



**UNIVERSIDA NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN

EL CONTRATO JOINT VENTURE COMO ALIANZA
ESTRATÉGICA
TESIS
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
PRESENTA
DAVID MIGUEL JUÁREZ

Asesor: LIC. RODOLFO ALFREDO VÉLEZ
GUTIERREZ

Naucalpan de Juárez, Mex. Octubre, 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos.

A Paty Corona (†)

Por esa gran oportunidad que me dio la vida de conocerte, por tu amor y gran generosidad que me prodigaste, pero sobre todo, por creer.

A mi hija Ana Laura.

Por estar hoy más juntos y descubrir lo fantástico que puede ser la vida, para ella todo mi amor y deseo de que logre sus proyectos más anhelados, pero sobre todo que sea una mujer plena y feliz.

A mis padres.

Por su amor, ejemplo y confianza que me han prodigado, esto es un pequeño homenaje a sus desvelos y apoyo incondicional a lo largo de mi vida.

A mis Hermanos: Guillermo, Daniel Alberto, Jorge y Juan Pablo.

Por estar presentes en los momentos más difíciles y alegres que me han tocado vivir, por tantos momentos compartidos y de complicidad.

A mi asesor, el Licenciado Rodolfo Alfredo Vélez Gutiérrez.

Por la disposición, atención y agudos comentarios en el desarrollo de esta investigación, mi profunda admiración por su alta calidad tanto académica como de abogado litigante, ejemplo que alimenta, a los que hemos tenido la fortuna de haber sido sus alumnos y aprendido de sus cátedras.

A mis sinodales: Lic. Karina Ivonne Vaquera Montoya, Lic. Oscar Pérez Alfaro, Lic. Rodolfo Alfredo Vélez Gutiérrez, Mtro. Aldo Espinoza González y Mtro. Alfonso López Reyes.

Por sus valiosos comentarios a mi trabajo de tesis y ser en su calidad de docentes piezas fundamentales en la construcción del saber en nuestra querida Universidad Nacional Autónoma de México, Campus Acatlán.

Índice
Agradecimientos

Introducción

| | |
|---|----|
| Capítulo I. Alianzas estratégicas | 3 |
| 1.1. Teoría de las alianzas estratégicas | 3 |
| 1.1.1. La innovación tecnológica | 3 |
| 1.1.2. La cooperación empresarial | 5 |
| 1.1.3. Antecedentes de las alianzas estratégicas | 10 |
| 1.1.4. Concepto de alianza estratégica..... | 13 |
| 1.1.5. La importancia de las alianzas estratégicas | 15 |
| 1.2. Inversión extranjera..... | 16 |
| 1.2.1. Inversión extranjera directa..... | 18 |
| 1.2.2. Inversión extranjera indirecta..... | 19 |
| 1.2.3. Marco legal de la inversión extranjera en México | 20 |
| 1.3. Empresa transnacional | 24 |
| 1.3.1. Concepto de empresa transnacional. | 25 |
| 1.3.2. Funcionamiento de empresa transnacional | 26 |
| 1.3.3. Ventajas y desventajas | 27 |
| 1.4. Empresa Multinacional..... | 30 |
| 1.4.1. Concepto de empresa multinacional..... | 31 |
| 1.4.2. Características de empresa multinacional | 32 |
| 1.4.3. Ventajas y desventajas | 33 |
| 1.4.4. Diferencias entre empresas transnacionales y multinacionales | 35 |

| | |
|---|-----------|
| 1.5. Las Pymes en México | 36 |
| 1.5.1. Organización de las Pymes | 37 |
| 1.5.2. Estratificación y aspectos legales de las Pymes en México | 38 |
| Capítulo II. El joint venture frente al marco jurídico empresarial en México | 41 |
| 2.1. La empresa en la legislación mexicana | 41 |
| 2.1.1. Concepto de empresa..... | 43 |
| 2.1.2. Concepto de empresa en el ámbito laboral | 44 |
| 2.1.3. Concepto de empresa en el ámbito mercantil..... | 46 |
| 2.1.4. Concepto de empresa en el ámbito fiscal | 48 |
| 2.1.5. Concepto de empresa en el ámbito de la administración | 51 |
| 2.1.6. Concepto de empresa en el ámbito de la economía..... | 52 |
| 2.1.7. Sujetos de derecho en la actividad mercantil..... | 53 |
| 2.1.7.1. Persona física en el ámbito mercantil | 53 |
| 2.1.7.2. Persona moral en el ámbito mercantil | 54 |
| 2.2. El contrato asociativo en México..... | 55 |
| 2.2.1. Contrato de asociación en participación | 55 |
| 2.3. Los contratos atípicos en México | 58 |
| 2.4. Los contratos mercantiles internacionales | 64 |
| 2.5. Organización empresarial norteamericana | 66 |
| 2.6. Origen del joint venture | 68 |
| 2.6.1 Concepto del joint venture | 69 |
| 2.6.2. Características del joint venture..... | 70 |
| 2.7. Modalidades del joint venture | 74 |
| 2.7.1 Joint venture contractual..... | 74 |

| | |
|---|------------|
| 2.7.2 Joint venture societario | 75 |
| 2.7.3 Joint venture mixto | 75 |
| Capítulo III. La inversión extranjera directa en las Pymes | 77 |
| 3.1. Directrices del Plan Nacional de Desarrollo en los sectores productivos en México. | 77 |
| 3.2. Competencia técnica de la Secretaría de Economía en apoyo al desarrollo de Mipymes | 81 |
| 3.2.1. Fideicomiso Pro México | 82 |
| 3.2.2. Instituto Nacional de Emprendedores | 83 |
| 3.2.3. Fondo Pyme | 84 |
| 3.3. Antecedentes de política pública del gobierno federal sobre inversión extranjera directa a las Pymes | 85 |
| 3.4. Sectores productivos receptoras de inversión extranjera directa | 88 |
| 3.4.1. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras | 88 |
| 3.4.2. Informe estadístico de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras..... | 88 |
| 3.5. Organismos que regulan la inversión extranjera directa en México | 92 |
| 3.5.1. Generalidades de la Ley de Inversión Extranjera | 93 |
| 3.5.2. Atribuciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras | 98 |
| 3.5.3. Atribuciones del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras..... | 100 |
| Capítulo IV. Joint ventures en México | 102 |
| 4.1. La regulación del joint venture en México | 102 |
| 4.1.1. Asociación en participación | 104 |
| 4.1.2. El consorcio..... | 105 |

| | |
|---|-----|
| 4.1.3. Las empresas integradoras | 106 |
| 4.1.4. Empresas de comercio exterior | 109 |
| 4.1.5. Las sociedades cooperativas..... | 110 |
| 4.2. Tipos de joint venture que se pueden promover en México | 116 |
| 4.2.1. El joint venture contractual..... | 116 |
| 4.2.2. El Joint venture societario..... | 118 |
| 4.2.2.1. La asamblea ordinaria | 119 |
| 4.2.2.2. Las asambleas extraordinarias..... | 120 |
| 4.2.2.3. La administración | 120 |
| 4.2.2.4. La vigilancia de la sociedad..... | 121 |
| 4.2.2.5. La protección de las minorías..... | 121 |
| 4.2.2.6. La información financiera..... | 122 |
| 4.2.3. El joint venture mixto..... | 123 |
| 4.3. Sectores beneficiados por las alianzas estratégicas en la modalidad de joint venture. | 124 |
| 4.3.1. Los joint ventures tecnológicos..... | 125 |
| 4.3.1.1. Nombre comercial y marca..... | 125 |
| 4.3.1.2. Licencia de patentes..... | 127 |
| 4.3.1.3. Secretos industriales y comerciales | 129 |
| 4.3.2. Joint ventures de distribución comercial | 131 |
| 4.3.2.1. Contrato de agencia | 131 |
| 4.3.2.2. Contrato de distribución comercial | 132 |
| 4.3.2.3. Contrato de concesión mercantil | 132 |
| 4.3.2.4. Contrato de franquicia | 133 |
| 4.4. Perspectiva de crecimiento de las alianzas estratégicas o joint ventures en México..... | 134 |

| | |
|--|------------|
| 4.4.1. Asesoría jurídica para la conformación de joint ventures..... | 135 |
| 4.4.2. Pro México Global..... | 136 |
| 4.4.2.1. Opciones de desarrollo empresarial | 137 |
| 4.4.2.2. Alianzas | 137 |
| 4.4.2.3. Clasificación por grado de propiedad y creación de empresa | 138 |
| Capítulo V. Conclusiones | 140 |
| Bibliografía | 142 |
| Legislación Consultada | 146 |

Introducción

La economía mexicana ha sufrido importantes transformaciones a partir de la década de los años ochenta, la razón se encuentra en los grandes cambios que han surgido a nivel mundial como consecuencia de la globalización y de la integración económica.

Este proceso de mundialización del comercio ha generado una nueva conformación de los mercados mundiales en las que intervienen países desarrollados y economías emergentes, los primeros hacen llegar su inversión extranjera al país huésped por medio de empresas transnacionales o multinacionales las cuales en su modalidad de joint venture, entre otras formas, buscan ingresar, desarrollarse y mantenerse en los mercados internacionales de comercio, los segundos como países receptores realizan las llamadas reformas estructurales que permitan el arribo de inversión extranjera creando infraestructura y cambios en la legislación que les garanticen certidumbre jurídica a sus inversiones.

En el caso de México, las pequeñas, medianas y grandes empresas pueden conformar alianzas estratégicas con las empresas transnacionales lo cual les puede resultar benéfico dado que carecen de innovación tecnológica, investigación y desarrollo, gestión administrativa, por señalar las más importantes. Razón por lo que la creación del joint venture les permitiría tener acceso a estos elementos que las harían más competitivas y lograrían un mayor desarrollo en la planta productiva del país.

El desempeño de las actividades económicas primarias, secundarias y terciarias requieren de recursos técnicos, mayores contribuciones financieras y de equipos más sofisticados y complejos, que normalmente una sola empresa o compañía no está en capacidad de obtenerlos o proveerlos por sí sola, por lo que se necesita de la participación de otra organización empresarial para que de manera conjunta logren así sus objetivos, pues lamentablemente por sí solos es muy difícil

realizarlos dado su elevado costo y desconocimiento de los mercados mundiales de comercio.

Dada la importancia que representan estas alianzas en el desarrollo del país, el Estado debe propiciar las condiciones necesarias que permitan el arribo de inversión extranjera directa generando las condiciones físicas tales como infraestructura o de carácter legal por medio de leyes e instituciones que provean seguridad jurídica a los participantes de estas alianzas estratégicas, aunado a la selección del tipo de inversión extranjera que por sus características representen mayores ventajas que desventajas a México.

De lo anterior se infiere que si en las últimas décadas la política de cooperación multilateral que el gobierno federal ha promovido por medio de la apertura comercial, al firmar tratados y acuerdos comerciales, se entiende que éstos exigen modernidad y desarrollo tecnológico en la planta productiva del país para ser competitivos en los mercados internacionales.

De igual forma se debe considerar que el gobierno no puede quedar marginado del funcionamiento del denominado libre mercado, considerando las desigualdades que imperan entre distintas economías que buscan mayor influencia en mercados locales e internacionales. Por el contrario, debe ser un promotor que garantice equidad entre quienes participan e implantar políticas públicas que permitan el desarrollo y crecimiento de la planta productiva en México.

Capítulo I. Alianzas estratégicas

El presente capítulo se desarrolla con base al método deductivo en lo concerniente al análisis de la información utilizada para la investigación.

Se consideran dos corrientes teóricas siendo la de Innovación tecnológica y Cooperación empresarial, que explican el fenómeno de las alianzas estratégicas empresariales.

Se menciona el tipo de cooperación intra-firma que realizan las empresas transnacionales.

De igual forma se señalan las características más importantes de la inversión extranjera directa, las empresas transnacionales y pymes mexicanas.

1.1. Teoría de las alianzas estratégicas

En la actualidad la globalización y el libre mercado han generado un replanteamiento en la forma en que las organizaciones empresariales se conforman. Las nuevas relaciones comerciales que los países y bloques económicos establecen entre sí, obedecen primordialmente a un cúmulo de nuevas necesidades derivadas de un acelerado acercamiento entre los productos ofrecidos y los potenciales clientes que los demandan en cualquier parte del mundo.

Este fenómeno derivado de la globalización ha sido objeto de diversas interpretaciones en términos teóricos de las denominadas Alianzas Estratégicas (AE), las cuales parten de enfoques tales como *La innovación tecnológica* y *Cooperación empresarial*.

1.1.1. La innovación tecnológica

Se considera la innovación tecnológica como un factor determinante para que las empresas sean más competitivas, la innovación tecnológica es generada por las empresas que elaboran productos, servicios, procesos, sistemas y mercados, o bien mejoran sustancialmente los ya existentes.

Para que las empresas puedan innovar requieren de capacidades, recursos y que exista un conjunto de condiciones del mercado que posibiliten dicho proceso. Dado que estas condiciones son particulares a cada país o región, los resultados varían dependiendo del tipo de empresa y sectores.

Por lo anterior, Fernández (2000) señala que “La generación de innovación tecnológica está fuertemente concentrada en pocos países, fundamentalmente los más desarrollados, ya que cuentan con una mayor experiencia, y por lo tanto, con una acumulación mayor de conocimientos tecnológicos, cuya adquisición por parte de los restantes países se lleva a cabo a través de procesos de transferencia de tecnología.” (págs. 126-127)

Dada esta situación en el mundo se observa el aumento en la colaboración entre organizaciones las cuales se complementan con nuevas formas organizacionales del trabajo y gestión empresarial. Dichas formas de cooperación involucran agentes económicos los cuales son de naturaleza diversa, por ejemplo las redes empresariales de innovación tecnológica, cooperación regional y local, los polos tecnológicos y de modernización, las empresas transnacionales, entre otras.

En el mismo sentido, González (2012) menciona que “El crecimiento de las redes de innovación tecnológica utilizan como vehículo formas institucionales establecidas para llevar adelante la innovación tecnológica, tales como joint ventures, inversión directa motivada por factores tecnológicos, subcontratación y redes de proveedores, asociaciones de investigación, programas gubernamentales de investigación cooperativa y redes informales”. (págs. 116-117)

En general, la transferencia de tecnología supone la asimilación y transmisión de conocimientos de un país o mercado a otro y su resultado es la innovación tecnológica en el mercado de destino. La capacidad de asimilación y el dominio tecnológico requiere que la empresa receptora disponga de ciertos recursos y tradición en Investigación y Desarrollo (I+D), es decir, una cultura industrial relacionada con la innovación tecnológica, así como las metodologías y procedimientos adecuados.

Es interesante la manera en que Fernández (2000) menciona las acciones que abarca la transferencia de tecnología, las cuales para su mayor comprensión, son descritas en el siguiente cuadro:

| Transferencia tecnológica: |
|--|
| La venta o cesión bajo licencia de cualquier forma de propiedad industrial. Los derechos de propiedad industrial constituyen una especie de monopolio que posee el inventor. |
| La transmisión de conocimientos técnicos especializados y experiencias bajo la forma de estudios de fiabilidad planos, modelos, manuales, fórmulas detalladas o instrucciones específicas. |
| La transmisión de conocimientos necesarios para la instalación, puesta en marcha de proyectos llave en mano. |
| La transmisión de conocimientos tecnológicos para adquirir, instalar y utilizar bienes de capital, bienes intermedios y bienes finales. |
| Los materiales destinados a la formación de personal y servicios especializados, tanto de consultoría como de gestión. |

Es relevante señalar que la innovación tecnológica se debe entender ante todo como una actitud, una capacidad de mejora y adaptación de los productos, de los procesos existentes y de la organización a los nuevos desarrollos tecnológicos.

1.1.2. La cooperación empresarial

El proceso económico es desarrollado básicamente a través de la empresa o unidad de producción, referido en su sentido más simple y que posteriormente dependiendo de su nivel de desarrollo da pauta a la conformación de la industria la cual se compone de diversas empresas que producen bienes o servicios para atender el mercado.

Por ejemplo, para Sergio Zarkin (2009) visualiza que:

La industria para alcanzar sus objetivos de mayor penetración en los mercados debe establecer alianzas o cooperaciones empresariales encaminadas a lograr dicho fin. Ya que la lógica empresarial pugna por allegarse de recursos a un menor costo y obtener el mayor rendimiento en su inversión.

Dentro de las estrategias utilizadas por las empresas se mencionan la integración vertical u horizontal, en el primer caso la integración vertical puede operar en dos sentidos:

- a) Hacia atrás, que tienen lugar cuando el movimiento es hacia la fuente de suministro.
- b) Hacia delante, que se lleva al cabo cuando el movimiento es hacia la salida comercial. (págs. 76-77).

En cuanto a la integración horizontal se presenta cuando la coordinación o fusión de empresas sucede en el mismo nivel de producción y se interrelacionan en sus actividades de forma ordenada y encaminadas a producir un servicio o bien final el cual será colocado en el mercado.

Estos tipos de integración (vertical u horizontal) determinan el tipo de organización que a nivel interno las empresas deciden adoptar con base a sus necesidades para mantener una posición relevante en el tráfico comercial. Pero cuando las empresas deciden expandirse para lograr una posición en el mercado internacional tienen que considerar que el ambiente externo representa un alto grado de incertidumbre en razón de aspectos económicos, políticos, culturales y legales que pueden obstaculizar su incursión en el comercio mundial.

En este punto resulta conveniente hacer la diferencia entre cooperación empresarial y concentración empresarial dado que estos términos en algunos casos son considerados como sinónimos lo cual es erróneo, Carlos Enrigue (2006) al respecto aclara:

(...) es necesario distinguir entre la “cooperación empresarial” (que se materializa en los “grupos de coordinación”) y la “concentración empresarial” (que se traduce en los “grupos de subordinación”). Cuando se habla de cooperación empresarial se alude a una situación de cooperación que no altera la independencia o autonomía económica de las sociedades que cooperan; en cambio, cuando

mencionamos la concentración empresarial estamos haciendo referencia a un proceso de modificación sustancial del poder de decisión económica de las sociedades concentradas. (pág. 74)

La anterior aclaración permite diferenciar la cooperación empresarial de la concentración empresarial, siendo esta última prohibida legalmente en diversos países que han tenido la experiencia de haber constituido empresas con una alta concentración en el mercado e incluso que llegaron a crear monopolios y por lo tanto una distorsión en el juego de la oferta y la demanda que dañó la competición entre empresas.

Como se ha mencionado la estructura de las empresas en sus mercados internos se organizan de forma vertical u horizontal en la lógica de su actividad comercial y al tipo de mercado al que van dirigidos sus productos. De hecho, dentro de cada actividad realizada en su proceso de producción y comercialización pueden generar acuerdos de cooperación entre empresas locales que les permita tener mayor influencia a nivel regional, posteriormente al ir cubriendo el mercado interno llegará el momento en que decidan incursionar en mercados extranjeros para vender sus bienes y servicios.

A este proceso de exportación de bienes y servicios se le denomina internacionalización de la empresa la cual es definida de manera amplia por Fernández (2000) como “el conjunto de actividades que la empresa desarrolla fuera de los mercados que constituyen su entorno geográfico natural, por lo que el grado de internacionalización de una empresa se determinará según la proporción de las actividades que se desarrolla en el exterior.” (pág. 192)

En este proceso de internacionalización de la empresa que pretende la búsqueda de mercados internacionales se relaciona directamente con el concepto de ciclo de vida del bien o servicio, es decir, cuando la empresa fabrica un producto que en su país de origen ha llegado a la fase de madurez, le resultará conveniente exportar a otros países, en los que el producto toda vía no es muy conocido-porque se encuentra en su fase de introducción o de crecimiento primario-ya que, una vez que

el producto sea aceptado por los consumidores, encontrará pocos competidores y disfrutará de una alta tasa de crecimiento del mercado.

Ahora bien, todo proceso de internacionalización de la empresa presenta diversos problemas u obstáculos que la empresa debe superar y que generalmente pueden ser de tipo financiero, comercial, logístico y legal.

En cuanto al financiero, por ejemplo puede ser la falta de adecuados créditos a la exportación, en lo comercial los más habituales suelen ser el desconocimiento de oportunidades comerciales y el difícil acceso a compradores potenciales en el extranjero, por lo que respecta a los logísticos y culturales se presentan derivado de la lejanía de los mercados y se manifiestan en costosos viajes para explorar los mercados, altos fletes de transporte, elevados costos de coordinación, desconocimiento del idioma y costumbres, finalmente los obstáculos legales son aquellos que imponen los gobiernos, especialmente el del país que recibe la exportación o la inversión directa.

Considerando los aspectos anteriores, es cuando las empresas al decidir internacionalizarse, optan por generar diversas formas de cooperación empresarial las cuales tienen como objetivo principal mitigar el riesgo que les representa incursionar en mercados extranjeros.

Atendiendo los criterios de (Fernández, 2000; Bolaños, 2006 y Enrigue, 2006) se presentan los acuerdos de cooperación internacional más comunes considerando la creación de una nueva entidad y sin creación de nueva entidad en los siguientes cuadros:

| Acuerdo de cooperación internacional con la creación de nueva entidad. | |
|---|---|
| Acuerdo de cooperación | Descripción |
| Joint venture | Lo habitual que ocurre en un joint venture internacional es que la empresa local aporte capital, conocimiento del mercado y acceso al mercado, por su parte la empresa extranjera aporta capital, imagen de marca o tecnología. |

| | |
|--|--|
| Consortio de desarrollo o exportación | Es una agrupación que forma una persona jurídica distinta de los integrantes que en ningún momento pierde su independencia ni jurídica ni económica. Esta figura facilita la subsistencia económica de las micro, pequeñas y medianas empresas ya que su fin es impulsar la productividad. |
| Cooperativas de comercio exterior | Varias empresas micro, pequeñas y medianas aportan capital para crear una nueva entidad que canalice sus exportaciones. Normalmente opera en sectores agrícolas, agroindustriales y ganaderos. |
| Proyectos auspiciados por gobiernos o instituciones internacionales. | Estos acuerdos son los menos comunes, pues se crea una nueva entidad aunque ésta no es propiedad de los asociados que la conforman, sino del gobierno o de las instituciones que financian el proyecto. |

Acuerdos de cooperación internacional sin creación de nueva entidad.

| Acuerdo de cooperación | descripción |
|-------------------------------|---|
| Licencias | Son acuerdos contractuales entre empresas de distintos países por los que una concede a otra el derecho a usar un proceso productivo, una patente, una marca, etc. |
| Franquicia | Se trata de un sistema de cooperación en la venta de mercancías y prestación de servicios, mediante el cual el franquiciante concede a otro empresario (franquiciado), a cambio del pago de un canon o royalty, el derecho a ofrecer al público determinadas mercancías o servicios (previamente prestigiados por el franquiciante), utilizando sus rótulos, marcas y otros derechos protegidos, así como sus conocimientos empresariales y técnicos. |
| Distribución cruzada | Consisten en el intercambio de productos para ser distribuidos en otros países. Así dos empresas se benefician mutuamente al conseguir distribuir sus productos en mercados en los que no tenían presencia anteriormente., |
| Contratos de manufactura | En este contrato la empresa internacional paga a otra para que fabrique sus productos con su marca. Por ejemplo, la fabricación de productos manufacturados en países con costo salarial más barato (marcas deportivas, de electrodomésticos, etc.) |

Contratos de administración

Se produce un contrato de este tipo cuando una empresa extranjera exporta la administración de determinados negocios –vende sus servicios-a una empresa local, por ejemplo en el caso de las cadenas de hoteles.

Estos tipos de cooperación empresarial tanto de creación de un ente jurídico para la realización de la cooperación como de tipo contractual sin la creación de un ente jurídico, son la manera en que las empresas en la actualidad deciden generar alianzas que les permita incursionar en el comercio mundial y en el cual básicamente tienen como objetivo principal el lograr disminuir el grado de incertidumbre que por sí solas les representaría un mayor nivel de riesgo.

Estos enfoques teóricos de la innovación tecnológica y la cooperación empresarial, entre los más destacados, han influenciado los campos del conocimiento tales como: Administración, Economía, Finanzas y Derecho. Por lo que han sido el punto de referencia, que por un lado, muestran las formas de organización administrativa-financiera y, por otro, muestran las figuras jurídicas que hoy día se emplean para su constitución y relación contractual entre los socios comerciales.

1.1.3. Antecedentes de las alianzas estratégicas

La globalización económica en los últimos años se ha caracterizado por la conformación de bloques económicos ideados e impulsados por los países desarrollados que han presionado para abrir el libre flujo de mercancías, servicios, capitales y tecnologías entre los países y eliminar toda clase de barreras arancelarias y administrativas al comercio internacional a fin de colocar libremente sus productos en los mercados del mundo.

Por lo anterior, el fenómeno de la globalización a decir de Juan Carlos Fernández (2000) pugna por:

La adaptación y transferencia a un elevado número de países de una serie de factores que contribuyen a la convergencia de las economías. Alguno de estos factores son la homogeneización en las preferencias de los consumidores, la tendencia a diseñar y distribuir productos

estandarizados para distintos países, la apertura de los mercados y la eliminación de barreras comerciales, la creciente coordinación de las funciones en las empresas internacionales. (págs. 189-190)

Dentro del proceso de globalización las empresas como unidades económicas productivas han sido el vehículo por medio del cual se realizan todo tipo de transacciones comerciales, encaminadas a penetrar los diversos mercados de bienes y servicios en el mundo. Y, son éstas quienes han determinado el grado de integración de los países en la orquesta mundial del comercio internacional. Han pasado de unidades productivas locales a empresas transnacionales o multinacionales que se han expandido por el mundo y han revolucionado los sistemas gerenciales y de producción a escala mundial.

Los historiadores de la economía empresarial han dejado testimonio de la forma en que los grandes corporativos estadounidenses a través de los años han ideado nuevas organizaciones que permitan obtener una mayor cuota de mercado en el comercio mundial.

Los Estados Unidos de Norteamérica, país que representa el principal socio comercial con México y por lo tanto constituye la mayor influencia económica y comercial, en sus orígenes transitó por diferentes etapas que lo consolidaron como una potencia mundial valiéndose de su desarrollo tecnológico que aunado a la organización empresarial ha logrado su expansión a nivel mundial hasta consolidarse como la mayor potencia comercial, lo anterior se explica con los antecedentes históricos de su proceso de industrialización que a decir de Harry E. Barnes (1987) se produjeron en:

Las últimas tres décadas del siglo XIX testimonian, sin embargo, una transformación clara del carácter del proceso capitalista dominante y de sus ideales. El principal objetivo fue conseguir la concentración del poder industrial para aprovecharse de los beneficios de una producción en gran escala y del monopolio de los precios. La figura más notable y representante de este periodo fue John D. Rockefeller, Sr., y la Estándar Oil Company el producto más conspicuo y afortunado del capitalismo monopolista en los Estados Unidos. Ejemplos posteriores fueron la United States Steel Corporation, la

International Harvester Company y la American Tobacco Company. Este desenvolvimiento monopolista quedó asegurado en un principio por los trusts, pero estos fueron declarados ilegales por la Ley Sherman de 1890. Con posterioridad a esta fecha, se inventó la compañía controladora, que ha logrado escapar a las mallas de la ley. (pág. 609)

Como se observa, la historia de las grandes empresas norteamericanas a través de los años se ha caracterizado por un descomunal crecimiento e influencia en el mundo, para lograrlo han ideado diversas formas de organización que les permita obtener una mayor cuota de mercado y lograr un alto grado de rentabilidad, pero como se ha señalado, las legislaciones de sus países de origen van en el sentido de declarar ilegal los monopolios y la concentración empresarial, por lo cual los estudiosos del tema como Carlos Enrigue (2006) han referido que:

(...) se da en todos los países, pero en especial en los Estados Unidos, donde los monopolios y los cárteles comenzaron a dominar el mercado; para combatirlos se implementó la ley anti-monopólica denominada Sherman act, en 1890. Pero resulta muy difícil el controlar por vía legislativa el desarrollo societario, y así se dieron los Holding o controladoras –que no regulaba la Sherman act.- y de ese modo muchos trust y cárteles se transformaron en controladoras; mismas que en ocasiones pretendieron ser monopólicas y contra las que lo intentaron se dictó en 1914, la Clayton act, la cual regulaba que éstas no pretendieran ser monopólicas, mas permitiendo la figura en tanto ésta no pretendiera invadir la libre competencia.

Así, la tercera gran regulación anti-monopólica norteamericana es la Robinson-Patman Act.

En general las leyes anti-monopólicas norteamericanas previenen el abuso de las empresas cuyo poder permita controlar el mercado en perjuicio de los usuarios, ya que si se pretende lograr una situación de libre mercado llegaría un momento en que la intención original se borraría, quedando el público sujeto a la voluntad de las entidades monopólicas o de las que realizan prácticas monopólicas. (págs. 9-10)

Estas restricciones legales obedecen a un modelo de economía liberal en donde la libre competencia de empresas se basa en las sanas prácticas comerciales, por lo menos teóricamente es lo que se pretende, no obstante lo anterior, los grandes corporativos han ideado novedosas e innovadoras formas de organización empresarial en donde se aplica la lógica de expansión comercial a cualquier precio.

La migración de dichos capitales han dado origen a las empresas transnacionales y multinacionales las cuales para lograr sus objetivos han establecido las denominadas AE como un medio por el cual sus inversiones son colocados en aquellos países que les representen condiciones favorables tanto económicas como legales para su operación y crecimiento en el mercado mundial. En ese sentido la expansión de los grandes capitales, si bien es cierto, buscan primordialmente allegarse de recursos a un menor precio y ser operados por una mano de obra barata, de igual forma representan una oportunidad a los países huéspedes de la inversión de beneficiarse de las divisas, tecnología y gestión administrativa en el sector productivo local.

1.1.4. Concepto de alianza estratégica

La constitución de las empresas a través del tiempo han representado una dinámica diferente en su evolución y organización, esto es, han evolucionado de forma diferente en razón de su entorno económico donde operan, no es lo mismo el grado de desarrollo de empresas en los países altamente industrializados que están en posibilidades de cubrir las necesidades de bienes y servicios a nivel mundial, que aquellas empresas que se encuentran operando en países subdesarrollados que responden a necesidades de mercados locales y que su permanencia en gran medida representa un cúmulo de dificultades y que se encuentran sujetas a los vaivenes de la economía tanto de sus países como del resto del mundo.

Esta dualidad, ha generado la necesidad de establecer vínculos inter-empresariales que les permitan obtener mayores beneficios y un valor agregado a sus operaciones de intercambio comercial. Para lograr estos objetivos han recurrido a las llamadas AE las cuales tienen una connotación más en el sentido de organización administrativa dado que de manera conjunta reúnen recursos de:

- a) capital,
- b) tecnología,
- c) mercados,

- d) capital humano, y
- e) gestión empresarial,

Por mencionar los más significativos.

Su concepto, por lo tanto, tiende más a la parte organizacional por lo que se deben entender como una estrategia de diversificación e integración corporativa.

De lo anterior, se está en posibilidades de definir lo que son las AE las cuales son consideradas por Zarkin (2009) como “La asociación entre dos o más entidades que persiguen objetivos y estrategias comunes que buscan complementarse al compartir y combinar sus recursos y esfuerzos”. (pág. 257)

Para el economista Paulo Nunes (2012) en su portal de Enciclopedia temática, a la definición de AE le agrega más elementos donde se consideran tanto las ventajas como los posibles riesgos, en su definición:

Una Alianza Estratégica es una asociación entre dos o más empresas que unen recursos y experiencias para desarrollar una actividad específica, crear sinergias de grupo o como una opción estratégica para el crecimiento. Este tipo de asociación puede ser utilizada para conquistar un nuevo mercado (geográfico o sectorial), adquirir nuevas habilidades o ganar tamaño crítico. Por tanto, es una alternativa a otras formas de desarrollo, tales como fusiones y adquisiciones y el desarrollo orgánico. Las Alianzas Estratégicas se establecen normalmente entre empresas competidoras o que producen productos o servicios complementarios. Los sectores de actividad que han tenido particular relevancia son los sectores de las áreas de tecnología.

Las principales ventajas de las Alianzas Estratégicas como una fuente de desarrollo empresarial son, por un lado, el acceso a nuevos mercados sin grandes inversiones y con menores riesgos y, en segundo lugar, la utilización de sinergias comerciales y tecnológicas. Presenta, sin embargo, algunos riesgos potenciales, tales como el intercambio de conocimientos con los competidores y la pérdida de flexibilidad estratégica. (pág. 2)

Para efectos de uniformar el criterio de las anteriores definiciones, considerando que la presente investigación se basa en México. Se recurrirá al concepto utilizado por el Gobierno Federal por medio de la Secretaria de Economía (SE) en su portal

de internet donde por medio del manual *Alianzas Estratégicas, una herramienta de competitividad internacional*, define a las AE como “Acuerdos cooperativos en los que dos o más empresas se unen para lograr ventajas competitivas que no alcanzarían por sí mismas a corto plazo sin gran esfuerzo”. (Pro México, 2010, pág. 11)

Como se observa, las AE son una herramienta valiosa para lograr competitividad en las relaciones comerciales, ya que se resalta la importancia que tienen las empresas transnacionales al ser una fuente de inversión y tecnología para el país huésped de la inversión.

De estas definiciones se desprenden importantes elementos tales como:

- Asociación,
- Perseguir objetivos comunes,
- Estrategias comunes, y
- Ventajas competitivas

Todos ellos brindan una idea clara sobre su trascendencia en la realidad económica que se vive en nuestros días, en la cual las empresas necesitan realizar diversos tipos de AE que les permita tener una ventaja competitiva en el mercado.

1.1.5. La importancia de las alianzas estratégicas

Mucho se ha escrito de la necesidad que tienen actualmente las empresas de realizar alianzas comerciales tanto a nivel nacional como internacional por medio de la AE.

Los argumentos se enfocan a diversas características de las que se destacan las de índole:

- a) Económico,
- b) Tecnológico

- c) Financiero, y
- d) Mercadológico.

La economía empresarial encuentra en las AE un modelo de negocios que pugna por una mayor participación comercial en un mundo cada vez más dinámico y sujeto a los gustos y preferencias de los consumidores.

Los avances tecnológicos se han convertido en la panacea del comercio internacional ya que permiten que sea más eficiente el proceso de producción, de comunicación y de mayor participación comercial en el mundo. El problema surge cuando los países dada sus características propias no desarrollan los conocimientos científicos y de innovación que hoy día rigen la producción y colocación de bienes y servicios en diferentes latitudes. Lo cual no es gratuito ya que el desarrollo de los llamados países industrializados se ha dado a expensas de los países que carecen de conocimiento e infraestructura tecnológica.

En consecuencia, la importancia que reviste crear AE tienen un claro sentido expansionista de las empresas tanto nacionales como internacionales, ya que basan la AE en aspectos tales como la mejora de competencias, ganar poder y movilidad en el mercado y crear opciones para futuras inversiones con miras en tener una mayor participación en los mercados bursátiles considerando que recurren a ellos para la obtención de fondos monetarios que permitan su operación y expansión. Hoy en día su importancia es innegable dentro del ámbito empresarial, por ello mismo se debe de actuar con una actitud receptiva y discernir de las ventajas y desventajas que pudiesen proporcionar.

1.2. Inversión extranjera

Dentro del ámbito de las relaciones comerciales que se pueden suscitar entre países, las fuentes de financiamiento tienen una particular relevancia. Esto se debe a la forma en que impacta la inversión extranjera en el país receptor, ya que por medio de ésta se establecen los proyectos de inversión tanto públicos como privados.

En el caso concreto de México, la inversión extranjera es cualquier tipo de inversión que implique una transferencia de recursos monetarios provenientes del extranjero. La SE la divide en dos tipos: privada o pública.

La inversión extranjera privada.

Es aquella realizada por una persona de forma individual o colectiva a otro país.

La inversión extranjera pública.

Es aquel préstamo que se realizan de gobierno a gobierno.

Es importante aclarar que la inversión es un concepto económico y se le identifica con la formación de capital, ya que consiste en los aumentos de los stocks o fondos de edificios, equipos y existencias, ampliando el concepto algunos especialistas incluyen el mantenimiento del capital existentes en el cual se señala que la inversión es el gasto dedicado a incrementar o mantener el stock de capital.

El concepto de inversión se vincula, en consecuencia, a dos temas centrales: a la formación y mantenimiento de capital productivo, mercantil, financiero y, a la búsqueda de un rédito o ganancia.

En términos jurídicos Pérez (2011) menciona que “se le puede definir como un acto jurídico, o un conjunto de actos jurídicos mediante los cuales una persona física o moral dispone de bienes para que los mismos le reditúen una utilidad.” (pág. 221)

En este orden de ideas, la inversión extranjera al ser pública o privada, se le denomina como productiva o especulativa no obstante ambos tipos de inversión producen ganancias al inversionista, las economías nacionales perciben a la inversión especulativa como simples transferencias de capital que no constituyen una adición a su capacidad productiva. Por el contrario, la inversión productiva genera inversión en activos fijos de capital y promueven la creación de empleos y el desarrollo del sector productivo.

1.2.1. Inversión extranjera directa

Para efectos de este trabajo se considera únicamente a la Inversión Extranjera Directa (IED) o productiva, dada su importancia en el desarrollo nacional y de la cual el Gobierno Federal realiza importantes esfuerzos para que sea dirigida a México.

La definición que nos brinda la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) señala que “La inversión extranjera directa (IED), tiene el potencial de generar empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnología, aumentar las exportaciones y contribuir al desarrollo económico a largo plazo de los países en desarrollo de todo el mundo”. (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 2010, pág. 9)

Como se observa la UNCTAD, pone el énfasis en la inversión extranjera directa dado que puede ser utilizada como una palanca que los países receptores pueden utilizar para su desarrollo.

También es definida en el portal de la SE en términos de que “La Inversión Extranjera Directa (IED) es aquella inversión que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor.” (Secretaría de Economía, 2014)

Abundando sobre los propósitos de la IED puede entenderse como aquella que adquiere bienes inmuebles, por ejemplo el establecimiento de empresas comerciales, industriales o de cualquier otro tipo por parte de personas físicas o colectivas extranjeras.

Además, trae divisas, tecnología y métodos gerenciales y organizacionales más desarrollados. Este tipo de inversión es de mediano o largo plazo y genera puestos laborales permanentes, con lo cual va disminuyendo la tasa de desempleo nacional y va conformando una mano de obra laboral más calificada.

1.2.2. Inversión extranjera indirecta

La inversión extranjera indirecta se entiende como aquella en la que personas o sociedades financieras de un determinado país, adquieren valores de renta fija o variable los cuales son invertidos en casas de bolsa con el fin de obtener ganancias preponderantemente especulativas.

La SE por medio de su organismo PRO MEXICO en su portal de internet define:

La ley de inversión extranjera trata también las inversiones en valores, conocida como inversión extranjera indirecta, de portafolio o de cartera, ésta se lleva a cabo a través del mercado de valores o de deuda.

Por medio de la inversión indirecta, se realiza la compra de valores, de ésta manera, los extranjeros también realizan inversión en México, mediante la compra de valores en las diferentes modalidades que emiten las empresas o el gobierno, éste último lo hace a través del Banco de México. Dichos valores se comercializan en las diferentes casas de bolsa y le otorgan al extranjero una utilidad o ganancia, las cuales dependen de diversos factores como el valor adquirido, el plazo y la tasa de interés establecida, así como las utilidades que reciba la empresa. La inversión extranjera indirecta, aporta recursos que permiten, tanto a las empresas como a los gobiernos, financiar proyectos productivos y de desarrollo, que generan empleos y riqueza. (Pro México, 2014)

Como se observa, la inversión extranjera indirecta es conocida también como de portafolio o de cartera, se ha ganado estos nombres por su nivel de especulación bursátil que las hace peligrosas en función de su alta exposición al riesgo.

Precisamente este tipo de inversiones ha generado los grandes colapsos financieros en el mundo al tener un alto grado de volatilidad como instrumento de inversión ante una crisis de corte financiero como han sido los caso del efecto *tequila*, en el caso de México o el efecto *tango* en el caso de Argentina.

1.2.3. Marco legal de la inversión extranjera en México

Como ha quedado precisado la IED en México ha sido un detonante para el crecimiento y desarrollo económico. La apertura comercial de México ha transitado de forma acelerada ya que de ser una economía cerrada se ha ido orientado a un modelo de economía abierta en sincronía con el modelo económico denominado Neoliberal.

La integración económica, en este sentido, ha obligado a México a crear una política de desregulación económica en el ámbito local, es decir, a que el Estado dejase de tener una influencia decisiva en el sector productivo del país por lo cual puso a la venta empresas públicas o para estatales tanto al sector privado interno y extranjero, para ir creando las condiciones de integración al modelo neoliberal.

Esta desregulación económica comienza en la década de los 80's donde el cambio de modelo económico generó se propiciara una legislación que de manera paulatina respondiera a esta nueva realidad económica. Cuando México firma el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), los flujos comerciales y monetarios de los países participantes pugnaban porque existiera certidumbre jurídica. Lo anterior influyó para que México se viera en la necesidad de reformar y crear leyes en materia de inversión extranjera.

Lo anterior dio pauta a establecer actividades liberadas a la inversión extranjera que obedecen tanto a la regla general o regla de excepción a decir de Fernando Cárdenas (2010):

La regla general de la inversión extranjera en México permite a los extranjeros participar en cualquier actividad económica, 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. En materia de sociedades mexicanas podrán participar hasta el 100% del capital social cuando los objetos se refieran a actividades liberadas.

La regla de excepción son las áreas económicas reservadas al Estado Mexicano por seguridad nacional, a los mexicanos y sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros y, por último, las actividades con regulación especial sujetas a límites máximos de participación a la inversión extranjera. Estas actividades son las

previstas en los artículos 5, 6 y 7 de la Ley de Inversión Extranjera.
(pág. 143)

Estas reglas muestran aspectos de la inversión extranjera que el Estado mexicano jurídicamente protege las cuales denomina reservadas al Estado Mexicano por seguridad nacional e incluso señala la actividad con regulación especial sujetas a límites máximos.

En ese sentido Fernando Cárdenas (2010) describe que el Estado mexicano permite acceder a determinadas áreas productivas mediante la denominada inversión extranjera neutra la cual:

(...) constituye un instrumento jurídico que permite a las personas físicas y morales extranjeras, a las sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero y a las sociedades Financieras Internacionales para el Desarrollo, participar de una manera sui generis en el capital social de sociedades mexicanas que tienen por objeto social actividades económicas prohibidas o restringidas a la inversión extranjera, esto es, actividades económicas reservadas a mexicanos y sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros y de regulación especial en donde la inversión extranjera puede participar únicamente hasta los porcentajes autorizados por la ley. La inversión neutra no computa para determinar los porcentajes de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas y nunca debe concederles el control de la empresa. (pág. 155)

Como se señala, la inversión neutra es la que realizan en sociedades mexicanas o en fideicomisos las personas que, según se definiera, al invertir realizan inversión extranjera pero que por disposición de la ley no se computa como inversión nacional ni como inversión extranjera, en ese sentido Rafael Pérez (2011) clasifica a las que se realizan:

- a) Mediante la adquisición de acciones sin derecho a voto o con derechos corporativos limitados (art. 20 de LIE), previa autorización de la Secretaría de Economía (SE) y de la Comisión Nacional de Valores si correspondiere;
- b) Cuando se adquieren certificados emitidos por una institución fiduciaria cuyo capital está constituido por acciones representativas del capital social de sociedades, los cuales otorgan derecho a participar de los beneficios pecuniarios de una empresa;

c) Sociedades financieras internacionales para el desarrollo, conforme lo dispone el reglamento de la ley y lo precisan las resoluciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras;

d) Las Efectuadas por sociedades de inversión de renta variable, estas sociedades no pueden utilizar las acciones que adquieren para participar en la vida de las sociedades que las han emitido, por lo cual estos valores son considerados también acciones neutras. (pág. 233)

Por lo descrito, para el sistema jurídico mexicano el concepto de inversión extranjera directa comprende la participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas mediante la suscripción y pago del capital social.

De igual forma la realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero a través de la adquisición de acciones o partes sociales en otras sociedades mexicanas ya constituidas o de nueva creación.

Asimismo, es considerada inversión extranjera directa la inversión neutra que es la efectuada en el capital social de sociedades mexicanas y que no computa para determinar el porcentaje de la inversión extranjera en actividades económicas reservadas a mexicanos y de regulación especial. La inversión neutra, en este sentido, tiene la finalidad de hacer llegar financiamiento a empresas mexicanas que realizan este tipo de actividades para facilitarles lograr sus proyectos o saneamiento financiero sin que con ello la inversión mexicana pierda el control de la empresa.

Dentro de los ordenamientos legales que rigen en México a la inversión extranjera destacan los siguientes:

| Marco regulatorio | Ordenamiento legal | Comentario |
|---|---|--|
| Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. | Artículo 73 , El Congreso tiene facultad: XXIX-F. Para 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 | Se manifiesta expresamente las facultades del Congreso para legislar respecto a la inversión tanto nacional como extranjera dentro del país. |

tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.

**Ley de inversión
extranjera**

ARTÍCULO 4o.- 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 esta Ley.

Se establecen los criterios legales para la inversión extranjera en los sectores productivos del país.

Con lo cual se busca brindar certeza jurídica a los participantes en dicha inversión.

Las reglas sobre la participación de la inversión extranjera en las actividades del sector financiero contempladas en esta Ley, se aplicarán sin perjuicio de lo que establezcan las leyes específicas para esas actividades.

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.

**Reglamento de la ley
de inversión extranjera
y del Registro
Nacional de Inversión
Extranjera.**

En dicho reglamento se establecen precisiones administrativas sobre la regulación de la inversión extranjera que la ley del ramo señala.

Por medio de este reglamento se tiene control de las empresas participantes y se establecen las reglas jurídicas que determinarán la inversión extranjera.

La importancia del marco jurídico en la inversión extranjera permite establecer las reglas que el gobierno federal ha implantado para regular la IED en México. Lo anterior es relevante para la presente investigación ya que a partir de dichas

reformas se establecerá el alcance que las mismas han tenido en las pymes mexicanas al ser éstas receptoras de la IED.

1.3. Empresa transnacional

La empresa transnacional (ETN) y multinacional (EMN), en la actualidad constituyen la fuerza motriz que impulsa el proceso de globalización. Ya que se valen de sus altos niveles de tecnología aplicada a la producción, sus canales de comercialización y diversificación del capital a lo largo del mundo para lograr su expansión mundial.

De este modo, las ETN y las EMN están integrando a los países tanto desarrollados como subdesarrollados en un mercado global. Se valen del control que ejercen sobre los recursos económicos, el acceso a los mercados mundiales y el desarrollo de nuevas tecnologías para lograr su cometido.

Por otro lado, las ETN tienen el potencial necesario para generar enormes beneficios que se destinen a la reducción de la pobreza, si se considera que sus inversiones se orientan a países subdesarrollados carentes de capital y tecnología para realizar proyectos productivos.

La mayoría de los gobiernos y de las instituciones financieras internacionales ven a la inversión extranjera de las ETN y EMN como una de las claves para generar una integración satisfactoria en la economía global. Lo cual es comprensible, precisamente por la falta de capital, tecnología y gestión empresarial que les permita ser competitivos en los mercados globalizados.

Lo anterior explica los esfuerzos que realizan los países menos desarrollados para atraer a las ETN y EMN por medio de la IED, siguiendo las recomendaciones de los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial (BM), entre los más importantes, para implantar políticas públicas estructurales tendientes a la liberación comercial, las concesiones fiscales y el reforzamiento de los derechos de los inversores encaminados a proteger su capital.

1.3.1. Concepto de empresa transnacional

Considerando lo anterior y conscientes de que existen diversas definiciones de ETN, las cuales obedecen a los tipos de conformación y dependiendo del país en las que se encuentren. Con base al diccionario en línea de eco-finanzas (2014) se puede definir a las ETN como “Empresa que, operando en varios países a través de filiales que pueden ser jurídicamente independientes, tienden a maximizar sus beneficios –o a cumplir cualquier otro objetivo propuesto- bajo una perspectiva global de grupo, y no en cada una de sus unidades jurídicas aisladas”. (pág. 1)

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

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 conducto 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 ella 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. (Organización de las Naciones Unidas, 2003, pág. 3)

Es evidente que de la anterior definición se establece un sentido cosmopolita de la ETN. La dimensión de la misma se define como un ente que mantiene una influencia a nivel global, su operación en diferentes países explica su grado de sofisticación tecnológica y de penetración comercial. Atendiendo a su origen capitalista su objetivo central es la maximización de sus beneficios y colocación de sus productos en mercados disímolos y con niveles de ingreso diferentes, la lógica comercial se puede resumir en que vende en donde se puedan pagar sus productos.

Para algunos estudiosos en el ámbito jurídico también las identifican como *corporación transnacional* la cual tienen una participación importante en el

desarrollo de productos nuevos así como nuevas tecnologías de producción lo cual trae como consecuencia los esfuerzos globales de innovación en las técnicas de producción, así como en el diseño de productos nuevos, estas corporaciones han respondido sobre todo a los problemas de las sociedades industriales avanzadas, como señala Rigel Bolaños (2006) cuando son consideradas en su aspecto jurídico, se les define como “

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. (pág. 104)

En su aspecto jurídico se le denomina corporación transnacional la cual es identificada como persona jurídica colectiva que al tener recursos financieros puede operar en otros países considerando los cuerpos normativos del país en cuestión para constituirse como empresa o adquirir alguna ya existente que convenga a sus intereses.

1.3.2. Funcionamiento de empresa transnacional

La lógica de operación de la ETN, es la de maximizar las utilidades y beneficios de su inversión en los países huéspedes de la IED, esta dinámica en su política de penetración comercial da pauta precisamente a establecer las alianzas estratégicas para diversificar su inversión en los sectores de su interés, dada la definición arriba señalada de ETN, se destacan aspectos tales como que opera en varios países a través de filiales, que tienden a maximizar sus beneficios y que mantienen una perspectiva global de grupo, lo cual evidencia un proceso para lograr sus objetivos el cual sigue diferentes etapas, de las que Sergio Zarkin (2009) clasifica:

La primera fase la inicia con la exportación de sus productos a otros países, pasan por el establecimiento de una organización de venta de dichos productos en el extranjero, siguen con la concesión de licencias para el uso de patentes y marcas y para prestación de asistencia técnica a compañías locales que producen y venden sus artículos. Culminan este proceso con la adquisición de los establecimientos productivos locales o instalándolas como productores en el extranjero a través de

subsidiarias total o parcialmente propiedad de la matriz, pero siempre controladas por ellas.

De manera genérica este tipo de empresa ha sido denominada con los siguientes apelativos: Internacional, Multinacional, Plurinacional, Etnocéntrica, Policéntrica Extranjera, Mundial y Global. (págs. 265-266)

Atendiendo las etapas señaladas, en el caso de México su importancia ha sido determinante para el desarrollo de sectores productivos, como ha mencionado el investigador Carlos Morera (2012) al informar:

El pilar de la estrategia de expansión desarrollada por las empresas transnacionales (ET) en México, ha sido la Inversión Extranjera Directa (IED). El destino ha sido la actividad industrial particularmente las dedicadas a la producción automotriz, de autopartes, de la informática, de la electrónica y de las prendas de vestir. (pág. 322)

Es de resaltar lo que señala Morera en el sentido de que la IED ha tenido un nicho a su inversión en los sectores automotriz, de autopartes, de informática y electrónica, que como se observa, dichos sectores son altamente productivos y demandan tecnología de punta. Generan sinergias que permiten beneficiar a las empresas locales e ir creando un sector laboral moderno y eficiente, lo cual dará pauta a un mayor y acelerado progreso en los sectores mencionados.

1.3.3. Ventajas y desventajas

En cuanto a las ventajas y desventajas se presentan en los siguientes cuadros con base a la información de diversos autores (Morera, 2001; Bolaños, 2006, Zarkin, 2009; Cárdenas, 2010 y Pérez, 2011) que permitirán tener un mejor panorama de las mismas y entender su alcance.

De las ventajas potenciales de las ETN, se destacan las siguientes:

| | | |
|------------------------------------|----------|---|
| Financiamiento. | | Las ETN podrían convertirse en una importante fuente de flujos de recursos monetarios. Sobre todo si se carece de divisas, la IED puede actuar como un importante proveedor de financiación de tecnología importada que permita el desarrollo de las empresas locales del país huésped de la inversión. |
| Conocimientos tecnológicos. | y | En su relación con las empresas locales, las ETN están en condiciones de proporcionar los activos tangibles e intangibles necesarios para elevar el conocimiento, la tecnología y la capacidad técnica. Gracias a su inversión en |

| | | |
|------------------------------------|----------|---|
| | | investigación y desarrollo (I + D) y al control sobre las patentes, las ETN controlan las nuevas tecnologías, de las cuales depende la competitividad en los mercados globales. |
| Acceso a mercados. | | La participación en las redes de las ET ofrece a las empresas de los países en desarrollo el acceso a los grandes mercados internos asociados con el comercio intraempresarial, así como a los mercados de consumidores a través de las cadenas minoristas. Las pequeñas y medianas empresas- como el caso de México- de los países en desarrollo carecen habitualmente de la capacidad de marketing internacional y del conocimiento necesario para entrar en los mercados de los países industrializados, esta situación sería benéfica para diversos sectores productivos de México. |
| Investigación y desarrollo. | y | Las ETN, gracias a sus recursos financieros, son capaces de controlar la I+D global. En la medida en que los países en desarrollo seamos capaces de captar algunos de estos recursos para el desarrollo de capacidad tecnológica local, también la I+D puede ayudar a disminuir la brecha entre ellos y el mundo industrializado. En una economía global, basada cada vez más en el conocimiento, esta brecha es una gran fuente de desigualdad en el comercio mundial. |

Ahora bien, dentro de las ventajas señaladas se debe de establecer desde un principio la calidad de la inversión de las ETN, lo cual no es una tarea fácil si se considera el grado de dependencias que se tiene del capital extranjero en una economía global de mercado. El papel del Estado debe de crear políticas públicas encaminadas a discernir el tipo de inversión que más convenga al país, ya que a la fecha los gobiernos de los países ricos y de los países pobres de manera conjunta con las instituciones financieras internacionales han dado prioridad a la cantidad por sobre la calidad. Lo anterior da como resultado una preponderancia de la inversión de mala calidad la cual se encuentra marcada por unos vínculos débiles con las empresas nacionales y vinculadas además con el empleo de baja productividad y bajos salarios.

Para explicar lo señalado se considera que cuando las ETN invierten en los países industrializados interactúan habitualmente con una gran cantidad de empresas locales proporcionando nuevos conocimientos y tecnologías y contribuyendo al desarrollo de capacidades.

Lo anterior es un rasgo de inversión de buena calidad puesto que esta inversión implica la transferencia de los conocimientos, las tecnologías y la capacidad productiva necesarios para crear empleo y alcanzar unos niveles más altos de productividad, creando de esta manera las condiciones para la elevación de los salarios y no solo lograr crecimiento económico sino sentar las bases para el desarrollo económico de México por medio de la planta productiva nacional.

Desventajas.

Ahora bien, la IED se considera como una fuente externa de recursos monetarios, tecnológicos, gerenciales, entre otros, que permiten en el país huésped un mayor nivel de desarrollo en sus sectores productivos.

El problema surge cuando la IED es invertida en sectores que pueden ser dañados ambientalmente o que se genere un alto nivel de dependencia económica e incluso política en los países huéspedes de la inversión. Por lo anterior y con base a los criterios de los autores (Morera, *et al*) se menciona algunas desventajas que podrían representar la IED siendo las más importantes:

Daño Ambiental.

Las ETN, en sus países de origen encuentran una legislación que regula su actividad de manera severa, dichas empresas dirigen sus inversiones a países que les garanticen mayor flexibilidad legislativa lo cual generaría daño a los ecosistemas, áreas de reserva natural o el ambiente, lo cual dentro de un análisis de costo-beneficio, el país huésped de la inversión en el largo plazo tendrá severos problemas ambientales.

Dependencia económica.

Si no se determina la calidad de la IED dentro de la relación comercial se corre el riesgo de únicamente ser un proveedor de materia prima y mano de obra barata, lo cual haría en sumo grado dependiente de la IED al país receptor a un grado tal que ante una crisis económica la salida de la IED lo haría sumamente vulnerable y con graves consecuencias económicas.

No se puede soslayar el hecho de que la IED, en su lógica de penetración comercial pugna por la mayor tasa de rendimiento de su inversión, es decir, su interés se centra en sectores que le permitan en el menor tiempo obtener grandes utilidades, esto ha generado

Debilitamiento de sectores productivos.

que se estandaricen en los países huéspedes sectores que benefician a las ETN, en contraposición de descuidar otros, como es el caso del sector agrícola el cual hoy día sufre un abandono que ha empobrecido a dicho sector a niveles de vida paupérrimos de los agricultores.

Debilitamiento del Estado mexicano.

La ETN, se ha convertido en un ente influyente a nivel mundial, su capacidad tecnológica y económica la ha hecho que invada las funciones rectoras del Estado Nacional, la dualidad entre derecho interno y derecho internacional ha sido reemplazada por el mundo “sin fronteras”, la necesidad de la IED ha hecho al Estado dependiente de sus decisiones en función de las necesidades y condiciones que imponen las ET, la perspectiva política de la ET no es la nación como tal sino el mercado, paradójicamente la ET al escapar de los controles de sus legislaciones de origen y considerando su capacidad de movilidad de capital incide sobre la acción del Estado en cuanto a propiciar las condiciones más favorables a su inversión.

Por último, en lo que se refiere a las desventajas de las ETN, es oportuno señalar que no obstante hoy día dentro de la práctica gerencial de los grandes corporativos y derivado de convenios al más alto nivel con organismos supranacionales tales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), entre otras han pugnado por establecer una conciencia empresarial basado en Códigos de ética Empresarial o en la denominación de Empresa con Responsabilidad Social, lo anterior con el objetivo de subsanar el daño ecológico que las empresas o industrias hacen al medio ambiente.

1.4. Empresa Multinacional

Uno de los grandes debates que hoy día sostienen los teóricos de las organizaciones o empresas en el ámbito internacional, es precisamente en el que un sector utiliza de forma indistinta a las empresas ETN y EMN para identificarlas como empresas que mantienen relaciones comerciales en el mundo. Por otra parte,

existe otro sector que señala que son diferentes en cuanto a la forma de organizarse y la manera en que tienen presencia en el mercado mundial.

1.4.1. Concepto de empresa multinacional

Si se atiende a las definiciones que sobre las EMN existen, se podrá tener una mayor capacidad de comprensión de sus semejanzas y diferencias, por ejemplo el diccionario en línea economía 48 la conceptualiza:

La empresa multinacional (EMN), de alguna manera es una prolongación histórica de la gran empresa. Fue después de la Segunda Guerra Mundial cuando la inversión directa privada a terceros países comenzó a estar asociada de forma creciente con la expansión de las grandes empresas y la creación de filiales en dichos países. La multinacionalización de la empresa fue un fenómeno en un principio fundamentalmente de los Estados Unidos de Norteamérica, que sirvió para poder obviar las barreras arancelarias levantadas por muchos países extranjeros. La creación de filiales en el extranjero no siempre ha respondido, sin embargo, a razones de carácter arancelarias. Se han creado en muchos casos con la finalidad de aprovechar mano de obras o materias primas baratas, estar cerca de los mercados de venta, evitar conflictos de índole laboral, alejar el riesgo físico de la producción, etcétera. (Diccionario y enciclopedia de economía, 2014)

La anterior definición permite tener un concepto general de las EMN, con la cual se percibe en apariencia que no existe una diferencia sustancial entre ETN y EMN, entonces ¿cuál sería la razón de clasificarlas como ETN y EMN?

Para tratar de responder esta interrogante se considera la definición de Sergio Zarkin (2009):

La noción de empresa multinacional es más que nada una forma sutil que adopta la transnacional, con la variante de que en su administración, esto en el ámbito del país receptor, participan intereses de dos o más países; es decir, se trata de corporaciones que en el capital corresponde a residentes de distintos países, aunque por lo general, los capitalistas del país en el que asienta su sede, son los que conciben y ejecutan las políticas a seguir (...) no necesariamente el capital debe ser privado ni proveniente de países industrializados, dado que el capital puede también provenir de origen mixto en cuanto a la nacionalidad y en cuanto a la propiedad de éste. (pág. 269)

En este segundo concepto se mencionan elementos que permiten tener una conceptualización más completa, ya que involucra aspectos tales como el número de países participantes, en este caso dos o más países, otro elemento importante es la composición del capital el cual puede ser mixto, es decir, público y privado donde además señala que éste no necesariamente proviene de países industrializados.

Para complementar estos conceptos y considerar los aspectos jurídicos de las EMN es importante mencionar las características mencionadas por Rigel Bolaños (2006):

(...) por empresa multinacional se comprende 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. (pág. 105)

Resalta su personalidad jurídica colectiva, que atiende a las leyes del país del que son nacionales, las aportaciones de capital de diversos países, no obstante, se constituyan como una empresa de un país del cual se genera la sociedad.

1.4.2. Características de empresa multinacional

Derivado de los anteriores conceptos se está en posibilidad de señalar sus características más importantes, siendo las siguientes:

- Obedecen a un interés regional.
- El capital extranjero será determinado por cada gobierno que sean establecidas en el domicilio principal en su territorio.
- Que la mayoría subregional del capital se refleje en la dirección integral de la empresa.
- El domicilio principal debe ser situado en el territorio de uno de los países miembros.

- Los aportes de capital deben de ser propiedad de inversionistas nacionales de dos o más países.
- La orientación del objeto social de la empresa debe de ser de interés regional.

Destaca su carácter regional donde dos o más países realizan aportaciones de capital para su funcionamiento y donde se persigue un bien común.

1.4.3. Ventajas y desventajas

Nuevamente atendiendo los criterios de los autores (Morera, et al) se mencionan las ventajas de las EMN en el siguiente cuadro:

| | |
|--------------------------------------|---|
| Zona de influencia. | Las EMN, al estar constituidas por varios países, de forma particular si pertenecen a la misma región geográfica, pueden establecer ventajas competitivas en sus relaciones comerciales con otros países o bloques económicos. |
| Compartir el riesgo en la inversión. | Al estar compuesta por varios países los cuales tienen un interés común, su exposición al riesgo puede disminuir en función de que las aportaciones de capital y de recursos provienen de varias fuentes y no están concentradas en un solo inversionista. |
| Crear polos de desarrollo. | Las EMN al tener una influencia regional pueden generar proyectos de inversión tanto públicos como privados, en virtud de que su composición del capital lo permite, con lo cual pueden generar economías de escala que les beneficie a los participantes. |
| Mantener identidad cultural. | Una de las características de la globalización es la de que los países del orbe participen activamente en el comercio mundial, lo anterior ha generado que los aspectos culturales sean rebasados por un mundo “sin fronteras”, esto ha generado la pérdida de identidad nacional en los países, en ese sentido si la conformación de una EMN regional es realizada por países afines a costumbres y cultura, lo cual puede representar por un lado participar en el comercio internacional sin perder su identidad cultural. |

Se destaca dentro de las ventajas de las EMN su posición regional en el área de influencia, el compartir riesgos en la sociedad, la creación de polos de desarrollo regional lo cual puede beneficiar a más de un país y algo sumamente importante que mantienen una cohesión e identidad cultural de quienes participan en la EMN lo cual es un factor relevante si se considera que el fenómeno de la globalización ha vulnerado los aspectos sociales y culturales de los países del orbe quienes participan de una forma u otra en el comercio internacional.

Desventajas

Con los criterios de los autores (Morera, *et al*) se señalan las desventajas que pueden resultar de las EMN a quienes en ella participan:

| | |
|--|--|
| Contagio en una crisis económica. | Hoy por hoy las economías de mercado son susceptibles de enfrentar crisis financieras a gran escala, la interrelación comercial internacional las vuelve más vulnerables, en el caso de EMN de determinada región si existiese una “corrida financiera”, los efectos serían más directos dada su cercanía geográfica y comercial. |
| Cambio de gobierno de uno de los países. | Considerando que una fuente de financiamiento para la conformación de la EMN es el capital público, puede ser el caso que al cambio de gobierno de uno de los participantes, quien ocupe el gobierno en turno tenga un pensamiento “ideológico” distinto a los demás países socios, lo cual motive a retirar su inversión generando desequilibrio en los demás socios. |
| Cuellos de botella en transferencia de tecnología. | Una de las características de las EMN es la de que puede participar capital mixto, de igual forma que los socios no necesariamente deban ser países industrializados, en este supuesto puede ser difícil la capacidad de adaptación entre un país industrializado y uno en desarrollo en cuanto a la aplicación de tecnología para desarrollar el proyecto, lo cual puede hacerlos perder competitividad frente a sus clientes y competidores, que considerando la rapidez con que hoy día se llevan a cabo las transacciones comerciales. |

Dentro de las desventajas de las EMN al tener como componentes a diversos países en su conformación se corre el inminente riesgo de un contagio en una crisis financiera, de igual forma enfrenta riesgos a la ideología política de un país socio, por ejemplo en la actualidad el caso de Venezuela, la cual puede poner en riesgo la inversión de los demás socios comerciales y justamente al poder participar países desarrollados y menos desarrollados la transferencia de innovación tecnológica, proceso y gestión administrativa puede resultar contraproducente al no tener la misma capacidad de adaptabilidad.

1.4.4. Diferencias entre empresas transnacionales y multinacionales

Como se mencionó las empresas ETN y EMN, son producto de la apertura comercial que tanto en el siglo pasado como en el actual se está dando de forma acelerada.

Conforme avanzan los procesos de integración económica son estas empresas el vehículo para penetrar mercados tanto locales como internacionales. En su evolución, en una primera etapa, dominan su mercado interno, es entonces cuando buscan nuevos mercados en el exterior que les represente una mayor tasa de ganancia a sus inversiones.

Es importante resaltar que al colocar su inversión en el país huésped buscan evidentemente condiciones más favorables en términos fiscales y legales con ello la rentabilidad de su inversión se incrementa a niveles que en sus países de origen no lograrían con el mismo nivel de inversión.

Es por ello importante establecer sus diferencias considerando los criterios de los autores ya mencionados en los anteriores cuadros, en función de su origen, capital, conformación, tipos de mercado y control gerencial.

En el siguiente cuadro comparativo se muestran sus diferencias más notables:

| Características de diferenciación | Empresa Transnacional | Empresa Multinacional |
|--|--|---|
| Origen | Puede pertenecer a un solo país. | Puede pertenecer a dos o más países. |
| Capital | Inversión Privada. | Inversión Pública y Privada. |
| Conformación | Generalmente sus alianzas son con países industrializados. | No necesariamente sus alianzas son con países industrializados. |
| Tipo de mercado de influencia | Heterogéneo, donde su influencia y venta de productos represente la mayor tasa de ganancia. | Homogénea, donde se establezca una influencia regional, que sirva como polo de desarrollo para sus intereses. |
| Control gerencial | Diversifica el control corporativo atendiendo las legislaciones en los países donde tiene sus inversiones. | Centraliza el control corporativo en uno de los países socios. |

Al establecer las diferencias y alcances entre las ETN y EMN, se puede tener un panorama que permita discernir sobre la conveniencia de la IED dependiendo de los intereses que ambas partes convengan y de esta forma generar proyectos de inversión apegados a la normatividad jurídica existente.

1.5. Las Pymes en México

El sector productivo de México es de vital importancia dada su tarea de proporcionar desarrollo y generar empleos que permitan a los residentes del país obtener los satisfactores necesarios para una vida decorosa.

En esto radica la importancia de promover al sector productivo en un país, ya que permite crecimiento y desarrollo económico, en una economía de mercado son las empresas quienes cumplen este cometido y el Estado tiene como función primordial ser un promotor de desarrollo por medio de infraestructura, políticas públicas de acceso a créditos e innovación tecnológica y gerencial y crear el marco regulatorio para el desarrollo empresarial que otorgue certeza jurídica a quienes participan en el mismo.

1.5.1. Organización de las Pymes

Para entrar en materia, en el caso de México, es importante mostrar los siguientes datos obtenidos con base al sondeo realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en el año 2012 , donde informa que:

En México existen aproximadamente 4.5 millones de unidades empresariales en todo el país, de las cuales 99.8 % son Pymes, las cuales generan el 52 % del Producto Interno Bruto (PIB) del país y alrededor del 72% del empleo. (INEGI, 2012)

De manera detallada el INEGI segmenta a las empresas con base a su tamaño y número de empresas de lo cual se desprende:

| Tipo de empresa | Número de empresas | Porcentaje |
|--------------------------|---------------------------|-------------------|
| microempresas | 4.8 millones | 95.2 % |
| Pequeñas empresas | 221, 194 | 4.3 % |
| Medianas empresas | 15, 432 | 0.3 % |
| Grandes empresas | 10, 288 | 0.2 % |

En cuanto a la composición y concentración en sectores productivos tales como sector comercio, servicios e industria, proporciona los porcentajes de participación de dichos sectores en la economía del país los cuales se muestran en la siguiente tabla:

| | |
|-------------------------|------|
| Sector comercio | 52 % |
| Sector servicios | 36% |

Los siguientes datos nos dan un panorama general de la forma en que se encuentran organizadas las empresas en cuanto a su tamaño y sector productivo en México.

1.5.2. Estratificación y aspectos legales de las Pymes en México

Ahora bien, los criterios jurídicos utilizados en México por el Estado para promover lo relacionado al desarrollo económico por medio del sector empresarial encuentran su justificación en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, publicada en el Diario Oficial de la Federación y última reforma DOF 18-01-2012, que en su artículo (1o) señala:

La presente Ley tiene por objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo incrementar su participación en los mercados en, un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional.

Lo anterior con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en la micro, pequeña y mediana empresa.

La ley es de observancia general en toda la República y sus disposiciones son de orden público.

Del artículo mencionado, es pertinente destacar el objeto de la ley, ya que encontramos fundamento legal para establecer los alcances de la misma en cuanto a los términos de “promoción”, “desarrollo económico”, “fomento a la creación”, “apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad”, “incrementar su participación en los mercados”, lo cual permite al Estado sin lugar a dudas, ser un promotor del sector empresarial por las facultades señaladas.

En cuanto a la clasificación empresarial en México nos remitimos al artículo (3o) que a la letra dice:

Para los efectos de esta ley, se entiende por:

- I. Ley. La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- II. Secretaria: La Secretaria de Economía.
- III. MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaria, de común acuerdo con la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación, partiendo de la siguiente:

| Estratificación por Número de Trabajadores. | | | |
|--|-----------|----------|-----------|
| Sector/Tamaño | Industria | Comercio | Servicios |
| Micro | 0-10 | 0-10 | 0-10 |
| Pequeña | 11-50 | 11-30 | 11-50 |
| Mediana | 51-250 | 31-100 | 51-100 |

Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuiculturas, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales.

Por lo anterior, uno de los aspectos relevantes es precisamente que en México el sector productivo está legislado en la Ley antes mencionada, que contempla a las Mipymes en su estratificación y el papel que juegan en la economía nacional.

Lo cual permite aseverar que la competencia del Estado en el desarrollo del sector productivo está más que justificada y facultada por la ley, de ahí la importancia de que exista la viabilidad de generar AE en su modalidad de joint ventures, entre las ETN y Mipymes mexicanas.

Por otro lado, si bien es cierto que observamos en la mencionada ley la forma en que se estratifican las Mipymes, no define que se entiende por “empresa”, pero sí se desprende un requisito legal sobre las mismas, que en su artículo 3o, fracción III, señala que deben de estar “legalmente constituidas”, lo cual abre un abanico de posibilidades en cuanto a su constitución, por lo que, en el siguiente capítulo se tratará sobre la conceptualización de empresa en su ámbito legal y económico, que permita entender el alcance de las AE en su modalidad de joint venture y pymes mexicanas. Donde además, se considera a la IED, como una fuente de financiamiento para lograr dicho fin.

Capítulo II. El joint venture frente al marco jurídico empresarial en México

En el presente capítulo se emplearán los métodos deductivo y sistémico para la investigación.

Se tratarán los diversos enfoques y conceptos de empresa en la legislación positiva de México.

Se analizarán brevemente el contrato asociativo y de asociación en participación existente en México.

De igual forma los contratos asociativos atípicos en México y los contratos internacionales.

Los sujetos de derecho en la actividad mercantil considerando sus definiciones y características más relevantes.

Finalmente se estudiarán los orígenes, definiciones, funcionamiento y modalidades del joint venture.

2.1. La empresa en la legislación mexicana

El desarrollo y crecimiento de una nación depende de los recursos naturales, humanos, materiales, tecnológicos, entre otros, con los que cuente y la forma en que son administrados, con el fin de poder lograr niveles de bienestar que permitan a la sociedad obtener los satisfactores más elementales para su subsistencia.

Por lo consiguiente, el gobierno dentro de sus responsabilidades constitucionales, tiene frente a sus gobernados la responsabilidad ineludible de implementar los mecanismos por medio de los cuales se llegue a generar los beneficios que toda sociedad demanda, tal y como lo prevé la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) al establecer en su artículo (25) que:

Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante la competitividad, el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno

ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución. La competitividad se entenderá como el conjunto de condiciones necesarias para generar un mayor crecimiento económico, promoviendo la inversión y la generación de empleo.

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 en el marco de libertades que otorga esta Constitución (...).

Este precepto constitucional es el fundamento legal que el Estado tiene para ser el rector del desarrollo nacional en México, su papel es decisivo en la conducción económica del país y para promover el desarrollo de los sectores productivos que la componen. En el mismo sentido Jorge Witker (2005) precisa:

En nuestro orden interno nacional, tres principios inspiran la normativa económica: la rectoría económica del Estado (artículos 25-27), la economía mixta (artículos 5o, 11, 16, 25 y 28) y la planeación democrática (artículo 26).

La rectoría estatal que se actualiza en los artículos 25 y 26, implica que el Estado tiene a su cargo la dirección y orientación del desarrollo económico y social del país, responsabilidad que en algunos rubros es exclusiva-titularidad pública exclusiva en recursos naturales no renovables y funciones estratégicas no compartidas-, y en otras, que comparte con los sectores social y privado.

La economía mixta, como un sistema en que la libertad de empresa que prevén los artículos 5o, 11, 16, 25 y 28 se articulan con las áreas estratégicas estatales reconocidas en los artículos 25, 26 27 y 28 en su párrafo cuarto, conformando una economía de mercado intervenido de amplia gestión pública, privada y social (...) En síntesis, el marco constitucional del derecho económico:

- a) Establece normas constitucionales sobre el derecho de propiedad;
- b) Ratifica la rectoría económica del Estado. (pág. 76)

Como se observa el Estado tiene el deber y amplias facultades para lograr el desarrollo del país, tradicionalmente nuestro modelo económico ha sido interpretado como de economía mixta, en el cual existe la libertad de asociación, de ocupación y de empresa la cual se interrelaciona con los sectores productivos del país generando así una amplia gama en la gestión pública, privada y social.

Por lo anterior, es claro que el factor determinante para lograr este cometido es la denominada empresa. Su importancia es de primer orden, no obstante, su conceptualización hoy en día es más identificada como un ente funcional en el cual confluyen recursos humanos, materiales, tecnológicos, de gestión, entre otros que le permiten operar y generar bienes o servicios destinados a satisfacer las grandes y crecientes necesidades que demanda la sociedad. De ahí su importancia para definirla en los términos legales que la legislación mexicana contempla.

2.1.1. Concepto de empresa

La empresa en México se conceptualiza en una dualidad que involucra aspectos económico-administrativos y legales, esto es, no existe un consenso homogéneo en su definición.

Para empezar a hilvanar una aproximación al concepto de empresa en México, se considera lo que la doctrina mercantil señala en voz de Zarkin (2009) considerando que “Asimila y equipara el concepto de persona moral con el de “empresa”, “sociedad” o “corporación” y “compañía en la mayoría de los ordenamientos legales mexicanos, aunque sin definirlos específicamente. Al reconocer la existencia de una persona moral, la ley le atribuye una determinada nacionalidad, como si se tratase de una persona física o persona natural”. (pág. 150)

Por otro lado, el Código Civil Federal (CCF) en su artículo (25) define:

Son personas morales:

- I. La Nación, el Distrito Federal, los Estados y los Municipios;
- II. Las demás corporaciones de carácter público reconocidas por la ley;
- III. Las sociedades civiles o mercantiles;
- IV. Los sindicatos, las asociaciones profesionales y las demás a que se refiere la fracción XVI del artículo 123 de la Constitución Federal;
- V. Las sociedades cooperativas y mutualistas;

- VI. Las asociaciones distintas de las enumeradas que se propongan fines políticos, científicos, de recreo o cualquier otro fin lícito, siempre que no fueran desconocidas por la ley, y
- VII. Las personas morales extranjeras de naturaleza privada en los términos del artículo 2736.

Es de explorado derecho que el Estado es el ente que otorga reconocimiento a la persona moral o jurídica, ya que establece que cuenta con personalidad y patrimonio distinto al de sus asociados o creadores, con lo cual se determina que tiene vida propia y a su nacimiento goza de derechos y obligaciones en la legislación mexicana, atento o delimitados a lo que su objeto persigue.

Ahora bien, dentro del derecho positivo mexicano se han establecido criterios diversos que consideran diferentes enfoques encaminados a definir al *empresario*, *empresa* y *la negociación mercantil*, en los cuales se abre un abanico de definiciones que atienden tanto al sujeto, ya sea persona física o moral, en la que recaen los derechos y obligaciones. Así como a la persona moral que nace para realizar determinada actividad, en este caso de especulación mercantil y a la negociación mercantil, entendida como la actividad realizada dentro del tráfico mercantil que realizan de manera cotidiana los comerciantes.

En ese sentido se pasará entonces a enumerar dichas definiciones en los cuerpos legislativos vigentes en México.

2.1.2. Concepto de empresa en el ámbito laboral

No se puede dejar de señalar que en materia laboral se define a la empresa desde una perspectiva social. El espíritu de la ley laboral nace en un contexto del derecho social, que protege y da garantías contempladas en nuestra carta magna a la clase trabajadora. Es explícito el (artículo 3o) de la Ley Federal del Trabajo (LFT), publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1° de abril de 1970 y última reforma publicada en el DOF el 30 de noviembre de 2012, al establecer:

El trabajo es un derecho y un deber sociales. No es artículo de comercio. No podrán establecerse condiciones que impliquen

discriminación entre los trabajadores por motivo de origen étnico o nacional, género, edad, discapacidad, condición social, condiciones de salud, religión, condición migratoria, opiniones, preferencias sexuales, estado civil o cualquier otro que atente contra la dignidad humana.

No se considerarán discriminatorias las distinciones, exclusiones o preferencias que se sustenten en las calificaciones particulares que exija una labor determinada (...)

De su elevado sentido social y desvinculación de que el trabajo no es artículo de comercio. Se puede concluir que en materia laboral el concepto de trabajo nace como un derecho encaminado a lograr la dignidad de las clases trabajadoras, para la obtención de bienestar económico y dignidad en el vivir por medio del sector productivo sustentado en la empresa.

Ahora bien, la empresa es definida en la LFT en su (artículo 16):

Para efectos de la norma de trabajo, se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal, agencia u otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa.

Se destaca de dicho precepto la distinción que se realiza de *empresa* y *establecimiento*. En el primer caso la ley la define en su aspecto económico en cuanto a factor de producción en donde se realiza la actividad laboral para dar origen a bienes o servicios. En el segundo, menciona al *establecimiento* como una extensión de la empresa que puede estar representada como una unidad técnica en su forma de sucursal, agencia u otra forma semejante, para logra sus cometidos.

No obstante lo transcrito, la ley laboral no le asigna ni le reconoce personalidad jurídica al término empresa pero sí le confiere efectos jurídicos-laborales a tal figura, los cuales por no ser objeto de este estudio no se tratarán (vgr. Responsabilidad solidaria, sustitución patronal, etc.)

2.1.3. Concepto de empresa en el ámbito mercantil

En la legislación mercantil mexicana son múltiples los conceptos de empresa los cuales los definen desde *establecimiento fabril o mercantil, empresa, almacén, tienda, fundo, finca, casa de comercio, comerciante o persona moral*, entre otros.

En materia mercantil, más bien la trata como un *negocio jurídico* adoptando un sistema mixto con la cual regula a la figura del comerciante y de la empresa bajo un criterio subjetivo-objetivo al enunciar los actos de comercio bajo ambos sistemas tal y como Mantilla Molina lo contempla en su obra Derecho Mercantil Mexicano.

Resulta notorio que la estructura del Código de Comercio (C. de c.) está constituida de manera mixta, ya que por un lado regula los actos de comercio (Sistema objetivo), y por otro, a los comerciantes (Sistema Subjetivo), a guisa de ejemplo en el siguiente cuadro se citan algunas fracciones del artículo 75 del C. de c., en vigor caracterizándolas según al sistema al que pertenecen:

| Artículo 75. La ley reputa actos de comercio | Sistema |
|---|-----------|
| 1. Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial (...). Las empresas de fábricas y manufacturas. Las empresas de transportes, de personas o cosas, por tierra o por agua; y las empresas de turismo. | Objetivo |
| Artículo 3°. Se reputan en derecho comerciantes: Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria; Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles; Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio. | Subjetivo |

En última instancia, no importa tanto el criterio de asignación de la naturaleza jurídica del acto comercial sea objetivo o subjetivo, pues el numeral arriba citado concluye señalando:

“En caso de duda, la naturaleza comercial del acto será fijada por arbitrio judicial.”

En ese sentido Francisco Ponce (2007) menciona que:

La expresión de “establecimiento mercantil” es más propia para designar el local donde se desarrollan las actividades de la negociación, la cual puede tener una multiplicidad de establecimientos, y de acuerdo con la Ley para el Funcionamiento de Establecimientos Mercantiles del Distrito Federal, publicada en la Gaceta Oficial del 28 de febrero de 2002, se define como local el ubicado en un inmueble donde una persona física o moral desarrolla actividades relativas a la intermediación, compraventa, arrendamiento, distribución de bienes o prestación de servicios, con fines de lucro. (págs. 69-70)

A su vez para su funcionamiento, el establecimiento mercantil cuenta con elementos que son definidos de la siguiente manera:

Corporales o tangibles. Son los locales, muebles, enseres, mercancías y materias primas.

Intangibles. Son la clientela, avío, derecho al arrendamiento, propiedad industrial y derechos de autor.

De la anterior definición de establecimiento mercantil, estamos en posibilidades de considerar a dicho establecimiento como una forma de conceptualizar a la empresa. Si además consideramos que dentro de sus elementos corporales o tangibles, así como los intangibles, se desprenden los factores tanto de producción como de aquellos por los que se vale para lograr transformar la materia prima o generar un servicio que su clientela le demanda.

Es importante enfatizar que hoy en día el concepto de empresa tiene una connotación predominantemente económica, mientras que en el Derecho Mercantil, tiene mayor relieve el acto de comercio o negociación jurídica que puedan realizar dos o más personas reputadas como comerciantes en un lugar físico llamado establecimiento mercantil.

2.1.4. Concepto de empresa en el ámbito fiscal

El sector productivo empresarial dada su relevancia en la vida nacional representa para el Estado una fuente de financiamiento que le permite una distribución de la riqueza a través de la reasignación de recursos a los estratos sociales que más lo necesiten. Las políticas públicas de contenido social se basan en programas, planes y en la recaudación tributaria la cual debe ser acorde a la legislación fiscal. Para poder lograrlo debe de identificar quienes son los sujetos o personas físicas o jurídicas que tienen la obligación del pago de contribuciones. Uno de los impuestos más importantes es el denominado Impuesto sobre la Renta (ISR), mismo que en concordancia con el deber constitucional previsto en el artículo 31 fracción IV, dispone quienes con base al (artículo 1o), tienen la obligatoriedad del pago de dicho impuesto tanto a personas físicas como morales (nacionales o extranjeras, con o sin establecimiento permanente y entidades diversas con o sin personalidad jurídica).

En este punto es importante señalar que la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) vigente en su (artículo 2o), por un lado considera lo que es un establecimiento permanente, no obstante, de igual forma enumera aquellas hipótesis en las cuales cuando un residente en el extranjero actúe en el país a través de una persona física o moral distinta de un agente independiente, se considerará que el residente en el extranjero tiene un establecimiento permanente en el país, en relación con todas las actividades que dicha persona física o moral realice para el residente en el extranjero.

En estas hipótesis, la ley prevé justamente cuando un residente en el extranjero actúe en el país por medio de personas tanto físicas como morales, que con o sin establecimiento permanente, pero representadas a través de una persona moral o física distinta de agente independiente, se considerará que dicho residente en el extranjero tiene un establecimiento permanente y por tanto es un causahabiente.

En ese sentido y a modo de ejemplo la LISR en el numeral antes citado, menciona que se considerará que existe establecimiento permanente de una empresa aseguradora residente en el extranjero, cuando ésta perciba ingresos por el cobro

de primas dentro del territorio nacional u otorgue seguros contra riesgos situados en él. Es claro que la actividad de dicha empresa aseguradora al percibir ingresos por el cobro de primas u otorgue seguros contra riesgos situados en el país, tendrá la obligación de pagar el ISR, no obstante no se encuentre constituida en el territorio nacional.

Señalado lo anterior y para que en términos fiscales se pueda conceptualizar a la *empresa*, como punto de referencia se atenderá lo señalado en el (artículo 1o) de la LISR que en su fracción II considera:

Los residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el país, respecto de los ingresos atribuibles a dicho establecimiento permanente.

En esta fracción se determinan quienes tienen la obligatoriedad del pago del ISR, dado que prevé en la hipótesis sobre los residentes en el extranjero que tengan un *establecimiento permanente*. De lo cual se desprende que el fisco considera a la empresa como un *establecimiento permanente*, es decir, el lugar físico donde se llevan a cabo las actividades empresariales.

Continuando en este orden de ideas, la LISR entiende por establecimiento permanente, cualquier lugar de negocios en el que se desarrollen, total o parcialmente, actividades empresariales o se presten servicios personales independientes.

El mismo (artículo 2o) de la ley citada equipara o ejemplifica lo que considera como establecimiento permanente, entre otros a las sucursales, agencias, oficinas, fábricas, talleres, minas, canteras, etc.

La LISR nos da elementos que permiten diferenciar el lugar donde físicamente se encuentra un establecimiento permanente que a su vez es el lugar de negocios donde se efectúan total o parcialmente actividades empresariales.

En consecuencia para la realización de esta investigación únicamente se considerará a las personas morales o jurídicas que la LISR en su (artículo 7o) define:

(...) persona moral, se entienden comprendidas, entre otras, las sociedades mercantiles, los organismos descentralizados que realicen preponderantemente actividades empresariales, las instituciones de crédito, las sociedades y asociaciones civiles y la asociación en participación cuando a través de ella se realicen actividades empresariales en México (...).

La ley clasifica en términos empresariales a las personas morales o jurídicas que son consideradas en su *actividad empresarial* de las cuales destacan las sociedades mercantiles, las sociedades y asociaciones civiles y la asociación en participación figuras jurídicas que por su particularidad interesan en la presente investigación.

Con estos antecedentes que la LISR nos señala se determina lo que se entiende por *establecimiento permanente, actividad empresarial y persona moral*, lo cual da pauta para entender de manera más clara la forma en que la legislación tributaria define a la empresa y por ello recurre al Código Fiscal de la Federación (CFF) que en el (artículo 16) dispone:

Se considera empresa la persona física o moral que realice las actividades a que se refiere este artículo , ya sea directamente, a través de fideicomiso, o por conducto de terceros, y por establecimiento se entenderá cualquier lugar de negocios en que se desarrollen parcial o totalmente, las citadas actividades empresariales.

Expuesto lo anterior, se entiende que en materia fiscal la ley del ISR es más descriptiva en cuanto a lo que debemos entender por establecimiento permanente, cuales son las actividades empresariales y quienes son las personas morales reconocidas en la ley que pueden realizar una actividad empresarial.

Finalmente en lo que respecta a este punto, no es ocioso señalar, que nuevamente la legislación tributaria no establece propiamente una definición de empresa, su interés se centra en la *actividad empresarial*, dando cuenta de las siguientes:

- Actividades comerciales.
- Actividades industriales.
- Actividades agrícolas.

- Actividades pesqueras.
- Actividades silvícolas.

Con los elementos antes definidos en materia fiscal se puede interpretar que la empresa: Es aquel establecimiento permanente constituido como persona moral en el cual se realizan actividades empresariales de forma directa, por medio de fideicomisos o por conducto de terceros.

2.1.5. Concepto de empresa en el ámbito de la administración

Las empresas a través de los años han evolucionado en su estructura y organización, así como en sus métodos gerenciales aplicados en concordancia a la realidad económica que les ha tocado vivir.

Hoy por hoy, la conceptualización del término *empresa* se emplea más en el ámbito de la administración y economía como un ente funcional el cual permite en un sistema capitalista y de mercado la operación en las cuales se reúnen recursos humanos, materiales, tecnológicos, mercadológicos, financieros, entre otros, que le permiten lograr sus fines comerciales al ofertar bienes o servicios en un mercado determinado pudiendo ser nacional o internacional.

Ante estos hechos los esquemas tradicionales de organización empresarial han cambiado, el concepto empresa ha evolucionado al de *organizaciones* su definición invita a considerarlas como un ente más complejo e innovador en su conformación, por lo que Idalberto Chiavenato (2007) aclara:

Hay una variedad enorme de organizaciones: empresas industriales, empresas comerciales, empresas de servicios (bancos, hospitales, escuelas, transportes, etc.), organizaciones militares, públicas (gubernamentales y no gubernamentales), entre otras. Las organizaciones pueden estar enfocadas tanto a la producción de bienes o productos (artículos de consumo, máquinas y equipos, etc.) como a la producción o prestación de servicios (actividades especializadas como manejo de dinero, medicina, divulgación del conocimiento, planeación y control del tráfico, etc.). Así, existen organizaciones industriales, económicas, comerciales, religiosas, militares, educativas, sociales, políticas, entre otras. (pág. 6)

Este enunciado de organización enumera un conjunto de posibilidades de producción o de prestación de servicios, en el ámbito público y privado, más aun, su diversidad engloba posibilidades de todo tipo y con una proyección nacional e internacional. En donde destacan la forma en que los recursos son empleados para la producción de bienes y servicios.

2.1.6. Concepto de empresa en el ámbito de la economía

Para la economía, la empresa representa un factor determinante para el funcionamiento del sector productivo tanto a nivel nacional como internacional. La conceptualización de empresa en economía muestra a entidades o unidades económicas que interrelacionan en un mercado donde se pretende establecer un equilibrio entre la oferta y la demanda de bienes y servicios.

Los factores de producción tales como: la tierra, el capital, el trabajo y la tecnología. Combinados de forma óptima permiten lograr niveles de producción que representen un beneficio económico a los empresarios.

El enfoque económico propuesto por Paul Samuelson (2005) pone el acento en que:

Las empresas existen por muchas razones, pero las más importantes son explotar las economías de la producción en serie, obtener fondos y organizar el proceso de producción. El factor más determinante que lleva a organizar la producción en empresas son las economías de la producción en serie. Para que la producción sea eficiente, se necesita maquinaria especializada y fábricas, cadenas de montaje y una división del trabajo en un gran número de pequeñas operaciones (...) son las empresas las que coordinan el proceso de producción, comprando o arrendando la tierra, el capital, el trabajo, y las materias primas. (pág. 6)

Como se señala, la conceptualización de la empresa en el ámbito económico reconoce diversos factores de la producción que interactúan entre sí para estar en posibilidades de lograr la producción de bienes y servicios, es decir, la empresa se nos presenta como el medio económico por el cual una sociedad satisface diversas necesidades. Su estructura obedece más a la de un ente funcional que echa mano de recursos financieros, de recursos humanos, recursos materiales, tecnológicos,

de información de mercados, que permiten en un sistema capitalista la obtención de una utilidad económica.

2.1.7. Sujetos de derecho en la actividad mercantil

Por último, con lo que respecta a este apartado, es relevante precisar a los sujetos del derecho mercantil los cuales ya sea en su calidad de persona física o persona jurídica colectiva realizan actos de comercio. Es importante distinguir dentro de los sujetos de derecho mercantil que este se refiere a todas aquellas personas que por diversas razones intervienen en actos de comercio (independientemente de que sean comerciantes o no). Esta definición observa un criterio de carácter formal en virtud de que depende de lo que la ley establece como acto de comercio.

En ese sentido la doctrina mercantil ha clasificado a los sujetos de derecho mercantil en tres categorías mismas que dada sus características revisten su condición de persona física o colectiva, las cuales se analizarán a continuación.

2.1.7.1. Persona física en el ámbito mercantil

El artículo (3o) del C. de c. señala a quienes se les reputan en derecho comerciantes:

- I. Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria;
- II. Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles;
- III. Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio.

En consecuencia, la ley establece que pueden ser comerciantes tanto personas físicas como jurídico colectivas, las personas jurídicas colectivas pueden ser tanto nacionales como extranjeras; a éstas últimas les son aplicables las normas mexicanas siempre que realicen actos de comercio en territorio nacional.

En el mismo orden de ideas, los comerciantes individuales son personas físicas, “que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria”. (Artículo 3o., fracción I, C. de c.)

Dentro de las actividades mercantiles que realiza el comerciante, las mismas pueden ir desde la administración de su empresa, la negociación, distribución y comercialización de sus bienes y servicios. Para tal fin puede tener un determinado número de empleados que le auxilien en la operación del negocio.

Por ejemplo, en México en el régimen fiscal de las personas físicas con actividad empresarial tributan talleres mecánicos, imprentas, restaurantes, fondas, cafeterías, cocinas económicas, cantinas, bares, tiendas de abarrotes, misceláneas; minisúper, escuelas; kínder, guarderías, ferreterías, refaccionarias, artesanos, entre otras.

Lo que hay que resaltar en este régimen fiscal es que la persona física opta por asumir individualmente la marcha de su negocio y no por medio de la asociación con otras personas, lo cual le permite mantener una gran autonomía en su actividad mercantil.

2.1.7.2. Persona jurídica colectiva en el ámbito mercantil

En cuanto a las personas jurídicas colectivas son reconocidas en el C. de c. como “sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles”. (Artículo 3º., fracción II, del C. de c.)

En cuanto a las formas societarias las mismas están determinadas por el artículo 1º de la LGSM, las cuales clasifica como: a) Sociedad en nombre colectivo, b) Sociedad en comandita simple, c) Sociedad de responsabilidad limitada, d) Sociedad anónima, e) Sociedad en comandita por acciones y f) Sociedad cooperativa.

De igual forma, en el artículo 3o., fracción III, del C. de C., también incluye a las “sociedades extranjeras o agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio”. Por lo tanto, las personas jurídicas colectivas constituidas como sociedades mercantiles conforme a las leyes de su país pero que ejercen actos de comercio en territorio nacional son comerciantes.

La constitución de una sociedad mercantil crea derechos y obligaciones en el ámbito jurídico y se deben de cubrir los requisitos que marca la ley aplicable para su constitución en cuanto a su nombre, nacionalidad de los socios, objeto de la sociedad, razón social o denominación, duración, importe del capital social, entre otras.

Esta distinción en el ámbito mercantil de persona física y persona jurídica colectiva permite identificar sus elementos más importantes y sus alcances en la actividad mercantil.

En esta investigación serán consideradas las personas jurídicas colectivas en virtud de que la IED dada su capacidad económica y de gestión administrativa dirige sus inversiones a dichas sociedades las cuales por su propia naturaleza tienen capacidad instalada y potencial para crear joint ventures, de tipo contractual, societario o mixto.

2.2. El contrato asociativo en México

Para efectos de esta investigación en donde el tema central es el contrato joint venture entre empresas ETN y Pymes mexicanas por medio de las AE. Es de vital importancia considerar la figura jurídica del contrato de asociación. Lo anterior se explica debido a que dicho contrato crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas que evidentemente les permite obtener un mayor beneficio en el tráfico comercial.

2.2.1. Contrato de asociación en participación

La Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) regula el contrato de asociación en participación en su (artículo 252) al disponer que:

La asociación en participación es un contrato por el cual una persona concede a otras que le aportan bienes o servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio.

Dentro de los artículos (252-259) que regulan al contrato de asociación en participación se desprenden las siguientes características:

- a) El asociante actúa en nombre propio.
- b) La asociación en participación, en materia mercantil, no tiene personalidad jurídica ni razón social ni denominación (en materia de derecho fiscal si se le reconoce personalidad)
- c) El asociante obra en nombre propio y no habrá relación jurídica entre los terceros y los asociados.
- d) El contrato de asociación en participación debe constar por escrito y no estará sujeto a inscripción en el registro público de comercio.
- e) En los contratos de asociación en participación se fijan los términos, proporciones de interés y demás condiciones en que deben realizarse.

Partes que intervienen.

- a) Asociado. La persona que aporta los bienes o capital en busca de un rendimiento económico.
- b) Asociante. La persona que recibe la aportación y la destina al objeto pactado.

Para algunos autores la figura jurídica del contrato de asociación en participación representa el contrato que más se aproxima al joint venture, por ejemplo para Arce (2010) comenta que su importancia resalta en que “La asociación en participación es un negocio al que con frecuencia se acude, sobre todo en relación con la inversión extranjera (como una de las varias manifestaciones del joint venture), inclusive como una forma de agrupación de empresas para el logro de una finalidad común. (pág. 412)

Dentro de otras ventajas que representa el contrato de asociación en participación Xavier Ginebra (2006) explica:

La asociación en participación no requiere de las formalidades de las sociedades de derecho; esto le da una flexibilidad para desarrollar un sinnúmero de negocios, de operaciones de comercio, y la adaptabilidad

que tiene para llevar a cabo diversas clases de empresas y negociaciones. (...) Es muy fácil establecer la relación de negocios a través de la figura (contrato) asociación en participación, el cual también se conoce como un contrato de colaboración económica con la responsabilidad sola y personal del asociante, ya que este contrato permite tomar parte en una actividad mercantil sin tener que arriesgar todo el patrimonio (asociado). (págs. 2-3)

Considerando los puntos de vista de los autores referidos en cuanto al contrato de asociación en participación, cabe destacar lo señalado por Arce Gargollo en cuanto a que en dicho contrato se acude de forma recurrente sobre todo cuando interviene la inversión extranjera, y por otro lado, la mención de Ginebra Serrabou, sobre la flexibilidad que representa el contrato de asociación en participación considerando que no requiere de las formalidades de las sociedades de derecho, es decir, el contrato de asociación responde a necesidades que las empresas puedan tener en un mercado competitivo y del cual la rapidez en la que logren su adaptabilidad les representa su subsistencia. La cual logran por medio de alianzas contractuales de tipo económico y comercial.

Por otro lado, en el ámbito fiscal es interesante lo que ordena el Código Fiscal de la Federación en su (artículo 17 b), en contraposición a lo que la LGSM determina en las características de dicho contrato, dado que:

Para los efectos de las disposiciones fiscales, se entenderá por asociación en participación al conjunto de personas que realicen actividades empresariales con motivo de la celebración de un convenio y siempre que las mismas, por disposición legal o del propio convenio, participen de las utilidades o de las pérdidas, derivadas de dicha actividad. La asociación en participación tendrá personalidad jurídica para los efectos del derecho fiscal cuando en el país realice actividades empresariales, cuando el convenio se celebre conforme a las leyes mexicanas o cuando se dé alguno de los supuestos establecidos en el artículo 9o. de este Código. En los supuestos mencionados se considerará a la asociación en participación residente en México.

(...) La asociación en participación se identificará con una denominación o razón social, seguida de la leyenda A. en P. o en su defecto, con el nombre del asociante, seguido de las siglas antes citadas. Asimismo, tendrán, en territorio nacional, el domicilio del asociante.

Es claro que para el derecho fiscal es importante que la asociación en participación sea identificada por una denominación o razón social, donde además en el territorio mexicano deberá de tener personalidad jurídica para los efectos fiscales.

Estos elementos difieren de lo que señala la LGSM en cuanto a lo ordenado por el (artículo 253) que a la letra dice:

La asociación en participación no tiene personalidad jurídica ni razón social o denominación

Estos son los aspectos que se deben de homologar en las leyes que regulan la actividad empresarial en virtud de que generan confusión y lagunas jurídicas entre los participantes.

Finalmente en este punto, los autores señalados coinciden en que el contrato de asociación en participación es lo que más se asemeja al joint venture.

Derivado de las diversas necesidades que las empresas en un contexto internacional y competitivo deben enfrentar. Tienen que realizar diversos contratos los cuales dada sus características no se encuentran perfectamente definidos o carecen de regulación en el cuerpo legislativo en México los cuales son denominados atípicos.

Cabe señalar que dichos contratos son de uso cotidiano en las relaciones comerciales que las empresas tanto en el ámbito nacional como internacional realizan. Son contratos que responden a necesidades propias de un mundo globalizado y de intercambio comercial en una economía abierta al mundo.

2.3. Los contratos atípicos en México

Los denominados contratos atípicos en materia mercantil, revisten particular importancia entre los comerciantes o empresarios en razón de que establecen relaciones contractuales que no están reglamentadas o que es insuficiente la misma. No obstante representan situaciones cotidianas en el tráfico comercial tanto nacional como internacional.

En este apartado daremos sus características más importantes y la razón de su existencia en el ámbito de los negocios, no se verán de manera exhaustiva al no ser el tema de investigación del presente trabajo. No obstante su empleo en las negociaciones mercantiles y sus particulares características y alcances, representan un tema importante para la investigación realizada.

Como punto de referencia se establecerá que el derecho mercantil dada su importancia en el ámbito comercial a través de los años, logro su autonomía del derecho civil. Si bien es cierto que el derecho mercantil se entiende como el sistema de normas jurídicas que regulan las actividades de los comerciantes, los actos de comercio y la actuación de las personas que los realizan. Es importante mencionar lo que Francisco Ponce (2007) establece:

El Derecho civil reglamenta la personalidad jurídica y los atributos de familia, personas, bienes, obligaciones, contratos y sucesiones (herencias y legados). El mercantil, por su parte, regula la personalidad, capacidad y atributos de las personas mercantiles, bienes, obligaciones y contratos. De todo esto, puede desprenderse que las relaciones entre el Derecho civil y el mercantil se refieren, sin duda a estos aspectos, aun en el supuesto de que tales relaciones puedan analizarse desde diferentes ángulos. (pág. 26)

Otro aspecto a considerar es la supletoriedad del cual el derecho mercantil echa mano cuando se enfrenta a lagunas legales. Es precisamente dentro del análisis del sistema jurídico en México, donde se encuentra que el derecho civil es más amplio y general que el mercantil. Pues este último es más concreto y de forma supletoria se utiliza el derecho civil cuando el derecho mercantil aqueja de lagunas jurídicas ante determinadas situaciones de derecho.

En otro sentido cuando se establece la importancia de los contratos en el ámbito de los negocios. La doctrina clasifica a los contratos como contratos *nominados o típicos* e *innominados o atípicos*. Con lo cual identifica que los primeros están señalados y regulados en la ley y los segundos se generan por las necesidades que surgen y los cuales no están considerados o es insuficiente su regulación en la legislación vigente.

La existencia de los contratos atípicos parten de la denominada libertad contractual que el derecho civil garantiza. De la cual se desprenden dos elementos fundamentales para su creación: El principio de la autonomía de la voluntad y de la libertad contractual. Al respecto Treviño (2008) concluye “En razón de la aceptación del principio de la autonomía de la voluntad y de la libertad contractual, las partes pueden celebrar las convenciones que deseen, aun cuando no estén reguladas en la ley, con la única condición de que éstas sean lícitas”. (pág. 6)

En ese mismo sentido el CCF en su (artículo 1858) literalmente expresa:

Los contratos que no estén especialmente reglamentados en este Código, se regirán por las reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de las partes y, en lo que fueren omisas, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía de los reglamentados en este ordenamiento.

Como observación importante se menciona que es inexacto definir al contrato atípico como aquel que no se encuentra en la ley. Ya que dentro de las consideraciones que se deben resaltar es precisamente el hecho de que si no se encuentran regulados en la ley positiva, éstos están nombrados por alguna otra ley.

Con lo cual se pueden clasificar como *atípicos y nominados*, tal es el caso de los contratos estimatorio, los de corretaje o mediación, agencia y distribución, que son señalados en las respectivas leyes que los mencionan.

Continuando con la argumentación en cuanto al principio de autonomía de la voluntad y de la libertad contractual. En términos empíricos y basados en la realidad económica de los últimos años los cuales han influenciado las relaciones comerciales tanto internas como externas en México a decir de Arce (2010) se ha propiciado que “(...) la empresa y la actividad empresarial, siempre dinámica y generadora de nuevas formas de negocios jurídicos, es origen de muchos de los contratos atípicos que han adquirido tipicidad social. En este amplio concepto de la empresa se incluye a toda la actividad económica, a la bancaria, a la financiera y a la misma empresa pública. (pág. 137).

No se puede dejar de reconocer que las instituciones de derecho mercantil se encuentran en múltiples casos insuficientemente reguladas y, en otros tantos ni siquiera existen normas que den solución a los problemas que surgen en este campo del derecho privado.

Por lo que el Derecho mercantil es- y ha sido siempre- un derecho de contratos, un derecho contractual en evolución y cambio constante, que hace surgir, necesariamente por las exigencias de cada momento y cada situación económica nuevas figuras previstas o no por el ordenamiento jurídico.

Por otro lado, los factores que explican la expansión de los contratos denominados atípicos según Javier Arce (2010) son:

- a) La extensión de la contratación a nuevos objetos; disciplina de la competencia, bienes inmateriales, conocimientos técnicos, nuevos servicios.
- b) La actividad de programación de las empresas, que origina numerosos *contratos de duración* para la distribución de sus productos y servicios; así como el aprovechamiento de materias primas en forma estable, que busca eludir las dificultades que la aplicación de los esquemas legales relativos a contratos aislados y prestaciones de una economía diferente a la actual.
- c) La sustitución en el mercado de los comerciantes individuales por los empresarios sociales o sociedades mercantiles.
- d) El desplazamiento del centro de creación del Derecho mercantil hacia los países anglosajones donde existe una tipología distinta de figuras contractuales, con su peculiar nomenclatura, que junto con sus inversiones y operaciones económicas han invadido el mundo.
- e) La mayor importancia del sector servicios en economías más desarrolladas, lo que genera nuevas necesidades y nuevos contratos. Por ejemplo, servicios financieros, operaciones por computación, asesoría especializada, modernos medios de comunicación, como el Internet para la contratación por medios electrónicos y las nuevas tecnologías". (pág. 138)

Las características arriba señaladas por Arce Gargollo de los contratos atípicos, nos muestran que éstos se explican por la constante evolución en términos comerciales, que existen en las sociedades modernas. Los cambios económicos

son básicamente el origen de nuevas formas de contratar, los agentes económicos necesitan establecer nuevas relaciones contractuales las cuales o son obsoletas o definitivamente no están contemplados en los ordenamientos jurídicos vigentes. En esta nueva etapa lo que se considera atípico transita a considerarse típico, respondiendo con ello a lo que Gargollo define como *Tipicidad social*, es decir, aquellas necesidades sociales que reclaman una nueva conceptualización y reglamentación de la actividad comercial tanto nacional como internacional.

En lo que respecta a este tema se mencionarán y definirán a los contratos atípicos más representativos, basándose en el libro del jurista Javier Arce (2010) los cuales describen sus generalidades en el siguiente cuadro:

| Contrato atípico | Definición. |
|-----------------------------|---|
| Suministro. | El suministro es un contrato por el cual una parte se obliga, a cambio de un precio, a realizar a favor de otra, prestaciones periódicas o continuadas de ciertas cosas. |
| Consignación o estimatorio. | Es aquel por el cual el deudor, que ha recibido un objeto estimado, con encargo de venderlo, se obliga alternativamente a prestar la estimación convenida, conservando para sí el eventual exceso de valor o restituir el objeto. |
| Arrendamiento financiero. | Contrato por el que la arrendadora financiera se obliga a adquirir un bien y a conceder su uso a la arrendataria, quien se obliga a pagar un precio determinado o determinable, en pagos periódicos durante un plazo forzoso a ambas partes, a la llegada del cual, o anticipadamente, la arrendataria deberá ejercitar la opción para adquirir el bien, prorrogar el contrato o participar en la venta del bien a un tercero. |
| Factoraje | Por virtud del contrato de factoraje, el factorante conviene con el factorado, quien podrá ser persona física o moral en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha o la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes: I. Que el factorado, no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al factorante. II. Que el factorado quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del |

| | |
|------------------------------------|--|
| | pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factorante, |
| Comisión | Dice nuestro C. de c. que “el mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil” (art. 273). |
| Corretaje o mediación | El contrato de mediación es aquel por el que una persona se obliga a abonar a otra llamada mediador o corredor, una remuneración por indicarle la oportunidad un negocio con un tercero o por servirle de intermediario en esa conclusión. |
| Agencia | El contrato de agencia es aquel por el cual una persona llamada agente, como intermediario independiente, de forma permanente y estable, se obliga a promover y, en su caso a concluir negocios por cuenta del empresario, mediante una contraprestación generalmente ligada a los resultados. |
| Distribución o concesión mercantil | El contrato de distribución es aquel por el que el distribuidor (concesionario) se obliga a adquirir, comercializar y revender, a nombre y por cuenta propia, los productos del fabricante, productor o principal (concedente) en los términos y condiciones de reventa que éste señale. El empresario tendrá la facultad de imponer al distribuidor determinadas obligaciones sobre la organización del negocio para la comercialización y reventa de los productos. |
| Franquicia | Habrà franquicia cuando con la licencia de uso de marca, otorgada por escrito, se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le conceda pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distingue. |
| Joint venture | La expresión joint se traduce como asociado, coparticipe, conjunto, colectivo, mancomunado; la palabra venture significa riesgo, aventura, ventura. De forma unida, joint venture se entiende como riesgo colectivo, empresa colectiva, sociedad en participación, empresa común. El joint venture es cualquier asociación de personas para llevar a cabo una empresa particular que produzca utilidades, para lo cual ellos combinan bienes, dinero, efectos, experiencia y conocimientos. |

Señalados los contratos atípicos más importantes y usuales, cabe destacar que esta nueva tipología contractual de países anglosajones ha generado la utilización de nuevos contratos que se caracterizan por un alcance a nivel internacional que en materia comercial son denominados contratos mercantiles internacionales, de los cuales hablaremos en el siguiente apartado.

2. 4. Los contratos mercantiles internacionales

El fenómeno de la globalización en la cual México ha transitado de manera paulatina, ha generado la adecuación de la legislación interna.

Si bien la legislación interna regula el comercio exterior y sus alcances encuadran dentro del derecho público y privado. Las transacciones comerciales, que generan necesidades de contratación entre empresarios particularmente a nivel internacional los hacen sujetos de derechos y obligaciones en un nuevo esquema contractual denominados *contratos mercantiles internacionales*. Los cuales ahora en un ámbito internacional se encuentran clasificados como típicos y atípicos. A decir del jurista Oscar Vázquez del Mercado (2009):

Los contratos típicos son aquellos que se encuentran regulados por la legislación civil o mercantil y que son generalmente nominados; tanto en el ámbito nacional como internacional, se celebran múltiples contratos mercantiles, mismos que son regulados por las legislaciones estatales o por el Derecho internacional, como es el caso del contrato de compraventa, contrato de seguro, contrato de transporte y del contrato de comercio electrónico, es decir, son contratos nominados y se encuentran tipificados y regulados por la legislación, pero existen otros que no cuentan con una regulación en las legislaciones nacionales e internacionales y entonces estamos frente a los contratos llamados atípicos, aunque generalmente son nominados, como el contrato joint venture, contrato Know how, contrato de franquicia, contrato de licencia de patente y otras denominaciones, en los que inclusive se entremezclan normas aplicables en formas simultaneas a unos y otros, es decir, que al mismo tiempo se encuentran regulados por normas que regulan contratos nominados, como es el caso del contrato joint venture, que inclusive puede involucrar varios contrato. (pág. 157)

En consecuencia y considerando lo señalado por Oscar Vázquez del Mercado (2009) en su obra *Contratos Mercantiles Internacionales*, se definirán a los

contratos internacionales más importantes. No se verán de manera exhaustiva, pero se proporcionarán los elementos que permitan comprender su naturaleza e importancia, los cuales se resumen en la siguiente tabla:

| Contrato internacional | Definición |
|--|--|
| Joint venture | Es un contrato asociativo por el que dos o más partes pretenden tener un negocio, proyecto o empresa común y, en ese sentido es un contrato sui generis. Pero en ciertos casos puede asumir la forma de un contrato de asociación en participación y ajustarse al tipo contractual que regula la Ley General de Sociedades Mercantiles. |
| Know how | Es un negocio jurídico por el que una parte (transferente) se compromete a poner a disposición de la otra (adquiriente o receptor) los conocimientos técnicos constitutivos del Know how de modo definitivo, desprendiéndose de ellos en todo o parte, o bien se obliga a comunicar dichos conocimientos, posibilitando su explotación por un tiempo determinado, a cambio de una contraprestación (normalmente, una cantidad de dinero calculada como porcentaje sobre producción o venta). |
| De licencia de patente o contrato de patente | En México es la nueva Ley de propiedad industrial, la encargada de regular las patentes, las franquicias y los secretos industriales, que en su artículo 2º señala: fracción V.- Proteger la propiedad industrial mediante la regulación y otorgamiento de patentes de invención; registro de modelos de utilidad, diseños industriales, marcas, y avisos comerciales; publicación de nombres comerciales; declaración de protección de denominaciones de origen, y regulación de secretos industriales. |
| Franquicia (franchising) | La franquicia es la licencia que otorga el dueño de una marca o nombre comercial y que permite a otra persona vender un producto o servicio bajo ese nombre comercial. |
| De comercio electrónico internacional. | Es la comunicación de información estructurada de computadora a computadora, de aplicación sin intervención humana y sin papel, entre corporaciones, instituciones o individuos, utilizando un formato estándar para los documentos y enviarlos a través del correo |

| | |
|--|---|
| | electrónico o de utilizar otro medio de comunicación. |
|--|---|

Los anteriores contratos mercantiles internacionales señalados, representan una nueva y novedosa forma de contratar en el ámbito del comercio internacional. Su aplicación depende de las diversas necesidades que se presenten en el tráfico comercial mundial. También obedecen a usos y costumbres entre comerciantes que necesitan certeza jurídica en sus operaciones.

Considerando que son los Estados Unidos de Norteamérica nuestro principal socio comercial y es este país en donde se utiliza de forma cotidiana el contrato joint venture entre su sistema corporativo, se verá de forma general la conformación y características de las empresas norteamericanas en el siguiente tema.

2.5. Organización empresarial norteamericana

La organización empresarial norteamericana es un modelo en el mundo del comercio internacional. Por lo que es la referencia obligada que sirve de marco conceptual para la implementación de nuevas formas contractuales. Los cuales se han señalado en los denominados contratos atípicos que son de uso cotidiano hoy en día entre empresarios que persiguen fines asociativos bajo estos nuevos esquemas.

Sin ser exhaustivos se resumirán en el siguiente cuadro la forma en que se organizan las empresas norteamericanas. Atendiendo al criterio de Carlos Enrigue (2006) en su obra titulada *Agrupaciones de Empresas*, que las menciona en el siguiente orden:

| Empresa | Funcionamiento |
|--------------------------------------|--|
| El propietario o sole proprietorship | Que en realidad corresponde a cualquier persona que hace negocios; en actividad está solo limitada por la legalidad y el empresario es personalmente responsable de las obligaciones que adquiere, esta forma sería equivalente a nuestro empresario individual. |

| | |
|--|--|
| La sociedad o partnership | Una sociedad es una asociación de dos o más personas para llevar a cabo como copropietarios, un negocio para obtener utilidad, sus socios tienen control conjunto sobre la operación y las utilidades, y todos los socios son responsables de las obligaciones sociales. Se crea por acuerdo de las partes, acuerdo que no necesita ser formal, pero es deseable que se elabore formalmente, se rige en la mayoría de Estados de la Unión Americana por la Ley Uniforme de Sociedades (The uniform partnership Act V. P. A.) |
| Compañía de Responsabilidad Limitada (limited liability Company) | <i>(Sociedad de responsabilidad limitada)</i> : una forma de negocio cuyos propietarios disfrutan de responsabilidad limitada, pero que no es una corporación. |
| Sociedad limitada o limited partnership. | La cual es una variante de la partnership. Se define como una sociedad formada por dos o más personas bajo las reglas de la sección 2, teniendo como miembros uno o más socios generales y uno o más socios cuya responsabilidad es limitada, los socios limitados como tales no pueden ser partícipes en el manejo de la sociedad. En este caso habría un cierto parecido con la asociación en participación. |
| Corporación o corporation | <p>Tal vez sea la forma más popular de organización de negocios en Norteamérica, siendo la más empleada y en que la mayoría de negocios está constituida.</p> <p>La corporación se integra por sus tenedores de acciones (los propietarios del negocio o accionistas) de un Consejo de Directores, similar a nuestro Consejo de Administración cuando hay varios y los oficiales con derechos equivalentes a nuestros factores y dependientes. Una de las características fundamentales de esta figura es que los accionistas no son responsables personalmente sino hasta el monto de su inversión, al igual que en nuestra Sociedad Anónima.</p> |

La importancia que representa conocer la conformación y funcionamiento de las empresas norteamericanas permite establecer diferencias y equivalencias con la organización y conformación de las empresas mexicanas. Lo anterior permitirá establecer los alcances de las AE por medio del contrato joint venture,

considerando los aspectos legales y de organización en ambos sectores empresariales.

2.6. Origen del joint venture

En cuanto a los orígenes del joint venture no existe un consenso que unifique el criterio de los estudiosos del mismo. En lo que coinciden es en que el joint venture es una modalidad de colaboración empresarial y su origen se sitúa en el derecho angloamericano.

En la mayoría de los criterios se considera nacida en los Estados Unidos de América a finales del siglo XIX y desarrollado en la primera mitad del siglo XX. En aquel país, ha ido adquiriendo relevancia en el tráfico internacional a lo largo de los últimos años y se ha puesto en práctica en América latina.

Atendiendo lo que señala Mario de la Madrid (2005) en cuanto a las referencias históricas del origen del joint venture:

Le Pera señala que las palabras joint venture son abreviaturas de la expresión joint adventure, que aparece para denominar a la organización de los gentleman-adventures, quienes realizaban el comercio marítimo, en la época de la colonización británica de nuevos territorios.

El término joint venture se empleó en Escocia desde principios del siglo XIV, para designar una partnership, figura societaria en la que la responsabilidad de sus miembros se limitaba a la operación que habían decidido realizar. (pág. 3)

Por su parte Oscar Vázquez del Mercado (2009) menciona al respecto que:

El contrato joint venture, también denominado joint adventure, es una figura jurídica que nace en el derecho anglosajón, con la práctica cotidiana de industriales y comerciantes en Los Estados Unidos de América y de ahí se desarrolla en países como Inglaterra, Italia, Francia, España, Argentina y Brasil, entre otros y en México también se utiliza (...). Se señala como antecedente del joint venture, los llamados gentlemen adventures, cuyo caso más representativo es un acuerdo que se llevó a cabo, según Jules Verne, en su novela La Vuelta al Mundo en 80 días.

El primer contrato joint venture, se registra a finales del siglo XIX en Estados Unidos, es el caso de Mr. Ross vs Mr. Willet, comerciantes

que compraron un cargamento de azúcar para revenderlo y repartirse el sobreprecio respectivo, pero como el azúcar se vendió luego de 10 años, el primero demandó al segundo por las pérdidas sufridas. (págs. 163-164)

De los antecedentes señalados, se puede establecer que para algunos especialistas el joint venture es de origen Escocés, surgido en el siglo XIV, pero en su gran mayoría se le adjudica su origen en el siglo XIX en los Estados Unidos de América. En términos generales se considera un contrato de asociación empresarial que permite crear alianzas para obtener un fin común.

2.6.1 Concepto del joint venture

Los conceptos del joint venture varían en función de la época y país donde se utiliza, sin embargo su característica principal radica en que es una asociación de intereses encaminados a obtener un fin común, en palabras de Carlos Enrique (2006) lo define como:

Una entidad legal de la naturaleza de la sociedad abordando una empresa conjunta para realizar una transacción para provecho común. Una asociación de personas o compañías que en forma conjunta emprenden alguna empresa comercial; generalmente todos contribuyen al activo y comparten riesgos. Requiere una comunidad de intereses en la realización de la materia del asunto, al derecho de dirigir las políticas en relación con ello y obligación, que puede ser modificada, de compartir ambas utilidades y pérdidas. (pág. 86)

En la apreciación de Xavier Ginebra (2006) comenta:

Las joint ventures son contratos celebrados entre dos o más empresas por los cuales integran parcialmente operaciones o actividades que forman parte de su actividad empresarial, a través de la puesta en común de recursos, bienes o dinero, de manera estable y duradera, para mejorar su situación competitiva y participando de manera conjunta y proporcional en los resultados de la explotación. (págs. 11-12)

En el mismo tenor Vázquez del Mercado (2009) describe que el joint venture “Es un contrato asociativo por el que dos o más partes pretenden tener un negocio, proyecto o empresa común y, en ese sentido, es un contrato sui generis”. (pág. 166).

Respecto de Mario De la Madrid (2005) haciendo referencia a Willinston propone que el joint venture es:

Una asociación de personas físicas o jurídicas que acuerdan participar en un proyecto común, generalmente específico (ad hoc) para una utilidad común, combinando sus respectivos recursos, sin formar ni crear una corporation o el status de una partnership en sentido legal, en el cual acuerdan establecer una comunidad de intereses y un mutuo derecho de representación dentro del ámbito del proyecto, sobre el cual cada venturer ejerce algún grado de control. (pág. 15)

Reafirmando el tema el jurista Arce (2010) menciona que “El joint venture es cualquier asociación de personas para llevar a cabo una empresa particular que produzca utilidades, para lo cual ellos combinan bienes, dinero, efectos, experiencia y conocimiento”. (pág. 415)

Es claro por las definiciones anteriores, que el joint venture representa un cúmulo de posibilidades de asociación empresarial. Responde a necesidades particulares de los socios y con las cuales les permite alcanzar un objetivo común enfocado a una mayor utilidad y expansión tanto del mercado local como internacional.

2.6.2. Características del joint venture

Las anteriores definiciones del contrato joint venture nos permiten observar que es de naturaleza asociativa y que es predominante su realización por empresas tanto en el ámbito interno como externo. Sus características son atribuibles a un amplio número de formas de contratar las cuales responden a diversas necesidades tales como penetración de mercados, financiamiento, colaboración empresarial, transferencia de tecnología, otorgamiento de licencias de uso, anonimato de una de las partes, entre otros.

Dada la diversidad que representa el joint venture en su aspecto contractual se destacarán sus características más importantes que a decir de Mario De la Madrid (2005) se pueden resumir en:

(1) la naturaleza asociativa de la relación; (2) la contribución o aportación de las partes; (3) un objetivo de interés común; (4) la obtención de un beneficio; (5) el ejercicio de algún grado de control por cada venturers; (6) la gestión común; (7) la responsabilidad solidaria de los venturers; (8)

cada uno de los venturers es un agent o un representante del joint venture, en el ámbito del proyecto; y, (9) un patrimonio. (pág. 16)

Como se observa la naturaleza del contrato joint venture es predominantemente asociativo y permite a quienes participan en él conseguir objetivos que por sí solos les resultaría difícil lograr de forma aislada.

Dentro de las características más importantes que se encuentran en el contrato joint venture y con base a la información aportada por (De la Madrid, 2005; Enrigue, 2006; Ginebra, 2006; Vázquez del Mercado, 2009 y Arce, 2010) se señalan los aspectos más notables en la siguiente tabla:

| Característica | Descripción |
|---------------------------|---|
| Naturaleza asociativa | Contrato asociativo. Contrato de colaboración. Contrato de organización. Contrato plurilateral funcional. Contrato de empresa. Contrato intuitu personae (se celebra en atención a las cualidades propias de las partes) Relación fiduciaria (deben observar deberes de lealtad y cuidado en la realización del negocio) Contrato de duración. |
| Contribución o aportación | La contribución debe entenderse en un sentido amplio y no en un sentido tradicional de aportación podemos señalar: Recursos monetarios. Recursos naturales. Recursos humanos (calificada o no calificada) |

| | |
|-----------------------------------|---|
| | <p>Recursos tecnológicos.</p> <p>Bienes de capital o equipo.</p> <p>Bienes de consumo (en joint ventures de distribución) o partes</p> <p>Piezas y componentes</p> <p>Tierra</p> <p>Edificios</p> <p>Infraestructura</p> <p>Acceso al gobierno</p> <p>Management</p> <p>Acceso a mercados</p> |
| Objetivo de interés común | <p>El objeto constituye una de las más importantes disposiciones del acuerdo del joint venture y debe de someterse a amplias negociaciones.</p> <p>Su importancia deriva del hecho del que señalado objeto o finalidad común que las partes pretenden alcanzar, constituye el punto de referencia de las relaciones entre las partes; todo lo que dentro de ese objetivo común habrá de ser regulado por el contrato de joint venture.</p> |
| Obtención de un beneficio | <p>El beneficio perseguido por las partes puede ser muy variado. Abarca, desde el concepto tradicional de utilidades, hasta aspectos tales como la obtención o conservación de una posición en el mercado; la adquisición de tecnología; el aprovechamiento de la capacidad administrativa de una de las partes, el empleo de los canales de distribución y comercio de alguno de ellos, la capacidad instalada (de producción) del venturer; la imagen y prestigio de los partners; etc.</p> |
| Grado de control de los venturers | <p>En el joint venture las partes tienen derecho a ejercer, en común, el control del negocio. Un venturer debe tener alguna forma de control y dirección sobre el proyecto, aunque delegue el ejercicio de ese control en los demás participantes. El control conjunto es un rasgo que se deriva del derecho de las partes a participar en la gestión del propio negocio, dado que la dirección de los asuntos implica la facultad de controlar las operaciones del joint venture.</p> |

| | |
|---------------------------------------|---|
| Gestión común | Entendida como el conjunto de derechos y obligaciones que median entre los socios para la dirección de los negocios sociales. Actos de gestión son todos los actos relativos al manejo de los negocios comunes, en tanto en cuanto implican relación de los socios entre sí. La gestión comprende, pues, la realización no sólo de actos jurídicos, sino de operaciones puramente materiales. |
| Responsabilidad solidaria e ilimitada | <p>Considerando que la doctrina estadounidense y europea ha sido uniforme en destacar la responsabilidad solidaria e ilimitada de los venturers, dado que se trata de una característica del joint venture que se deriva de la partnership. Las características más distintiva de la general partnership es la responsabilidad personal ilimitada de cada partner por todas las obligaciones del negocio.</p> <p>La responsabilidad de los partners es, además subsidiaria. De esta manera, los bienes de los partnership garantizan en primera instancia a los acreedores; en el caso en que dichos bienes fueran insuficientes para cubrir las deudas, el patrimonio de cada partner puede ser afectado por los terceros.</p> |
| Agente o representante | La agency es la relación que se basa en la confianza, que resulta de la manifestación de voluntad que una persona denominada principal realiza para que otra llamada agente, actúe en su nombre y bajo su control, con el consentimiento de esta última para actuar así. |
| Patrimonio | <p>Considerando a la partnership:</p> <p>Los bienes pertenecen a la partnership si se adquieren en el nombre de ésta.</p> <p>Los bienes se adquieren en el nombre de una partnership si se transfieren a la partnership en su nombre; o a uno o más socios en su carácter de tales en la partnership.</p> <p>Los bienes se presumen propiedad de la partnership si se compran con bienes de la partnership, aún si no fueron adquiridos en el nombre de la partnership o en el nombre de uno o más socios.</p> <p>Los bienes adquiridos en el nombre de uno o más socios, sin la indicación de su carácter de socio o de la existencia de la partnership en el título de propiedad y sin utilizar bienes de la</p> |

| | |
|--|--|
| | partnership, tales como fondos o crédito, se presumen están separados de la partnership. |
|--|--|

Dentro del anterior cuadro se han destacado sus características más importantes del joint venture, en donde se toma como referencia el general partnership (sociedad), que es la forma de organización predominante en los Estados Unidos de América. No se debe olvidar que el joint venture por sus particulares características es una figura recurrente en las prácticas contractuales de negocios de los Estados Unidos.

2.7. Modalidades del joint venture

Las diferentes formas de asociación que las organizaciones necesitan realizar para obtener una mayor cuota de mercado dan pauta a nuevas y novedosas formas de asociarse empresarialmente. El cúmulo de ordenamientos jurídicos que cada país tiene en su derecho interno tanto en el ámbito civil, mercantil, fiscal, económico, laboral, entre otros, han sido tema de arduos debates en los organismos supranacionales que regulan el comercio internacional.

Lo anterior es importante sobre todo cuando se pretende dar certeza jurídica a los inversores. Como es el caso de México que al necesitar de la IED debe de emitir leyes que justamente propicien un ambiente de confianza jurídica al inversor extranjero. Es por ello que dependiendo del tipo de inversión o relación comercial que se generen entre la IED y las Pymes, se debe de establecer a qué tipo de joint venture se debe recurrir.

La doctrina reconoce a tres tipos de joint venture. Los cuales se señalan en el siguiente apartado.

2.7.1 Joint venture contractual

Algunas de las relaciones de negocios que son necesarias para realizar una alianza comercial no generan la creación de una nueva sociedad. Lo cual permite que se establezcan vínculos contractuales en el número necesario y dependiendo las

necesidades a cubrir, De la Madrid (2005) la conceptualiza en los siguientes términos “(...) el contractual joint venture es un vínculo de tipo asociativo que carece de personalidad jurídica; las partes convienen alcanzar el objetivo común propuesto, sin constituir una persona jurídica.” (pág. 56)

Podemos ejemplificar señalando las necesidades que una empresa transnacional tenga de colocar sus productos en el mercado local. Podría utilizar la infraestructura de una empresa local que cuenta con los canales de distribución necesarios para la venta de los productos. Lo cual daría pauta a una relación contractual sin que para llevar a cabo dicha distribución tengan que recurrir a la creación de una sociedad jurídica sino a los contratos de cooperación empresarial.

2.7.2 Joint venture societario

Por el contrario, en el joint venture societario los participantes acuerdan establecer sus relaciones comerciales por medio de una sociedad constituida jurídicamente, es decir, ésta puede ya existir o recurrir a la creación de una nueva, para lograr dicho fin Xavier Ginebra (2006) establece que:

Antes de constituir la sociedad de coinversión, empresa conjunta o empresa de participación mancomunada, las partes celebran un convenio de pre-organización, a veces denominado “contrato de coinversión” (joint venture contract). Este convenio sirve de preorganización, refleja el acuerdo de las partes para emprender un proyecto común y declara sus objetivos y políticas fundamentales. (...) El contrato de coinversión, además de estructurar la empresa, puede estructurar igualmente otros arreglos contractuales subsecuentes que han de celebrarse en relación a la empresa entendida ampliamente, tales como convenios sobre licencias de tecnología, convenios de distribución y mercadeo, etc.” (pág. 15)

En el caso de México para estos fines se recurren a la sociedad anónima o sociedad de responsabilidad limitada, sin embargo y considerando las necesidades requeridas se pueden recurrir a otro tipo de sociedad.

2.7.3 Joint venture mixto

La combinación del joint venture contractual y el joint venture societario genera al joint venture mixto, el cual responde a las diversas necesidades que los asociados vayan teniendo en la ejecución del proyecto. Es decir, la utilización de ambas

figuras permite la creación de un híbrido o joint venture mixto para poder ejecutar en los diversos niveles el proyecto común de los socios.

Como ejemplo, se puede mencionar al sector automotriz en México el cual recibe IED y de la cual se constituye una empresa filial que represente a la empresa matriz extranjera en el país. En su operación y dependiendo el grado de expansión podrá constituir empresas con capital nacional, como es el caso de empresas de autopartes que abastecen a los clientes locales, de igual forma los acuerdos contractuales en la comercialización de vehículos por medio de las agencias automotrices.

Capítulo III. La inversión extranjera directa en las Pymes

En el presente capítulo se hablará del Plan Nacional de Desarrollo como eje rector de los sectores productivos del país poniendo énfasis en las metas nacionales correspondientes a “México prospero” y “México con responsabilidad global”, donde se abordarán los objetivos económicos a nivel interno y externo en el sector productivo por medio de las Mipymes.

Asimismo se planteará la competencia técnica y jurídica de la Secretaria de Economía en cuanto a la implementación de políticas públicas orientadas a la creación, desarrollo y otorgamientos de programas encaminados a fortalecer a las Mipymes.

También se analizarán las políticas públicas implementadas por el gobierno federal en cuanto a la promoción y atracción de inversión extranjera para allegarse de recursos económicos, tecnológicos y de gestión administrativa en la planta productiva nacional.

Con lo que respecta a la inversión extranjera que arribó a México, se considera el periodo de enero a diciembre de 2013, donde se identificarán con base a la estadística oficial los montos, origen y sectores económicos beneficiadas por la misma.

Por último se abordará lo concerniente a la regulación de la inversión extranjera, considerando que existen diversos ordenamientos y reglamentos jurídicos que la regulan directa o indirectamente, no obstante, se abordará básicamente lo establecido en la Ley de Inversión Extranjera y los órganos constituidos como la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, encargados de su regulación y control administrativo.

3.1. Directrices del Plan Nacional de Desarrollo en los sectores productivos en México.

Con antelación se ha mencionado que el Estado mexicano dentro de las facultades que le otorga la Constitución se encuentran la de mantener la rectoría del desarrollo

nacional de México mediante la planeación, conducción, coordinación y orientación de la actividad económica nacional.

Para lograr su cometido el gobierno federal diseña el denominado Plan Nacional de Desarrollo (PND) en concordancia por lo ordenado en el (artículo 26) de la CPEUM donde prevé que el Estado organice un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, competitividad, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la nación.

El PNB 2013-2018, tiene por objetivo general el de llevar a México a su máximo potencial mediante cinco metas nacionales las cuales son: 1) México en paz; 2) México incluyente; 3) México con educación de calidad; 4) México próspero y 5) México con responsabilidad global.

Estas cinco metas nacionales mantienen una relación estratégica que en palabras del gobierno federal permitirán lograr un mayor y justo desarrollo para los gobernados.

Para efectos de esta investigación las cinco metas son importantes, pero de manera particular interesan las metas 4) México próspero y 5) México con responsabilidad global, de las cuales se desprenden los objetivos, estrategias y líneas de acción que el gobierno federal pretende aplicar al sector productivo de México.

Dentro del objetivo central de la meta referente a *México próspero* el gobierno federal propone por medio del PND:

Un México que promueva el crecimiento sostenido de la productividad en un clima de estabilidad económica y mediante la generación de igualdad de oportunidades. Lo anterior considerando que una infraestructura adecuada y el acceso a insumos estratégicos fomentan la competencia y permiten mayores flujos de capital y conocimiento hacia individuos y empresas con el mayor potencial para aprovecharlo. Asimismo, esta meta busca proveer condiciones favorables para el desarrollo económico, a través de una regulación que permita una sana competencia entre las empresas y el diseño de una política moderna de fomento económico enfocada a generar

innovación y crecimiento en sectores estratégicos. (Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, pág. 22)

En este apartado del PND destaca que el gobierno federal promoverá el crecimiento sostenido de la productividad con base a la estabilidad económica, una sana competencia empresarial, crear un clima favorable para el desarrollo con base a la regulación por medio de leyes, generar innovación y crecimiento en sectores estratégicos en el país.

Dentro del diagnóstico contenido en el PNB que realiza el gobierno federal nos informa que:

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) constituyen más del 90% del tejido empresarial en la mayoría de los países del mundo. Por citar algunos ejemplos, en la Unión Europea y en Estados Unidos representa el 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos de trabajo. En México, las Mipymes aportan alrededor del 34.7% de la Producción Bruta Total y generan 73% de los empleos, lo que significa más de 19.6 millones de puestos laborales. Resulta indiscutible que la política a apoyar a las Mipymes productivas y formales y, por supuesto, a los emprendedores, debe ser pieza angular de la agenda de gobierno, a fin de consolidar como palanca estratégica del desarrollo nacional y de generación de bienestar para los mexicanos. (Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, pág. 80)

Es clara la intención del gobierno federal en apoyar a las Mipymes al representar el sector productivo donde recae la capacidad de generar empleos y crecimiento a la economía, más aun, al señalar la importancia que tienen las Mipymes en el ámbito internacional al ser el tejido empresarial que sostiene a las economías mencionadas.

Dentro de los objetivos para lograr desarrollar los sectores estratégicos del país destaca la estrategia 4 .8. 1. Que se refiere a Reactivar una política de fomento económico enfocada en incrementar la productividad de los sectores dinámicos y tradicionales de la economía mexicana, de manera regional y sectorialmente equilibrada, para lograr dicho objetivo señala como línea de acción: implementar una política de fomento económico que contemple el diseño y desarrollo de agendas sectoriales, el desarrollo de capital humano innovador, el impulso de

sectores estratégicos de alto valor, el desarrollo y la promoción de cadenas de valor en sectores estratégicos y el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico.

Articular, bajo una óptica transversal, sectorial y/o regional, el diseño, ejecución y seguimiento de proyectos orientados a fortalecer la competitividad del país, por parte de los tres órdenes de gobierno, iniciativa privada y otros sectores de la sociedad.

El gobierno federal reconoce la importancia de incrementar la productividad de manera sectorial, el fomento y creación de cadenas de valor en sectores estratégicos y de igual forma lograr esto con un capital humano innovador, lo anterior aunado por los órdenes de gobierno, sector privado y otros sectores sociales.

Lograr esto le representa al gobierno federal una gran visión estratégica de la conducción de la economía y de la creación y/o adecuación de leyes que regulen la IED como palanca de desarrollo en sectores estratégicos que permitirán dinamizarlos e irlos alineando a el PND, por ello es importante mencionar que en lo referente a la quinta meta México con responsabilidad global destaca lo concerniente al objetivo 5.3. “Reafirmar el compromiso del país con el libre comercio, la movilidad de capitales y la integración productiva”, que dentro de sus líneas de acción sobresalen:

- Profundizar la apertura comercial con el objetivo de impulsar el comercio transfronterizo de servicios, brindar certidumbre jurídica a los inversionistas, eliminar la incongruencia arancelaria, corregir su dispersión y simplificar la tarifa, a manera de instrumento de política industrial, cuidando el impacto en las cadenas productivas.
- Negociar y actualizar acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones, como una herramienta para incrementar los flujos de capitales hacia México y proteger las inversiones de mexicanos en el exterior.
- Participar activamente en los foros y organismos internacionales, a fin de reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios, aumentar el fomento de políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas e impulsar la profundización de las relaciones comerciales con nuestros socios comerciales.

- Reforzar la participación de México en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y colocarlo como un actor estratégico para el avance y consecución de las negociaciones dentro de dicho foro.
- Fortalecer la cooperación con otras oficinas de propiedad industrial y mantener la asistencia técnica a países de economías emergentes. (Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, pág. 151)

En el ámbito del comercio internacional el gobierno federal propone una serie de líneas de acción encaminadas a generar una mayor apertura comercial con base a la eliminación arancelaria, una mayor certeza jurídica para los inversionistas, tratados que permitan un mayor flujo de IED, la cooperación de protección a la propiedad industrial con otras oficinas y la asistencia técnica a países de economías emergentes.

En estas dos metas del PND descansa la política pública interna y externa sobre los sectores productivos del país que por un lado, busca apoyar a las Mipymes en su creación y desarrollo en diversos sectores de la economía y por otro, busca una mayor apertura comercial con la intención de acrecentar los flujos de IED al país que le permitan lograr un mayor desarrollo.

Para lograr estos cometidos el gobierno federal se apoya principalmente en la Secretaria de Economía (SE), la cual tiene responsabilidades claras sobre el manejo de la IED en México y los programas enfocados a promover el desarrollo de las Mipymes, lo cual se trata en el siguiente apartado.

3.2. Competencia técnica de la Secretaria de Economía en apoyo al desarrollo de Mipymes

La SE es un ente gubernamental que tiene como funciones principales con base a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, en su (artículo 34) fracciones I, II, III, IV y XII:

Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal; de igual forma, regular, promover y vigilar la comercialización, distribución y consumo de los bienes y servicios; establecer la

Política de industrialización, distribución y consumo de los productos agrícolas, ganaderos, forestales, minerales y pesqueros, en coordinación con las dependencias competentes, fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país, normar y registrar la propiedad industrial y mercantil; así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología; de igual forma autorizar el uso o modificación de denominación o razón social de sociedades mercantiles o civiles.

La forma en que la SE realiza las funciones arriba descritas se basan en criterios técnicos-jurídicos encaminados a proveer certidumbre jurídica a los agentes económicos tanto nacionales como extranjeros que realizan la comercialización, distribución y consumo de bienes y servicios. Así mismo la creación de organismos dependientes de la SE que coadyuven en el desarrollo del sector productivo de las Pymes en México, de los cuales se hablará a continuación.

3.2.1. Fideicomiso Pro México

Pro México es el organismo encargado de la inversión y comercio que mediante la figura de fideicomiso fue creada por Decreto Presidencial en el mes de junio de 2007, con el objeto de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación en México en la economía internacional; apoyando el proceso exportador de empresas establecidas en nuestro país y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera.

Dentro de sus objetivos más relevantes mostrados en su portal se encuentran:

- Coadyuvar en la conducción, coordinación y ejecución de las acciones que en materia de promoción al comercio exterior y atracción de inversión extranjera directa, realicen las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.
- Promover y apoyar la actividad exportadora y la internacionalización de las empresas mexicanas, a través de medidas que reordenen, refuercen, mejoren e innoven los mecanismos de fomento a la oferta exportable competitiva, principalmente de las pequeñas y medianas empresas.
- Difundir y brindar asesoría, especialmente a las pequeñas y medianas empresas, respecto de los beneficios contenidos en los tratados internacionales o negociaciones en materia comercial,

promoviendo la colocación de sus productos y servicios en el mercado internacional, de manera directa o indirecta.

- Brindar asesoría y asistencia técnica en materia de exportaciones a las empresas mexicanas.
- Organizar y apoyar la participación de empresas y productores en misiones, ferias y exposiciones comerciales que se realicen en el extranjero, para difundir los productos nacionales y promover el establecimiento de centros de distribución de dichos productos en otras naciones.
- Promover las actividades tendientes a la atracción de inversión extranjera directa que lleven a cabo las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, así como apoyar a las Entidades Federativas en la ubicación de inversión extranjera directa en el territorio nacional. (Pro México, 2014)

Las acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera se enfocan por medio de este fideicomiso el cual va correlacionado con los programas de política pública que tienen como finalidad la promoción de emprendedores que fortalezcan la planta productiva interna y en la siguiente etapa al mercado internacional.

3.2.2. Instituto Nacional de Emprendedores

El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) tiene como propósito el de estimular la capacidad de los emprendedores que se encuentran interesados en iniciar un negocio y por medio de una gran red denominada Red de apoyo al Emprendedor se les asesora técnicamente en los aspectos relacionados con la creación y operación del negocio.

Para lograr estos objetivos pone a disposición de estos emprendedores tanto órganos públicos como la Secretaría de Economía (SE), Secretaría de Educación Pública (SEP), Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Nacional Financiera (NF), Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX), entre los más importantes. De igual forma el sector privado se hace presente por medio del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF), Asociación de Bancos de México (ABM), Universo Pyme, Entrepreneur, Manpower, Mujer emprende, entre otros. De esta forma el gobierno federal impulsa la creación de negocios que pueden fortalecer regionalmente los sectores productivos del país.

En cuanto a las Mipymes constituidas se han diseñado programas encaminados a:

Promoción, orientación y asistencia técnica para potenciar la capacidad en las áreas de mercadotecnia y calidad lo cual las llevará a la senda del crecimiento, lo anterior se logra a través de convocatorias para la formación de capacidades de las Mipymes, éstas recibirán recursos para optimizar sus estrategias de mercadotecnia, diseño, mejorar sus productos, implementar sistemas de calidad, servicio al cliente y desarrollar sus habilidades administrativas, financieras y legales. (Instituto Nacional del Emprendedor, 2014)

Dentro de los recursos económicos etiquetados para estos programas existe el denominado Fondo Pyme, del cual se hablará a continuación.

3.2.3. Fondo Pyme

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme) es un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Lograr que los apoyos del Fondo Pyme al ser aplicados, tengan resultados medibles y cuantificables en los beneficiarios, en cuanto al incremento en ventas, el incremento en empleo, la mejora de la productividad, el aumento de la competitividad, un mejor posicionamiento en el mercado, el acceso a nuevos mercados, el incremento de la calidad de los productos y/o servicios, una mayor cobertura, mayor facilidad para hacer negocios o cualquier otro que sea definido por el INADEM en las respectivas convocatorias y/o convenios.

El Fondo Pyme tiene como objetivo principal:

El fortalecimiento de la economía nacional; al generar mediante la colocación eficaz y seleccionar, por parte del Consejo Directivo, los mejores proyectos presentados al Fondo Pyme a través de un

proceso de evaluación sólido y transparente, una gradual y firme transformación de los emprendedores y de las Mipymes del país para que las micro empresas se transformen en pequeñas empresas, las pequeñas en medianas y las medianas en grandes, favoreciendo así el crecimiento sostenido de la economía mexicana, y crear mecanismos eficientes de generación y distribución de los apoyos que garanticen el ejercicio de los recursos del Fondo Pyme y la llegada de los mismos a los beneficiarios. (Fondo Pyme, 2014)

Es claro en este punto, que la política pública del gobierno federal diseñada a partir del PND y puesto en marcha por la SE estimula de manera progresiva al sector productivo en México por medio de estos programas que tienen como estrategia el de alentar la creación de empresas o negocios por medio del INADEM, el de otorgar asesoría técnica y financiera a las Mipymes ya constituidas a partir del Fondo Pyme, con lo cual fortalece a las empresas nacionales y de esta forma ser competitivas y atractivas a las alianzas estratégicas con empresas extranjeras que deciden invertir en los sectores económicos del país por medio de IED.

3.3. Antecedentes de política pública del gobierno federal sobre inversión extranjera directa a las Pymes

La liberación económica en México ha sido relativamente acelerada, sus antecedentes más inmediatos se pueden observar en el periodo de 1989 a 1993, en el cual se liberó el comercio por medio del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), de hecho, en la primera década de los noventa se consolida el incremento de los flujos internacionales de IED que se elevó en el quinquenio de 1991-1995 a un promedio anual de 231 mil millones de dólares, con lo cual se estimuló el inicio de importantes procesos de liberación de la cuenta de capitales y privatizaciones de empresas paraestatales.

En esa lógica, para Rafael Pérez (2011) los acontecimientos que consolidaron este proceso se dieron en:

La segunda mitad de la década de los noventa se procedió a la institucionalización del fenómeno de la globalización coincidiendo con la puesta en marcha del Tratado de Marrakech que crea la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la expansión de los tratados de libre comercio y los tratados bilaterales de promoción y protección de la inversión extranjera conforme a los modelos del

Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRF). Al respecto, el principio de trato nacional en materia de inversiones permite a las empresas transnacionales invertir en los países industrializados y en desarrollo en múltiples sectores que hasta entonces les estaba vedados, la liberación del flujo internacional de bienes terminados e insumos les permite programar la fabricación de sus productos en los países que ofrecen el mejor coeficiente entre el mercado de consumo, mano de obra barata y disponibilidad con la calificación requerida, por otra parte, la elevación casi universal de los estándares de protección de la propiedad intelectual derivada del Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual vinculada al Comercio (ADPIC o TRIP's) de la OMC, parte integrante de las liberalizaciones prenombradas, permite que las empresas transnacionales puedan organizar la producción de mercancías en los mercados atractivos, explotando directamente los beneficios de los precios monopólicos a que autoriza la patente y los derechos de autor. (pág. 23)

Esta liberación del comercio a nivel mundial y de la cual México se integró con la apertura comercial configuró un nuevo esquema productivo desentendiéndose de las políticas económicas del pasado, es decir, de la intervención estatal en la economía a la liberación de la misma, la venta de empresas paraestatales fueron muestra de una política económica de desregulación de la economía y la incipiente política modernizadora de las empresas locales las cuales de pronto se vieron sumergidas ante una competencia desigual por la falta de tecnología, experiencia en comercio exterior, flujos de capital y gestión administrativa, esta disyuntiva propició que el Estado buscara acelerar la modernización de la planta productiva por medio de una nueva configuración empresarial que permitiera el arribo de la IED y de cuyos fondos de capital, experiencia comercial en mercados mundiales, de organización y gestión administrativa permitieran a la planta productiva nacional modernizarse y entrar en el concierto mundial del comercio.

En esta lógica, señala Fernando Cárdenas (2010):

El Estado mexicano optó por crear las condiciones estructurales y jurídicas para que la IED viera al país con potencial para sus inversiones. Para México la importancia de la IED era sumamente atractiva si se considera que la misma propició la constitución de sociedades mexicanas en donde el capital social es suscrito y pagado, en su mayoría o en su totalidad, por extranjeros, o bien, mediante la

adquisición de acciones o partes sociales de sociedades mexicanas ya establecidas o a través de otras sociedades mexicanas controladas, total o parcialmente, por personas extranjeras. También mediante el establecimiento de sucursales de empresas extranjeras en México, la adquisición de bienes inmuebles y el ejercicio del comercio de manera habitual por personas físicas o morales extranjeras. (pág. 129)

Para conciliar los intereses nacionales como extranjeros el Estado implementó políticas públicas encaminadas a propiciar las condiciones del desarrollo nacional y del arribo de la IED a sectores productivos de México.

Para lograr estos objetivos y con base al modelo económico neoliberal iniciado en la década de los ochenta el cual se ha consolidado paulatinamente, con base en tres premisas esenciales a decir de Witker (2005):

1. Saneamiento de las finanzas públicas.
2. Privatización de empresas paraestatales, y
3. Apertura económica y comercial. (pág. 171)

El tercer punto referente a la apertura económica y comercial, México ha firmado diversos tratados comerciales y bilaterales con el claro objeto de hacer más intensiva las relaciones comerciales para la entrada de mercancías, divisas, tecnología y la IED por medio de ETN que generen empleo y dinamicen por sector a la economía del país.

De ahí la importancia que tiene la SE de ser un gran promotor de la IED en México por medio de políticas públicas en el marco del PND y el de regular los flujos de la IED por medio de leyes y acuerdos.

En cuanto a las políticas públicas que hoy en día la SE realiza podemos señalar las implementadas por la Subsecretaría de Comercio Exterior que señala en su portal de internet información referente a que México:

Cuenta con una red de 10 Tratados de Libre Comercio con 45 países (TLCs), 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI. (Secretaría de Economía, 2014)

Esta política pública se encuentra encaminada a realizar funciones para el fortalecimiento de la integración y la competitividad de México en las cadenas globales de valor, mediante la negociación, formalización y administración de los tratados y acuerdos internacionales de comercio e inversión, con lo cual se pretende atraer la IED por medio de los tratados comerciales y acuerdos que aceleren la industrialización del país.

3.4. Sectores productivos receptoras de inversión extranjera directa

Para dimensionar la importancia de la IED en México se analizará de manera breve lo concerniente al comportamiento, destino, sectores productivos y países que han invertido en México, con base a la información oficial del organismo dependiente de la SE que tiene dentro de sus atribuciones el registro y la información inherente a la IED en México.

3.4.1. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) es el órgano que está facultada con base al (artículo 27) fracción IV de la LIE para presentar al Congreso de la Unión un informe estadístico cuatrimestral sobre el comportamiento de la inversión extranjera en el país, que incluya los sectores económicos y las regiones en las que ésta se ubica.

3.4.2. Informe estadístico de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

Esta información de la IED considera de enero a diciembre de 2013 y muestra el siguiente comportamiento:

- El monto de la IED registrada asciende a 35,188.4 millones de dólares (mdd), cantidad 178% mayor a la originalmente reportada en el mismo periodo de 2012 (12,659.4 mdd).
- Los 35,188.4 (mdd) fueron reportados por 5,045 sociedades mexicanas con IED en su capital social, además de fideicomisos y

personas morales extranjeras que realizan de forma habitual actividades comerciales en el país.

- Del total referido, 17,587.9 (mdd) se originaron de nuevas inversiones, 10,335.1 (mdd) de reinversión de utilidades, y 7,265.4 (mdd) de cuentas entre compañías. (Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, 2014)

Se observa un importante incremento en el año 2013 con respecto al 2012, ya que en números porcentuales representa un incremento del 178%.

El monto de la IED de 2013 fue reportada por 5, 045 sociedades mexicanas, así como fideicomisos y personas morales extranjeras que realizan actividades comerciales en el país.

De la manera en que la CNIE contabiliza la IED nos informa que 17, 587.9 (mdd) fueron producto de nuevas inversiones, 10, 335.1 (mdd) correspondieron a las reinversiones de utilidades que dichas empresas tuvieron en el 2013, es importante señalar que la reinversión de utilidades es considerada por la SE como un componente de la IED, no obstante, en términos reales la cantidad señalada no entra como flujo de capital extranjero sino se contabiliza como reinversión de las utilidades de las empresas ya establecidas en el país.

Finalmente, 7, 265.4 (mdd) se manejaron como cuentas entre compañías, esto es, los flujos de capital invertidos entre las matrices de las ETN y sus filiales en México.

En cuanto a la distribución sectorial de la IED considerando el sector manufacturero, minero, comercio, hospedaje, construcción y otros, la CNIE indica los porcentajes que representaron en el periodo comprendido de enero a diciembre de 2013, mismos que se resumen en el siguiente cuadro:

**Distribución sectorial de la IED enero-diciembre de
2013**

| Sector | Millones de dólares¹ | % |
|--|--|----------|
| Industria manufacturera | 25, 969.40 | 73.8 |
| Minería | 2, 779.88 | 7.9 |
| Comercio | 1, 724.23 | 4.9 |
| Servicio de alojamiento temporal | 1, 055.65 | 3.0 |
| Construcción | 985.28 | 2.8 |
| Otros. | 2, 674.32 | 7.6 |
| total | 35, 188.40 | 100 |

Del cuadro anterior se observa que la IED tiene como destino en un alto porcentaje en el sector manufacturero, lo cual permite inferir la capacidad productiva que se genera en las Mipymes de dicho sector. Por el contrario el sector donde menos IED se concentra es en el de la construcción el cual representó únicamente el 2.8%.

Otro dato relevante se muestra en el siguiente cuadro donde la CNIE muestra los porcentajes de distribución de IED por grupo de actividades económicas:

¹ Cifras calculadas por el autor con base a los porcentajes señalados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de la distribución sectorial de la IED en México.

Distribución de la IED por grupo de actividades económicas

enero a diciembre de 2013

| Grupo de actividad económica | % |
|------------------------------|------|
| Industrial | 85 |
| Servicios | 14.8 |
| Agropecuaria | 0.2 |

La actividad económica industrial ocupa el mayor porcentaje de destino de la IED y donde existe el mayor rezago claramente se observa en el sector agropecuario que representa el 0.2%

Finalmente, la Comisión señala el origen de la IED en México en términos de porcentaje que se muestran en el siguiente cuadro:

Origen de la IED enero a diciembre de 2013

| País | % |
|--------------|------|
| Bélgica | 37.7 |
| E.U.A. | 32 |
| Países bajos | 7.6 |
| Japón | 4.4 |
| Alemania | 3.6 |
| Reino Unido | 3.3 |

Es claro que en el periodo comprendido de enero a diciembre de 2013 la IED en su mayor porcentaje provino de Bélgica representando el 37.7%, seguido de Estados Unidos de Norteamérica que representó el 32%, el país que por sí solo representó menor IED para México fue el Reino Unido con el 3.3%, asimismo se observa que de 79 países que mantuvieron IED en México sumados representaron el 11.4%.

Con las estadísticas señaladas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras órgano dependiente de la SE, se observa el gran dinamismo de la actividad económica que se tiene en las manufacturas, seguido de la minería y el comercio, con lo cual se está en posibilidades de identificar los nichos de mercado donde se puede desarrollar aún más el sector productivo en México y también aquellos sectores que pueden representar un polo de desarrollo y que han sido olvidados como desafortunadamente ocurre en el sector agropecuario en el cual México por su posición geográfica tiene un gran potencial.

3.5. Organismos que regulan la inversión extranjera directa en México

Con antelación se ha señalado que la inversión extranjera representa una oportunidad para el desarrollo del sector productivo en México y una mayor presencia en el comercio internacional, por lo consiguiente, dentro de las facultades constitucionales conferidas en el (artículo 25) determina que al Estado Mexicano le es concerniente la rectoría del desarrollo nacional y, el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, así como la regulación y fomento de las actividades que demanden 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.

Para realizar lo anterior, en el (artículo 26) de la carta magna ordena que el Estado organice 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

hará conforme a un plan nacional de desarrollo, al que se sujetaran obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

Por lo consiguiente el Estado tiene la facultad expresa de ser un promotor del desarrollo nacional y crear los organismos públicos y las leyes que regulen la IED para lograr el dinamismo y crecimiento de la economía nacional.

Al existir una amplia gama de normas jurídicas que regulan de forma directa o indirecta a la IED en México, tales como Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), Ley de Inversión Extranjera (LIE), Ley de Comercio Exterior (LCE), Ley Federal de Competencia Económica (LFCE), Ley de Protección al Comercio y la Inversión de Normas Extranjeras que Contravengan al Derecho Internacional (LPCINECDI), Ley de Propiedad Industrial (LPI), Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA), entre otras leyes y reglamentos. Para el interés de este trabajo se mencionará brevemente lo concerniente a la Ley de Inversión Extranjera ya que existe una mayor relación con el tema de investigación, con la aclaración de que lo anterior será en términos enunciativos y no limitativos.

3.5.1. Generalidades de la Ley de Inversión Extranjera

La Ley de Inversión Extranjera es de orden público y de observancia general en toda la República, su objeto es la determinación de reglas para canalizar la IED al país para la contribución al desarrollo nacional.

Considera a la IED 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.

En su (artículo 5o)² contempla que se encuentran reservadas de manera exclusiva al Estado las siguientes áreas estratégicas:

² Derivado de la Reforma Energética fueron reformadas las fracciones I y III, así como derogada la fracción II, que consideraba a la Petroquímica básica.

I. Exploración y extracción del petróleo y de los demás hidrocarburos, en términos de lo dispuesto por los artículos 27, párrafo séptimo y 28, párrafo cuarto de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y la Ley reglamentaria respectiva. (Fracción reformada DOF 11/08/2014)

II. (Se deroga). (Fracción derogada DOF 11/08/2014)

III. Planeación y control del sistema eléctrico nacional, así como el servicio público de transmisión y distribución de energía eléctrica, en términos de lo dispuesto por los artículos 27, párrafo sexto y 28, párrafo cuarto de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y la Ley reglamentaria respectiva. (Fracción reformada DOF 11/08/2014)

IV.- Generación de energía nuclear.

V.- Minerales radioactivos.

VI.- (Se deroga).

VII.- Telégrafos.

VIII.- Radiotelegrafía.

IX.- Correos.

X.- (Se deroga).

XI.- Emisión de billetes.

XII.- Acuñación de moneda.

XIII.- Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y

XIV.- Las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

Estos rubros al ser áreas estratégicas están reservadas de uso exclusivo al Estado mexicano.

En cuanto a las actividades y sociedades reservadas de manera exclusiva a los mexicanos o a sociedades mexicanas dentro de la actividad económica del país y que tienen cláusula de exclusión de extranjeros se encuentran consideradas en el (artículo 6o)³:

I.- Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería;

II. (Se deroga.) (Fracción derogada DOF 11/08/2014)

III.- Se deroga (Fracción derogada DOF 14/07/2014)

IV.- (Se deroga).

V.- Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia; y

VI.- La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

³ Fue derogada por la Reforma Energética de 2014, la fracción II, que se refería al Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado y por la Reforma en Telecomunicaciones del 2014, a la fracción III, que señalaba los Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable.

La inversión extranjera no podrá participar en las actividades y sociedades mencionadas en el presente artículo 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 dispuesto en el Título Quinto de esta Ley.

Cabe aclarar que la cláusula de exclusión de extranjeros es el convenio o pacto expreso que forma 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.

Ahora bien, la LIE establece en su (artículo 7o) aquellas actividades económicas y sociedades en las cuales la inversión extranjera solamente puede participar 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% en⁴:

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

⁴ En el inciso III fueron derogados las actividades económicas y los respectivos porcentajes que anteceden al inciso “p”, lo cual muestra la manera en que se ha quitado restricciones a la inversión extranjera en dichas actividades.

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) Radiodifusión. Dentro de este máximo de inversión extranjera se estará a la reciprocidad que exista en el país en el que se encuentre constituido el inversionista o el agente económico que controle en última instancia a éste, directa o indirectamente.⁵

⁵ Por la Reforma en Telecomunicaciones este inciso fue reformado y publicado en el DOF 14/07/2014.

IV.- (Se deroga)

Los límites para la participación de inversión extranjera señalados en este artículo, 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 por lo dispuesto en el Título Quinto de esta Ley.

Uno de los mecanismos contemplados en la LIE es la denominada inversión neutra la cual es una inversión en acciones sin derecho a voto o con derechos corporativos limitados, siempre que obtengan previamente la autorización de la SE y, cuando resulte aplicable, de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

La inversión neutra es definida en el (artículo 18) como:

Aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados conforme al presente Título y no se computará para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas.

La inversión neutra resulta importante al sector productivo mexicano en virtud de que le representaría una fuente de financiamiento para diversos proyectos.

3.5.2. Atribuciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

El órgano que prevé la LIE para el funcionamiento y vigilancia en lo concerniente a la inversión extranjera es la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) la cual estará integrada por los Secretarios de Gobernación; de Relaciones Exteriores; de Hacienda y Crédito Público; de Desarrollo Social; de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca; de Energía; de Comercio y Fomento Industrial; 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.

La CNIE será presidida por el Secretario de Economía y para su funcionamiento contará con un Secretario Ejecutivo y un comité de representantes.

Dentro de sus atribuciones establecidas en el (artículo 26) se encuentran:

- 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, 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 los artículos 8o. y 9o. de esta Ley;
- 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 al presente ordenamiento.

La CNIE cumple en aspectos regulatorios y administrativos un papel relevante en los lineamientos y políticas en materia de inversión extranjera, resuelve a través de la SE sobre los términos y condiciones de la participación de la inversión extranjera en México. Los asuntos sometidos a consideración de la CNIE, se resolverán en sesión de los integrantes de ésta, o a través de la opinión por escrito de cada uno de los titulares o del Comité de Representantes.

Para la evaluación de las solicitudes que se sometan a su consideración la CNIE atenderá con base al (artículo 29) a los criterios siguientes:

- I.-** El impacto sobre el empleo y la capacitación de los trabajadores;
- II.-** La contribución tecnológica;
- III.-** El cumplimiento de las disposiciones en materia ambiental contenidas en los ordenamientos ecológicos que rigen la materia; y
- IV.-** En general, la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.

La Comisión, al resolver sobre la procedencia de una solicitud, sólo podrá imponer requisitos que no distorsionen el comercio internacional.

Es claro que la CNIE tiene como función general la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país en donde la inversión extranjera se encuentra interesada en invertir y velar porque no se presenten distorsiones en el comercio internacional.

3.5.3. Atribuciones del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

En cuanto al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) es el área del Gobierno Federal encargado de contabilizar y dar seguimiento a los flujos de inversión extranjera en México.

La LIE en su (artículo 32) señala quienes deben 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, o

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.

La obligación de inscripción correrá a cargo de las personas físicas o morales a que se refieren las fracciones I y II y, en el caso de la fracción III, la obligación corresponderá a las instituciones fiduciarias. La inscripción deberá realizarse dentro de los 40 días hábiles contados a partir de la fecha de constitución de la sociedad o de

participación de la inversión extranjera; de formalización o protocolización de los documentos relativos de la sociedad extranjera; o de constitución del fideicomiso respectivo u otorgamiento de derechos de fideicomisario en favor de la inversión extranjera.

Como su nombre lo señala el RNIE mantiene administrativamente el control de la inversión extranjera en el país y para su organización y funcionamiento, el RNIE se divide en tres secciones:

- Sección Primera: De las personas físicas y personas morales extranjeras.
- Sección Segunda: De las sociedades.
- Sección Tercera: De los fideicomisos.

Con lo cual administrativa y estadísticamente provee información al gobierno federal en lo referente a la inversión extranjera de personas físicas y morales extranjeras, de las sociedades y de los fideicomisos que para tal fin se constituyen.

Finalmente con lo que respecta a este punto, cuando se realicen actos efectuados en contravención a las disposiciones de la LIE, la SE 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.

Capítulo IV. Joint ventures en México

4.1. La regulación del joint venture en México

Como ha quedado establecido en capítulos anteriores, el Estado mexicano tiene dentro de sus facultades constitucionales el generar las condiciones necesarias que permitan el desarrollo económico del país por medio del PND que diseñó cinco grandes metas en los cuales se consideran los objetivos, estrategias y líneas de acción. De igual forma la creación de leyes y normas que provean certeza jurídica a quienes participan en las relaciones comerciales y los organismos encargados de vigilar el cumplimiento de las mismas.

La potestad que tiene el Estado para la creación de órganos e instituciones que rijan el orden jurídico de los gobernados el cual doctrinalmente es conocido como derecho público se distingue del privado en los términos señalados por Agustín Gordillo (2009) en cuanto a que:

El derecho público (derecho penal, derecho tributario o fiscal, derecho constitucional, etc.) se distingue del derecho privado (derecho civil — obligaciones, contratos, sucesiones, familia—, derecho comercial) en que en el primero se trata de relaciones jurídicas entre el Estado y los particulares, o entre entes estatales entre sí. (pág. 103)

De lo anterior se desprende que el derecho público se refiere al gobierno, a la organización y funciones del Estado, así como a sus relaciones con los particulares y las que pudiera mantener con otros Estados. En cuanto al derecho privado es el que rige las relaciones entre particulares las cuales pueden ser de carácter familiar o patrimonial y del derecho comercial.

Considerando que en este apartado se hablará sobre las relaciones comerciales entre ETN y Pymes, las cuales se refieren a las formas asociativas de tipo contractual o de coinversión por medio del joint venture se establecerán leyes y normas del derecho privado, haciendo énfasis en el derecho mercantil y demás ordenamientos correlativos al tema.

La economía mexicana se ha ido transformado de forma gradual a través de los años como respuesta a la integración económica y la globalización de los mercados

internacionales. Uno de los componentes que han acelerado este proceso es el de la IED que ha llegado al país a invertir en los sectores productivos y que han transformado radicalmente lo concerniente a la organización empresarial. Generalmente en términos estadísticos se habla sobre los flujos de capital que ingresan al país y sus efectos en el desarrollo sectorial de la economía, la reserva de divisas y el empleo que ello genera.

En este punto, a decir de Fernando A. Cárdenas (2010), en el sistema jurídico mexicano el concepto de inversión extranjera directa comprende:

Primero: La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de las sociedades mexicanas mediante la suscripción y pago del capital social.

Segundo: La realizada por sociedades mexicanas **con mayoría** de capital extranjero a través de la adquisición de acciones o partes sociales en otras sociedades mexicanas ya constituidas o de nueva creación.

Tercero: La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados en la Ley de Inversión Extranjera. Por **actividades** y **actos** debemos entender las adquisiciones de activos fijos, el ingreso de nuevos campos de actividad económica, la fabricación de nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, relocalizar los ya existentes, adquirir inmuebles en la zona no restringida, obtener concesiones para la exploración o explotación de minas o aguas, o ser fideicomisario con inmuebles en zona restringida. (págs. 137-138)

De lo anterior se determina que la manera en que ingresa la IED al país es por medio de las empresas extranjeras las cuales pueden optar por mantener su calidad de extranjeros con participación accionaria mayoritaria o por medio de la creación de una nueva empresa de nacionalidad mexicana pero con capital extranjero o de las actividades o actos en los sectores productivos del país. Existen diferentes formas de organización asociativa dependiendo del país, del interés comercial de sus miembros y de las posibilidades de mantener una mayor presencia tanto en mercados locales como internacionales.

4.1.1. Asociación en participación

Resulta importante señalar que los contratos asociativos son aquellos por virtud de los cuales las partes realizan una contribución de diversa naturaleza, con la finalidad de alcanzar un objetivo común y así satisfacer sus propios intereses.

Tales contratos se dividen en dos grupos: a) los contratos asociativos en sentido lato y b) los contratos asociativos en sentido propio.

Como lo sostiene Farina, citado por Mario De la Madrid (2005):

En los primeros existe un asociante, que es quien tiene el dominio del negocio, y uno o varios asociados; estos últimos no participan en la gestión del negocio, ni concurren a la formación de una voluntad colectiva. El paradigma de esta clase de contratos es la asociación en participación. En éstos, el asociante tiene la obligación de entregar al asociado, una parte de las utilidades que produce todo o un sector de su negocio, las cuales de momento, son obtenidas todas por el asociante y existe el correspondiente derecho personal (de crédito) del asociado frente al asociante, a obtener la parte convenida.

En los contratos asociativos en sentido propio, todos los que participan tienen el carácter de asociantes, por lo que no se aprecia la figura del asociado. En ellos cada parte participa directamente y a título jurídicamente igualitario en el negocio o en la empresa común con intervención directa o indirecta en la gestión de los negocios comunes, con la facultad de concurrir a la formación de la voluntad colectiva y con derecho a participar de los beneficios exigibles directamente al órgano común, se caracterizan por ser contratos de organización, lo cual no ocurre-necesariamente-en los que calificamos de asociativos en sentido lato. (pág. XII)

En ese sentido, existen dos formas conforme a las cuales puede caracterizarse a la asociación en participación: momentánea u oculta. Respecto de la primera, la sociedad está constituida para la celebración de un solo acto jurídico o de un número determinado de actos jurídicos, y una vez que estos se realizan, desaparece la asociación. En cambio, señala Ponce (2007) en “la segunda se constituye para un número determinado de actos comerciales, pero no se revela como tal a los terceros, sino que permanece como un pacto entre los socios, que no es aplicable frente a terceros, en virtud de que se supone que éstos no lo conocen”. (pág. 155)

Con las aclaraciones arriba descritas se define con base al (artículo 252) de la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM), como un contrato por medio del cual una persona concede a otras que le aporten bienes y servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio.

Las partes en el contrato son el asociante (que es quien lleva a cabo la negociación en nombre propio y a cuya propiedad pasan los bienes dados por el asociado), y el asociado (que es quien aporta bienes o servicios a cambio de una participación en las utilidades del negocio).

Como se aprecia la asociación en participación no requiere de las formalidades de las sociedades de derecho, esto le da una flexibilidad para desarrollar un sinnúmero de negocios, de operaciones de comercio, y la adaptabilidad que tiene para llevar a cabo diversas clases de empresas y negociaciones.

4.1.2. El consorcio.

Considerando que en el desarrollo industrial los empresarios optan por crear alianzas o cooperaciones con otros empresarios para de esta manera ser competitivos en el mercado por ello eligen el camino del consorcio del cual Enrique (2006) señala que “es una agrupación que forma una persona distinta de los integrantes que en ningún momento pierde su independencia ni jurídica ni económica”. (pág. 127)

El consorcio por sus propias características representa la unión temporal de dos o más empresas que constituyen un ente autónomo respecto de ellas, para la realización de una obra o empresa determinada la cual puede ser en un mercado doméstico o externo.

Dentro de las transacciones que componen los acuerdos de cooperación de quienes integran el consorcio se incluyen la transferencia de bienes, servicios, tecnología, conocimientos generales y capital de uno a otro aliado, o recíprocamente.

Los consorcios de exportación son un tipo particular dentro de las agrupaciones de exportaciones, las cuales a su vez, son un caso particular dentro de los joint ventures horizontales entre empresas. El objetivo principal de las empresas que deciden participar en un Consorcio de exportación señala Ginebra (2006) “es el de desarrollar sus mercados de exportación a partir de un mercado interior común, al tiempo que adquieren los conocimientos y habilidades necesarios para llegar a ser capaces de seguir exportando de manera individual y autónoma el día en que pudieran abandonar el consorcio, o que el mismo pudiera disolverse”. (pág. 6)

En suma, el consorcio establece una organización común entre sus miembros con el objeto de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica a nivel nacional como internacional.

4.1.3. Las empresas integradoras

Las empresas integradoras tienen su origen en el esfuerzo que realizó el gobierno federal en el PND (1989-1994) para que se impulsara la modernización de las formas tradicionales de producción de las empresas micro, pequeñas y medianas y se brindara especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados.

Conceptualmente las empresas integradoras son una forma de organización empresarial que se refiere a una empresa de servicios especializados que asocia a personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana.

Su objetivo primordial de las empresas integradoras según el Decreto para la Organización de Empresas de Organizaciones Integradoras, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de mayo de 1995, es evitar el riesgo de que las empresas de menor tamaño se diluyan frente a la competencia creciente además de lograr que se fortalezca su capacidad de negociación en los mercados, e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

Dentro de las ventajas más relevantes se extraen del (artículo 4o) del Decreto:

- Comercialización en el exterior de los productos de las Pymes, ya que éstas no cuentan con la experiencia, infraestructura y recursos

para exportar, lo cual pueden conseguir si se asocian para la constitución de una empresa cuyo objeto sea la prestación de todos los servicios de comercio exterior necesarios para que los productos de la empresas integradas puedan tener acceso a los mercados internacionales.

- Se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.
- Se evita la duplicidad de inversiones al estar en condiciones de adquirir, en forma común, activos fijos, incluso de innovar el parque industrial.
- Mayor capacidad de negociación, en los mercados de materias primas, productos terminados, tecnología y financieros. (Decreto que promueve la Organización de Empresas de Organizaciones Integradoras, 1995)

Dentro de los requisitos solicitados que establece el Decreto para la constitución de empresas integradoras se encuentran señalados:

I.- Tener personalidad jurídica propia y que su objeto social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas;

II.- Constituirse, con las empresas integradas, mediante la adquisición, por partes de éstas, de acciones o partes sociales. Las empresas integradas deberán, además, ser usuarias de los servicios que presta la empresa integradora;

III.- No participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas;

IV.- Tener una cobertura nacional, o bien circunscribirse a una región, entidad federativa, municipio o localidad, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios;

V.- Únicamente percibir ingresos por concepto de cuotas y prestación de servicios;

VI.- Que la administración y prestación de sus servicios lo realice personal calificado ajeno a las empresas asociadas;

VII.- Proporcionar a sus socios, algunos de los siguientes servicios especializados:

- a) Tecnológicos, cuyo objetivo será facilitar el uso sistemático de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos, así como de personal calificado, entre otros, para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas;
- b) Promoción y comercialización, con el propósito de incrementar y diversificar la participación de las empresas integradas en los mercados interno y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones;
- c) Diseño, que contribuya a la diferenciación de los productos de las empresas integradas, para mejorar su competitividad. Igualmente, el desarrollo y aplicación de innovaciones y elementos de originalidad que impriman a los productos características peculiares y propias;
- d) Subcontratación de productos y procesos industriales, con el fin de complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos tamaños de planta, promoviendo la especialización, así como la homologación de la producción y, en consecuencia, una mayor competitividad;
- e) Promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas especiales de carácter integral que incluyan aspectos de capacitación y asesoría técnica, medio ambiente, calidad total y de seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad;
- f) Actividades en común, que eviten el intermediarismo y permitan a las empresas asociadas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega, y

g) Otros servicios que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formación empresarial y capacitación de la mano de obra. En el caso de Uniones de Crédito, prestar por lo menos dos de los servicios.

Como se observa las empresas integradoras son una forma de cooperación empresarial encaminadas a lograr de manera conjunta un mejor desarrollo y posición tanto en el mercado interno como externo.

4.1.4. Empresas de comercio exterior

Las empresas comercializadoras tienen sus actividades ligadas al mercado interno e internacional, pudiendo operar en la comercialización así como en las importaciones y exportaciones en cualquier país. Por esto, deben disponer de sistemas de información altamente especializados, que permitan verificar las mejores oportunidades de compra y venta de diversos productos, donde ellas se presenten y en condiciones satisfactorias por las partes interesadas.

Esta empresa comercializadora es también conocida comúnmente a decir de Romero (1990) “como trading companies, son empresas comerciales exportadoras y/o importadoras que tienen por objeto la compra y venta para los mercados externos de bienes y servicios por cuenta de terceros”. (pág. 191)

En el caso de México las empresas de comercio exterior (ECEX) se establecieron con base al Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 11 de abril de 1997, donde señala que podrán adoptar las siguientes modalidades:

1. Empresa de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación. Definida como la persona moral que tenga como actividad preponderante la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuenten con un capital social suscrito y pagado mínimo de 2, 000,000 de pesos y que realice exportaciones de mercancías cuando menos cinco empresas productoras.
2. Empresa de Comercio Exterior Promotora de Exportación. Persona moral que tenga como actividad preponderante la comercialización de mercancías en los mercados internacionales, que cuenten con un capital social suscrito y pagado mínimo de 200, 000

pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras. (Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior, 1997)

Estas empresas deben solicitar su registro a la SE para obtener los siguientes beneficios:

1. Expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que le garantiza la devolución inmediata de sus saldos a favor de impuesto al valor agregado (IVA)
2. Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico
3. Descuento del 50 por ciento en el costo de los productos y servicios no financieros que Bancomext determine.
4. Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores. (Secretaría de Economía, 2014)

Considerando que este tipo de empresas debe de poseer condiciones para planear u orientar proyectos de comercialización como propios o como de terceros, que tiendan al desarrollo comercial a través de la producción de variada índole: industrial, minera o agropecuaria. Razón por la cual deberán estar presentes en diversas ferias y exposiciones comerciales en el extranjero o en el país, ya sea para negociar de forma directa o para representar productos suyos o de sus clientes. Teniendo la necesidad de invertir de manera constante, las empresas comercializadoras buscan la prospectiva de nuevos mercados, disponiendo de servicios de asistencia técnica y de información actualizada por lo cual pueden influir de manera decisiva y ventajosa en el desarrollo de las Pymes que carecen de estos elementos para alcanzar mercados internacionales.

4.1.5. Las sociedades cooperativas

Las sociedades cooperativas son definidas por la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) en su (artículo 2o) como una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios

de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

La LGSC en su (artículo 3o) señala a las agrupaciones que integran las sociedades cooperativas:

- a) Organismos cooperativos: Son las uniones, federaciones y confederaciones que integran las sociedades cooperativas, y
- b) Sistema cooperativo, es la estructura económica y social que integran las sociedades cooperativas y sus organismos. El sistema cooperativo es parte integrante del Movimiento Cooperativo Nacional.

A su vez el Movimiento Cooperativo Nacional comprende al Sistema Cooperativo y a todas las organizaciones e instituciones de asistencia técnica del cooperativismo a nivel nacional. Su máximo representante será el Consejo Superior del Cooperativismo. (Artículo 4o).

Las sociedades cooperativas deberán observar en su funcionamiento los siguientes principios, según el (artículo 6):

- I.-** Libertad de asociación y retiro voluntario de los socios;
- II.-** Administración democrática;
- III.-** Limitación de intereses a algunas aportaciones de los socios si así se pactara;
- IV.-** Distribución de los rendimientos en proporción a la participación de los socios;
- V.-** Fomento de la educación cooperativa y de la educación en la economía solidaria;
- VI.-** Participación en la integración cooperativa;
- VII.-** Respeto al derecho individual de los socios de pertenecer a cualquier partido político o asociación religiosa, y
- VIII.-** Promoción de la cultura ecológica.

En cuanto a la aportación de los socios extranjeros en la sociedad cooperativa:

El importe total de las aportaciones que los socios de nacionalidad extranjera efectúan al capital de las sociedades cooperativas no podrá rebasar el porcentaje máximo que establece la Ley de Inversión Extranjera.

Los extranjeros no podrán desempeñar puestos en dirección o administración de las sociedades cooperativas, además de cumplir con la cláusula Calvo dispuesta por la fracción I del artículo 27 constitucional.

Las sociedades cooperativas se podrán dedicar libremente a cualesquiera actividad económicamente lícitas (Artículo 8o). Al no haber limitaciones en cuanto a las actividades de comercio que pueden realizar, nos atenemos a considerarla sociedad mercantil, con todo lo que ello implica.

Para el conocimiento y resolución de las controversias que se susciten con motivo de la aplicación de la LGSC, serán competentes los tribunales civiles, tanto los federales como los de orden común (Artículo 9o). En el caso de que se susciten otro tipo de controversias, se observará lo dispuesto por las leyes que rigen las materias específicas.

Conforme a su constitución y registro, el (artículo 11) indica:

- I.- Se reconoce un voto por socio, independientemente de sus aportaciones;
- II.- Serán de capital variable;
- III.- Habrá igualdad esencial en derechos y obligaciones de sus socios e igualdad de condiciones para las mujeres;
- IV.- Tendrán duración indefinida, y
- V. Se integrarán con un mínimo de cinco socios.

La constitución de las sociedades cooperativas deberá realizarse en Asamblea General que celebren los interesados, y en la que se levantará un acta que contendrá:

- I. Datos generales de los fundadores;
- II. Nombre de las personas que hayan resultado electas para integrar por primera vez consejos y comisiones, y
- III. Las bases constitutivas.

Los socios deberán acreditar su identidad y ratificar su voluntad de constituir la sociedad cooperativa y de ser suyas las firmas o las huellas digitales que obran en el acta constitutiva, ante notario público, corredor

público, juez de distrito, juez de primera instancia en la misma materia del fuero común, presidente municipal, secretario, delegado municipal o titular de los órganos político-administrativos del Distrito Federal, del lugar en donde la sociedad cooperativa tenga su domicilio. (Artículo 12).

Las sociedades cooperativas podrán adoptar el régimen de responsabilidad ilimitada o suplementada de los socios. La responsabilidad será limitada, cuando los socios solamente se obliguen al pago de los certificados de aportación que hubieren suscrito. Será suplementada, cuando los socios respondan a prorrata por las operaciones sociales, hasta por la cantidad determinada en el acta constitutiva (Artículo 14).

Forman parte del sistema cooperativo las siguientes clases de cooperativas (Artículo 21):

- I.- De consumidores de bienes y/o servicios, y
- II.- De productores de bienes y/o servicios, y
- III.- De ahorro y préstamo.

Son sociedades cooperativas de consumidores, aquéllas cuyos miembros se asocien con el objeto de obtener en común artículos, bienes y/o servicios para ellos, sus hogares o sus actividades de producción. (Artículo 22)

El (artículo 23) establece que Las sociedades cooperativas de consumidores, independientemente de la obligación de distribuir artículos o bienes de los socios, podrán realizar operaciones con el público en general siempre que se permita a los consumidores afiliarse a las mismas en el plazo que establezcan sus bases constitutivas. Estas cooperativas no requerirán más autorizaciones que las vigentes para la actividad económica específica.

Son sociedades cooperativas de productores, aquéllas cuyos miembros se asocien para trabajar en común en la producción de bienes y/o servicios, aportando su trabajo personal, físico o intelectual. Independientemente del tipo de producción a la que estén dedicadas, estas sociedades podrán almacenar, conservar, transportar y comercializar sus productos. (Artículo 27).

Dentro de las categorías de las sociedades cooperativas, el (artículo 30) menciona:

- I.- Ordinarias, y

II.- De participación estatal. Para tal efecto, el Estado podrá dar en concesión o administración bienes o servicios a las sociedades cooperativas, en los términos que señalen las leyes respectivas.

Las sociedades cooperativas ordinarias son las que para funcionar requieren únicamente antes de su constitución legal. (Artículo 31).

Son sociedades cooperativas de participación estatal las que se asocien con autoridades federales, estatales o municipales, para la explotación de unidades productoras o de servicios públicos, dados en administración, o para financiar proyectos de desarrollo económico a nivel local, regional o nacional. (Artículo 32).

Su administración de las sociedades cooperativas son señaladas en el (artículo 34):

I.- La Asamblea General;

II.- El Consejo de Administración;

III. El Consejo de Vigilancia;

IV. Las comisiones y comités que esta Ley establece y las demás que designe la Asamblea General,

Con respecto a su régimen económico el (artículo 49) establece que el capital de las sociedades cooperativas se integrará con las aportaciones de los socios y con los rendimientos que la Asamblea General acuerde se destinen para incrementarlo, además de considerar lo establecido en el artículo 63 de esta Ley.

Las aportaciones podrán hacerse en efectivo, bienes derechos o trabajo; estarán representadas por certificados que serán nominativos, indivisibles y de igual valor, las cuales deberán actualizarse anualmente. (Artículo 50).

Los organismos cooperativos son definidos por el artículo 75 como Las Sociedades Cooperativas de producción y de consumo las cuales se podrán agrupar libremente en Federaciones, uniones o en cualquier otra figura asociativa con reconocimiento legal.

Las federaciones podrán agrupar a sociedades cooperativas de la misma rama de la actividad económica. Las uniones podrán agrupar a sociedades de distintas ramas de la actividad económica.

Organismos e instituciones de asistencia técnica al movimiento cooperativo nacional:

Se consideran organismos o instituciones de asistencia técnica al Movimiento Cooperativo Nacional, todos aquéllos cuya estructura jurídica no tenga un fin de especulación, político o religioso y en cuyo objeto social o actividades, figuren programas, planes o acciones de asistencia técnica a los organismos cooperativos que la ley establece. (Artículo 79).

El (artículo 80) señala que a los organismos e instituciones de asistencia técnica al Movimiento Cooperativo Nacional les corresponderá, entre otras funciones, impulsar y asesorar al propio movimiento cooperativo.

Las sociedades cooperativas podrán contratar los servicios de estos organismos o instituciones de asistencia técnica al Movimiento Cooperativo Nacional, en materia de:

- I.- Asistencia técnica y asesoría económica, financiera, contable, fiscal, organizacional, administrativa, jurídica, tecnológica y en materia de comercialización;
- II.- Capacitación y adiestramiento al personal directivo, administrativo y técnico de dichas sociedades;
- III.- Formulación y evaluación de proyectos de inversión para la constitución o ampliación de las actividades productivas, y
- IV.- Elaboración de estudios e investigaciones sobre las materias que incidan en el desarrollo de los organismos cooperativos.

Como se ha señalado, la sociedad cooperativa es un tipo de organización social constituida por personas físicas que mantienen intereses comunes con base en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el claro propósito de satisfacer necesidades tanto individuales como colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

4.2. Tipos de joint venture que se pueden promover en México

Como se ha determinado en líneas anteriores, los estudiosos de las joint ventures establecen tres tipos: a) El joint venture contractual, b) El joint venture societario y c) El joint venture mixto.

Para efectos de esta investigación se considera principalmente al joint venture societario considerando que las alianzas estratégicas entre ETN y Pymes al ser inversión directa necesariamente formalizan dicha alianza por medio de una sociedad ya constituida o el de una sociedad que se constituirá específicamente para tales fines.

No obstante, tomando en cuenta que en la práctica se realizan alianzas de joint ventures donde se conforma un ente con personalidad jurídica, de igual forma pueden suscribir los denominados “contratos satélites” donde las partes se obligan por medio de éstos a determinadas actividades de carácter mercantil, de tecnología y gestión administrativa. Razón por la cual de forma breve se expondrá lo concerniente al joint venture contractual.

4.2.1. El joint venture contractual.

Los tres tipos de Joint venture se estructuran mediante un contrato base denominado Joint venture agreement, el cual según Oswaldo Marzorati (1997) define:

(...) el por qué se han asociado diferentes personas, que tipo de aporte compromete cada una, cómo y a través de quién lo materializan, como han de ser las políticas de la corporación y de sus órganos y quienes han de representarlos en éstos, el régimen de mayoría para adoptar decisiones corporativas, como se eligen y se sustituyen los officers o managers de la corporation, como se ha de financiar el proyecto y sobre todo el derecho de preferencia frente a terceros para impedir que, en caso de necesidad de venta de la parte de un partícipe, terceros ajenos al grupo puedan ingresar a éste sin la conformidad de los restantes partícipes. (Marzorati, 1997)

El término empresa conjunta y sociedad conjunta se han empleado para identificar, respectivamente, al joint venture contractual y al joint venture societario.

El joint venture contractual, en palabras de Mario De la Madrid (2005) “se presenta cuando la relación jurídica que permitirá desarrollar la actividad conjunta se

mantiene en un plano exclusivamente contractual sin trascender a una sociedad dotada de personalidad jurídica”. (pág. 56)

Si se considera que muchas de las relaciones comerciales generadas entre ETN y Pymes en una primera etapa son acuerdos contractuales en los que el interés de una de las partes, por ejemplo, es el de fabricar diversas mercaderías y el de la otra de colocarlas en el mercado considerando sus puntos de venta existentes, conocimiento de la región o regiones, estar constituida jurídicamente ante la ley local y por ende estar autorizada para comercializar el producto. En este caso, la relación implicará, además de la celebración del contrato de base (Joint venture agreement), la realización de un contrato de distribución que será, para esos efectos, un negocio jurídico que deriva de aquél.

De lo anterior se observa que estos tipos de contratos son flexibles en comparación a los que norman a una sociedad jurídica, que muchas veces por su rigidez, le restan elasticidad a la operación, que requiere mayor versatilidad, por las características propias del emprendimiento.

La relación de negocios que deriva del joint venture contractual constituye una comunidad de intereses entre las partes.

Para Colaiacovo (1992) “el Joint venture contractual es ubicado dentro de las categorías de los acuerdos de cooperación empresarial”. (pág. 756).

En el joint venture contractual, la colaboración de las partes se establece, además del joint venture agreement, por medio de diversos contratos que encuadran en los contratos de cambio, y forman parte de la amplia relación que se constituye por el joint venture.

Además para que la relación surgida de tales contratos sea considerada parte del joint venture, habrán de representar una colaboración al objetivo común, de lo contrario, se tratará de meras relaciones contractuales entre las partes, sin carácter asociativo.

Por último, cuando las partes se obligan a contribuir con bienes al join venture, éstos constituyen un fondo común sobre el cual cada parte conserva su derecho. Los bienes se entienden afectos al logro de la finalidad común que los ventures pretender alcanzar.

4.2.2. El Joint venture societario

En el Joint venture societario las partes deciden y acuerdan llevar a cabo una empresa conjunta, lo anterior se logra con la creación de una sociedad con personalidad jurídica o con una sociedad ya constituida.

En el caso de México las sociedades más comunes son las sociedades anónimas (SA) y las sociedades de responsabilidad limitada (SRL). Ambas estructuras se pueden adoptar a las necesidades y operaciones de una empresa de coinversión (Joint venture) y ofrecen varias ventajas a los inversionistas. No obstante la SA es claramente la forma predominante de sociedad mercantil en el país.

Sin embargo, no debe pensarse que la SA es la única forma apropiada para la empresa conjunta. Las joint venture corporation tienen un marcado carácter personalista, que las desliga del concepto clásico de la sociedad anónima, en el que predomina el capital sobre la persona de los socios, para asemejarse más a las sociedades personalistas, en la cual la persona del socio es determinante para la constitución del contrato social.

Por ejemplo, a decir de Mantilla (1993) “esto hace preferible, en no pocas ocasiones, la asunción de otras formas jurídicas distintas a la SA, como puede ser la sociedad de responsabilidad limitada, que se forma por un grupo cerrado de personas, que se conocen mutuamente. (pág. 275)

La SRL es una SA sometida a formalidades menos rigurosas, más elástica en su organización y más personalista en su régimen, que la hace preferible, en no pocas ocasiones, a la SA, como instrumento de un contrato de coinversión.

La constitución de la sociedad aclara Garrigues (1987) no sufre modificaciones distintas por tratarse de una empresa de participación mancomunada, “si bien para la constitución de la denominación social, en el caso de empresas matrices extranjeras, éstas podrán otorgar a su subsidiaria una licencia para explotar su denominación, nombre comercial, o variaciones de éstos. Estos arreglos deben protegerse dentro de los estatutos corporativos y en un convenio separado de licencia”. (pág. 542)

Dentro de los aspectos a considerar para la elección del tipo societario es el régimen de responsabilidad limitada de los socios. En el derecho mexicano, la SA y la SRL, permiten la señalada limitación.

En el caso concreto de México y considerando que la IED que proviene de los Estados Unidos de Norteamérica se canaliza en algunos casos, mediante sociedades de responsabilidad limitada, debido a que esa forma de inversión representa, para los inversionistas, ventajas fiscales en su país.

Además de definir la clase de sociedad que servirá como vehículo para cumplir el joint venture, el acuerdo contempla comúnmente puntos relacionados con 1) las asambleas, 2) la administración, 3) la vigilancia de la sociedad, 4) la protección de las minorías, 5) la información financiera.

Considerando que 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 (artículo 2736) del CCF, de conformidad con las disposiciones del Derecho conflictual mexicano, razón por el cual se abordará desde este enfoque jurídico.

4.2.2.1. La asamblea ordinaria

Cuando se trate de asambleas ordinarias el (artículo 189) de la LGSM dispone:

Para que una Asamblea Ordinaria se considere legalmente reunida, deberá estar representada, por lo menos, la mitad del capital social, y las resoluciones sólo serán válidas cuando se tomen por mayoría de los votos presentes.

La anterior disposición señala que bastará la presencia de accionistas, para este ejemplo consideremos 100 acciones del capital social, titulares de cincuenta acciones para que la asamblea se reúna y la votación favorable de quienes tengan veintiséis acciones para tomar acuerdos, lo que representa, propiamente, el veintiséis por ciento de los socios.

En la segunda convocatoria, bastará la presencia de cualquier número de socios, y las decisiones se tomarán por mayoría de los presentes. En este caso particular,

será suficiente con que concurren el diez por ciento de los accionistas para instalar la asamblea y el seis por ciento para resolver los asuntos tratados. Al respecto, el (artículo 191) LGSM señala:

Si la Asamblea no pudiere celebrarse el día señalado para su reunión, se hará una segunda convocatoria con expresión de esta circunstancia y en la junta se resolverá sobre los asuntos indicados en la Orden del Día, cualquiera que sea el número de acciones representadas.

En ambos casos los porcentajes legales se alcanzan exclusivamente con la asistencia y votación de los socios mayoritarios, lo que implica tomar acuerdos aún en contra de la opinión de las minorías, con excepción de las asambleas celebradas en segunda convocatoria, en las que también la minoría podrá decidir, ante la ausencia de la mayoría.

4.2.2.2. Las asambleas extraordinarias

En estas asambleas se requiere la presencia de las tres cuartas partes que componen el capital social, con lo cual se conforma el quorum de asistencia, y las decisiones serán tomadas cuando menos por los socios presentes que representen el 50% del capital social. (Artículo 190) de la LGSM

Resulta conveniente prever en este tipo de sociedades que sean conformadas por mexicanos y extranjeros tanto para las asambleas ordinarias y extraordinarias, los instrumentos que permitan la participación de los socios que residan fuera del domicilio de la sociedad. Lo anterior se puede lograr utilizando medios electrónicos tales como las conferencias vía satelital.

4.2.2.3. La administración

La administración del joint venture resulta de vital importancia en función de que la marcha del negocio requiere una debida organización y de facultades otorgadas a quienes la administran. Como es el caso, al tratarse de una sociedad de extranjeros y connacionales se deben de especificar detalladamente los alcances de la administración.

En este tipo de sociedad de Joint venture, la administración se integra comúnmente por un consejo de administración, por ejemplo si se emplea una sociedad anónima la LGSM establece la manera en que los socios considerando si son mayoría o minoría tienen derecho de nombrar consejeros, también es factible que en el joint venture agreement se establezca los cargos que los consejeros designados por cada grupo ocuparán, por ejemplo: el presidente y secretario serán nombrados por los socios de la mayoría, y el vicepresidente y el tesorero por los socios minoritarios. La manera en que se los socios o ventures determinen los alcances y facultades del órgano de administración desde el contrato social permitirá que los cargos de dirección o gerencia sean desempeñados de manera conjunta por dos o más directores o gerentes, con lo cual no se perjudicará la operación de la empresa por conflicto de intereses. Asimismo la forma en que se deben de ser removidos o reemplazados los directivos

4.2.2.4. La vigilancia de la sociedad.

El órgano de vigilancia como es sabido es el encargado de supervisar que las facultades de quienes administran a la sociedad se apeguen a los estatutos y a los aspectos legales propios de su constitución. El mecanismo establecido para su designación queda a libre determinación de los estatutos o de la asamblea de accionistas. Lo único que señala la ley con base al derecho de designación de consejeros de acuerdo a la participación en el capital social, es que, cuando los administradores sean tres o más, el contrato social determinará los derechos que correspondan a las minorías en su designación, pero en todo caso la minoría que representa el veinticinco por ciento del capital social nombrará cuando menos un consejero. (Artículo 144) de la LGSM

En este punto se puede recomendar que para la vigilancia de la sociedad que no genere ningún tipo de conflicto de interés se puede recurrir al nombramiento de un despacho de auditores externos que garantice una revisión independiente de la información administrativa, contable y financiera de la organización.

4.2.2.5. La protección de las minorías

Una de las inquietudes que diversos juristas han señalado en cuanto a la protección de los derechos de las minorías, es la actual LGSM la cual no los protege adecuadamente, como observa Ginebra (2006) ya que en primer lugar “su regulación de los derechos de las minorías es escasa, hallándose dispersa en algunos artículos específicos de la propia ley, y por otro lado, la protección de las mismas resulta insuficiente. (pág. 25)

En ese sentido el (artículo 184) de la ley en comento permite que los accionistas que representen por lo menos el treinta y tres por ciento del capital social, soliciten por escrito, en cualquier tiempo, al administrador o consejo de administración o a los comisarios, la convocatoria de una asamblea general de accionistas, para tratar los asuntos que se indiquen en su petición, pudiendo ser hecha dicha convocatoria por la autoridad judicial del domicilio de la sociedad, si los administradores o comisarios se rehúsan a hacerla o no la hacen.

En este caso esta petición puede realizarla el titular de una sola acción cuando no se haya celebrado asamblea durante dos ejercicios consecutivos o no se hayan ocupado de los asuntos propios de la asamblea ordinaria anual. (Artículo 185 LGSM)

Finalmente, uno de los derechos más importantes de las minorías es el derecho de oposición judicial a las resoluciones de las asambleas que violen alguna disposición legal o cláusula de los estatutos, únicamente se les concede a los accionistas que representen el 33% del capital social.

De lo señalado se infiere la elevada proporción del 33% que se exige para tener derecho a la protección de los artículos citados, salvo en el caso del (artículo 185) precisamente esta es la razón por la cual los estudiosos del tema señalan la protección insuficiente para las minorías en sus derechos corporativos.

4.2.2.6. La información financiera

El acuerdo de Joint venture se debe de especificar el tipo de normas que habrán de adoptarse en materia contable, por ejemplo en México rigen los principios de contabilidad generalmente aceptados, los cuales son elaborados por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos los cuales da a conocer por medio de boletines.

También en el acuerdo del joint venture se ha de especificar la frecuencia con la que los estados financieros serán proporcionados a los ventures y si serán o no auditados por algún auditor externo, tratándose de un joint venture internacional, por lo común es una firma reconocida quien la realiza.

Respecto a las responsabilidades fiscales es necesario en el joint venture agreement quien de los venturers fungirá como responsable frente a las autoridades fiscales.

4.2.3. El joint venture mixto

El joint venture mixto como señala De la Madrid (2005) “es aquél en el que una parte de la actividad conjunta que han decidido realizar las partes se ejecuta a través de una sociedad, y otra quedará en una relación estrictamente contractual, sin que esta actividad se realice mediante una persona jurídica” (pág. 59).

La existencia del joint venture mixto podría ser una de las opciones que más convenga a los socios que deciden conformar una sociedad y de la cual se puedan realizar acuerdos contractuales, por ejemplo, en el uso de marcas por medio de contrato de licencia, de suministro, de transferencia de tecnología, en lo cual se entiende la creación de una entidad jurídica de la cual derivan determinados contratos que pueden regular ciertas actividades dentro de la sociedad y otros, también llamados contratos satélites, que únicamente les compromete en diversas actividades de las cuales obtienen beneficios comunes, pero que son acuerdos contractuales sin la necesidad de crear una persona jurídica.

Otro ejemplo, en el caso de la IED en Pymes, puede ser el hecho de que una empresa mexicana y otra extranjera se asocien para la comercialización de determinados productos en una región determinada, con lo cual requieren de una marca conocida para identificar sus productos, por lo que deciden asociarse con el titular de la marca, con el que celebran un contrato de licencia, sin que el mismo participe en aquella sociedad. Esta última relación jurídica queda en el ámbito contractual del joint venture, dando origen al joint venture mixto. Tanto la sociedad como el contrato de licencia son negocios jurídicos derivados del joint venture agreement.

4.3. Sectores beneficiados por las alianzas estratégicas en la modalidad de joint venture.

En general los países con menor desarrollo representan una competencia desigual con aquellos países que son industrializados y que mantienen un constante gasto en investigación y desarrollo, el resultado de dichas investigaciones es el proceso de la inventiva en determinadas ramas del sector industrial que han permitido mantener una ventaja competitiva de los países altamente desarrollados de los que no lo son.

A mediados de la década de 1980 Solorio (2010) considera que:

La comunidad de negocios internacionales de los países desarrollados comenzó a discutir entre ellos y sus respectivos gobiernos a fin de crear consenso acerca de un documento que sirviera como base para el nuevo régimen internacional de protección a la propiedad intelectual, el cual operaría sobre la base del régimen anterior. Así nació el ADPIC (o TRIPS por sus siglas en inglés), que es el anexo IC de la carta de la OMC, y en el que además se inspiró el capítulo XVII del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). (pág. 55)

Como se observa los países desarrollados con el claro objeto de proteger sus derechos de propiedad intelectual han creado acuerdos tendientes a la protección de estos derechos, los cuales se dividen en el caso de México en derechos de autor y en derecho de propiedad industrial.

En el mismo sentido, el interés por la protección de estos derechos se explica en voz de Carlos Viñamata (2005) quien menciona:

Dado que la propiedad industrial está formada por el conjunto de derechos que sirven para proteger a las personas físicas o morales que desean reservar sus creaciones (patentes, modelos de utilidad, diseños industriales), distinguir sus productos o servicios de otros de su misma especie o clase (marcas, denominaciones de origen), proteger la originalidad de sus avisos comerciales, conservar la privacidad de sus secretos industriales o comerciales, distinguir la identidad de sus establecimientos industriales respecto de otros dedicados al mismo giro, proteger el procedimiento para la obtención de nuevas variedades vegetales y de biotecnología y que les proporcione también derecho a enajenar dichos bienes inmateriales y a perseguir a los que infrinjan tales derechos ante las autoridades competentes. (pág. 169)

De esta manera los derechos de propiedad industrial se constituyen como una medida de protección que otorga el Estado para que los inventores o creadores utilicen y exploten de manera exclusiva sus invenciones o creaciones, por sí o a través de terceros mediante el otorgamiento de una licencia.

Considerando lo anterior se hablará de los joint ventures tecnológicos que engloban los elementos concernientes a la propiedad intelectual.

4.3.1. Los joint ventures tecnológicos

Uno de los problemas más agudos con los que se encuentran las empresas de los países menos desarrollados es precisamente la falta de innovación tecnológica que les permita crear economías de escala en su producción, ya que para implantar economías de escala se requieren conocimientos técnicos, compartir conocimientos para mejora de procesos de producción es un modo de adquirir o compartir tecnología, y la mejora de los procesos productivos suele deberse gracias a los conocimientos técnicos proporcionados por otra empresa, de ahí la importancia del joint venture tecnológico.

El propósito de las joint ventures tecnológicas consiste no sólo en compartir recursos, sino acceder a determinadas innovaciones de un modo más rápido, además en el planteamiento de Ginebra (2006) “en ocasiones las empresas que emprenden estas joint ventures se plantean de este modo, evitar una difusión masiva de innovación, es decir, pretender controlar el proceso de imitación de la innovación por parte de competidores”. (pág. 118)

Pero en la práctica el joint venture tecnológico representa diversas consideraciones que deben ser resueltos entre la ETN y Pyme en aspectos tales como derechos de propiedad industrial, protección de secretos industriales o comerciales.

4.3.1.1. Nombre comercial y marca

La IED que llega a México lo hace por medio de filiales o en empresas que se constituyen con las leyes mexicanas con participación de capital extranjero y nacional. Por ello es importante considerar en la joint venture el nombre que se va a adoptar para que opere la empresa. Lo anterior encuentra su fundamento en el

(artículo 88) de la LGSM, en el caso de una sociedad anónima, en donde se señala sobre la denominación que la sociedad debe emplear y donde además debe ser distinta de la de cualquier otra sociedad.

Es común que muchas empresas transnacionales se encuentren interesadas en expandir sus productos a territorio nacional dado que el reconocimiento de su marca representa el prestigio y la calidad de sus productos, servicios o giros determinados. Razón por la cual al realizar la alianza estratégica con una empresa mexicana proponga la adopción del nombre original como corresponde a la sociedad extranjera.

Lo que generalmente procede ante esta situación es otorgar una licencia o autorización, por parte del socio extranjero, a fin de que pueda ser utilizada el nombre comercial de que se trate a la joint venture constituida para su operación, pero siempre en su calidad de nombre comercial y no como la denominación bajo la cual está formalmente constituida la nueva empresa.

Esto permitirá, por ejemplo, que cuando concluya la relación que dio origen al otorgamiento de la licencia posteriormente la empresa nunca vuelva a operar bajo el mismo nombre u otro similar en grado de confusión, lo cual debe quedar claramente establecido en el convenio que se realice en cuanto a la terminación del uso de la denominación ajena como nombre comercial.

El registro del distintivo se debe de realizar en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) ya que en dicho instituto queda el depósito y registro de quién es el único, verdadero y auténtico propietario del signo distintivo de que se trate.

Dentro de los tipos de signos distintivos y considerando el interés de este apartado, se hará referencia a las marcas, entendida como todo signo visible que distinga productos o servicios de otros de su misma especie o clase en el mercado; avisos comerciales, referidos como 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; nombres comerciales y patentes, su importancia radica en palabras de Avendaño (2010) “que dan protección a una empresa o establecimiento comercial, la cual 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”. (pág. 5)

Considerando el interés de los socios que conforman la joint venture y las circunstancias en que operará el negocio, determinarán el tipo de signo distintivo a utilizar y el tipo de licencia a otorgar, es decir, si es licencia exclusiva, no exclusiva o única.

4.3.1.2. Licencia de patentes

La propiedad intelectual abarca además de los signos distintivos también a las creaciones nuevas o creaciones industriales, que también son susceptibles de ser dadas en licencia por su propietario.

Con lo que respecta a las joint ventures tecnológicas las licencias de tecnología representan un papel importante dado que para su funcionamiento es indispensable contar con la tecnología de punta para su desarrollo. Previene enfáticamente De la Madrid (2005) que “la contratación de tecnología resulta un aspecto delicado considerando que en este tipo de contratos se tiene por objeto a los denominados bienes intangibles considerados como propiedad industrial, o bien, el conocimiento tecnológico que se transmite por una de las partes”. (pág. 192)

Dentro de los aspectos más importantes que se deben de considerar en el momento de la contratación resaltan: a) Aspecto Técnico; b) Aspecto económico; y c) Aspecto legal.

Estos aspectos son los que se deben de cuidar antes de la firma de un contrato de obtención de licencia tecnológica que pueden consistir en asistencia técnica, transferencia de tecnología, “Know-how”, licencia de patentes, marcas franquicia, derechos de autor.

El orden en que se analizaran obedece al orden acostumbrado en la redacción de este tipo de contratos y que se expondrán de manera resumida considerando el criterio de Alfredo Rangel (1995) en el siguiente cuadro:

Elementos a considerar en un contrato de licencia de tecnología

1. Titularidad. Cerciorarse que la licenciante sea la titular de los derechos licenciados.
2. Personalidad. El representante legal, en su caso, deberá tener los poderes suficientes para representar y obligar a la licenciante en los términos del contrato.
3. Exclusividad. Que la licencia sea exclusiva para cierto territorio y que la licenciante no tenga el derecho de fabricar o comercializar los bienes o servicios objeto de la licencia en forma directa o indirecta en dicho territorio.
4. Sublicencia. Prever la posibilidad de sublicenciar
5. Objeto de la licencia y especificaciones. Es de vital importancia determinar desde el principio qué derechos otorga la licencia y qué tipo de documentación recibirá la licenciataria.
6. Regalías. Se debe cuidar que el precio de la tecnología no sea excesivo o se calcule con base en un precio fijo.
7. Garantías. En su caso, la licenciante debe garantizar que la tecnología que suministre: a) Es suficiente; b) No invade derechos de propiedad industrial o intelectual de terceros; c) El uso específico; y d) Calidad.
8. Entrenamiento de técnicos. Se debe aclarar desde un principio si la firma del contrato incluye el entrenamiento de técnicos de la licenciataria.
9. Patentes y marcas. Que las marcas licenciadas estén registradas en México o se hayan presentado la solicitud de registro.
10. Producción y comercialización. Por razones obvias debe evitarse a toda costa que la licenciante imponga un límite máximo o mínimo de producción o que le prohíba a la licenciataria exportar los productos o servicios materia del contrato.
También debe evitarse la prohibición a la licenciataria de fabricar o vender otros productos que puedan competir con los productos licenciados.
11. Suministro de materias primas y equipo. También debe evitarse en lo posible, pactar que la licenciataria únicamente pueda adquirir materias primas o equipo de un solo proveedor.
12. Arbitraje. También se debe de tener cuidado respecto de la legislación aplicable a los contratos y de los tribunales encargados de dirimir las dificultades entre las partes. (pág. 10)

El cuidado de estos aspectos en el contrato de licencia de tecnología permitirá en su aspecto económico que los productos o servicios puedan tener un precio competitivo tanto en el mercado nacional como en el extranjero. Por eso resulta importante evaluar en dicho contrato que la tecnología sea de punta, su exclusividad y la magnitud del territorio donde operará el joint venture.

4.3.1.3. Secretos industriales y comerciales

Otro aspecto a considerar en un joint venture tecnológico es lo referente al secreto industrial o comercial que puede derivar de la alianza empresarial. Es común que las partes que negocian el joint venture requieran determinada información que les permita reconocer la situación en que se encuentran cada una de las empresas que participarán en dicha relación. Esta información por su naturaleza puede ser de tal importancia que el hecho de proporcionarla represente riesgo de que la utilice quien la recibe o, en todo caso, que la obtengan terceros que podrían aprovecharla en su propio beneficio.

Para proteger este aspecto las partes pueden celebrar un acuerdo de confidencialidad que les obligue a guardar dicha información y de esta forma evitar que sea utilizada de forma ilegal por algún socio del joint venture o que sea revelado a terceros.

De hecho se ha mencionado que el acuerdo de confidencialidad genera la comunicación de información técnica y comercial, al constituir un instrumento en el que las partes pueden confiar, para logra mantener en secreto la información tanto de carácter industrial como comercial.

Antes de pasar a la definición que la ley establece del secreto industrial y comercial, se hará notar la diferencia que existe entre las mismas.

Al respecto, Avendaño (2010) aclara:

La Ley de Propiedad Industrial (LPI) protege y regula tanto los derechos de propiedad industrial (propiedad industrial), como los derechos de propiedad comercial. Los primeros están relacionados con inventos, procesos de mejoras y diseños en la fabricación de productos, en tanto que la propiedad comercial se vincula con productos ya terminados, servicios, así como distribución y comercialización de los mismos. (pág. 36)

Aclarado lo anterior, el (artículo 82) de la LPI establece que se considera secreto industrial 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 económica frente a terceros en la realización de actividades económicas frente a terceros y respecto de la cual haya adaptado los

medios o sistemas suficientes para preservar su confidencialidad y el acceso restringido a la misma.

En cuanto al párrafo segundo del (artículo 82) de la LPI se establece una serie de limitaciones al objeto sobre el cual puede recaer un secreto industrial. Estas limitaciones se refieren a que la información de un secreto industrial debe estar referida a la naturaleza de los productos, las características o finalidades de los mismos, a los métodos o procesos de producción, a sus medios o formas de distribución.

De la lectura del texto del (artículo 82) Xavier Ginebra (2006) menciona:

Indica que el legislador se ha concentrado en el sector técnico-industrial de la empresa, esto es, en los secretos industriales propiamente dichos. Sin embargo, el hecho de que en el mismo precepto también se hacen referencias a lo que hasta aquí hemos llamado *secretos comerciales*. Tales referencias aparecen tanto en la primera parte como en la parte final del primer párrafo del artículo 82 cuando se mencionan “los medios o formas de distribución o comercialización de productos o la prestación de servicios”. (pág. 137)

Finalmente en lo referente a este punto, se deben de establecer medidas tendientes a disminuir los daños cuando los empleados que han tenido acceso a la información secreta de la joint venture parten, si se considera el riesgo que representaría que dichos empleados fuesen contratados por los competidores. Por lo anterior se recomienda incluir en los contratos laborales por lo menos dos cláusulas mediante las cuales: 1) se obligue al trabajador a guardar escrupulosamente los secretos industriales y comerciales de la empresa, de los cuales tenga conocimiento y que sean identificados como confidenciales o secretos, y 2) se obligue al trabajador a mantener la confidencialidad y el carácter de secreto de tal información al dejar de prestar sus servicios para la empresa, hasta en tanto dichos secretos se hayan hecho del dominio público.

De igual forma en la parte administrativa de la empresa referente a los manuales de procedimientos se debe agregar información relativa a los delitos y sanciones contenidas en la LPI, el Código Penal y la Ley Federal del Trabajo, con el claro objeto de salvaguardar la confidencialidad de los secretos industriales y comerciales.

4.3.2. Joint ventures de distribución comercial

Dentro del tráfico comercial internacional la manera en que los grandes corporativos deciden estratégicamente la distribución de sus productos o servicios en diferentes latitudes del mundo les resulta de suma importancia establecer alianzas estratégicas encaminados a lograr una mayor ventaja competitiva para tener el control de los canales de distribución y de esta forma construir el medio por el cual ya sea en su calidad de fabricantes o productores comercialicen sus productos en los mercados. Razón por la cual la distribución comercial es un asunto de gran trascendencia, no sólo para el actual derecho mercantil, sino para toda la economía contemporánea.

En ese sentido el contrato de distribución o concesión mercantil tiene por objeto regular las relaciones entre los grandes productores o fabricantes y las personas que se encargan de comercializar sus productos en los distintos mercados. Tiene como finalidad, en palabras de Arce (2010) “resolver un fenómeno económico de colaboración de venta entre productos y distribuidores, propio de la economía de masas. (pág. 361)

Los contratos de distribución comercial como actividad económica pueden formalizarse a través de distintos instrumentos jurídicos, siendo los más frecuentes los contratos de agencia, distribución comercial, concesión mercantil y contrato de franquicia, por lo que a continuación se verán sus aspectos más relevantes de dichos contratos.

4.3.2.1. Contrato de agencia

El contrato de agencia es definido por Bolaños (2004) en términos de que “Por el contrato de agencia una persona física o natural o una persona jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena o, a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir salvo pacto en contrario el riesgo y ventura de tales operaciones”. (pág. 110)

De la normativa se desprende que el agente es un empresario independiente, que realiza una actividad por cuenta ajena y en una relación de confianza, consistente en promover operaciones comerciales o, en promoverlas y concluir las.

Son notas características del contrato de agencia la estabilidad, entendida como actividad ejercida de un modo continuo, su objeto, que es la promoción o conclusión de otros contratos a nombre y en interés de otro, celebrado entre empresarios mercantiles y que engendra una relación de confianza entre las partes.

4.3.2.2. Contrato de distribución comercial

Para Arce (2010) conceptualiza a este contrato en términos de “que el distribuidor se obliga a adquirir, comercializar y vender, a nombre y por cuenta propia, los productos del fabricante, productor o principal en los términos y condiciones de reventa que éste señale. El empresario tendrá la facultad de imponer al distribuidor determinadas obligaciones sobre la organización del negocio para la comercialización y reventa de los productos”. (pág. 364)

Se diferencia del contrato de agencia en cuanto a que en éste el agente en el contrato actúa por cuenta del empresario y puede hacerlo a nombre de éste cuando se le concede la representación. Por el contrario, en el contrato de distribución, el distribuidor actúa por su cuenta y propio nombre. El contrato de agencia es un contrato de gestión de intereses ajenos, el de distribución es un contrato traslativo de dominio en el que el distribuidor compra y adquiere los productos para revenderlos por su cuenta al consumidor, bajo las condiciones que él impone, al empresario.

4.3.2.3. Contrato de concesión mercantil

Rigel Bolaños (2004) señala que:

Es un contrato por virtud del cual un empresario mercantil (concesionario) por su cuenta y riesgo pone el establecimiento de que es titular al servicio de otro empresario (concedente), industrial o comerciante, para comercializar por tiempo indefinido o limitado, en una zona geográfica determinada y bajo directrices y supervisión de éste último, aunque en nombre y por cuenta propia, los productos cuya exclusiva de reventa se le otorga en condiciones

predeterminadas, entregándole el concedente al concesionario documentación, material de promoción e información sobre dichos productos. (págs. 114-115)

El concedente suministra de forma exclusiva a sus concesionarios los pedidos de los productos contractuales que éstos efectúen; sin embargo, salvo que se establezca en el contrato, no existe una obligación del fabricante de aceptar todos los pedidos que le haga el concesionario. Por otro lado, el productor será responsable de los daños causados por los defectos de sus productos.

4.3.2.4. Contrato de franquicia

La franquicia es la licencia que otorga el dueño de una marca o nombre comercial y que permite a otra persona vender un producto o servicio bajo ese nombre comercial. En general una franquicia explica Vázquez de Mercado (2009) “involucra un contrato detallado mediante el cual el franquiciatario se obliga a operar un negocio o vender un producto o servicio conforme a los métodos y procedimientos establecidos por el franquiciante, y éste se obliga a su vez, a transmitir al franquiciatario el anuncio, promoción y consulta de otros servicios relacionados con la franquicia”. (pág. 186)

Considerando lo anterior, la LPI señala en su (artículo 142 bis) los requisitos mínimos que el contrato de franquicia debe contener por escrito:

- La zona geográfica en la que el franquiciatario ejercerá las actividades objeto del contrato;
- La ubicación, dimensión mínima y características de las inversiones en infraestructura, respecto del establecimiento en el cual el franquiciatario ejercerá las actividades derivadas de la materia del contrato.
- Las políticas de inventarios, mercadotecnia y publicidad, así como las disposiciones relativas al suministro de mercancías y contratación con proveedores, en el caso de que sean aplicables.
- Las políticas, procedimientos y plazos relativos a los reembolsos, financiamientos y demás contraprestaciones a cargo de las partes en los términos convenidos en el contrato.
- Los criterios y métodos aplicables a la determinación de los márgenes de utilidad y/o comisiones de los franquiciatarios.
- Las características de la capacitación técnica y operativa del personal del franquiciatario, así como el método o la forma en que el franquiciante otorgará asistencia técnica.

- Los criterios, métodos y procedimientos de supervisión, información, evaluación y calificación del desempeño, así como la calidad de los servicios a cargo del franquiciante y del franquiciatario.
- Establecer los términos y condiciones para subfranquiciar, en caso de que las partes así lo convengan.
- Las causales para la terminación del contrato de franquicia;
- Los supuestos bajo los cuales podrán revisarse y, en su caso, modificarse de común acuerdo los términos o condiciones relativos al contrato de franquicia
- No existirá obligación del franquiciatario de enajenar sus activos al franquiciante o a quien éste designe al término del contrato, salvo pacto en contrario.
- No existirá obligación del franquiciatario de enajenar o transmitir al franquiciante en ningún momento, las acciones de su sociedad o hacerlo socio de la misma, salvo pacto en contrario.

El contrato de franquicia en la actualidad ha sido uno de los preferidos por las empresas ETN para lograr penetrar mercados extranjeros con sus productos los cuales gozan de un amplio reconocimiento del consumidor.

4.4. Perspectiva de crecimiento de las alianzas estratégicas o joint ventures en México.

México a partir de la década de los ochenta comenzó una gran transformación en la economía, la cual implicó una desregulación del sector productivo, esto es, que el Estado dejó de tener participación en los sectores productivos la cual mantenía por medio de empresas paraestatales, en esta nueva etapa de transición a una economía de mercado globalizado las políticas públicas económicas se basaron en: a) Desregulación empresarial, b) Apertura comercial, c) Privatización, d) Tratados y acuerdos comerciales y e) Estabilidad macroeconómica.

Cabe destacar que el fenómeno de la globalización está siendo dirigida por un impulso casi universal hacia la liberación de los mercados de comercio y de capitales, incrementando la internacionalización de las estrategias de producción y distribución de las empresas, y hacia el cambio tecnológico que está erosionando rápidamente las barreras hacia la comerciabilidad internacional de bienes y servicios y a la movilidad del capital. Como observa Bolaños “Los mercados para el comercio de mercancías se expanden, los servicios se hacen cada vez más

comerciables y el capital fluye por caminos cada vez más diversos por países en búsqueda de inversiones rentables”. (pág. 78)

En el caso de México, la política económica se ha basado en la apertura comercial con el objeto de atraer IED al país y de esta forma acelerar el desarrollo tecnológico de los sectores productivos los cuales básicamente se encuentran en la manufactura y de servicios.

Para lograrlo el gobierno ha diseñado diversas estrategias de carácter empresarial y que involucran a las joint ventures entre ETN y Pymes, dado que a nivel internacional las grandes ETN suelen expandirse por medio de sus filiales las cuales ven a las alianzas estratégicas con las empresas locales como el modelo ideal para lograr su cometido considerando el aprovechamiento de insumos, mano de obra barata, incentivos fiscales, penetración de mercados, entre los más importantes. Respecto a las empresas locales, éstas al carecer de tecnología e innovación ven como una oportunidad para su desarrollo local, sectorial y con miras a la internacionalización las alianzas estratégicas en su modalidad de joint venture con la cual buscan insertarse en la cadena productiva de las ETN.

Por las razones señaladas el gobierno federal ha implementado por conducto de la SE diversos programas de apoyo empresarial que implica la asesoría jurídica y técnica en la conformación de joint ventures, los cuales, cabe la aclaración, han sido modificados en cuanto al nombre del programa, pero no a su alcance, en virtud del cambio del gobierno federal.

4.4.1. Asesoría jurídica para la conformación de joint ventures

Dentro de los programas que actualmente incentivan la creación de joint ventures, es relevante el papel que juega la Dirección General de Normatividad Mercantil la cual depende de la Subsecretaria de Competitividad y Normatividad de la SE, dicha dirección básicamente promueve al Corredor Público al cual define como un auxiliar del comercio, que brinda a las pequeñas, medianas y grandes empresas, servicios jurídicos para agilizar y dar certeza en sus negocios comerciales.

De igual forma brinda asesoría jurídica en su portal de internet lo cual realiza de manera conjunta con el programa para la creación de sociedades mercantiles, en

el caso particular de las joint ventures señala la definición de esta alianza estratégica, qué tipos de joint venture se conocen, cuáles son los beneficios, cuáles son sus requisitos, que documentos se necesitan para su conformación. (Secretaría de Economía, 2014)

Lo anterior permite a los interesados conocer a grandes rasgos los aspectos jurídicos de estas asociaciones y los beneficios que pudiesen obtener en su conformación y, como se ha señalado, de manera conjunta con los programas implementados para dicho fin, por ejemplo en la actualidad el Programa de Emprendedores,

4.4.2. Pro México Global

Dentro de los programas más importantes implementados por la SE se encuentra el de Pro México Global, que en su portal anuncia que es el evento de comercio e inversión más importante de México que visitará 8 diferentes entidades de la República en 2014.

Está compuesto por conferencias magistrales, encuentros de negocios, paneles y talleres que tienen el propósito de impulsar y facilitar la exportación, internacionalización de empresas mexicanas y atracción de inversión extranjera directa. Además concentra a las principales dependencias de gobierno, cámaras empresariales, organismos internacionales y universidades en su espacio de exhibición. (Secretaría de Economía, 2014)

Es claro que dicho programa tiene por objetivo la internacionalización de las empresas mexicanas para lo cual se vale de IED y para lograr este objetivo involucra a las dependencias gubernamentales, cámaras empresariales, universidades y organismos internacionales.

Pero aparte de ser un promotor de IED en el país, se involucra en los aspectos jurídicos y técnicos de las alianzas estratégicas o joint ventures que las empresas pueden realizar para lograr su expansión a nivel local e internacional.

Por lo anterior se analizarán los objetivos y estrategias más importantes contenidos en el manual "Alianzas estratégicas. Una herramienta de competitividad

internacional”, que muestran la perspectiva de crecimiento de las joint ventures en el país.

4.4.2.1. Opciones de desarrollo empresarial

El manual de: *Alianzas estratégicas. Una herramienta de competitividad internacional*, señala dentro de sus objetivos principales que las alianzas estratégicas han probado su efectividad en la dinámica de negocios actual, que se caracteriza cada vez más por la velocidad del cambio, el poder de los consumidores y la utilización de la tecnología en actividades cotidianas, en las que las relaciones entre las empresas y sus clientes o consumidores toman un matiz casi omnipresente y generan una interacción permanente en donde la comunicación, la confianza y el valor agregado son indispensables para permanecer en los mercados.

Esta velocidad del cambio es lo que ha generado que se busquen alternativas tendientes a establecer las alianzas estratégicas.

Dentro de las propuestas del manual destacan tres opciones para el desarrollo empresarial: a) Expandirse internamente; b) Crecer a través de fusiones y adquisiciones; y c) Alianzas. Nos referiremos a esta última por ser el tema de interés de esta investigación.

4.4.2.2. Alianzas

Dentro de las razones por las cuales el manual establece la conveniencia de realizar alianzas destacan:

- Cuando una compañía está lista para penetrar plenamente a un mercado extranjero, pero carece de recursos administrativos, de capital, o línea completa de productos para iniciar una compañía vendedora en otro país.
- Cuando los competidores, que pueden ser extranjeros, se están preparando para tener una mayor participación en el mercado.
- Cuando se pueda crear un canal de distribución permanente sin tener que erogar demasiado dinero.
- Cuando las leyes exijan un grado de integración nacional que mi empresa no pueda cubrir.

- Cuando sea conveniente invertir en una planta productiva y aprovechar ventajas en otros países. (Alianzas estratégicas. Una herramienta de competitividad internacional, pág. 10)

4.4.2.3. Clasificación por grado de propiedad y creación de empresa

En cuanto a la clasificación de las empresas se utilizan dos criterios: propiedad de los socios en la alianza y creación de una nueva empresa. Cuando se realiza una nueva empresa, es el caso de alianza que interesa en esta investigación, pueden adoptar las siguientes formas:

Joint ventures. En el ámbito internacional, comúnmente una empresa extranjera aporta capital y tecnología, mientras el socio local aporta capital o infraestructura, conocimientos del mercado doméstico y acceso al mismo; en ocasiones el socio extranjero también aporta una red comercial en otros países para canalizar exportaciones de la joint venture.

Consortios y cooperativas de exportación. En este tipo de alianzas, varias empresas de tamaño pequeño o mediano aportan capital para crear una nueva entidad que se dedica a la exportación de los productos de los socios, compartiendo su propiedad. (Alianzas estratégicas. Una herramienta de competitividad internacional, pág. 26)

Estas dos figuras resultan importantes en la creación de la alianza estratégica toda vez que reúnen los elementos para la creación de una entidad jurídica que permita obtener beneficios a ambas partes y en el caso de México obtener los beneficios que le representarían los contratos de transferencia de tecnología, el financiamiento y la gestión administrativa.

El manual referido señala elementos de carácter estratégico, financiero y administrativo sobre la creación de alianzas estratégicas que escapan al objetivo de esta investigación, pero que serán mencionados con el único propósito de establecer el grado de importancia que el gobierno federal le está dando a este tipo de asociaciones empresariales tendientes a crecer a nivel local y posteriormente internacional valiéndose de la IED, estos elementos son:

- Diseño de la alianza.
- Los socios y los aliados.
- El diseño de la alianza.
- Desarrollo de las alianzas.

- La estructuración y control de la alianza.

Estos apartados mencionan los aspectos de administración, riesgo, responsabilidades, tipos de administración, cultura empresarial de socios extranjeros aspectos financieros y fiscales que pueden ser consultados en el manual referido, pero que no dejan duda del grado de importancia que tienen para el gobierno federal el crear las condiciones económicas y jurídicas que permitan la creación de joint ventures en México para lograr un mayor desarrollo sectorial y regional del país, así como la promoción de empresas exportadoras con un mayor conocimiento y presencia de los mercados extranjeros que permitan paulatinamente un mayor desarrollo y estabilidad económica del país.

Capítulo V. Conclusiones

1ª. La inversión extranjera directa en México se ha convertido en un detonante de la transformación de nuestra economía debido a la globalización e integración de los mercados.

2ª. En el mundo globalizado, la innovación tecnológica, la gestión administrativa y la cooperación empresarial juegan un papel primordial en las economías industrializadas ya que éstas por medio de las empresas transnacionales dirigen sus inversiones a los países menos desarrollados aprovechando las ventajas que les representa mano de obra barata, insumos, mercados, beneficios fiscales y canales de distribución de sus bienes y servicios.

3ª. Las alianzas estratégicas son el modelo idóneo por el cual las empresas transnacionales y las pequeñas y medianas empresas mexicanas pueden conjuntar esfuerzos y recursos para incrementar su presencia en el mercado y ser más competitivos. No obstante, el Estado mexicano debe implementar las políticas adecuadas encaminadas a crear un clima propenso al desarrollo de dichas alianzas por medio de infraestructura y leyes acordes a la realidad imperante en este proceso de globalización.

4ª. Las “Joint venture” (como un tipo de alianzas estratégicas) son el vehículo por el cual se concilien los intereses de las empresas transnacionales, las cuales buscan ingresar a los mercados locales para incrementar su presencia y los Estados receptores se benefician con empleos, inyección de capital y tecnología.

5ª. México puede aprovechar los joint ventures para aprender de manera paulatina a innovar tanto en el campo tecnológico como de gestión administrativa y no sólo conformarse con ser un simple proveedor de recursos, mediante una legislación adecuada que las fomente.

6ª. La inversión extranjera directa no es una panacea en la solución de problemas nacionales como: el desempleo, desarrollo y crecimiento económico en los sectores

productivos del país, pero su adecuado manejo puede propiciar un mayor desarrollo en ciertos sectores de la economía.

7ª. Una característica importante de las joint ventures es que los socios no pierden su individualidad empresarial además de la flexibilidad que existe en su conformación ya que pueden ser del tipo contractual, societario o mixto y cada una permite que la alianza estratégica responda a los intereses de ambas partes y por ende al beneficio mutuo.

9ª. Para que el Estado mexicano, ante la integración económica, la cual promueve por medio de los múltiples tratados y acuerdos comerciales, le es primordial mantener y fomentar políticas públicas que sienten las bases a largo plazo y no sólo programas sexenales contenidos en el Plan Nacional de Desarrollo.

10ª. La modernización de México no puede lograrse por medio de decretos, debe basarse en una planeación duradera y a largo plazo apoyada en el fomento de la investigación, el desarrollo de tecnología, educación técnica y especializada, en infraestructura, comunicaciones y explotación de recursos naturales sustentable con un marco legal moderno y que considere los tiempos actuales en donde están surgiendo figuras que la doctrina llama atípicas, como el caso del joint venture, pero que dada su importancia y uso han comenzado a tener presencia social y representan una opción real para el desarrollo de algunos sectores de la economía en México.

Bibliografía

Alianzas estratégicas. Una herramienta de competitividad internacional. (2010). *Pro México*. México D. F.: Gobierno Federal.

Arce Gargollo, J. (2010). *Contratos mercantiles atípicos*. México D. F.: Porrúa.

Avendaño Carbellido, O. (2010). *Derecho empresarial mexicano*. México D. F. : Porrúa y Tecnológico de Monterrey.

Barnes, H. E. (1987). *Historia de la economía del mundo occidental*. México D. F. : UTEHA.

Bolaños Linares, R. (2004). *Contratación internacional*. México D. F. : Porrúa.

Bolaños Linares, R. (2006). *Inversión extranjera*. México D. F. : Porrúa.

Cárdenas González, F. A. (2010). *Inversión extranjera. Extranjeros y sociedades*. México D. F. : Porrúa.

Chiavenato, I. (2007). *Administración de recursos humanos*. México D. F. : McGraw Hill.

Colaiacovo, J. L. (1992). *Joint venture y otras formas de cooperación empresarial*. Buenos Aires: Macchi.

Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. (2014). *Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México, de enero a diciembre de 2013*. México D.F.: Gobierno Federal.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2010). *Acuerdos internacionales en materia de inversión extranjera directa*. Suiza: Naciones Unidas.

De la Madrid Andrade, M. (2005). *El joint venture o los negocios jurídicos relacionados*. México D. F. : Porrúa.

Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior. (1997). *Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior*. México D.F.: Gobierno Federal.

Decreto que promueve la Organización de Empresas de Organizaciones Integradoras. (1995). *Decreto*. México D. F. : Gobierno Federal.

Diccionario de economía y finanzas. (11 de junio de 2014). *www.eco-finanzas.com*. Obtenido de http://www.eco-finanzas.com/diccionario/E/EMPRESA_TRANSNACIONAL.htm

Diccionario y enciclopedia de economía. (11 de junio de 2014). *www.economia48.com*. Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/i/index-m.htm>

Enrique Zuloaga , C. (2006). *Agrupaciones de empresas*. México D. F. : Porrúa.

Fernández de Arroyabe, J. C. (2000). *La cooperación entre empresas*. Madrid: ESIC.

Fondo Pyme. (11 de junio de 2014). *www.fondopyme.gob.mx*. Obtenido de <http://www.fondopyme.gob.mx/>

Garrigues, J. (1987). *Curso de derecho mercantil*. México D. F.: Themis.

Ginebra Serrabou, X. (2006). *Alianzas estratégicas o joint ventures*. México D. F.: Themis.

González, D. (2012). *Innovación y crisis. Trayectorias y respuestas de empresas y sectores*. México D. F.: Porrúa y UAM.

Gordillo, A. (2009). *Tratado de derecho administrativo y obras selectas*. México D.F. : Buenos Aires.

INEGI. (2012). *Censos Económicos 2012*. Distrito Federal: Gobierno Federal.

Instituto Nacional del Emprendedor. (11 de junio de 2014). www.inadem.gob.mx. Obtenido de https://www.inadem.gob.mx/red_nacional_de_apoyo_al_emprendedor.html

Kaplan, M. (2001). *Regulación de flujos financieros internacionales*. México D. F. : UNAM.

Mantilla Molina, R. (1993). *Derecho mercantil*. México D. F. : Porrúa.

Marzorati, O. J. (1997). *Alianzas estratégicas y joint venture*. Buenos Aires: Astrea.

Nunes, P. (26 de Agosto de 2012). *Knoow.net*. Obtenido de <http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/alianzaestrategica.htm#vermais>

Organización de las Naciones Unidas. (2003). Código de conducta de las empresas transnacionales. *Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales* (pág. 3). New York: ONU.

Pérez Miranda, R. J. (2011). *Régimen internacional y nacional de la inversión extranjera*. México D. F. : Porrúa.

Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*. México D.F.: Gobierno Federal.

Ponce Gómez, F. (2007). *Nociones de derecho mercantil*. México D. F. : Limusa.

Pro México. (2010). www.promexico.gob.mx. Obtenido de www.gobiernofederal.gob.mx:

<http://comercio.promexico.gob.mx/work/models/comercio/Resource/61/1/images/AlianzasEstrategicas.pdf>

Pro México. (11 de junio de 2014). *www.promexico.gob.mx*. Obtenido de <http://www.promexico.gob.mx/inversion-extranjera/detalles-sobre-la-ley-de-inversion-extranjera.html>

Pro México. (11 de junio de 2014). *www.promexico.gob.mx*. Obtenido de http://www.promexico.gob.mx/es_mx/promexico/Mision_vision_valor_es_y_objetivos

Rangel Ortiz , A. (1995). *El papel de la propiedad industrial en el establecimiento de alianzas estratégicas*. México D. F. : Documento inédito.

Romero Ullmann, R. (1990). *Estructuras empresariales para el comercio internacional*. Buenos Aires: Depalma.

Samuelson, P. (2005). *Economía*. México D. F.: McGraw Hill.

Secretaría de Economía. (11 de junio de 2014). *www.economia.gob.mx*. Obtenido de <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>

Secretaría de Economía. (11 de junio de 2014). *www.economia.gob.mx*. Obtenido de <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>

Secretaría de Economía. (11 de junio de 2014). *www.economia.gob.mx*. Obtenido de <http://www.promexicoglobal.com/>

Secretaría de Economía. (11 de junio de 2014). *www.tuempresa.gob.mx*. Obtenido de www.tuempresa.gob.mx/-/joint-venture-alianza-estrategica-

Solorio Pérez, O. J. (2010). *Derecho de la propiedad intelectual*. México D. F. : Oxford.

Treviño García, R. (2008). *Los contratos civiles y sus generalidades*. México D. F.: McGraw Hill.

Vázquez del Mercado Cordero, O. (2009). *Contratos mercantiles internacionales*. México D. F. : Porrúa.

Viñamata, C. (2005). *La propiedad intelectual*. México D. F. : Trillas.

Witker Velázquez, J. (2005). *Introducción al derecho económico*. México D. F. : McGraw Hill.

Zarkin Cortés, S. S. (2009). *Derecho corporativo*. México D. F. : Porrúa.

Legislación Consultada

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Tratado de Libre Comercio con América del Norte

Código Civil Federal

Código de Comercio

Código Fiscal de la Federación

Ley Federal de Competencia Económica

Ley Federal del Trabajo

Ley General de Sociedades Mercantiles

Ley de Propiedad Industrial

Ley del Impuesto Sobre la Renta

Ley de Inversión Extranjera

Ley de Protección al Comercio y la Inversión de Normas Extranjeras que contravengan el Derecho Internacional.

Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.