comprueben que están constituidas de acuerdo con las leyes de su país;
- b) Que el contrato social y demás documentos constitutivos de dichas personas no sean contrarios a los preceptos de orden público establecidos en las leyes mexicanas, y
- c) En el caso de las personas morales extranjeras que pretendan realizar habitualmente actos de comercio en México, que se establezcan en la República o tengan en ella alguna agencia o sucursal; o, en el caso de las personas referidas en el artículo 2736 del Código Civil, que tengan representante domiciliado en el lugar donde van a operar, autorizado para responder de las obligaciones que contraigan.

Toda solicitud que cumpla con los requisitos mencionados, deberá otorgarse dentro de los quince días hábiles siguientes a la fecha de su presentación, concluido dicho plazo sin que se emita resolución, se entenderá aprobada (la Secretaría de Economía deberá remitir a la Secretaría de Relaciones Exteriores una copia de las solicitudes y de las autorizaciones que otorgue).

#### 4.2.7 Inversión neutra

La Ley de Inversión Extranjera establece la inversión neutra, que es aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados, y que no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas. La Secretaría de Relaciones Exteriores podrá autorizar a las instituciones fiduciarias para que expidan

---

<sup>31</sup> Artículo 2736. La existencia, capacidad para ser titular de derechos y obligaciones, funcionamiento, transformación, disolución, liquidación y fusión de las personas morales extranjeras de naturaleza privada se regirán por el derecho de su constitución, entendiéndose por tal, aquél del estado en que se cumplan los requisitos de forma y fondo requeridos para la creación de dichas personas.

En ningún caso el reconocimiento de la capacidad de una persona moral extranjera excederá a la que le otorgue el derecho conforme al cual se constituyó.

Cuando alguna persona extranjera de naturaleza privada actúe por medio de algún representante, se considerará que tal representante, o quien lo substituya, está autorizado para responder a las reclamaciones y demandas que se intenten en contra de dicha persona con motivo de los actos en cuestión.

instrumentos de inversión neutra que únicamente otorgarán, respecto de sociedades, derechos pecunarios a sus tenedores y, en su caso, derechos corporativos limitados, sin que concedan a sus tenedores derecho de voto en sus Asambleas Generales Ordinarias.

Se considera neutra la inversión en acciones sin derecho a voto o con derechos corporativos limitados, siempre que obtengan previamente la autorización de la Secretaría de Economía y, cuando resulte aplicable, de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras podrá resolver sobre la inversión neutra que pretendan realizar sociedades financieras internacionales para el desarrollo en el capital social de sociedades mexicanas, de acuerdo a los términos y condiciones que para el efecto se establezcan en el reglamento de la Ley de Inversión Extranjera.

#### **4.2.8 Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras**

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras estará integrada por los Secretarios de Gobernación; de Relaciones Exteriores; de Hacienda y Crédito Público; de Desarrollo Social; de Medio Ambiente y Recursos Naturales; de Energía; de Economía; de Comunicaciones y Transportes; de Trabajo y Previsión Social, así como de Turismo, quienes podrán designar a un Subsecretario como suplente. Asimismo, se podrá invitar a participar en las sesiones de la Comisión a aquellas autoridades y representantes de los sectores privado y social que tengan relación con los asuntos a tratar, quienes tendrán voz pero no voto. Lo anterior demuestra que la inversión extranjera concierne a todos los sectores de la actividad económica nacional.

La Comisión será presidida por el Secretario de Economía y para su funcionamiento contará con un Secretario Ejecutivo y un Comité de Representantes.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras tendrá las siguientes atribuciones:

- I. Dictar los lineamientos de política en materia de inversión extranjera y diseñar mecanismos para promover la inversión en México;
- II. Resolver, a través de la Secretaría de Economía, sobre la procedencia y en su caso, sobre los términos y condiciones de la participación de la inversión extranjera de las actividades o adquisiciones con regulación específica, conforme a las resoluciones favorables de la Comisión en los casos de que la inversión extranjera participe en un

porcentaje mayor al 49% como se comentó con anterioridad;

III. Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversión extranjera para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal;

IV. Establecer los criterios para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversión extranjera, mediante la expedición de resoluciones generales; y

V. Las demás que le correspondan conforme a la ley en comento.

Por razones de seguridad nacional, la Comisión podrá impedir cualesquiera adquisiciones por parte de la inversión extranjera.

#### **4.2.9 Registro Nacional de Inversiones Extranjeras**

La Ley de la Inversión Extranjera considera, a la vez, al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, el cual no tendrá carácter público, y se dividirá en las secciones que establezca su reglamento, mismo que determinará su organización, así como la información que deberá proporcionarse al propio Registro.

Deberán inscribirse en el Registro:

I.- Las sociedades mexicanas en las que participen, incluso a través de fideicomiso:

a) La inversión extranjera;

b) Los mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional, y

c) La inversión neutra;

II.- Quienes realicen habitualmente actos de comercio en la República Mexicana, siempre que se trate de:

a) Personas físicas o morales extranjeras, o

b) Mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional, y

III.- Los fideicomisos de acciones o partes sociales, de bienes inmuebles o de inversión neutra, por virtud de los cuales se deriven derechos en favor de la inversión extranjera o

de mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional.

Los sujetos obligados a inscribirse en el Registro están obligados a renovar anualmente su constancia de inscripción, para lo cual será suficiente presentar un cuestionario económico-financiero de su inversión, conforme lo establezca el reglamento de la multicitada Ley.

#### 4.2.10 Reflexión final

Cuando se trate de actos efectuados en contravención a las disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera, la Secretaría de Economía podrá revocar las autorizaciones otorgadas, de tal forma que los actos, convenios o pactos sociales y estatutarios declarados nulos por la Secretaría, por ser contrarios a lo establecido en dicha ley, no surtirán efectos legales entre las partes ni se podrán hacer valer ante terceros.

Las infracciones a lo establecido en la Ley y sus disposiciones reglamentarias, serán sancionadas conforme al título octavo de la misma.

Finalmente, es de suma importancia transcribir algunos de los artículos transitorios de dicha ley, que reflejan una falta absoluta de técnica legislativa, pero que son de gran interés para el presente estudio:

**“SEXTO.-** Están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros las actividades de transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares.

Sin embargo, en las actividades mencionadas la inversión extranjera podrá participar de conformidad con las disposiciones siguientes:

I.- A partir del 18 de diciembre de 1995, hasta el 49% del capital social de sociedades mexicanas;

II.- A partir del 1o. de enero del año 2001, hasta el 51% del capital social de sociedades mexicanas; y

III.- A partir del 1o. de enero del año 2004, hasta el 100% del capital social de sociedades mexicanas sin necesidad de obtener la resolución favorable de la Comisión.

**SÉPTIMO.-** La inversión extranjera podrá participar hasta el 49% del capital social de sociedades mexicanas dedicadas a las actividades de fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para la industria automotriz, sin perjuicio de lo dispuesto por el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz. A partir del primero de enero de 1999, la inversión extranjera podrá participar hasta el 100% en el capital social de sociedades mexicanas, sin necesidad de recabar la resolución favorable de la Comisión.

**OCTAVO.-** La inversión extranjera podrá participar hasta el 49% del capital social de las sociedades mexicanas dedicadas a las actividades de prestación de los servicios de videotexto y conmutación en paquete. A partir del 1 de julio de 1995 la inversión extranjera podrá participar hasta el 100% en las sociedades dedicadas a los servicios mencionados, sin necesidad de obtener la resolución favorable de la Comisión.

**NOVENO.-** Se requiere resolución favorable de la Comisión para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% del capital social de sociedades que realicen las actividades de edificación, construcción e instalación de obras. A partir del primero de enero de 1999, la inversión extranjera podrá participar hasta el 100% en el capital social de sociedades mexicanas dedicadas a las mismas, sin necesidad de recabar la resolución favorable de la Comisión."

### 4.3 LEY DE COMERCIO EXTERIOR

#### 4.3.1 Consideraciones generales

Las disposiciones de dicha ley son de orden público y de aplicación en toda la República, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte. Esta ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del

país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

#### 4.3.2 Facultades del Ejecutivo Federal

La Ley de Comercio Exterior consagra que Ejecutivo Federal tiene las siguientes facultades:

- Crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con lo establecido en el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos<sup>32</sup>;
- Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;
- Establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría de Economía o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente, y publicados en el Diario Oficial de la Federación;
- Establecer medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional procedentes del y destinadas al exterior a través de acuerdos expedidos por la autoridad competente y publicados en el Diario Oficial de la Federación;
- Conducir negociaciones comerciales internacionales a través de la Secretaría de Economía, sin perjuicio de las facultades que correspondan a otras dependencias del

---

<sup>32</sup> **Artículo 131.** Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquiera otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

Ejecutivo Federal, y

- Coordinar, a través de la Secretaría de Economía, la participación de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y de los gobiernos de los estados en las actividades de promoción del comercio exterior, así como concertar acciones en la materia con el sector privado.

#### 4.3.3 Facultades de la Secretaría de Economía

Conforme a la ley en comento, son facultades de la Secretaría de Economía las siguientes:

- I.- Estudiar, proyectar y proponer al Ejecutivo Federal modificaciones arancelarias;
- II.- Tramitar y resolver las investigaciones en materia de medidas de salvaguarda, así como proponer al Ejecutivo Federal las medidas que resulten de dichas investigaciones;
- III.- Estudiar, proyectar, establecer y modificar medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías;
- IV.- Establecer las reglas de origen;
- V.- Otorgar permisos previos y asignar cupos de exportación e importación;
- VI.- Establecer los requisitos de mercado de país de origen;
- VII.- Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones;
- VIII.- Asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda;
- IX.- Coordinar las negociaciones comerciales internacionales con las dependencias competentes;
- X.- Expedir las disposiciones de carácter administrativo en cumplimiento de los tratados o convenios internacionales en materia comercial de los que México sea parte;
- XI.- Establecer mecanismos de promoción de las exportaciones; y
- XII.- Las demás que le encomienden expresamente leyes y reglamentos.

#### **4.3.4 Comisión de Comercio Exterior y Comisión Mixta para la Premiación de Exportaciones**

Asimismo, existen órganos auxiliares del Ejecutivo Federal, en comercio exterior, que son la Comisión de Comercio Exterior, que es el órgano de consulta obligatoria de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en relación con las materias reservadas al Ejecutivo Federal, de las que deberá emitir opinión previa consulta (La Comisión revisará periódicamente las medidas de regulación y restricción al comercio exterior que se encuentren vigentes, a fin de recomendar las modificaciones a que haya lugar.); y la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones que auxiliará al Ejecutivo Federal en lo concerniente a la coordinación entre dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y los gobiernos de los estados, para lo cual también se le faculta para analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios.

#### **4.3.5 Origen de las mercancías**

Para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan, se podrá determinar el origen de las mercancías, el cual podrá ser nacional, si se considera un solo país, o regional, si se considera a más de un país.

El origen de las mercancías se determinará conforme a las reglas que establezca la Secretaría de Economía o, en su caso, para los efectos que así se determinen, conforme a las reglas establecidas en los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

Las reglas de origen deberán someterse previamente a la opinión de la Comisión y publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Estas reglas se establecerán primordialmente bajo cualesquiera de los siguientes criterios:

- I.- Cambio de clasificación arancelaria. En este caso se especificarán las subpartidas o partidas de la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado a que se refiera la regla;
- II.- Contenido nacional o regional. En este caso se indicará el método de cálculo y el porcentaje correspondiente, y

III.- De producción, fabricación o elaboración. En este caso se especificará con precisión la operación o proceso productivo que confiera origen a la mercancía.

En la importación de mercancías sujetas al cumplimiento de reglas de origen, el importador deberá comprobar su origen en el tiempo y forma establecidos en los ordenamientos aplicables, correspondiendo a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público vigilar y verificar el cumplimiento de las reglas de origen.

#### 4.3.6 Aranceles

Para efectos de la ley que se glosa, los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales podrán ser:

- *Ad-valorem*, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía,
- Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida, y
- Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

Dichos aranceles podrán adoptar las siguientes modalidades:

- Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto;
- Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes períodos del año, y
- Las demás que señale el Ejecutivo Federal.

Podrán establecerse aranceles diferentes a los generales previstos en las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, cuando así lo establezcan tratados o convenios comerciales internacionales de los que México sea parte.

#### 4.3.7 Medidas de regulación y restricción no arancelarias

Las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación de mercancías a que se refiere la Ley de Comercio Exterior —permisos previos, cupos de exportación e importación, normas oficiales mexicanas y otras— podrán establecerse previa evaluación económica que realice la Comisión de Comercio Exterior de los costos y beneficios que se deriven de la aplicación de dichas medidas, en los siguientes casos:

- Para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales o para regular o controlar recursos naturales no renovables del país, de conformidad a las necesidades del mercado interno y las condiciones del mercado internacional;
- Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;
- Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico;
- Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo a la legislación en la materia;
- Cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta, por disposición constitucional, a restricciones específicas, y
- Cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción o de asegurar la conservación o aprovechamiento de especies.

En todo caso, las mercancías sujetas a restricciones o regulaciones no arancelarias se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa respectiva.

#### 4.3.8 Permisos previos

Corresponde a la Secretaría de Economía, sujetar la exportación e importación de mercancías a permisos previos, que deberán someterse a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior y se

expedirán indicando las modalidades, condiciones y vigencia a que se sujeten, así como el valor y la cantidad o volumen de la mercancía a exportar o importar y los demás datos o requisitos que sean necesarios.

#### **4.3.9 Cupos de exportación o importación**

Se entiende por cupos de exportación o importación el monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado, ya sea máximo o dentro de un arancel-cupo (la administración de los cupos se podrá hacer por medio de permisos previos).

La Secretaría de Economía especificará y publicará en el Diario Oficial de la Federación la cantidad, volumen o valor total del cupo, los requisitos para la presentación de solicitudes, la vigencia del permiso correspondiente y el procedimiento para su asignación entre los exportadores o importadores interesados. La determinación, las modificaciones y los procedimientos de asignación de los cupos deberán someterse previamente a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior.

La Secretaría de Economía, previa consulta a la Comisión de Comercio Exterior, podrá exigir que una mercancía importada al territorio nacional ostente un marcado de país de origen en donde se indique el nombre de dicho país.

#### **4.3.10 Normas Oficiales Mexicanas respecto a la importación, circulación o tránsito de mercancías**

En todo caso, la importación, circulación o tránsito de mercancías estarán sujetos a las normas oficiales mexicanas de conformidad con la ley de la materia. No podrán establecerse disposiciones de normalización a la importación, circulación o tránsito de mercancías diferentes a las normas oficiales mexicanas. Las mercancías sujetas a normas oficiales mexicanas se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa respectiva.

La Secretaría de Economía determinará las normas oficiales mexicanas que las autoridades aduaneras deban hacer cumplir en el punto de entrada de la mercancía al país. Esta determinación se someterá previamente a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior y se publicará en el Diario Oficial de la Federación.

Cualquier otra medida administrativa de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, que tenga como propósito regular o restringir el comercio exterior del país y la circulación o tránsito de mercancías extranjeras, deberá someterse a la opinión de la Comisión previamente a su expedición, a fin de procurar su mejor coordinación con las medidas arancelarias y no arancelarias previstas en la Ley de Comercio Exterior.

#### 4.3.11 Prácticas desleales de comercio internacional

El título V de la Ley de Comercio Exterior regula las prácticas desleales del comercio internacional, como la discriminación de precios, las subvenciones y el daño y amenaza de daño a la producción nacional:

***Discriminación de precios.*** Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional; de modo tal, que las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas, previo procedimiento, al pago de una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en la Ley de Comercio Exterior, obligándose México a otorgar prueba de daño o de amenaza de daño siempre y cuando en el país de origen o procedencia de las mercancías de que se trate exista reciprocidad, ya que en caso contrario, la Secretaría podrá imponer las cuotas compensatorias correspondientes sin necesidad de probar daño o amenaza de daño.

La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal, que es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales. Sin embargo, cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal, en orden sucesivo:

I.- El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Este precio podrá ser el más alto, siempre que sea un precio representativo, o

II.- El valor reconstruido en el país de origen que se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deberán corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen.

Cuando las operaciones en el país de origen o de exportación a un tercer país que generen utilidades sean insuficientes para calificarlas como representativas, el valor normal deberá establecerse conforme al valor reconstruido.

Cuando una mercancía sea exportada a México desde un país intermediario, y no directamente del país de origen, el valor normal será el precio comparable de mercancías idénticas o similares en el país de procedencia. Sin embargo, cuando la mercancía de que se trate sólo transite, no se produzca o no exista un precio comparable en el país de exportación, el valor normal se determinará tomando como base el precio en el mercado del país de origen.

Cuando no se pueda obtener un precio de exportación o cuando, a juicio de la Secretaría de Economía, el precio de exportación no sea comparable con el valor normal, dicho precio podrá calcularse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador independiente en el territorio nacional. Para que el precio de exportación y el valor normal sean comparables, la Secretaría realizará los ajustes que procedan. En particular, se deberán considerar los términos y condiciones de venta, diferencias en cantidades, diferencias físicas y diferencias en cargas impositivas. Cuando una parte interesada solicite se tome en consideración un determinado ajuste, le incumbirá a esa parte aportar la prueba correspondiente.

**Subvenciones.** La subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase. (La Secretaría de Economía

emitirá, mediante acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación, una lista enunciativa, de carácter no limitativo, de subvenciones a la exportación.)

Al calcularse el monto de la subvención recibida por la mercancía extranjera exportada a México, se deducirá el total de los impuestos de exportación, derechos u otros gravámenes a que se haya sometido la exportación de la mercancía en el país de origen, destinados a neutralizar la subvención.

***Daño y amenaza de daño a la producción nacional.*** Para los efectos de la ley en comento, daño es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias. Amenaza de daño es el peligro inminente y previsible de daño a la producción nacional. La determinación de la amenaza de daño se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.

En la investigación administrativa se deberá probar que el daño o la amenaza de daño a la producción nacional es consecuencia directa de importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones, en los términos de la Ley de Comercio Exterior.

Podrá considerarse que existe daño o amenaza de daño a la producción de un mercado aislado dentro del territorio nacional, siempre y cuando haya una concentración de importaciones en condiciones de prácticas desleales en ese mercado que afecten negativamente a una parte significativa de dicha producción. En este caso, el mercado aislado podrá considerarse como tal, sólo si los productores de ese mercado venden una parte significativa de su producción en dicho mercado y si la demanda no está cubierta en grado sustancial por productores situados en otro lugar del territorio.

Se impondrán medidas de salvaguarda, sólo cuando se haya constatado que las importaciones han aumentado en tal cantidad y en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño serio a la producción nacional. Las medidas de salvaguarda son aquellas que, en los términos de la fracción II del artículo 4º de la Ley, regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales. Las medidas de

salvaguarda podrán consistir en aranceles específicos o *ad valorem*, permisos previos o cupos máximos.

#### **4.3.12 Promoción de exportaciones**

La Ley de Comercio Exterior contempla la promoción de exportaciones, que tendrá como objetivo incrementar la participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales. Las actividades de promoción de exportaciones buscarán:

- I.-** Aprovechar los logros alcanzados en negociaciones comerciales internacionales;
- II.-** Facilitar proyectos de exportación;
- III.-** Contribuir a resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales;
- IV.-** Proporcionar de manera expedita los servicios de apoyo del comercio exterior, y
- V.-** Las demás acciones que señalen expresamente otras Leyes o reglamentos.

La Secretaría de Economía podrá diseñar, mediante acuerdos publicados en el Diario Oficial de la Federación, mecanismos de coordinación de las actividades de promoción. La coordinación de la promoción tendrá por objeto establecer lineamientos generales para el eficaz desempeño, seguimiento y evaluación de las actividades de promoción de exportaciones.

El Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Economía y en coordinación con las dependencias competentes, podrá establecer mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación programas de promoción vinculados a la infraestructura, capacitación, coordinación, organización, financiamiento, administración fiscal y aduanera y modernización de mecanismos de comercio exterior, siempre y cuando se trate de prácticas internacionalmente aceptadas.

Igualmente, se ha establecido el Premio Nacional de Exportación que tiene por objeto reconocer anualmente el esfuerzo de los exportadores nacionales y de las instituciones que apoyen la actividad exportadora. El procedimiento para la selección de los ganadores de dicho premio, la forma de usarlo y las demás disposiciones relacionadas con el mismo se establecerán en el reglamento de la ley en comento.

#### 4.3.13 Sanciones

Finalmente, me corresponde mencionar que la Secretaría de Economía está facultada para sancionar las conductas contrarias a la Ley de Comercio Exterior, y que contempla su título IX el recurso administrativo de revocación que podrá promover el particular que se considere afectado por la imposición de una sanción.

#### 4.4 LEY DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

La propiedad industrial influye visiblemente el flujo de inversiones hacia un país, toda vez que es una de las formas de seguridad jurídica que exigen las inversiones transnacionales, a efecto de obtener la debida ganancia sin temor a que alguien quiera explotar lo protegido, y en caso de que así lo haga, la ley salvaguarde los derechos del titular de dicha propiedad. La propiedad industrial, para Rafael de Pina, es la manifestación o modalidad de la propiedad representada por el derecho exclusivo al uso de un nombre comercial, marca, patente, certificado de invención, dibujo o modelo industrial, etc., conferido de acuerdo a la legislación correspondiente que en la actualidad es la Ley de la Propiedad Industrial y su reglamento, los cuales tutelan diversas especies de propiedad industrial a saber<sup>33</sup>:

**i. Invención.** Es toda creación humana que permita transformar la materia o la energía que existe en la naturaleza, para su aprovechamiento por el Hombre y satisfacer sus necesidades concretas.

En México, serán patentables las invenciones que sean nuevas, resultado de una actividad inventiva y susceptibles de aplicación industrial, en los términos de la Ley de la Propiedad Industrial, excepto:

- Los procesos esencialmente biológicos para la producción, reproducción y propagación de plantas y animales;

---

<sup>33</sup> BOLAÑOS LINARES, Rigel, *Curso de Derecho*, Primera edición, Ed. Porrúa, S.A. de C.V., México, D.F., 2000, pp. 192-195.

- El material biológico y genético tal como se encuentran en la naturaleza;
- Las razas animales;
- El cuerpo humano y las partes vivas que lo componen, y
- Las variedades vegetales.

La patente tendrá una vigencia de 20 años improrrogables contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud, y estará sujeta al pago de los derechos que señale la ley correspondiente. Salvo en el caso de productos farmoquímicos, farmacéuticos o de procesos de obtención de estos productos, la vigencia de la patente podrá ampliarse tres años más, siempre que su titular conceda licencia para su explotación a alguna persona moral con capital mayoritariamente mexicano.

Para obtener una patente deberá presentarse solicitud escrita ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, en la que se indicará el nombre y domicilio del inventor y del solicitante, la nacionalidad de este último, la denominación de la invención, y demás datos que prevean la Ley de la Propiedad Industrial y su reglamento, debiéndose exhibir el comprobante del pago de los derechos correspondientes, incluidos los relativos a los exámenes de forma y fondo.

**ii. Modelos de utilidad.** La ley reputa como tales a los objetos, utensilios, aparatos o herramientas que, como resultado de una modificación en su disposición, configuración, estructura o forma, presenten una función diferente respecto de las partes que lo integran o ventajas en cuanto a su utilidad. Siendo registrables los modelos de utilidad que sean nuevos y susceptibles de aplicación industrial.

**iii. Diseños industriales.** Serán registrables aquellos diseños industriales que sean nuevos y susceptibles de aplicación industrial, considerándose como nuevos los diseños que sean de creación independiente y difieran en grado significativo de diseños conocidos o de combinaciones de características conocidas de diseños.

La protección conferida a un diseño industrial no comprenderá los elementos o características que estuviesen dictados únicamente por consideraciones de orden técnico o por la realización de una función técnica, y que no incorporen ningún aporte del diseñador; ni aquellos elementos o características cuya reproducción exacta fuese necesaria para permitir que el producto que incorpora el diseño sea montado mecánicamente o conectado con otro producto del

cual constituya una parte o pieza integrante, esta limitación no se aplicará tratándose de productos en los cuales el diseño radica en una forma destinada a permitir el montaje o la conexión múltiple de los productos o su conexión dentro de un sistema modular.

**iv. Secreto industrial.** Se le considera como tal a toda información de aplicación industrial o comercial que guarde una persona física o moral con carácter confidencial, que le signifique obtener o mantener una ventaja competitiva o económica frente a terceros en la realización de actividades económicas, y respecto de la cual haya adoptado los medios o sistemas suficientes para preservar su confidencialidad y el acceso restringido a la misma.

La información de un secreto industrial necesariamente deberá estar referida a la naturaleza, características o finalidades de los productos; a los métodos o procesos de producción; o, a los medios o formas de distribución, comercialización de productos o prestación de servicios.

No se considerará secreto industrial aquella información que sea del dominio público, la que resulte evidente para un técnico en la materia con base en información previamente disponible, o la que deba ser divulgada por disposición legal o por orden judicial. No se considerará que entra al dominio público o que es divulgada por disposición legal, aquella información que sea proporcionada a cualquier autoridad por una persona que la posea como secreto industrial, cuando la proporcione para el efecto de obtener licencias, permisos, autorizaciones, registros, o cualesquier otros actos de autoridad.

**v. Marca.** Es todo signo visible que distinga productos o servicios, de otros de su misma especie o clase en el mercado.

**vi. Aviso comercial.** Son las frases u oraciones que tengan por objeto anunciar al público establecimientos o negociaciones comerciales, industriales o de servicios, productos o servicios, para distinguirlos de los de su especie.

**vii. Nombre comercial.** Es el nombre de una empresa o establecimiento industrial, comercial o de servicios, y el derecho a su uso exclusivo estará protegido sin necesidad de registro. La protección abarcará la zona geográfica de la clientela efectiva de la empresa o establecimiento al que se aplique el nombre comercial, y se extenderá a toda la República si existe difusión masiva

y constante a nivel nacional del mismo.

**viii. Denominación de origen.** Es el nombre de una región geográfica del país que sirva para designar un producto originario de la misma, y cuya calidad o características se deban exclusivamente al medio geográfico, comprendido en este los factores naturales y los humanos, v.gr. Tequila, Olinalá o Champagne.

**ix. Esquemas de trazado de circuitos integrados.** Esquema de trazado o topografía es la disposición tridimensional, expresada en cualquier forma, de los elementos, de los cuales uno por lo menos sea un elemento activo, y de alguna o todas las interconexiones de un circuito integrado, o dicha disposición tridimensional preparada para un circuito integrado destinado a ser fabricado; y *circuito integrado* es un producto en su forma final o en una forma intermedia, en el que los elementos, de los cuales uno por lo menos sea un elemento activo, y alguna o todas las interconexiones formen parte integrante del cuerpo o de la superficie de una pieza de material semiconductor, y que esté destinado a realizar una función electrónica.

Todas estas especies de propiedad industrial podrán ser inscritas ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, y en el caso de reunir los requisitos y cumplimentar las formalidades legales respectivas, quedarán protegidos sus derechos para la explotación exclusiva por su titular, pudiendo gravarse y transmitirse total o parcialmente en los términos y con las formalidades que establece la legislación común; para que la transmisión de derechos o gravamen alguno puedan producir efectos en perjuicio de terceros, deberán inscribirse en el multicitado Instituto.”

#### **4.5 DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN**

Fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1º de junio de 1998, para entender cabalmente su contenido es de suma importancia analizar los considerandos de dicho Decreto:

**“CONSIDERANDO**

Que el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 establece que el desarrollo económico de México exige una intensa relación con el resto del mundo a través

del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología;

Que el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior establece la necesidad de fortalecer a la industria maquiladora de exportación y de mejorar el acceso de las empresas medianas y pequeñas a los programas de maquila;

Que la industria maquiladora, por sus actividades orientadas hacia los mercados del exterior, es un importante generador de exportaciones y de divisas para el país que contribuye además a elevar la competitividad de la industria nacional;

Que, en promedio, se establecen en nuestro país 50 maquiladoras por mes, por lo que dicha industria representa una importante fuente generadora de empleo, así como de capacitación y adiestramiento de la mano de obra que contribuye al fortalecimiento de la actividad económica nacional;

Que la industria maquiladora a través de sus diversas actividades es de manera creciente un sector transmisor y generador de tecnología;

Que en los últimos años ha sido necesario adecuar el marco jurídico aplicable a la industria maquiladora de exportación, en función de los términos negociados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y de conformidad con el Acuerdo para la Desregulación de la Actividad Empresarial, y

Que con el objeto de mejorar la competitividad y abatir los costos de las empresas maquiladoras de exportación, es necesario eliminar y simplificar algunos requisitos actualmente vigentes, he tenido a bien expedir el siguiente

**DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN".**

El decreto en glosa, tiene por objeto promover el establecimiento y regular la operación de empresas que se dediquen total o parcialmente a realizar actividades de maquila de exportación, esto es, el proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior, realizado por empresas maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación en los términos del Decreto que se comenta.

Las empresas maquiladoras de exportación deberán atender a las siguientes prioridades nacionales:

**I.- Crear fuentes de empleo;**

**II.- Fortalecer la balanza comercial del país a través de una mayor aportación neta de divisas;**

**III.- Contribuir a una mayor integración interindustrial y coadyuvar a elevar la competitividad internacional de la industria nacional; y**

**IV.- Elevar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.**

La Secretaría de Economía podrá autorizar la inscripción en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora a las personas residentes en el país en términos del artículo 9o. del Código Fiscal de la Federación, que exporten más del 30% de su producción anualmente y que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto en glosa, bajo las modalidades siguientes:

**I. Maquiladora de exportación (programa de operación de maquila en los términos del decreto que se comenta);**

**II. Maquiladora por capacidad ociosa a la empresa (programa de maquila para la exportación que desarrolla una persona física o moral orientada a la producción para el mercado nacional);**

**III. Maquiladora de servicios (programa de operación de maquila cuya actividad sea la de realizar servicios que tengan como finalidad la exportación o apoyarla; dichas actividades de servicio podrán ser también hacia empresas maquiladoras o hacia empresas con programa de importación temporal para producir artículos de exportación); y**

**IV. Maquiladora que desarrolle programas de albergue (proyecto de exportación aprobado en los términos del presente ordenamiento, en el cual a una persona física o moral, las empresas extranjeras le facilitan la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente dichos proyectos).**

Al aprobar el programa de maquila de exportación, la Secretaría de Economía asignará a cada empresa la clave que le corresponda dentro del Registro Nacional de la Industria Maquiladora, la que deberá ser utilizada en todos los trámites que se realicen ante las dependencias o entidades de la Administración Pública Federal, sin perjuicio de otros registros

que aquellas requieran.

La vigencia de los programas será indefinida, siempre que el titular cumpla con los requisitos establecidos en el Decreto en comento.

Las maquiladoras podrán importar temporalmente:

- i) Materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación;
- ii) Contenedores y cajas de trailer;
- iii) Herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo, y
- iv) Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, este último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales.

Cuando por circunstancias especiales los bienes objeto de la operación de maquila se encuentren sujetos a cuotas específicas de exportación, la Secretaría de Economía aprobará los programas de acuerdo con las políticas de asignación de los montos disponibles. La asignación de cuotas de exportación será otorgada por las delegaciones y subdelegaciones federales de la Secretaría de Economía, previa autorización de la unidad administrativa competente.

Las solicitudes relacionadas con proyectos agroindustriales, así como aquellas dirigidas a la utilización de recursos minerales, pesqueros y forestales, se analizarán conforme a la legislación y los programas del Gobierno Federal para dichos sectores, y los de preservación y restauración del equilibrio ecológico y la protección al ambiente.

Las empresas a las que se apruebe un programa se comprometerán a observar lo siguiente:

- I.- Cumplir con los términos establecidos en el programa que le fue autorizado;
- II.- Destinar los bienes importados, al amparo de su programa, a los fines específicos para los que fueron autorizados y, en su caso, usar debidamente las cuotas de exportación que se le asignan conforme al artículo 9º del decreto que se comenta;
- III.- Contratar y capacitar al personal en cada uno de los niveles que corresponda, en los términos que establezcan las disposiciones legales vigentes en la materia;
- IV.- Estar al corriente de las obligaciones fiscales y laborales que les correspondan, y
- V.- En el caso de suspensión de actividades notificarla a la Secretaría de Economía en un plazo que no excederá de diez días naturales contados a partir de la fecha en que suspenda sus operaciones.

Las empresas a las que se apruebe un programa proporcionarán la información que les soliciten la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y que esté directamente relacionada con la verificación del cumplimiento del programa autorizado, dentro del plazo que para tal efecto dichas dependencias les señalen. Asimismo deben dar las facilidades que requiera el personal de dichas dependencias, para que efectúen las revisiones necesarias sobre el cumplimiento del programa.

Todo programa deberá cumplir con los requerimientos en materia de ecología y de protección del medio ambiente, conforme a las disposiciones vigentes.

Las personas inscritas en el Registro deberán informar anualmente a la Secretaría de Economía de las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del programa, a más tardar el último día hábil del mes de abril conforme al formato que al efecto se establezca. La presentación de este informe no exime a los titulares de la obligación de utilizar el sistema informático de control de inventarios registrado en contabilidad que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante disposiciones de carácter general, así como conservar a disposición de dicha Secretaría la documentación correspondiente en los términos y por los plazos establecidos en el Código Fiscal de la Federación.

El pago del impuesto general de importación sobre los productos a vender en el mercado nacional se efectuará mediante la aplicación del arancel correspondiente a las partes y componentes extranjeros. Cuando proceda, será aplicable el arancel preferencial que corresponda, conforme a los acuerdos y tratados internacionales comerciales suscritos por los

Estados Unidos Mexicanos.

El arancel preferencial se aplicará, siempre que las mercancías hayan ingresado al territorio nacional bajo la vigencia del acuerdo o tratado correspondiente, y que el importador cumpla con los requisitos y condiciones establecidos en el mismo.

Las mercancías que se transfieran o se enajenen a una empresa inscrita en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora, con Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación o con Registro de Empresas de Comercio Exterior, serán consideradas como exportadas definitivamente con la presentación de la constancia de exportación correspondiente, expedida por dicha empresa.

La expedición de la constancia de exportación no requiere la presentación de pedimento de importación o exportación alguno; sin embargo, las mercancías que ampara la constancia deben ser exportadas en su totalidad directamente.

Las transferencias o enajenaciones de empresas con programa a la industria terminal automotriz deberán realizarse a través de constancia de depósito en los términos que para tal efecto, establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La Secretaría podrá autorizar operaciones de submaquila<sup>34</sup>, lo que deberá comunicar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Dicha autorización deberá ser emitida por la Secretaría de Economía en un plazo de cinco días hábiles; concluido el plazo sin que se emita resolución, se entenderá que se aprueba la solicitud respectiva, debiendo la Secretaría de Economía expedir la constancia escrita, a petición del solicitante, en un plazo no mayor de tres días hábiles. Esta submaquila puede ser llevada a cabo entre maquiladoras acogidas al Decreto o también entre una de estas y una empresa sin programa.

La Secretaría de Gobernación, de conformidad con las leyes aplicables en la materia, podrá autorizar la internación del personal extranjero administrativo y técnico para el funcionamiento de empresas maquiladoras. Los permisos correspondientes se emitirán en las Delegaciones de Servicios Migratorios establecidas en el país, o por conducto del servicio exterior mexicano en el extranjero.

En caso de incumplimiento por parte de los exportadores a lo dispuesto en el multicitado decreto, a los términos establecidos en el registro autorizado, o por opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en lo relativo al cumplimiento de sus obligaciones fiscales, la

---

<sup>34</sup> Se le denomina submaquila, a los procesos complementarios industriales o de servicios destinados a la transformación, elaboración o reparación de la actividad objeto del programa, realizados por persona distinta al titular del mismo.

Secretaría de Economía suspenderá o cancelará su inscripción en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora.

**CAPÍTULO V**  
**TRATADOS INTERNACIONALES QUE MÉXICO HA CELEBRADO RESPECTO**  
**DE LA INVERSIÓN Y POSTURAS INTERNACIONALES ADOPTADAS**  
**RESPECTO DE DICHA INVERSIÓN**

**5.1 TRATADOS MULTILATERALES**

**5.1.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (México, Canadá y los Estados Unidos de América)**

A través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), publicado el 20 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial de la Federación, que entró en vigor el 1º de enero de 1994, se constituyó una de las zonas económicas de mayor importancia y trascendencia del Planeta. Dicho Tratado es el tratado-modelo que sigue el gobierno mexicano en sus negociaciones de libre comercio, salvo en la negociación comercial realizada con la Unión Europea.

Uno de sus principales objetivos, contemplados en su artículo 102, es aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes.

**5.1.1.1 Definición de inversión**

En este instrumento internacional se recogió la figura de la inversión en su capítulo XI, la cual se define como:

**"Inversión significa:**

**(a) una empresa;**

**(b) acciones de una empresa;**

**(c) instrumentos de deuda de una empresa:**

(i) cuando la empresa es una filial del inversionista, o

(ii) cuando la fecha de vencimiento original del instrumento de deuda sea por lo menos de tres años, pero no incluye una obligación de una empresa del Estado,

- independientemente de la fecha original del vencimiento;
- (d)** un préstamo a una empresa,
    - (i) cuando la empresa es una filial del inversionista, o
    - (ii) cuando la fecha de vencimiento original del préstamo sea por lo menos de tres años, pero no incluye un préstamo a una empresa del Estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;
  - (e)** una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la empresa;
  - (f)** una participación en una empresa que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación, siempre que éste no derive de una obligación o un préstamo excluidos conforme al incisos (c) o (d);
  - (g)** bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, adquiridos o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales; y
  - (h)** la participación que resulte del capital u otros recursos destinados para el desarrollo de una actividad económica en territorio de otra Parte, entre otros, conforme a:
    - (i) contratos que involucran la presencia de la propiedad de un inversionista en territorio de otra Parte, incluidos, las concesiones, los contratos de construcción y de llave en mano, o
    - (ii) contratos donde la remuneración depende sustancialmente de la producción, ingresos o ganancias de una empresa;

**pero inversión no significa:**

- (i)** reclamaciones pecuniaras derivadas exclusivamente de:
  - (i) contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a una empresa en territorio de otra Parte; o
  - (ii) el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, como el financiamiento al comercio, salvo un préstamo cubierto por las disposiciones del inciso (d); o
- (j)** cualquier otra reclamación pecuniaria que no conlleve los tipos de interés dispuestos en los párrafos (a) a (h).”<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Artículo 1139 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

### **5.1.1.2 Aplicabilidad del Tratado**

Dicho Tratado en lo concerniente a la inversión, se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a los inversionistas de otra Parte; las inversiones de inversionistas de otra Parte realizadas en territorio de la Parte; y en lo relativo a los requisitos de desempeño y a las medidas relativas al medio ambiente en todas sus inversiones en el territorio de la Parte. Pero se excluyen los servicios financieros, y las actividades económicas señaladas en el Anexo III del Tratado; además de que ninguna disposición del capítulo XI se interpretará en el sentido de impedir a una Parte prestar servicios o llevar a cabo funciones tales como la ejecución y aplicación de las leyes, servicios de readaptación social, pensión o seguro de desempleo o servicios de seguridad social, bienestar social, educación pública, capacitación pública, salud y protección a la infancia cuando se desempeñen de manera tal que no sea incompatible con el mismo.

### **5.1.1.3 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas.**

El TLCAN establece que cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones; que cada una de las Partes otorgará a las inversiones de inversionistas de otra Parte, trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a las inversiones de sus propios inversionistas en el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones; y que respecto a un Estado o una provincia, el trato otorgado por una Parte de conformidad con lo anteriormente dicho será un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese Estado o provincia otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas e inversiones de la Parte de la que forman parte integrante. Al grado que para mayor certeza, ninguna Parte podrá imponer a un inversionista de otra Parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa establecida en territorio de la Parte esté en manos de sus nacionales, salvo que se trate de acciones nominativas para directivos o miembros fundadores de sociedades; o requerir que un inversionista de otra Parte por razón de su nacionalidad venda o disponga de cualquier otra manera de una inversión en territorio de una

Parte.

En el Tratado en comento, se convino que cada una de las Partes otorgara a los inversionistas e inversiones de inversionistas de otra Parte, trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas o sus inversiones de cualquier otra Parte o de un país que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de inversiones.

Asimismo, establece que cada una de las Partes otorgará a los inversionistas y a las inversiones de los inversionistas de otra Parte el mejor de los tratos; un trato acorde con el derecho internacional, justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas; un trato no discriminatorio respecto de cualquier medida que adopte o mantenga con relación a las pérdidas en su territorio debidas a conflictos armados o contiendas civiles, salvo que sean consecuencia de medidas existentes relacionadas con subsidios o ventajas que pudieran ser incompatibles con el trato nacional, o subsidios o aportaciones otorgados por una Parte o por una empresa del Estado.

#### **5.1.1.4 Requisitos de desempeño**

Referente a los requisitos de desempeño, ninguna de las Partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ningún compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte en su territorio para:

- a)** Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;
- b)** Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
- c)** Adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;
- d)** Relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
- e)** Restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus

exportaciones o a ganancias que generen en divisas;

f) Transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de dicho Tratado; o

g) Actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.

#### **5.1.1.5 Personal clave**

Ninguna de las Partes podrá exigir que una empresa de una Parte, que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección. Solamente una Parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de un consejo de administración o de cualquier comité de tal consejo, de una empresa de esa Parte que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, sea de una nacionalidad en particular o sea residente en territorio de la Parte, siempre y cuando con ello no se menoscabe significativamente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

#### **5.1.1.6 Transferencias relacionadas con la inversión**

Igualmente, en el Tratado en comento, se considera que cada una de las Partes permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de otra de las Partes en territorio de la Parte, se hagan libremente y sin demora. Dichas transferencias incluyen las ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica y otros cargos, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión; los productos derivados de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión; los pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo; las indemnizaciones por expropiación; y los pagos efectuados en seguimiento de un laudo arbitral.

En lo referente a las transacciones al contado (spot) de la divisa que vaya a transferirse, cada una de las Partes permitirá que las transferencias se realicen en divisa de libre uso al tipo

de cambio vigente en el mercado en la fecha de la transferencia; además de que ninguna de las Partes podrá exigir a sus inversionistas que efectúen transferencias de sus ingresos, ganancias, o utilidades u otros montos derivados de, o atribuibles a inversiones llevadas a cabo en territorio de otra Parte, ni los sancionará en caso de contravención.

No obstante lo anterior, las Partes podrán impedir la realización de transferencias, por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de sus leyes en los siguientes casos:

- a) Quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
- b) Emisión, comercio y operaciones de valores;
- c) Infracciones penales;
- d) Informes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o
- e) Garantía del cumplimiento de fallos en procedimientos contenciosos.

#### **5.1.1.7 Expropiación o nacionalización de la inversión**

Ninguna de las Partes podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de otra Parte en su territorio, ni adoptar ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión (expropiación), salvo que sea:

- i) Por causa de utilidad pública;
- ii) Sobre bases no discriminatorias;
- iii) Con apego al principio de legalidad y al artículo 1105(1); y
- iv) Mediante indemnización sin demora y completamente liquidable, equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo, y no reflejará ningún cambio en el valor debido a que la intención de expropiar se conoció con antelación a la fecha de expropiación. Los criterios de valuación incluirán el valor corriente, el valor del activo (incluyendo el valor fiscal declarado de bienes tangibles), así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado.

En caso de que la indemnización sea pagada en la moneda de un país miembro del

Grupo de los Siete (Alemania, Canadá, Estados Unidos de América, Francia, Italia, Japón o el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte), la indemnización incluirá intereses a una tasa comercial razonable para la moneda en que dicho pago se realice, a partir de la fecha de la expropiación hasta la fecha de pago. Si una Parte elige pagar en una moneda distinta a la del Grupo de los Siete, la cantidad pagada no será inferior a la equivalente que por indemnización se hubiera pagado en la divisa de alguno de los países miembros del Grupo de los Siete en la fecha de expropiación y esta divisa se hubiese convertido a la cotización de mercado vigente en la fecha de expropiación, más los intereses que hubiese generado a una tasa comercial razonable para dicha divisa hasta la fecha del pago.

#### **5.1.1.8 *Formalidades especiales de las inversiones***

Una Parte podrá adoptar o mantener una medida que prescriba formalidades especiales conexas al establecimiento de inversiones por inversionistas de otra Parte, tales como el requisito de que los inversionistas sean residentes de la Parte o que las inversiones se constituyan conforme a las leyes y reglamentos de la Parte, siempre que dichas formalidades no menoscaben significativamente la protección otorgada por una Parte a inversionistas de otra Parte y a inversiones de inversionistas de otra Parte de conformidad con el capítulo XI del TLCAN.

#### **5.1.1.9 *Información respecto de la inversión***

Igualmente, una Parte podrá exigir de un inversionista de otra Parte o de su inversión, en su territorio, que proporcione información rutinaria referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información o estadística. La Parte protegerá de cualquier divulgación la información que sea confidencial, que pudiera afectar negativamente la situación competitiva de la inversión o del inversionista. Nada de lo dispuesto en este párrafo se interpretará como un impedimento para que una Parte obtenga o divulgue información referente a la aplicación equitativa y de buena fe de su legislación.

#### **5.1.1.10 *Aplicación preferente del capítulo XI, del Tratado, en materia de inversión***

Es importante resaltar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte establece en su artículo 1112 que en caso de incompatibilidad entre el capítulo XI y otro capítulo, prevalecerá la de este último en la medida de la incompatibilidad.

#### **5.1.1.11 *Denegación de beneficios***

Una Parte podrá denegar los beneficios del capítulo XI, en comento, a un inversionista de otra Parte que sea una empresa de esa Parte y a las inversiones de dicho inversionista, si dichas empresas son propiedad o están controladas por inversionistas de un país que no es Parte y:

- a) La Parte que deniegue los beneficios no mantiene relaciones diplomáticas con el país que no es Parte; o
- b) La Parte que deniegue los beneficios adopta o mantiene medidas en relación con el país que no es Parte, que prohíben transacciones con esa empresa o que serían violadas o eludidas si los beneficios de este capítulo se otorgan a esa empresa o a sus inversiones.

También, previa notificación y consulta, una Parte podrá denegar dichos beneficios a un inversionista de otra Parte que sea una empresa de dicha Parte y a las inversiones de tal inversionista, si inversionistas de un país que no sea Parte son propietarios o controlan la empresa y esta no tiene actividades comerciales sustanciales en el territorio de la Parte conforme a cuya ley está constituida u organizada.

#### **5.1.1.12 *Medidas relativas al medio ambiente***

A pesar del Acuerdo de Cooperación Ambiental paralelo al TLCAN, dicho Tratado establece en su artículo 1114 que nada de lo dispuesto en capítulo relativo a la inversión se interpretará como impedimento para que una Parte adopte, mantenga o ponga en ejecución cualquier medida, por lo demás compatible con el capítulo XI, que considere apropiada para asegurar que las inversiones en su territorio se efectúen sin dejar a un lado la variable ambiental; por lo que las Partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las

medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas a medio ambiente. En consecuencia, ninguna Parte debería renunciar a aplicar o de cualquier otro modo derogar, u ofrecer renunciar o derogar, dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión de un inversionista en su territorio. Si una Parte estima que otra Parte ha alentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas con esa otra Parte y ambas consultarán con el fin de evitar incentivos de esa índole.

#### **5.1.1.13 Solución de controversias**

Sin perjuicio de los derechos y obligaciones de las Partes establecidos en el Capítulo XX, del TLCAN y en la sección B del capítulo XI, se establece un mecanismo para la solución de controversias en materia de inversión, que asegura tanto trato igual entre inversionistas de las Partes de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional, como debido proceso legal ante un tribunal imparcial; bajo la condición de intentar, primero, dirimir la controversia por vía de consulta o negociación.

En caso de que conforme a lo anterior se establezca un tribunal, las controversias que se sometan a su consideración serán resueltas de conformidad con el Convenio del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Convenio del CIADI), siempre que tanto la Parte contendiente como la Parte del inversionista, sean Estados parte del mismo; las Reglas del Mecanismo Complementario del Convenio del CIADI, cuando la Parte contendiente o la Parte del inversionista, pero no ambas, sea Parte del Convenio del CIADI; las Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional; las reglas aplicables del derecho internacional y las interpretaciones que del TLCAN formule la Comisión de Libre Comercio que se establece en su artículo 2001.

Es importante resaltar que las reglas procesales del juicio arbitral seguirán los procedimientos establecidos en las normas anteriormente mencionadas, salvo en la medida de lo modificado por el capítulo XI del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Dicho Tratado al igual que los demás que se comentarán en este capítulo mantiene exclusiones a la aplicabilidad del mismo, las cuales deberán ser estudiadas en cada caso, conforme a los textos y a los anexos de los propios Tratados.

## 5.1.2 Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela)

En junio de 1994, con la finalidad de permitir un acceso amplio y seguro a los mercados mexicano, colombiano y venezolano, se firmó el Tratado a comentar, el cual se publicó en 9 de enero de 1995 en el Diario Oficial de la Federación y en su capítulo XVII consideró el tema de la inversión.

### 5.1.2.1 Definición de inversión

El capítulo XVII considera a la inversión como:

“...los recursos transferidos al territorio nacional de una Parte o reinvertidos en él por inversionistas de otra Parte, incluyendo:

- a) cualquier tipo de bien o derecho que tenga por objeto producir beneficios económicos;
- b) la participación de inversionistas de una Parte, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades constituidas u organizadas de conformidad con la legislación de otra Parte;
- c) las empresas que sean propiedad de un inversionista de esa Parte o efectivamente controladas por él, que hayan sido constituidas u organizadas en el territorio de la otra Parte; y
- d) cualquier otro recurso considerado como inversión bajo la legislación de esa Parte.

Inversión no incluye operaciones de crédito o endeudamiento, entre ellas:

- a) una obligación de pago del Estado o de una empresa del Estado, ni el otorgamiento de un crédito al Estado o a una empresa del Estado;
- b) derechos pecuniaros derivados exclusivamente de:
  - i) contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a una empresa en territorio de otra Parte; o
  - ii) el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, como el financiamiento al comercio.”<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Artículo 17-01 del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres.

### **5.1.2.2 *Aplicabilidad del Tratado***

El Tratado se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte, relativas a las inversiones de inversionistas de otra Parte realizadas en su territorio; los inversionistas de otra Parte en todo lo relacionado con su inversión; en lo relativo a requisitos de desempeño —esto es, que ninguna Parte establecerá requisitos de desempeño mediante la adopción de medidas en materia de inversiones que sean obligatorias o exigibles para el establecimiento u operación de una inversión, o cuyo cumplimiento sea necesario para obtener o mantener una ventaja o incentivo—; y a todas las inversiones en el territorio de la Parte, excluyendo su aplicación en materia de servicios financieros. Además de que nada de lo dispuesto en el capítulo XVII se interpretará en el sentido de impedir que una Parte adopte o mantenga medidas destinadas a preservar su seguridad nacional u orden público, o a aplicar las disposiciones de sus leyes penales.

### **5.1.2.3 *Tratamiento a la inversión y a los inversionistas***

En dicho Tratado se considera el trato nacional, al establecer que cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte y a las inversiones de esos inversionistas trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas e inversiones. De igual forma se contempló el trato de la nación más favorecida al establecer, que cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte y a las inversiones de esos inversionistas un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas y sus inversiones de otra Parte o de un país que no sea Parte. Lo que es extensivo a cualquier medida que adopte o mantenga una Parte en relación con pérdidas debidas a conflictos armados, contiendas civiles, perturbaciones del orden público, caso fortuito o fuerza mayor, con la salvedad de que ninguna Parte estará obligada a extender a los inversionistas o inversiones de otra Parte las ventajas que haya otorgado u otorgare a los inversionistas o inversiones de otra Parte o de un país que no sea Parte, en virtud de un tratado para evitar la doble tributación.

#### **5.1.2.4 Personal clave**

En cuanto al empleo y la dirección empresarial, las limitaciones respecto del número o la proporción de extranjeros que pueden trabajar en una empresa o desempeñar funciones directivas o de administración conforme lo disponga la legislación de cada Parte, no podrán en caso alguno impedir u obstaculizar el ejercicio por un inversionista del control de su inversión.

#### **5.1.2.5 Transferencias relacionadas con la inversión**

Asimismo, en el Tratado se establece que cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de otra Parte en el territorio de la Parte, se hagan libremente y sin demora en divisas de libre convertibilidad y a la tasa de cambio vigente en el mercado en la fecha de la transferencia. Esas transferencias incluyen:

- a) Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión;
- b) Productos derivados de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión;
- c) Pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión;
- d) Pagos derivados de compensaciones por concepto de expropiación; y
- e) Pagos que provengan de la aplicación de las disposiciones relativas al sistema de solución de controversias.

No obstante lo anterior, cada Parte podrá, en la medida y por el tiempo necesario, impedir la realización de transferencias, mediante la aplicación equitativa, no discriminatoria de sus leyes en los siguientes casos:

- a) Quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
- b) Emisión, comercio y operaciones de valores;
- c) Infracciones penales o administrativas; o
- d) Garantía del cumplimiento de los fallos en un procedimiento contencioso.

Igualmente cada Parte podrá conservar leyes y reglamentos que establezcan impuestos sobre la renta y complementarios, por medios tales como la retención de impuestos aplicables a los dividendos y otras transferencias, siempre y cuando no sean discriminatorios. Además de que en circunstancias de dificultades excepcionales o graves de balanza de pagos, cada Parte tendrá derecho a limitar las transferencias temporalmente y en forma equitativa y no discriminatoria, de conformidad con los criterios internacionalmente aceptados.

#### **5.1.2.6 Expropiación o nacionalización de la inversión**

Se establece la prohibición de que ninguna de las Partes expropiará o nacionalizará, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de otra Parte en su territorio, ni adoptará ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión (expropiación), salvo que sea:

- a) Por causa de utilidad pública;
- b) Sobre bases no discriminatorias;
- c) Con apego al principio de legalidad; y
- d) Mediante indemnización, liquidable y libremente transferible, equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión en el momento de la expropiación, para lo que se considerará el valor fiscal declarado de bienes tangibles, así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado. El pago incluirá igualmente intereses a la tasa corriente en el mercado para la divisa internacional utilizada normalmente como referencia por la Parte que realice la expropiación.

#### **5.1.2.7 Denegación de beneficios**

El Tratado comentado establece que una Parte, previa comunicación y consulta con la otra Parte, podrá denegar los beneficios que otorga a un inversionista de otra Parte que sea una empresa de esa Parte y a las inversiones de ese inversionista, si inversionistas de un país que no sea Parte detentan la mayoría del capital de la empresa o la controlan, y esta no tiene actividades empresariales sustanciales en el territorio de la Parte conforme a cuya ley está constituida u

organizada.

#### **5.1.2.8 *Renuncia a la tutela del país de origen del inversionista o de la inversión***

También, se considera que ninguna Parte en relación con las inversiones de sus inversionistas, constituidas y organizadas conforme a las leyes y reglamentos de otra Parte podrá ejercer jurisdicción o adoptar medida alguna que tenga por efecto la aplicación extraterritorial de su legislación o la obstaculización del comercio entre las Partes, o entre una Parte y un país que no sea Parte.

#### **5.1.2.9 *Mecanismos para la promoción de la inversión***

Las Altas Partes Contratantes se comprometieron con la intención de incrementar la participación recíproca de la inversión, a diseñar e instrumentar mecanismos para la difusión, promoción e intercambio de información relativa a oportunidades de inversión; así como a establecer mecanismos relativos al intercambio de información fiscal y tributaria, para lo cual convinieron en iniciar, entre ellas, negociaciones bilaterales tendientes a la celebración de convenios para evitar la doble tributación, de acuerdo al calendario que se establezca entre las autoridades competentes respectivas.

#### **5.1.2.10 *Solución de controversias***

Finalmente, con el objetivo de asegurar el trato igual a los inversionistas de cada Parte sobre la base de la reciprocidad y del cumplimiento de las normas y principios del derecho internacional, con el debido ejercicio de las garantías de audiencia y defensa dentro de un proceso legal ante un tribunal imparcial, se establece un mecanismo jurídico que se aplicará a las reclamaciones que en materia de inversión formule un inversionista de una Parte contra la otra Parte respecto de la violación de una obligación establecida en el Tratado, a partir de su entrada en vigor, sin perjuicio de que el inversionista contendiente y la Parte contendiente intenten dirimir la controversia por vía de consulta o negociación.

Lo anterior, conforme a las Reglas del Convenio sobre Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, celebrado en Washington el 18 de

marzo de 1965, cuando la Parte contendiente y la Parte del inversionista sean Estados parte del mismo; las Reglas del Mecanismo Complementario de CIADI, cuando la Parte contendiente o la Parte del inversionista, pero no ambas, sean Estado parte del Convenio de CIADI; las Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional, aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 15 de diciembre de 1976, cuando la Parte contendiente y la Parte del inversionista no sean Estado parte del Convenio de CIADI, o este no se encuentre disponible; las reglas aplicables del derecho internacional; y las interpretaciones que del Tratado en comento formule la Comisión que se estableció conforme a dicho instrumento.

### **5.1.3 Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros**

Se publicó el 26 de junio de 2000, considerando el mutuo interés de las Partes por establecer nuevos vínculos contractuales para fortalecer aún más su relación bilateral, en parte, mediante la promoción de las inversiones.

#### **5.1.3.1 Fomento a las inversiones**

En su artículo 15 consideró el fomento a las inversiones al preceptuar que las Partes contribuirán a establecer condiciones atractivas y estables para las inversiones recíprocas. Dicha cooperación se traducirá, entre otras cosas, en lo siguiente:

- a) Mecanismos de información, de identificación y de divulgación de las legislaciones y de las oportunidades de inversión;
- b) Apoyo al desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión entre las Partes, en caso necesario mediante la celebración entre México y los Estados miembros de acuerdos de promoción y protección de las inversiones y de acuerdos destinados a evitar la doble imposición;
- c) El desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados; y
- d) El desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, en particular con las pequeñas y medianas empresas de las Partes.

### **5.1.3.2 Consejo Conjunto**

El Acuerdo en comento, establece la creación de un Consejo Conjunto encargado de supervisar su aplicación. Dicho Consejo se reunirá a nivel ministerial, a intervalos regulares y cada vez que lo exijan las circunstancias. De igual modo examinará todas las cuestiones principales que surjan dentro del marco del Acuerdo y cualquier otra cuestión bilateral o internacional de interés mutuo.

A efecto de alcanzar los objetivos del Acuerdo, el Consejo Conjunto esta facultado para tomar decisiones en los casos previstos en dicho Acuerdo. Las decisiones que se adopten tendrán carácter vinculante para las Partes, que tomarán las medias necesarias para ejecutarlas, pudiendo también el Consejo Conjunto hacer las recomendaciones pertinentes.

El Consejo Conjunto podrá delegar cualquiera de sus competencias a un Comité Conjunto que se reunirá con carácter general una vez al año, pudiéndose convocar reuniones extraordinarias mediante acuerdo entre las partes.

### **5.1.3.3 Solución de controversias**

El Consejo Conjunto decidirá sobre el establecimiento de un procedimiento específico para la solución de controversias comerciales y relacionadas con el comercio, compatible con las disposiciones pertinentes de la Organización Mundial del Comercio en la materia.

### **5.1.4 Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador)**

Su objetivo es aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes. Sus disposiciones se aplican entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras, pero dicho tratado no aplica entre El Salvador, Guatemala y Honduras.

#### 5.1.4.1 Definición de inversión

Dicho Tratado considera como:

**“Inversión:**

a) una empresa;

b) acciones de una empresa;

c) instrumentos de deuda de una empresa:

i) cuando la empresa es una filial del inversionista; o

ii) cuando la fecha de vencimiento original del instrumento de deuda sea por lo menos de tres años,

pero no incluye un instrumento de deuda de una empresa del estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;

d) un préstamo a una empresa:

i) cuando la empresa es una filial del inversionista; o

ii) cuando la fecha de vencimiento original del préstamo sea por lo menos de tres años,

pero no incluye un préstamo a una empresa del estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;

e) una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la empresa;

f) una participación en una empresa que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación, siempre que éste no derive de una obligación o un préstamo excluidos conforme a los literales c) o d);

g) bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, adquiridos o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales; y

h) la participación que resulte del capital u otros recursos destinados para el desarrollo de una actividad económica en el territorio de otra Parte, entre ellos, conforme a:

i) contratos que involucran la presencia de la propiedad de un inversionista en el territorio de otra Parte, incluidos, las concesiones, los contratos de construcción y de llave en mano; o

ii) contratos donde la remuneración depende sustancialmente de la producción,

ingresos o ganancias de una empresa;

pero inversión no significa:

i) un instrumento de deuda del Estado;

j) reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de:

i) contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a una empresa en el territorio de otra Parte; o

ii) el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, como el financiamiento al comercio, salvo un préstamo cubierto por las disposiciones del literal d); ni

k) cualquier otra reclamación pecuniaria que no conlleve los tipos de interés dispuestos en los literales a) al i).”

#### **5.1.4.2 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas**

Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte y a sus inversiones, un trato acorde con el derecho internacional, incluido el trato justo y equitativo, así como protección y seguridad jurídica dentro de su territorio.

Asimismo el Tratado considera el trato nacional al preceptuar que cada Parte otorgará al inversionista de una Parte y a la inversión de un inversionista de una Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas y a las inversiones de dichos inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

También se considera el trato de la nación más favorecida, cuando se establece que cada Parte otorgará al inversionista de una Parte y a la inversión de un inversionista de una Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, al inversionista y a la inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones. Pero si una Parte hubiere otorgado un trato especial al inversionista de un país no Parte o a la inversión de un inversionista de un país no Parte, en virtud de convenios que establezcan disposiciones para evitar la doble tributación, zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas o monetarias e

instituciones similares, dicha Parte no estará obligada a otorgar el tratamiento que se trate al inversionista de una Parte o a la inversión de un inversionista de una Parte.

Cada Parte otorgará al inversionista de una Parte, respecto de las inversiones que sufran pérdidas en su territorio debidas a conflictos armados o contiendas civiles, caso fortuito o fuerza mayor, un trato no discriminatorio respecto de cualquier medida que adopte o mantenga en vinculación con esas pérdidas.

#### **5.1.4.3 Requisitos de desempeño**

Ninguna Parte podrá imponer u obligar al cumplimiento de los siguientes requisitos o compromisos, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte en su territorio para:

- a) Exportar un determinado tipo, nivel o porcentaje de bienes o servicios;
- b) Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
- c) Adquirir, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;
- d) Relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
- e) Restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produzca o preste, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas;
- f) Transferir a una persona en su territorio, tecnología, proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente, para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este tratado; o
- g) Actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produzca o servicios que preste para un mercado específico, regional o mundial.

#### **5.1.4.4 Personal clave**

Ninguna Parte podrá exigir que una empresa de esa Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección, sin perjuicio de lo establecido en su legislación. Solamente una Parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de los órganos de administración o de cualquier comité de tales órganos de una empresa de esa Parte que sea una inversión de un inversionista de la otra Parte, sea de una nacionalidad en particular, o sea residente en territorio de la Parte, siempre que el requisito no menoscabe significativamente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

#### **5.1.4.5 Transferencias relacionadas con la inversión**

Cada Parte permitirá que en su territorio todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de otra Parte, se hagan libremente y sin demora, en divisas de libre convertibilidad al tipo de cambio vigente de mercado en la fecha de la transferencia. Dichas transferencias incluyen:

- a) Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos de administración, asistencia técnica y otros cargos, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión;
- b) Productos derivados de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión;
- c) Pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo;
- d) Pagos derivados de indemnizaciones por concepto de expropiación; y
- e) Pagos que provengan de la aplicación de las disposiciones relativas al mecanismo de solución de controversias contenido en la sección B del capítulo XIV.

No obstante ello, cada Parte podrá impedir la realización de transferencias, mediante la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de medidas:

- a) Para proteger los derechos de los acreedores;

- b) Relativas a asegurar el cumplimiento de las leyes y reglamentos:
  - i) Para la emisión, transmisión y negociación de valores, futuros y derivados; o
  - ii) Relativos a reportes o registros de transferencias; o
- c) Relacionadas con infracciones penales o resoluciones en procedimientos administrativos o judiciales.

De igual modo, siempre y cuando la balanza de pagos de la Parte de que se trate presente un serio desequilibrio y esta instrumente un programa de acuerdo con los criterios internacionalmente aceptados, cada Parte podrá establecer controles temporales a las operaciones cambiarias.

#### **5.1.4.6 Expropiación o nacionalización de la inversión**

Ninguna Parte podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de una Parte en su territorio, ni adoptar medida alguna equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión, salvo que sea:

- a) Por causa de utilidad pública;
- b) Sobre bases no discriminatorias;
- c) con apego al principio de legalidad; y
- d) Mediante indemnización equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo, ello considerando el valor fiscal declarado de bienes tangibles, así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado. El pago de la indemnización se hará sin demora y será completamente liquidable y la cantidad pagada no será inferior a la cantidad equivalente que por indemnización se hubiera pagado en una divisa de libre convertibilidad en el mercado financiero internacional, en la fecha de expropiación, y esta divisa se hubiese convertido a la cotización de mercado vigente en la fecha de valuación, más los intereses que hubiese generado a una tasa bancaria o comercial hasta la fecha del día del pago.

#### **5.1.4.7 Formalidades especiales de las inversiones**

El otorgar un trato nacional no implica impedir a una Parte adoptar o mantener una medida que prescriba formalidades especiales conexas al establecimiento de inversiones por inversionistas de otra Parte, tales como que las inversiones se constituyan conforme a la legislación de la Parte, siempre que dichas formalidades no menoscaben sustancialmente la protección otorgada por una Parte conforme a este capítulo.

#### **5.1.4.8 Información respecto de la inversión**

Cada Parte podrá exigir, en su territorio, a un inversionista de otra Parte, que proporcione información rutinaria, referente a su inversión, exclusivamente con fines de información o estadística. La Parte protegerá la información que sea confidencial, de cualquier divulgación que pudiera afectar negativamente la situación competitiva de la inversión o del inversionista.

#### **5.1.4.9 Aplicación preferente del capítulo XIV, del Tratado, en materia de inversión**

En caso de incompatibilidad entre una disposición del capítulo XIV y una disposición de otro prevalecerá la de este último en la medida de la incompatibilidad.

#### **5.1.4.10 Denegación de beneficios**

Una Parte, previa notificación y consulta con otra Parte, podrá denegar los beneficios de este capítulo a un inversionista de esa Parte que sea una empresa de la misma y a las inversiones de tal inversionista, si inversionistas de un país no Parte son propietarios mayoritarios o controlan la empresa y ésta no tiene actividades empresariales sustanciales en el territorio de la Parte conforme a cuya ley está constituida u organizada.

Asimismo una Parte podrá denegar los beneficios del capítulo XIV a un inversionista de otra Parte que sea una empresa de esa Parte y a las inversiones de dicho inversionista, si dicha empresa es propiedad de o está controlada por inversionistas de un país no Parte y:

- a) La Parte que deniegue los beneficios no mantiene relaciones diplomáticas con el país

no Parte; o

b) La Parte que deniegue los beneficios adopta o mantiene medidas en relación con el país no Parte, que prohíben transacciones con esa empresa o que serían violadas o eludidas si los beneficios de este capítulo se otorgan a esa empresa o a sus inversiones.

#### **5.1.4.11 *Renuncia a la tutela del país de origen del inversionista o de la inversión***

Las Partes, en relación con las inversiones de sus inversionistas, constituidas y organizadas conforme a la legislación de otra Parte, no podrán ejercer jurisdicción ni adoptar medida alguna que tenga por efecto la aplicación extraterritorial de su legislación o la obstaculización del comercio entre las Partes, o entre una Parte y un país no Parte.

Si alguna de las Partes incumpliere lo dispuesto por el párrafo 1, la Parte en donde la inversión se hubiere constituido podrá, a su discreción, adoptar las medidas y ejercitar las acciones que considere necesarias, a fin de dejar sin efecto la legislación o la medida que se trate y los obstáculos al comercio consecuencia de las mismas.

#### **5.1.4.12 *Medidas relativas al medio ambiente***

Nada de lo dispuesto en el capítulo XIV se interpretará como impedimento para que una Parte adopte, mantenga o ponga en ejecución cualquier medida, compatible con dicho capítulo, que considere apropiada para asegurar que las inversiones en su territorio observen la legislación en materia ambiental.

Las Partes reconocen que es inadecuado fomentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a la salud, seguridad o relativas al ambiente. En consecuencia, ninguna Parte deberá eliminar o comprometerse a eximir de la aplicación de esas medidas a la inversión de un inversionista, como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión en su territorio. Si una Parte estima que otra Parte ha fomentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas con esa otra Parte.

#### **5.1.4.13 Mecanismos para la promoción de la inversión**

Con la intención de incrementar significativamente la participación recíproca de las inversiones, las Partes podrán promover y apoyar la elaboración de documentos de promoción de oportunidades de inversión y el diseño de mecanismos para su difusión. Asimismo, las Partes podrán crear, mantener y perfeccionar mecanismos financieros que hagan viable las inversiones de una Parte en el territorio de otra Parte.

Igualmente, las Partes darán a conocer información disponible sobre oportunidades de:

- a) Inversión en su territorio, que puedan ser desarrolladas por inversionistas de otra Parte;
- b) Alianzas estratégicas entre inversionistas de las Partes, mediante la investigación y conjugación de intereses y oportunidades de asociación; y
- c) Inversión en sectores económicos específicos que interesen a las Partes y a sus inversionistas, de acuerdo a la solicitud expresa que haga cualquier Parte.

Igualmente, las Partes se mantendrán informadas y actualizadas respecto de:

- a) La legislación que, directa o indirectamente, afecte a la inversión extranjera incluyendo, entre otros, regímenes cambiarios y de carácter fiscal;
- b) El comportamiento de la inversión extranjera en sus respectivos territorios; y
- c) Las oportunidades de inversión a que se refiere el párrafo 2, incluyendo la difusión de los instrumentos financieros disponibles que coadyuvan al incremento de la inversión en el territorio de las Partes.

#### **5.1.4.14 Solución de controversias**

Con la finalidad de garantizar tanto el trato igual entre inversionistas de las Partes de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional, como el debido ejercicio de la garantía de audiencia y defensa dentro de un proceso legal ante un tribunal arbitral, el capítulo XIV establece un mecanismo para la solución de controversias, en materia de inversión, que se susciten cuando una Parte ha violado una obligación establecida en el capítulo XIV del Tratado que se comenta.

Ello siempre y cuando el inversionista o su inversión hayan sufrido pérdidas o daños en virtud de la violación o como consecuencia de ella, teniendo un plazo de tres años para presentar su demanda, a partir de la fecha en que una parte haya tenido conocimiento o debió haber tenido conocimiento de la presunta violación cometida a su inversión, así como de las pérdidas o daños sufridos.

Las partes contendientes primero intentarán dirimir la controversia por vía de consulta o negociación.

Un inversionista contendiente podrá someter la demanda arbitraje de acuerdo con:

- a) El Convenio del CIADI, siempre que tanto la Parte contendiente como la Parte del inversionista sean Estados parte del mismo;
- b) Las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI, cuando la Parte contendiente o la Parte del inversionista, pero no ambas, sea parte del Convenio del CIADI; o
- c) Las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI.

Las reglas de arbitraje elegidas, regirán el procedimiento arbitral, salvo en la medida de lo modificado por la sección B del capítulo XIV del Tratado.

Un tribunal establecido conforme a la Sección, citada, decidirá las controversias que se sometan a su consideración de conformidad con este tratado y con las disposiciones aplicables del derecho internacional.

La interpretación que formule la Comisión que prevé dicho Tratado sobre una disposición del mismo será obligatoria para el tribunal que se establezca conforme a la sección B del capítulo en comento.

**5.1.5 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio —Estados de la AELC— (La República de Islandia, el Principado de Liechtenstein, el Reino de Noruega y la Confederación Suiza)**

Se firmó el 27 de noviembre de 2000. Uno de sus objetivos es la liberalización progresiva de la inversión, como se contempla en su artículo 1. Dicho Tratado considera a la inversión

específicamente en la sección V del capítulo III.

#### **5.1.5.1 Definición de inversión**

El Tratado define a la inversión en los siguientes términos: "...inversión realizada de acuerdo con las leyes y reglamentos de las Partes significa inversión directa; la cual se define como inversión con el propósito de establecer relaciones económicas duraderas con una empresa, tales como, en particular, inversiones que brindan la posibilidad de ejercer una influencia efectiva en la administración de ésta."

#### **5.1.5.2 Transferencias relacionadas con la inversión**

Los Estados de la AELC y México, respecto de las inversiones en sus territorios realizadas por inversionistas de otra Parte, garantizarán el derecho a la libertad de transferencias, hacia dentro y fuera de sus territorios, incluido el capital inicial más cualquier capital adicional, rentas, pagos derivados de contratos, regalías y honorarios, productos de la venta o liquidación de la totalidad o parte de una inversión. Las transferencias se realizarán al tipo de cambio prevaeciente en el mercado en la fecha de la transferencia.

No obstante lo dispuesto anteriormente, una Parte podrá demorar o impedir la realización de una transferencia mediante la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de medidas:

- (a) Adoptadas para proteger los derechos de los acreedores en caso de quiebra, insolvencia u otras acciones legales;
- (b) Relativas a, o para asegurar el cumplimiento de, las leyes y reglamentos:
  - (i) sobre emisión, comercio y operaciones de valores, futuros y derivados,
  - (ii) concenientes a reportes o registros de transferencias; o
- (c) Relacionadas con delitos y resoluciones o sentencias emitidas en procedimientos administrativos o judiciales.

### **5.1.5.3 Mecanismos para la promoción de la inversión**

Los Estados de la AELC y México buscarán promover un ambiente atractivo y estable para la inversión recíproca. Esta cooperación deberá traducirse, en particular, en:

- (a) Mecanismos de información, identificación y divulgación de las legislaciones y de las oportunidades de inversión;
- (b) El desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión entre las Partes mediante la celebración entre México y los Estados de la AELC de acuerdos bilaterales de promoción y protección de la inversión, y de acuerdos destinados a evitar la doble tributación;
- (c) El desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados; y
- (d) El desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, en particular, con las pequeñas y medianas empresas de ambas Partes.

### **5.1.5.4 Compromisos internacionales sobre inversión**

Los Estados de la AELC y México recuerdan sus compromisos internacionales en materia de inversión y, especialmente, cuando sean aplicables, los Códigos de Liberalización y el Instrumento de Trato Nacional de la OCDE.

Las disposiciones de este Tratado serán sin perjuicio de los derechos y obligaciones establecidos en cualquier acuerdo bilateral de inversión concluido por las Partes.

### **5.1.5.5 Cláusula de revisión**

Con el objetivo de liberalizar progresivamente la inversión, México y los Estados de la AELC confirman su compromiso de revisar, en un tiempo no mayor a tres años posteriores a la entrada en vigor de este Tratado, el marco jurídico de inversión, el clima de inversión y los flujos de inversión entre sus territorios, de conformidad con sus compromisos en acuerdos internacionales de inversión.

## 5.2 TRATADOS BILATERALES

### 5.2.1 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica

Dicho Tratado se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 10 de enero de 1995, con su entrada en vigor el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles, estipulándose que 20% concluirá su desgravación el 1º de enero de 1999 y el 10% restante el 1º de enero del año 2004. Dicho Tratado promueve el comercio de bienes y servicios entre ambas naciones, además de facilitar el desarrollo de las inversiones que se contemplan en su capítulo XIII.

#### 5.2.1.1 Definición de inversión

En este instrumento internacional, se define a la inversión como sigue:

**“inversión:** todo tipo de bienes y derechos de cualquier naturaleza adquiridos con recursos transferidos al territorio de una Parte o reinvertidos en esta, por parte de los inversionistas de otra Parte, tales como:

- acciones y cualquier otra forma de participación en el capital social de las sociedades constituidas u organizadas de conformidad con la legislación de la otra Parte;
- derechos derivados de todo tipo de aportaciones realizadas con el propósito de crear valor económico (u obligaciones, créditos y derechos a cualquier prestación que tenga valor económico);
- bienes muebles e inmuebles, así como otros derechos reales tales como hipotecas, derechos de prenda, usufructo y derechos similares;
- derechos en el ámbito de la propiedad intelectual; y
- derechos para realizar actividades económicas y comerciales otorgados por la legislación o en virtud de un contrato,

**pero no incluye:**

- una obligación de pago de, ni el otorgamiento de un crédito a, el Estado o una empresa

del Estado; ni

- reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de:

- a) contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a un nacional o a una empresa en territorio de otra Parte; o
- b) el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, cuya fecha de vencimiento sea menor a tres años, como el financiamiento al comercio.”<sup>37</sup>

### **5.2.1.2 Aplicabilidad del Tratado**

Dicho tratado excluye de su aplicación a las actividades económicas reservadas a cada Parte, de conformidad con su legislación vigente a la fecha de la firma de dicho Tratado; las medidas que adopte o mantenga una Parte en materia de servicios financieros; y las medidas que adopte una Parte para restringir la participación de las inversiones de inversionistas de otra Parte en su territorio por razones de orden público o de seguridad nacional.

### **5.2.1.3 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas**

Se estipula que se dará el trato nacional, de tal forma que cada Parte brindará a los inversionistas de otra Parte y a las inversiones de inversionistas de otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas y a las inversiones de esos inversionistas; y se establece el trato de la nación más favorecida al considerar que cada Parte brindará a los inversionistas de otra Parte y sus inversiones, un trato no menos favorable que el que otorgue en circunstancias similares, a los inversionistas y a las inversiones de los inversionistas de otra Parte o de un país que no sea parte, salvo si una Parte hubiere otorgado un tratamiento especial a los inversionistas o a las inversiones de estos, provenientes de un país que no sea parte, en virtud de tratados bilaterales de inversión o convenios que establezcan zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas o monetarias u otras instituciones de integración económica similares, esa Parte no estará obligada a otorgar el tratamiento de que se trate a los inversionistas o a las inversiones de los inversionistas de otra Parte.

---

<sup>37</sup> Artículo 15-01 del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de

Igualmente cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no discriminatorio respecto de cualquier medida que adopte o mantenga en relación con las inversiones que sufran pérdidas en su territorio debidas a conflictos armados, contiendas civiles, caso fortuito o fuerza mayor (desastres naturales).

#### **5.2.1.4 Personal clave**

Es muy importante atender a lo convenido en cuanto a la alta dirección empresarial, donde ninguna Parte podrá exigir que una empresa de una Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección en esa empresa, salvo que con dicha exigencia no se menoscabe materialmente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

#### **5.2.1.5 Transferencias relacionadas con la inversión**

Respecto a los movimientos monetarios internacionales, cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de una Parte en territorio de otra Parte se hagan libremente y sin demora, en divisas de libre convertibilidad al tipo de cambio vigente de mercado en la fecha de la transferencia. Esas transferencias incluyen:

- a)** Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión;
- b)** Bienes derivados de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión;
- c)** Pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo;
- d)** Pagos derivados de compensaciones por concepto de expropiación; y
- e)** Pagos que provengan de la aplicación de las disposiciones relativas al mecanismo de solución de controversias contenido en la sección B de capítulo XIII que se comenta.

No obstante lo anterior, las Partes podrán impedir la realización de transferencias,

mediante la aplicación equitativa y no discriminatoria de su legislación en los siguientes casos:

- a) Quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
- b) Emisión, comercio y operaciones de valores;
- c) Infracciones penales o administrativas;
- d) Reportes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios;
- e) garantía del cumplimiento de sentencias o laudos dictados en un proceso contencioso;
- o
- f) Establecimiento de los instrumentos o mecanismos necesarios para asegurar el pago del impuesto sobre la renta por medios tales como la retención del monto relativo a dividendos u otros conceptos.

Lo anterior, reservándose el derecho a limitar temporalmente las transferencias en forma equitativa y no discriminatoria en circunstancias de dificultades excepcionales o graves de balanza de pagos, de conformidad con los criterios internacionalmente aceptados.

#### **5.2.1.6 Expropiación o nacionalización de la inversión**

También el Tratado, en glosa, considera los tópicos de la expropiación y la compensación, de tal forma que ninguna Parte podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de otra Parte en su territorio, ni adoptar medida alguna equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión (expropiación), salvo que sea:

- a) Por causa de utilidad pública;
- b) Sobre bases no discriminatorias;
- c) Con apego al principio de legalidad; y
- d) Mediante indemnización, completamente liquidable, equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión para lo cual se considerará el valor fiscal declarado de bienes tangibles, así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado, más los intereses que hubiese generado dicha cantidad a una tasa comercial razonable para esa divisa, seleccionada por la Parte de acuerdo con los parámetros internacionales, hasta la fecha del día del pago.

#### **5.2.1.7 Denegación de beneficios**

Una Parte, previa notificación y consulta con otra Parte, podrá negar los beneficios del capítulo en comento a un inversionista de otra Parte, que sea una empresa de esa Parte y a las inversiones de ese inversionista, si inversionistas de un país no Parte son propietarios o controlan la empresa, cuando la inversión efectuada en el territorio de otra Parte sea propiedad o esté bajo el control de un inversionista de una Parte y la empresa no tiene actividades empresariales substanciales en el territorio de la Parte conforme a cuya legislación está constituida u organizada. (En caso de una empresa, una inversión es propiedad de un inversionista de una Parte si ese inversionista tiene la titularidad de más del 49% de su capital social. Una inversión está bajo el control de un inversionista de una Parte si ese inversionista tiene la facultad de designar a la mayoría de sus directores o de dirigir de cualquier otro modo sus operaciones.)

#### **5.2.1.8 Renuncia a la tutela del país de origen del inversionista o de la inversión**

Cada Parte, en relación con las inversiones de sus inversionistas, constituidas u organizadas conforme a la legislación de otra Parte, no podrá ejercer jurisdicción ni adoptar medida alguna que tenga por efecto la aplicación extraterritorial de su legislación o la obstaculización del comercio entre las Partes, o entre una Parte y un país que no sea Parte; so pena de que la Parte en donde la inversión se hubiere constituido pueda, a su discreción, adoptar las medidas y ejercitar las acciones que considere necesarias, a fin de dejar sin efectos la legislación o la medida de que se trate y los obstáculos al comercio consecuencia de las mismas.

#### **5.2.1.9 Mecanismos para la promoción de la inversión**

Con la intención de incrementar significativamente la participación recíproca de la inversión, cada Parte elaborará documentos de promoción de oportunidades de inversión y diseñará mecanismos para su difusión; asimismo, cada Parte mantendrá y perfeccionará mecanismos financieros que hagan viables las inversiones de una Parte en el territorio de otra Parte. De tal forma que cada Parte dará a conocer información detallada sobre oportunidades de:

- a) Inversión en su territorio, que puedan ser desarrolladas por inversionistas de otra Parte;
- b) Alianzas estratégicas entre inversionistas de cada Parte, mediante la investigación y recopilación de intereses y oportunidades de asociación; e
- c) Inversión en sectores económicos específicos que interesen a cada Parte y a sus inversionistas, de acuerdo a la solicitud expresa que haga una Parte.

De tal forma que no se impondrá obligación adicional alguna a cada Parte en relación con los sistemas de registro, control, verificación o investigación de las oportunidades de inversión o de la inversión existentes en su territorio.

Las Partes convinieron en iniciar negociaciones tendientes a la celebración de convenios para evitar la doble tributación, con el ánimo de promover las inversiones dentro de sus respectivos territorios mediante la eliminación de obstáculos de índole fiscal y la vigilancia en el cumplimiento de las obligaciones fiscales a través del intercambio de información tributaria.

#### **5.2.1.10 Solución de controversias**

Finalmente, es de suma relevancia hablar de la solución de controversias entre una Parte y un inversionista de otra Parte, tema en el cual dicho Tratado asegura tanto el trato igual entre inversionistas de las Partes de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional, como el debido ejercicio de la garantía de audiencia y defensa dentro de un proceso legal ante un tribunal arbitral imparcial en caso de que una Parte violente una obligación de las establecidas en capítulo XII del Tratado en comento, siempre y cuando el inversionista o su inversión haya sufrido pérdidas o daños en virtud de la violación o a consecuencia de ésta.

Basta decir, que cualquier tribunal establecido conforme al multicitado Tratado decidirá las controversias que se sometan a su consideración de conformidad con el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, celebrado en Washington el 18 de marzo de 1965; con las Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional, aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 15 de diciembre de 1976; a lo establecido en la Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros, celebrada en Nueva York, el 10 de junio de 1958; a las reglas aplicables del derecho internacional y,

supletoriamente, a la legislación de la Parte contendiente, considerando que la interpretación que formule la Comisión sobre una disposición del Tratado en glosa, será obligatoria para cualquier tribunal que se establezca.

## **5.2.2 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia**

Se celebró en 1994 con la finalidad de promover los flujos de capital entre ambos países, a través de la progresiva eliminación de contribuciones, así como mediante la cooperación entre ambos países y se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 11 de enero de 1995.

### **5.2.2.1 Definición de inversión**

En el capítulo XV de dicho Tratado se considera a la inversión como:

#### **\*inversión:**

- a)** la aplicación o transferencia de recursos al territorio de una Parte por inversionistas de la otra Parte con propósito de lucro;
- b)** la participación de inversionistas de una Parte, en cualquier proporción en el capital social, de las empresas de la otra Parte o en las actividades contempladas por la legislación en materia de inversión de esa otra Parte; o
- c)** aquella realizada de conformidad con los literales a) y b) por una empresa de una Parte con mayoría de capital perteneciente a inversionistas de la otra Parte o que se encuentra bajo el control de los mismos;

#### **inversión no incluye:**

- a)** una obligación de pago de un crédito a una empresa del Estado ni el otorgamiento del mismo;
- b)** reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de:
  - i)** contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o una empresa en territorio de una Parte a una empresa en territorio de la otra Parte; o
  - ii)** el otorgamiento de un crédito en relación con una transacción comercial, cuya fecha de vencimiento sea menor a tres años, tal como el financiamiento al

comercio.<sup>1138</sup>

### **5.2.2.2 Aplicabilidad del Tratado**

El Tratado se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a: los inversionistas de la otra Parte; las inversiones de inversionistas de una Parte realizadas en territorio de la otra Parte; y en lo relativo a los requisitos de desempeño que considera el Tratado, y a todas las inversiones en el territorio de la otra Parte. No se aplica a las actividades económicas reservadas a cada Parte, de conformidad con su legislación vigente; las medidas que adopte o mantenga una Parte en materia de servicios financieros; y las medidas que adopte una Parte para restringir la participación de las inversiones de inversionistas de la otra Parte en su territorio, por razones de seguridad nacional.

### **5.2.2.3 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas**

Cada Parte brindará a los inversionistas de la otra Parte y a las inversiones de los inversionistas de la otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas, y respecto de las inversiones que sufran pérdidas en su territorio debidas a conflictos armados o contiendas civiles, o caso fortuito o fuerza mayor, se otorgará trato no discriminatorio respecto de cualquier medida que adopte o mantenga en relación con esas pérdidas.

Asimismo se pactó que cada Parte brindará a los inversionistas de la otra Parte y a las inversiones de inversionistas de la otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas y a las inversiones de los inversionistas de la otra Parte o de un país que no sea Parte, salvo que una Parte hubiere otorgado o en lo sucesivo otorgare un tratamiento especial a los inversionistas o a las inversiones de estos, provenientes de un país que no sea Parte, en virtud de convenios que establezcan disposiciones para evitar la doble tributación, zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas o monetarias o instituciones similares, esa Parte no estará obligada a otorgar el tratamiento de que se trate a los inversionistas o a las inversiones de la otra Parte.

---

<sup>38</sup> Artículo 15-01 del Tratado de Libre Comercio de los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia.

#### **5.2.2.4 Personal clave**

En cuanto a la alta dirección empresarial y a los consejos de administración, se estipuló que ninguna Parte podrá exigir que sus empresas, designen a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección. Sólo una Parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de los órganos de administración de una empresa sean de una nacionalidad en particular, siempre que el requisito no menoscabe materialmente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

#### **5.2.2.5 Transferencias relacionadas con la inversión**

Ahora bien, respecto de las transferencias cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión en su territorio de un inversionista de la otra Parte se hagan libremente y sin demora, a través de divisas de libre convertibilidad al tipo de cambio vigente en el mercado en la fecha de la transferencia. Esas transferencias incluyen:

- a) Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión;**
- b) Productos derivados de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión;**
- c) Pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo;**
- d) Pagos derivados de compensaciones por concepto de expropiación; y**
- e) Pagos que provengan de la aplicación de las disposiciones relativas al mecanismo de solución de controversias.**

No obstante lo precedente, cada Parte podrá establecer controles temporales a las operaciones cambiarias, siempre y cuando la balanza de pagos de la Parte de que se trate presente un desequilibrio e instrumente un programa de acuerdo a los criterios internacionalmente aceptados; además de impedir la realización de transferencias, mediante la aplicación equitativa y no discriminatoria de su legislación, en los siguientes casos:

- a) Quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
- b) Emisión, comercio y operaciones de valores;
- c) Infracciones penales o administrativas;
- d) Reportes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o
- e) Garantía del cumplimiento de las sentencias o laudos en un procedimiento contencioso.

#### **5.2.2.6 Expropiación o nacionalización de la inversión**

En cuanto a la expropiación y su indemnización, los Estados establecieron que ninguna Parte podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de la otra Parte en su territorio, ni adoptar una medida equivalente (expropiación), salvo que sea:

- a) Por causa de interés nacional o utilidad pública;
- b) Sobre bases no discriminatorias;
- c) Con apego al principio de legalidad; y
- d) Mediante indemnización, completamente liquidable, equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo; acorde al valor fiscal declarado de bienes tangibles, así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado. (La cantidad pagada no será inferior a la cantidad equivalente que por indemnización se hubiera pagado en una divisa de libre convertibilidad en el mercado financiero internacional en la fecha de expropiación, y esta divisa se hubiese convertido a la cotización de mercado vigente en la fecha de valuación, más los intereses que hubiese generado a una tasa comercial razonable para esa divisa hasta el día del pago.)

#### **5.2.2.7 Información respecto de la inversión**

También este Tratado permite a las Partes exigir de un inversionista de la otra Parte o de su inversión, en su territorio, que proporcione información rutinaria, referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información o estadística. La Parte protegerá la información que sea

confidencial, de cualquier divulgación que pudiera afectar negativamente la situación competitiva de la inversión o del inversionista.

#### **5.2.2.8 Denegación de beneficios**

Previa notificación y consulta con la otra Parte, una Parte podrá denegar los beneficios del capítulo XV, a un inversionista de la otra Parte que sea una empresa de esa Parte y a las inversiones de ese inversionista, cuando inversionistas de un país no Parte sean propietarios mayoritarios o controlen la empresa y esta no tenga actividades empresariales sustanciales en el territorio de la Parte conforme a cuya legislación esté constituida u organizada.

#### **5.2.2.9 Renuncia a la tutela del país de origen del inversionista o de la inversión**

Una Parte en relación con las inversiones de sus inversionistas constituidas y organizadas conforme a la legislación de la otra Parte, no podrá ejercer jurisdicción ni adoptar medida alguna que tenga por efecto la aplicación extraterritorial de su legislación o la obstaculización del comercio entre las Partes, o entre una Parte y un país no Parte; so pena de que la Parte donde la inversión se hubiera constituido pueda adoptar las medidas y ejercitar las acciones que considere necesarias, a fin de dejar sin efectos la legislación o la medida de que se trate y los obstáculos al comercio consecuencia de las mismas.

#### **5.2.2.10 Mecanismos para la promoción de la inversión**

Con la intención de incrementar significativamente la participación recíproca de la inversión, cada Parte elaborará documentos de promoción de oportunidades de inversión y diseñará mecanismos para su difusión; asimismo, las Partes mantendrán y perfeccionarán mecanismos financieros que hagan viables las inversiones de un inversionista de una Parte en el territorio de la otra Parte. Asimismo cada Parte dará a conocer información detallada sobre oportunidades de:

- a) Inversión en su territorio, que puedan ser desarrolladas por inversionistas de la otra Parte;
- b) Alianzas estratégicas entre inversionistas de las Partes, mediante la investigación y

recopilación de intereses y oportunidades de asociación; o

c) Inversión en sectores económicos específicos que interesen a las Partes y a sus inversionistas, de acuerdo a la solicitud expresa que haga cualquiera de las Partes.

#### 5.2.2.11 Exclusiones en materia de inversión

Las Partes, con el ánimo de promover las inversiones dentro de sus respectivos territorios mediante la eliminación de obstáculos de índole fiscal y la vigilancia en el cumplimiento de las obligaciones fiscales a través del intercambio de información tributaria, convienen en iniciar las negociaciones tendientes a la celebración de convenios para evitar la doble tributación, de acuerdo con el calendario que se establezca entre las autoridades competentes de las mismas.

El Tratado entre México y Bolivia, excluye del trato nacional, trato de la nación más favorecida, requisitos de desempeño y alta dirección empresarial y consejos de administración, lo siguiente:

Exclusiones de Bolivia	Exclusiones de México
1. Energía e Hidrocarburos.	La solución de controversias entre una Parte y un inversionista de la otra Parte; y las resoluciones que adopte la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras respecto a medidas que México adopte para restringir la participación de las inversiones de inversionistas de la otra Parte en territorio mexicano por razones de seguridad nacional, o en virtud de la resolución que prohíba o restrinja la adquisición de una inversión en el territorio de los Estados Unidos Mexicanos que sea propiedad o esté controlada por sus nacionales, o por parte de uno o más inversionistas de la otra Parte.
2. Fundiciones.	
3. Telecomunicaciones (excepto los servicios de valor agregado).	
4. Transporte: <ul style="list-style-type: none"><li>• Transporte marítimo,</li><li>• Transporte aéreo,</li><li>• Transporte por ferrocarril,</li><li>• Transporte por carretera,</li><li>• Transporte por tuberías, y</li><li>• Servicios auxiliares a los medios de transporte mencionados.</li></ul>	

### **5.2.2.12 Solución de controversias**

Finalmente, respecto la solución de posibles confrontaciones, el Tratado establece un mecanismo para la solución de controversias en materia de inversión que se susciten, a partir de la entrada en vigor de dicho Tratado, entre uno o más inversionistas de una y otra Parte, y cuyo fundamento sea el que esa otra Parte haya violado una obligación establecida en el capítulo XV, y que asegure, tanto el trato igual entre inversionistas de las Partes de acuerdo con el principio de reciprocidad intemacional, como el debido ejercicio de la garantía de audiencia y defensa dentro de un proceso legal ante un tribunal imparcial, con la condición de que las partes contendientes intentarán primero dirimir la controversia por la vía de consulta o negociación.

El sometimiento de una reclamación al arbitraje y su resolución se harán conforme con el Convenio del Centro Intemacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Convenio del CIADI), siempre que tanto la Parte contendiente como la Parte del inversionista, sean Estados parte del mismo; las Reglas del mecanismo complementario del CIADI, cuando la Parte contendiente o la Parte del inversionista, pero no ambas, sean Estados parte del Convenio de CIADI; las Reglas de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Intemacional; la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Intemacional, celebrada en Panamá, el 30 de enero de 1975; la Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros, celebrada en Nueva York, el 10 de junio de 1958; las reglas aplicables del derecho intemacional; y cualquiera interpretación que formule la Comisión, que establece el Tratado, sobre una disposición del mismo.

### **5.2.3 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Nicaragua**

El 1º de julio de 1998 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua.

### **5.2.3.1 Definición de inversión**

Dicho Tratado considera a la inversión en su capítulo XVI, como:

**“inversión, entre otros:**

**a) una empresa;**

**b) acciones de una empresa;**

**c) instrumentos de deuda de una empresa:**

i) cuando la empresa es una filial del inversionista; o

ii) cuando la fecha de vencimiento original del instrumento de deuda sea por lo menos de tres años, pero no incluye un instrumento de deuda de una empresa del Estado, independientemente de la fecha original de vencimiento;

**d) un préstamo a una empresa:**

i) cuando la empresa es una filial del inversionista; o

ii) cuando la fecha de vencimiento original del préstamo sea por lo menos de tres años, pero no incluye un préstamo a una empresa del Estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;

**e) una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la empresa;**

**f) una participación en una empresa, que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación, siempre que ésta no derive de una obligación o de un préstamo excluidos conforme a los literales c) y d);**

**g) bienes inmuebles;**

**h) otra propiedad, tangible o intangible, adquirida o utilizada con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales;**

**i) beneficios provenientes de destinar capital u otros recursos para el desarrollo de una actividad económica en territorio de la otra Parte, entre otros, conforme a:**

i) contratos que involucren la presencia de la propiedad de un inversionista en territorio de la otra Parte, incluidos las concesiones, licencias, permisos, los contratos de construcción y de llave en mano; o

ii) contratos donde la remuneración dependa substancialmente de la producción, ingresos o ganancias de una empresa; e

j) un préstamo otorgado a una institución financiera o un valor de deuda emitido por una institución financiera que sea tratado como capital para los efectos regulatorios por la Parte en cuyo territorio está ubicada la institución financiera;

**no se entenderá por inversión:**

k) reclamaciones pecuniarias que no conlleven los tipos de derechos dispuestos en los literales de la definición de inversión derivadas exclusivamente de:

- i) contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a una empresa en territorio de la otra Parte; o
- ii) el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, como el financiamiento al comercio, salvo un préstamo cubierto por las disposiciones del literal d);

l) cualquier otra reclamación pecuniaria que no conlleve los tipos de derechos dispuestos en los literales de la definición de inversión;"

### **5.2.3.2 Aplicabilidad del Tratado**

El Tratado se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a los inversionistas de la otra Parte, en todo lo relacionado con su inversión; las inversiones de inversionistas de la otra Parte realizadas en el territorio de la Parte; y en lo relativo a los requisitos de desempeño que se establecen en el Tratado, a todas las inversiones en el territorio de la Parte; salvo a las actividades económicas reservadas a cada Parte, de conformidad con su legislación vigente a la fecha de la firma de dicho Tratado, las medidas que adopte o mantenga una Parte en materia de servicios financieros y las medidas que adopte una Parte para restringir la participación de las inversiones de inversionistas de la otra Parte en su territorio, por razones de orden público o de seguridad nacional.

### **5.2.3.3 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas**

También se considera el trato nacional, en el Tratado en glosa, toda vez que cada Parte brindará a los inversionistas de la otra Parte y a las inversiones de los inversionistas de la otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios

inversionistas y a las inversiones de dichos inversionistas; además de que cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte, respecto de las inversiones que sufran pérdidas en su territorio debidas a conflictos armados o contiendas civiles, a caso fortuito o fuerza mayor, trato no discriminatorio respecto de cualquier medida que adopte o mantenga en relación con dichas pérdidas.

Dicho Tratado otorga, asimismo, el trato de la nación más favorecida, al establecer que cada Parte brindará a los inversionistas de la otra Parte y a las inversiones de inversionistas de la otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas y a las inversiones de inversionistas de la otra Parte o de un país que no sea Parte; salvo si una Parte hubiere otorgado un trato especial a los inversionistas o a las inversiones de estos, provenientes de un país que no sea Parte, en virtud de convenios que establezcan zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas o monetarias e instituciones similares y disposiciones para evitar la doble tributación, dicha Parte no estará obligada a otorgar el trato especial a los inversionistas ni a las inversiones de inversionistas de la otra Parte.

#### **5.2.3.4 Personal clave**

Referente al empleo y la dirección empresarial, las limitaciones respecto del número o la proporción de extranjeros que puedan trabajar en una empresa o desempeñar funciones directivas o de administración conforme lo disponga la legislación de cada Parte, no podrán impedir u obstaculizar el ejercicio por un inversionista del control de su inversión.

#### **5.2.3.5 Transferencias relacionadas con la inversión**

Cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de la otra Parte en territorio de la Parte, se hagan libremente y sin demora. No obstante ello, las Partes podrán impedir la realización de transferencias, mediante la aplicación equitativa y no discriminatoria de sus leyes en los siguientes casos:

- a) Quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
- b) Emisión, comercio y operaciones de valores;

- c) Infracciones penales o administrativas;
- d) Reportes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios;
- e) Garantía del cumplimiento de las sentencias o laudos en un procedimiento contencioso;
- o
- f) Establecimiento de los instrumentos o mecanismos necesarios para asegurar el pago del impuesto sobre la renta por medios tales como la retención del monto relativo a dividendos u otros conceptos.

#### **5.2.3.6 Expropiación o nacionalización de la inversión**

Respecto de la posibilidad de expropiar las inversiones, ninguna Parte podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de la otra Parte en su territorio, ni adoptar medida alguna equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión (expropiación), salvo que sea:

- a) por causa de utilidad pública;
- b) sobre bases no discriminatorias;
- c) con apego al principio de legalidad; y
- d) mediante indemnización liquidable equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo, conforme a criterios de valuación que incluirán el valor fiscal declarado de bienes tangibles, así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado; considerando que la cantidad pagada no será inferior a la cantidad equivalente que por indemnización se hubiera pagado en una divisa de libre convertibilidad en el mercado financiero internacional, en la fecha de expropiación, y esta divisa se hubiese convertido a la cotización de mercado vigente en la fecha de valuación, más los intereses que hubiese generado a una tasa comercial razonable para dicha divisa, seleccionada por la Parte de acuerdo con los parámetros internacionales, hasta la fecha del día del pago.

#### **5.2.3.7 Información respecto de la inversión**

Las Partes podrán exigir de un inversionista de la otra Parte o de su inversión, en su territorio, que proporcione información rutinaria referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información o estadística, pero se compromete a que protegerá la información que sea confidencial, de cualquier divulgación que pudiera afectar negativamente la situación competitiva de la inversión o del inversionista.

#### **5.2.3.8 Denegación de beneficios**

Una Parte, previa notificación y consulta con la otra Parte, podrá denegar parcial o totalmente los beneficios derivados del capítulo XVI a un inversionista de la otra Parte que sea una empresa de dicha Parte y a las inversiones de tal inversionista, cuando la Parte determine que inversionistas de un país no Parte son propietarios o controlan la empresa y esta no tiene actividades de negocios importantes en el territorio de la Parte conforme a cuya legislación está constituida u organizada.

#### **5.2.3.9 Renuncia a la tutela del país de origen del inversionista o de la inversión**

Las Partes, en relación con las inversiones de sus inversionistas constituidas y organizadas conforme a las leyes y reglamentos de la otra Parte, no podrán ejercer jurisdicción ni adoptar medida alguna que tenga por efecto la aplicación extraterritorial de su legislación o la obstaculización del comercio entre las Partes, o entre una Parte y un país no Parte. De tal forma que si alguna de las Partes incumpliere dicha prohibición, la Parte en donde la inversión se hubiere constituido podrá, a su discreción, adoptar las medidas y ejercitar las acciones que considere necesarias, a fin de dejar sin efectos la legislación o la medida de que se trate y los obstáculos al comercio consecuencia de las mismas.

### **5.2.3.10 Información respecto de la inversión**

El Tratado en estudio obliga a las Partes a proporcionar información detallada sobre:

- a) Oportunidades de inversión en su territorio que puedan ser desarrolladas por inversionistas de la otra Parte;
- b) Oportunidades de alianzas estratégicas entre inversionistas de las Partes, mediante la investigación y recopilación de intereses y oportunidades de asociación; y
- c) Oportunidades de inversión en sectores económicos específicos que interesen a las Partes y a sus inversionistas, de acuerdo a la solicitud expresa que haga cualquiera de las Partes.

### **5.2.3.11 Mecanismos para la promoción de la inversión**

Igualmente, con el ánimo de promover las inversiones dentro de sus respectivos territorios mediante la eliminación de obstáculos de índole fiscal y la vigilancia en el cumplimiento de las obligaciones fiscales a través del intercambio de información tributaria, las Partes iniciarán negociaciones tendientes a la celebración de convenios para evitar la doble tributación, de acuerdo al calendario que se establezca entre las autoridades competentes de las Partes.

### **5.2.3.12 Solución de controversias**

Para concluir esta breve reseña, en materia de inversión, del Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua, es menester considerar la solución de problemas entre las partes. Se establece un mecanismo para la solución de controversias de naturaleza jurídica en materia de inversión que se susciten como consecuencia de la violación de una obligación establecida en dicho Tratado, que surjan entre una Parte y un inversionista de la otra Parte a partir de la entrada en vigor del mismo, relacionadas con hechos ocurridos a partir de ese momento, y que asegure, tanto el trato igual entre inversionistas de las Partes de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional, como el debido ejercicio de la garantía de audiencia y defensa dentro de un proceso legal ante un tribunal imparcial.

Dicho tribunal arbitral decidirá las controversias que se sometan a su consideración de conformidad con el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, celebrado en Washington el 18 de marzo de 1965; la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional, celebrada en Panamá el 30 de enero de 1975; la Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros, celebrada en Nueva York el 10 de junio de 1958; las Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional, aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 15 de diciembre de 1976; las reglas aplicables del derecho internacional y las interpretaciones que formule la Comisión sobre una disposición de multicitado Tratado.

#### **5.2.4 Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos**

Se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 28 de julio de 1999.

##### **5.2.4.1 Definición de inversión**

En su capítulo 9º aborda el tópico de la inversión, definiéndola como:

**“inversión:**

- a) una empresa;**
- b) acciones de capital de una empresa;**
- c) instrumentos de deuda de una empresa:**
  - i) cuando la empresa es una filial del inversionista, o
  - ii) cuando la fecha de vencimiento original del instrumento de deuda sea por lo menos de tres años, pero no incluye un instrumento de deuda del Estado o de una empresa del Estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;
- d) un préstamo a una empresa:**
  - i) cuando la empresa es una filial del inversionista, o
  - ii) cuando la fecha de vencimiento original del préstamo sea por lo menos de tres años, pero no incluye un préstamo a una empresa estatal, independientemente de

la fecha original del vencimiento;

e) una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la empresa;

f) una participación en una empresa que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación, siempre que éste no derive de un instrumento de deuda o un préstamo excluidos conforme los literales c) o d);

g) bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, adquiridos con la expectativa de, o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales; y

h) la participación que resulte del capital u otros recursos comprometidos para el desarrollo de una actividad económica en territorio de la otra Parte, entre otros, conforme a:

i) contratos que involucren la presencia de la propiedad de un inversionista en territorio de la otra Parte, incluidos, las concesiones, los contratos de construcción y de llave en mano, o

ii) contratos donde la remuneración depende sustancialmente de la producción, ingresos o ganancias de una empresa;

**pero no se entenderá por inversión:**

i) reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de:

i) contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a una empresa en territorio de la otra Parte, o

ii) el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, como el financiamiento al comercio, salvo un préstamo cubierto por las disposiciones del literal d); o

j) cualquier otra reclamación pecuniaria; que no conlleve los tipos de interés dispuestos en los literales a) a h); y

k) con respecto a "instrumentos de deuda" y "préstamo", a que hacen referencia los literales c) y d) como se aplica a los inversionistas de la otra Parte, y a las inversiones de tales inversionistas, en instituciones financieras en el territorio de la Parte:

i) un préstamo otorgado a una institución financiera o un instrumento de deuda emitido por una institución financiera cuando no sea tratado como capital para

efectos regulatorios por la Parte en cuyo territorio está ubicada la institución financiera,

ii) un préstamo otorgado por una institución financiera o un instrumento de deuda propiedad de una institución financiera, salvo por un préstamo a una institución financiera o un instrumento de deuda de una institución financiera a que se hace referencia en el inciso i), y

iii) un préstamo a o un instrumento de deuda emitido por una Parte o una empresa del Estado de la misma;”<sup>39</sup>

#### **5.2.4.2 Aplicabilidad del Tratado**

Dicho Tratado, en materia de inversión, se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a los inversionistas de la otra Parte; las inversiones de inversionistas de la otra Parte realizadas en territorio de la Parte; y a todas las inversiones en el territorio de la Parte, conforme a lo establecido en dicho Tratado referente a los requisitos de desempeño y a las medidas relativas al ambiente.

#### **5.2.4.3 Tratamiento a la inversión y a los inversionistas**

Referente al trato nacional y al trato de la nación más favorecida, cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte y a sus inversiones, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas o a sus inversiones en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

Cada Parte otorgará a las inversiones de los inversionistas de la otra Parte, trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas. No obstante ello, cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte y a las inversiones de inversionistas de la otra Parte, cuyas inversiones sufran pérdidas en su territorio debidas a conflictos armados o contiendas civiles, trato no discriminatorio respecto de cualquier medida que adopte o mantenga en relación con esas pérdidas; hecho que no se aplicará a las medidas existentes relacionadas con subsidios o donaciones salvo que sean respaldados por el

---

<sup>39</sup> Artículo 9-01 del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de

gobierno, otorgados por una Parte o por una empresa del Estado.

#### **5.2.4.4 Requisitos de desempeño**

Respecto a los requisitos de desempeño, con sus salvedades, ninguna Parte podrá imponer ni hacer cumplir cualesquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ningún compromiso u obligación, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte en su territorio para:

- Un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;
- Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
- Adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes o servicios de personas en su territorio;
- Relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
- Restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas;
- Transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso u obligación se hagan cumplir por un tribunal judicial o administrativo o una autoridad de competencia para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado; o
- Actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.

#### 5.2.4.5 *Personal clave*

Respecto a los altos ejecutivos y directorios o consejos de administración, ninguna Parte podrá exigir que una empresa de esa Parte, que sea una inversión de un inversionista de la otra Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección, salvo que dicho requisito no menoscabe significativamente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

#### 5.2.4.6 *Transferencias relacionadas con la inversión*

Salvo lo previsto en el anexo 9-10<sup>40</sup>, cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con una inversión de un inversionista de la otra Parte en el territorio de la Parte, se hagan libremente y sin demora. Dichas transferencias incluyen:

- Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica y otros cargos, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión;
- Productos derivados de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión;
- Pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo;
- Pagos efectuados para indemnizar en caso de expropiación; y
- Pagos que provengan de la aplicación de la solución de controversias entre una Parte y un inversionista de la otra Parte.

Asimismo, respecto de las transacciones al contado (*spot*) de la divisa que vaya a transferirse, cada Parte permitirá que las transferencias se realicen en divisa de libre uso al tipo de cambio vigente en el mercado en la fecha de la transferencia.

No obstante lo anterior, una Parte podrá impedir la realización de una transferencia, por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de sus leyes en los siguientes casos:

---

<sup>40</sup> Cfr. Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.

- Quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
- Emisión, comercio y operaciones de valores;
- Infracciones penales;
- Informes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o
- Garantía del cumplimiento de fallos en procedimientos contenciosos.

#### **5.2.4.7 Expropiación o nacionalización de la inversión**

Respecto a la expropiación y subsecuente indemnización, ninguna Parte podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de la otra Parte en su territorio, ni adoptar ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión, salvo que sea:

- Por causa de utilidad pública;
- Sobre bases no discriminatorias;
- Con apego al principio de legalidad y un trato acorde al derecho internacional, que sea justo y equitativo y que proporcione protección y seguridad plenas; y
- Mediante indemnización equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo considerando el valor del negocio en marcha o valor corriente, el valor del activo incluyendo el valor fiscal declarado de bienes tangibles, así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado. El pago de la indemnización se hará sin demora y será completamente liquidable, incluyendo los intereses a una tasa comercial razonable para la moneda, a partir de la fecha de la expropiación hasta la fecha efectiva de pago.

#### **5.2.4.8 Información respecto de la inversión**

De igual modo una Parte podrá exigir de un inversionista de la otra Parte, o de su inversión en su territorio, que proporcione información rutinaria referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información o estadística. La Parte protegerá la información de negocios que sea confidencial de cualquier divulgación que pudiera afectar negativamente la situación competitiva de la inversión o del inversionista. Lo anterior, no se interpretará como un impedimento para que una Parte obtenga o divulgue información referente a la aplicación equitativa y de buena fe de su legislación.

#### **5.2.4.9 Denegación de beneficios**

Asimismo, una Parte podrá denegar los beneficios de este capítulo a un inversionista de la otra Parte que sea una empresa de esa Parte y a las inversiones de dicho inversionista, si dicha empresa es propiedad de o está controlada por inversionistas de un país no Parte y la Parte que deniegue los beneficios no mantiene relaciones diplomáticas con el país no Parte; o la Parte que deniegue los beneficios adopta o mantiene medidas en relación con el país no Parte, que prohíben transacciones con esa empresa o que serían violadas o eludidas si los beneficios de este capítulo se otorgan a esa empresa o a sus inversiones.

Previa notificación y consulta, de conformidad con lo establecido en el tratado en glosa respecto a la notificación y suministro de información y así como a las consultas, una Parte podrá denegar los beneficios del capítulo 9º a un inversionista de la otra Parte que sea una empresa de dicha Parte y a las inversiones de tal inversionista, si inversionistas de un país no Parte son propietarios o controlan la empresa y ésta no tiene actividades comerciales sustanciales en el territorio de la Parte conforme a cuya ley está constituida u organizada.

#### **5.2.4.10 Medidas relativas al medio ambiente**

Relativo a las medidas del ambiente, el Tratado que se glosa establece que nada de lo dispuesto en su capítulo 9º referido a la inversión, se interpretará como impedimento para que una Parte adopte, mantenga o ponga en ejecución cualquier medida, por lo demás compatible con dicho capítulo, que considere apropiada para asegurar que las actividades de inversión en su territorio

se efectúen tomando en cuenta consideraciones en materia ambiental; de tal forma que las Partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a salud, seguridad o relativas al ambiente. En consecuencia, ninguna Parte debería renunciar a aplicar o de cualquier otro modo derogar, u ofrecer renunciar o derogar, dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o la conservación de la inversión de un inversionista en su territorio. Si una Parte estima que la otra Parte ha alentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas con esa otra Parte y ambas consultarán con el fin de evitar incentivos de esa índole.

También, en el Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos se contempla un Comité de Inversión y Comercio Transfronterizo de Servicios, el cual desempeñará, entre otras, las siguientes funciones:

- Vigilar la ejecución y administración del capítulo 9° y del capítulo 10° (Comercio transfronterizo de servicios);
- Discutir materias de servicios transfronterizos e inversión de interés bilateral; y
- Examinar bilateralmente temas relacionados con estas materias que se discuten en otros foros internacionales.

#### **5.2.4.11 Solución de controversias**

Finalmente, al igual que los demás Tratados que se han comentado, se presenta una sección dedicada exclusivamente a la solución de controversias entre una Parte y un inversionista de la otra Parte, en la cual se establece un mecanismo para la solución de controversias en materia de inversión que asegura, tanto un trato igual entre inversionistas de las Partes de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional, como un debido proceso legal ante un tribunal imparcial.

En dicha sección se establece que las partes contendientes intentarán primero dirimir la controversia por vía de consulta o negociación, y sólo en caso de que no se llegue a un acuerdo se iniciará un procedimiento ante un tribunal arbitral, el cual conocerá de dicha reclamación, conforme al Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados celebrado en Washington, el 18 de marzo de 1965; a las Reglas del Mecanismo Complementario del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a

Inversiones; a las Reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 15 de diciembre de 1976; a la Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, celebrada en Nueva York, el 10 de junio de 1958 y a la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional celebrada en Panamá, el 30 de enero de 1975. (Si existe alguna modificación al procedimiento arbitral en la sección C del capítulo 9º, se estará a dichas modificaciones.)

## **5.2.5 Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel**

### **5.2.5.1 Consideraciones generales**

Dicho Tratado no contempla a la inversión como tal, si bien en su preámbulo establece crear un marco para la promoción de la inversión y la cooperación, esto sólo lo hace de forma indirecta.

En su artículo 1-03, en el que se establecen los objetivos del Tratado, se fija aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes, pero dicho instrumento internacional se aboca principalmente al comercio, por lo que no ahondaremos en el mismo.

## **5.3 Posturas internacionales del gobierno mexicano respecto a la inversión extranjera**

El gobierno de México, promueve la inversión extranjera a través de: un marco jurídico favorable para dicha inversión; tratados de libre comercio; instrumentos de promoción y el establecimiento de mecanismos de protección de la inversión extranjera. Figuras que en su conjunto dan seguridad jurídica a los inversionistas, lo que favorece los flujos de inversión transnacional a nuestro país.

El marco jurídico favorable a la inversión se comentó en el capítulo anterior y los tratados de libre comercio suscritos por los Estados Unidos Mexicanos fueron objeto de estudio del presente capítulo.

Los instrumentos de promoción utilizados por México son los APPRI, los cuales son tratados internacionales en materia de inversión extranjera celebrados entre los Estados Unidos Mexicanos y otro Estado con el objeto de promover los flujos de capital y brindar a las inversiones

de ambos países seguridad jurídica; constituyéndose como un medio eficaz para diversificar el origen de los flujos de la inversión extranjera directa hacia nuestro país, dando eficacia a la política de apertura y no-discriminación en materia de inversión.

Los APPRI incorporan diversos principios a través de los cuales se busca proteger a la inversión en el territorio de cualquiera de las partes. Dichos principios son los relativos al trato a la inversión —trato nacional y de la nación más favorecida—, transferencias, expropiación e indemnización y los mecanismos para la solución de controversias.

Los países con los que México ha suscrito este tipo de acuerdos, son<sup>41</sup>:

**Alemania:** se firmó el 25 de agosto de 1998.

**Argentina:** se firmó el 13 de noviembre de 1996 y se publicó en el DOF el 28 de agosto de 1998.

**Austria:** se firmó el 29 de junio de 1998.

**Corea del Sur:** se firmó el 14 de noviembre de 2000.

**Dinamarca:** se firmó el 13 de abril de 2000 y fue aprobado por el Senado de la República, publicándose en el DOF el 30 de noviembre de 2000.

**España:** se firmó el 22 de junio de 1995 y fue aprobado por el Senado de la República el 16 de noviembre de 1995, publicándose en el DOF el 19 de marzo de 1997.

**Finlandia:** se firmó el 22 de febrero de 1999 y fue aprobado por el Senado de la República, publicándose en el DOF el 30 de noviembre de 2000.

**Francia:** se firmó el 12 de noviembre de 1998 y fue aprobado por el Senado de la República, publicándose en el DOF el 30 de noviembre de 2000.

**Grecia:** se firmó el 30 de noviembre de 2000.

**Italia:** se firmó el 24 de noviembre de 1999.

**Países Bajos:** se firmó el 13 de mayo de 1998 y se publicó en el DOF el 10 de julio de 2000.

**Portugal:** se firmó el 11 de noviembre de 1999 y se publicó en el DOF el 8 de enero de 2001.

**Suecia:** se firmó el 30 de octubre de 2000.

**Suiza:** se firmó el 10 de julio de 1995 y fue aprobado por el Senado de la República el 16 de noviembre de 1995, publicándose en el DOF el 20 de agosto de 1998.

---

<sup>41</sup> Los datos de los APPRI corresponden a mayo de 2001.

**Unión Belgo-Luxemburguesa:** se firmó el 27 de agosto de 1998.

**Uruguay:** se firmó el 30 de junio de 1999.

Los mecanismos de protección de la inversión extranjera en México establecidos, son los procedimientos para denunciar una violación en materia de inversión, hecho que se puede presentar:

- Cuando la violación se haya hecho en perjuicio de un inversionista extranjero, cuyo país haya celebrado un tratado de libre comercio o un acuerdo para la promoción y protección recíproca, que prevea un mecanismo para la solución de controversias "inversionista-gobierno", se aplica lo dispuesto en el mismo.
- Cuando la violación se haya hecho en perjuicio de un inversionista extranjero cuyo gobierno no haya celebrado un tratado de la naturaleza mencionada en el punto anterior, el inversionista extranjero tendrá que someterse a los tribunales nacionales.

Si se trata de una controversia entre inversionistas particulares, podrán someterse automáticamente al arbitraje, si en las cláusulas del contrato se prevé la decisión de resolver sus diferencias en un tribunal arbitral. En el mismo contrato se debe especificar si se va a acudir a un centro internacional de arbitraje ya establecido o a un tribunal arbitral creado sólo para resolver esa controversia en especial. La diferencia entre estos tribunales reside en que en el primero ya están establecidas las reglas a seguir, mientras que en el segundo las partes en conflicto establecen sus propias reglas, procedimientos, eligen los árbitros y determinan la ley a aplicar.

Si las partes no han estipulado en el contrato una cláusula arbitral, pueden mediante convenio, someter su caso a un arbitraje, pero si no existe un convenio entre ambas partes, procederán los juicios mercantiles (siguiendo las disposiciones del libro quinto del Código de Comercio). En su defecto, se aplicará la Ley de procedimientos local respectiva.

## CONCLUSIONES

1. La liberación de las barreras comerciales entre los Estados permite un mayor flujo de la inversión corporativa.
2. El incremento del flujo de la inversión transnacional productiva permite el fortalecimiento de las economías de los Estados receptores de la misma.
3. Los Estados nacionales están preocupados por la fortaleza de las corporaciones transnacionales, y saben que ya llegó el punto en el cual sólo pueden negociar con ellas, sin imponerles ninguna condición en el desarrollo de sus inversiones.
4. Un marco jurídico laxo no es promotor de la inversión extranjera, lo que la promueve es un sistema jurídico duro y estable en el que los inversionistas puedan conocer fielmente las reglas del juego, para ponderar sus inversiones.
5. El marco jurídico mexicano, más que promotor de la inversión extranjera, se antoja falto de un sentimiento patriótico que defienda los intereses de la colectividad, ya que los beneficios otorgados a las transnacionales sí promueven su inversión, pero no a cambio de inversión productiva a largo plazo, con buenos empleos para los mexicanos, sino impulsa las violación del marco constitucional, principalmente en el ámbito laboral y fiscal.
6. Los tratados y acuerdos internacionales para promover el libre comercio, como los que ha suscrito México, impulsan la inversión transnacional en el territorio de los Estados, lo que amplía la injerencia corporativa en detrimento de la “empresa nacional” que subsiste, toda vez que no cuentan con los medios para competir libremente con las transnacionales.
7. Los Estados Unidos Mexicanos, al igual que los demás países en desarrollo, deberán ponderar seriamente los beneficios de la inversión extranjera frente al fortalecimiento de la soberanía nacional, porque de ello depende su futuro como Nación.

- 8. La inversión no reconoce países ni gente, sino oportunidades de mercado.**
- 9. La inversión transnacional obliga al establecimiento de estándares internacionales en la prestación de los servicios públicos.**

## BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados miembros.
- Acuerdo de Cooperación entre la Secretaría de Relaciones Exteriores de los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados miembros.
- ARELLANO GARCÍA, Carlos, *Métodos y técnicas de la investigación jurídica*, Ed. Porrúa, S.A., México, D.F., 1999, 444 p.
- BENTHAM, Jeremy, *Escritos económicos*, traducción de Francisco J. Pimentel, primera reimpresión, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1978, 310 p.
- BLOCK, Zenas, Ian C. MacMillan, *Corporate venturing (creating new businesses within the firm)*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1995, 371 p.
- BOLAÑOS LINARES, Rigel, *Curso de Derecho*, Primera edición, Ed. Porrúa, S.A. de C.V., México, D.F., 2000, 357 p.
- Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.
- CERVERA, Manuel, *Globalización japonesa*, siglo veintiuno editores, S.A. de C.V., México, D.F., 1996, 190 p.
- Código Civil.
- Código de Comercio.
- Código de conducta de las empresas transnacionales.
- COLLINS, James C., Porras I. Jerry, *Built to last*, Harper Business, New York, N.Y., 1997, 333 p.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Declaración sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional.
- Decreto para el Fomento y la Operación de la industria Maquiladora de Exportación.
- DÍAZ, Luis Miguel, *Globalización de las inversiones extranjeras*, Ed. Themis, México, D.F., 1991, 128 p.
- DIETERLEN, Paulette, *Justicia global y local*, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 1997, 176 p.
- DROR, Yehezkel, *La capacidad de gobernar*, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1994, 446 p.
- Encyclopaedia Britannica, *The New Encyclopaedia Britannica*, Micropaedia, 15<sup>th</sup> edition, volumes 1-12, Encyclopaedia Britannica, Inc., U.S.A., 1988.

- Encyclopaedia Britannica, *The New Encyclopaedia Britannica*, Macropaedia, 15<sup>th</sup> edition, volumes 13-29, Encyclopaedia Britannica, Inc., U.S.A., 1988.
- General Agreement of Tariffs and Trade.
- GIBSON, Rowan (editor), *Rethinking the future*, Nicholas Brealey Publishing, London, Great Britain, 1999, 276 p.
- GRAMSCI, Antonio, *La política y el Estado moderno*, Ed. Planeta-De Agostini, S.A., Barcelona, 1993, 206 p.
- IANNI, Octavio, *Teorías de la globalización*, siglo veintiuno editores, S.A. de C.V., México, D.F., 1997, 184 p.
- KORTEN, David C., *Cuando las transnacionales gobiernan el mundo*, Ed. Cuatro vientos, Santiago, Chile, 1998, 407 p.
- LANÚS, Juan A, *El orden internacional y la doctrina del poder*, Ediciones Depalma, Buenos Aires, 1978, 142 p.
- LEWIS, David K., *Supervivencia e identidad*, Cuadernos de Crítica #27, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F., 34 p.
- Ley de Comercio Exterior.
- Ley de Inversión Extranjera
- Ley de la Propiedad Industrial.
- MALTHUS, Thomas Robert, *Ensayo sobre el principio de la población*, traducción de Teodoro Ortiz, segunda reimpresión, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1998, 619 p.
- MALTHUS, Thomas Robert, *Principios de economía política*, segunda reimpresión, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1998, 385 p.
- MARX, Carlos, *El Capital. Crítica de la economía política*, traducción de Wenceslao Roces, vigésima primera reimpresión de la segunda edición, tomos I, II y III, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1991.
- MILLER, Kenneth, et.al., *Nuestro tiempo, gran enciclopedia ilustrada del siglo XX*, traducción Teresa Florit Selma, reimpresión de la primera edición, Ed. ART BLUME, S.L., Barcelona, España, 1998, 734 p.
- Naciones Unidas, *Hacia la normalización internacional de la contabilidad y presentación de informes de las empresas transnacionales*, Nueva York, N.Y., 1982.
- Naciones Unidas, *Información sobre las empresas transnacionales –manual sobre necesidades y fuentes-*, Nueva York, N.Y., 1992.
- Naciones Unidas, *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial*, Nueva York, N.Y., 1983.

Naciones Unidas, *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial –tendencias y perspectivas-*, Nueva York, N.Y., 1989.

Naciones Unidas, *Leyes y reglamentaciones nacionales en materia de empresas transnacionales*, Volumen VI, Nueva York, N.Y., 1987.

NAISBITT, John, Patricia Aburdene, *Mega tendencias 2000 (diez nuevos rumbos para los años 90)*, sexta reimpresión, Editorial Norma, S.A., México, D.F., 1998, 302 p.

OHMAE, Kenichi, *The end of the Nation State, the rise of regional economies (how capital, corporations, consumers and communication are reshaping global markets)*, The free press, New York, N.Y., 1995, 214 p.

Programa de acción sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional.

Real Academia Española, *Diccionario de la Lengua Española*, vigésima primera edición, tomos I y II, Ed. Espasa Calpe, S.A., Madrid, 1992.

Reglamento de la Ley de la Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

RICARDO, David, *Principios de Economía Política y Tributación*, traducción de Juan Broc B., Nelly Wolff y Julio Estrada M., cuarta reimpresión, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1987, 332 p.

SARTORI, Giovanni, *Homo videns. La sociedad teledirigida*, Ed. Santillana, S.A. Taurus, Madrid, 1998, 159 p.

SANTOS, Milton, *Por una geografía nueva*, Ed. Espasa-Universidad.

SOROS, George, *La crisis del capitalismo global*, Ed. Plaza Janés, México, D.F. 1999, 277 p.

STOPFORD, John M., John Dunning, *Multinationals (company performance and global trends)*, reprinted 1984, Macmillan Publishers, London, 1983, 147 p.

SMITH, Adam, *Riqueza de las Naciones*, sexta edición, volumen I y volumen II, Ed. Publicaciones Cruz O., S. A., México, D.F., 1988.

STUART MILL, John, *Principios de economía política*, traducción de Teodoro Ortiz, tercera reimpresión, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1996, 896 p.

The World Bank, World Development Report 1995, *Workers in an integrated world*, Oxford University Press, New York, N.Y., 251 p.

The World Bank, World development report 1997, *The State in a changing world*, Oxford University Press, New York, N.Y., 1997, 265 p.

*Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Miguel Ángel Porrúa, Librero-Editor, México, D.F., 1997, 1218 p.

Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres.

- Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel.
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia.
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Nicaragua.
- Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio.
- UNCTAD IV, *Trade and development issues in the context of a new international economic order*, 1976.
- United Nations, *The CTC reporter*, No. 18, Autumn, 1984.
- URIBE, Graciela, *Geografía y sociedad*, Ed. Centro de Investigación Científica "Ing. Jorge L. Tamayo", A.C.
- VELÁZQUEZ ELIZARRARÁS, Miguel Ángel, *Ley de Comercio Exterior (análisis y comentarios)*, Ed. Themis, México, D.F., 1996.
- VERNON, Raymond, *Tormenta sobre las multinacionales*, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1980, 285 p.
- VILLORO, Luis, *El poder y el valor, fundamentos de una ética política*, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., y El Colegio Nacional, México, D.F. 1997, 400 p.
- WEBER, Max, *Historia económica general*, traducción de Manuel Sánchez Sarto, séptima reimpresión, Ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V., México, D.F., 1997, 331 p.