



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

" EL CONTRATO DE JOINT VENTURE  
COMO MEDIO DE TRANSMISION DE  
TECNOLOGIA "

**TESIS PROFESIONAL**  
QUE PARA OPTAR POR EL TITULO DE :  
**LICENCIADO EN DERECHO**  
**P R E S E N T A :**  
**TANIA ZARINA GONZALEZ Y VAZQUEZ**



CIUDAD UNIVERSITARIA.

AGOSTO 1997.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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



**FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE DERECHO MERCANTIL**

**SR. ING. LEOPOLDO SILVA GUTIERREZ**  
DIRECTOR GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.  
P R E S E N T E.

La alumna **GONZALEZ Y VAZQUEZ TANIA ZARINA** realizó bajo la dirección de este Seminario y con la asesoría del Lic. Gerardo Rodríguez Barajas, el trabajo intitulado **"EL CONTRATO DE JOINT VENTURE COMO MEDIO DE TRASMISIÓN DE TECNOLOGIA"**, que presentará como tesis para obtener el título de Licenciada en Derecho.

El mencionado asesor nos comunicó que el trabajo realizado por dicha alumna, reúne los requisitos reglamentarios aplicables, para los efectos de su aprobación formal.

En vista de lo anterior, comunico a usted que el trabajo de referencia puede ser sometido a la consideración del H. Jurado que habrá de calificarlo.

Atentamente

**"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"**  
Ciudad Universitaria, a 15 de agosto de 1997.  
El Director del Seminario.



  
LIC. OSCAR VAZQUEZ DEL MERCADO.

**FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE DERECHO MER.**

- c.c.p.- Secretaría General de la Facultad de Derecho.
- c.c.p.- Sr. Lic. Gerardo Rodríguez Barajas.
- c.c.p.- La alumna
- SMH

**A Jaime.**

**Por ser el complemento y estar en el  
lugar y momento justos. Te amo.**

**A Yolanda.**

**Mamá, en reconocimiento a una vida  
dedicada a compartir. Gracias por  
enseñarme a perseguir los sueños y a  
no tener miedo de alcanzarlos.**

**A Juan Carlos.**

**Papá, porque aún en la distancia  
siempre estás presente.**

**A Juan Carlos jr.**

**Porque además de ser mi hermano,  
has sido mi amigo y cómplice. Gracias  
por continuar este sueño que algún día  
también será tuyo.**

**A mis abuelos Carmen y Joaquín +.**  
**En memoria de mi abuelo, mi guía a**  
**pesar del tiempo y la materia.**  
**Carmen, gracias por seguir**  
**compartiendo logros en mi vida.**

**A mis tíos Leba, Teté y Golo.  
Por su amor y respaldo  
incondicionales.**

**A la Universidad Nacional Autónoma  
de México.**

**A la Facultad de Derecho.**

**A mis Maestros.**

**Especialmente:**

**Al Lic. Gerardo Rodríguez**, mi asesor, por creer en este proyecto, por su paciencia y comprensión.

**A Enrique Moreno**, por las oportunidades invaluableles, por la confianza y por permitir mi desarrollo intelectual y personal.

**A Rocío Baca, Rafael Gutiérrez, Sergio Molina y Tomás Martínez**, por compartir conocimientos y por sus aportaciones a este trabajo.

**A Tere del Real, Rocío Alvarado y Toño Contreras**, por su amistad y apoyo.

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>1. EL CONTRATO DE JOINT VENTURE</b> .....	5
1.1 ORIGEN .....	5
1.1.1 <i>Primeras formas del Joint Venture</i> .....	7
1.2 CONCEPTO .....	12
1.3 CARACTERÍSTICAS .....	18
1.3.1 <i>Aportaciones</i> .....	19
1.3.2 <i>Búsqueda de un fin común</i> .....	19
1.3.3 <i>El propósito de la aventura</i> .....	20
1.3.4 <i>Control conjunto</i> .....	20
1.3.5 <i>Vocación de las ganancias y de las pérdidas</i> .....	20
1.4 MOTIVOS PARA CREAR UN JOINT VENTURE.....	21
1.5 EL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN ESTADOS UNIDOS.....	23
1.6 EL CONTRATO DE JOINT VENTURE EN MÉXICO.....	26
<b>2. MARCO JURÍDICO DEL JOINT VENTURE EN MÉXICO</b> .....	43
2.1 NORMATIVIDAD .....	43
2.2 CLASIFICACIÓN EN EL DERECHO MEXICANO .....	48
2.2.1 <i>Unilaterales y bilaterales</i> .....	49
2.2.2 <i>Gratuitos y onerosos</i> .....	49
2.2.3 <i>Conmutativos y aleatorios</i> .....	50
2.2.4 <i>Reales y personales</i> .....	51
2.2.5 <i>Formales y consensuales</i> .....	52
2.2.6 <i>Principales y accesorios</i> .....	53
2.3 RELACIÓN CON OTROS CONTRATOS .....	55
2.3.1 <i>El contrato de promesa</i> .....	57
2.3.2 <i>La asociación en participación</i> .....	61

2.4 ELEMENTOS DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE .....	71
2.4.1 Elementos personales.....	71
2.4.2 Elementos reales.....	72
2.4.3 Elementos formales.....	74
2.5 OBLIGACIONES DE LAS PARTES .....	75
<b>3. LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA .....</b>	<b>79</b>
3.1 CONCEPTO DE TECNOLOGÍA .....	79
3.1.1 Características .....	83
3.2 ANTECEDENTES .....	84
3.3 LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN MÉXICO .....	92
3.4 NATURALEZA JURÍDICA DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA.....	100
3.5 EL CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA.....	103
3.5.1 Normatividad .....	105
3.5.2 Clasificación del contrato de transferencia de tecnología.....	106
3.5.3 Elementos del contrato de transferencia de tecnología .....	111
<b>4. ADQUISICIÓN DE TECNOLOGÍA MEDIANTE EL JOINT VENTURE .....</b>	<b>114</b>
4.1 VENTAJAS DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA MEDIANTE EL JOINT VENTURE	114
4.2 PROCESO .....	115
4.3 RESULTADOS.....	130
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>134</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>142</b>

## **Introducción**

**El desarrollo de las actividades industriales y comerciales continúa; el contexto de la globalización demanda una mejor cultura tecnológica, y es indudable que las necesidades de adquirir y desarrollar tecnología, así como el tener que negociar los contratos en las mejores condiciones, cobra fuerza.**

**La aparición de diferentes figuras contractuales que no se utilizaban en nuestro país comienza a ser cada vez más frecuente. Una de éstas es el *Joint Venture*, figura de origen anglosajón que surge como una solución a problemas generados por la constitución de empresas y negociaciones en que las partes son de diferente nacionalidad.**

**Con la formación de bloques económicos se logran rebasar las barreras territoriales de las naciones participantes, y de esta manera se crean nuevas formas de inversión en otros países, con mecanismos capaces de responder adecuadamente a los conflictos que se pudieran suscitar en las interrelaciones.**

Por sus características, que estudiaremos en este trabajo, el *Joint Venture* se presenta como la mejor opción para contratar entre partes de diferente nacionalidad.

El propósito de esta tesis es, en primer lugar, demostrar que el *Joint Venture* y la transferencia de tecnología, hoy más que nunca, son herramientas de gran importancia para el desarrollo de los países, por lo que debemos conocerlos y estudiar sus similitudes con figuras debidamente reguladas en nuestra legislación.

Uno de los motivos para realizar esta investigación fue el vacío jurídico que enmarca las negociaciones entre sujetos de diferentes nacionalidades que pretenden invertir en nuestro país, así como el desconocimiento de los connacionales de figuras utilizadas para que la adquisición de tecnología se realice en las condiciones más equitativas y razonables para promover nuestro desarrollo y evitar que la tecnología se convierta en vehículo de subordinación de México hacia el exterior.

El objetivo del primer capítulo es estudiar el origen y antecedentes del contrato, sus características, su práctica en

**Estados Unidos y una evaluación de las condiciones que se han dado en nuestro país para la implantación del contrato.**

**En el capítulo dos se analiza el marco jurídico en el que se ubica al contrato de *Joint Venture* en la legislación mexicana, su relación con otros contratos regulados, así como sus elementos de acuerdo con la doctrina.**

**El tercer capítulo se destinó al estudio de la transferencia de tecnología, sus antecedentes en general y su evolución en México. Además, se estudian las características y naturaleza jurídica del contrato de transferencia de tecnología y la clasificación del contrato.**

**El análisis de la transferencia de tecnología mediante el contrato de *Joint Venture* se expresa en el capítulo cuatro. En este título se expone el proceso de la transferencia mediante el *Joint Venture*, los resultados de la aplicación del contrato materia de este trabajo, así como los resultados y ventajas.**

**Las conclusiones derivadas de la investigación realizada proponen la actualización de la regulación jurídica en cuanto a figuras que, como las estudiadas, forman parte de los**

**procesos de integración en el mundo. Procesos en los cuales nuestro país también está inmerso.**

## **1. El contrato de *Joint Venture***

### **1.1 Origen**

Por su naturaleza el hombre a través del tiempo siempre se ha visto en la necesidad de asociarse, con el objeto de compartir riesgos y recompensas para beneficio mutuo.

Las asociaciones no tienen una época específica de inicio, desde mucho tiempo atrás, cuando los viajeros medievales requerían de financiamiento para sus viajes con fines comerciales pedían la participación de otros en esa aventura, quienes podían ser compañías de comercio, banqueros, etc. La mayoría de estas empresas constituían el móvil económico de una nación por lo que los gobernantes ponían especial atención en los proyectos que les eran presentados para la constitución de empresas y principalmente quienes eran sus administradores. "Estas observaciones se reflejan en la llamada doctrina *ultra vires*, por la cual la descripción del objeto debe ser específica y determinada."<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Le Pera Sergio, *Joint Venture y Sociedad (acuerdos de coparticipación empresarial)*, Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo De Palma, 1989, p. 66.

El *Joint Venture* tiene su origen en la historia del derecho societario inglés. Esta expresión aparece por primera vez en el Reino Unido para indicar la organización de los legendarios mercaderes (*merchant venturers* o *gentlemen adventurers*), en el comercio de ultramar.

La empresa mercantil representaba, en origen, un instrumento de colonización que ejercitaba funciones políticas para la Corona Inglesa y se investía con la personalidad jurídica correspondiente a la Corona, actuando como representante del gobierno y protegiendo los intereses ingleses y el privilegio monopolista, siempre a la orden de la Corona.

“En el curso del siglo XVII, la empresa mercantil manifestó la tendencia a transformarse de instrumento público en instrumento privado dirigido a ejercitar una actividad propiamente comercial, por cuenta de los participantes en la empresa”.

“La diferente organización de esta empresa se deriva de la diversidad de regulaciones legales (*Charters of incorporation*) en las *joint stock companies* de la época de las asociaciones mercantiles para el comercio ultramar o la adquisición de

productos en común para revenderlos al regreso de la nave y entregar la utilidad correspondiente en proporción a la participación del aventurero al final de la aventura.”<sup>2</sup>

Después de la división del producto derivado de la venta de la mercancía y la liquidación del compromiso de administración de la empresa, los participantes eran libres de iniciar otra expedición con la misma empresa o renunciar y asociarse con alguien más para la realización de otra aventura.

Las aventuras organizadas por las *joint stock companies* inglesas aparecieron como una manifestación societaria transitoria, antecedente de la sociedad de capital, presentando la característica de responsabilidad limitada.

### **1.1.1 Primeras formas del *Joint Venture***

Para hablar del *Joint Venture*, nos debemos enfocar al derecho anglosajón, ya que es una figura derivada de éste y en el cual se encuentra regulado; además, uno de los

---

<sup>2</sup> Bonivicini, Daniele, *Le Joint Ventures. Tecnica Giuridica e Prassi Societaria*, Milano, Giuffrè, 1971, pp.34–36. Traducción realizada por Walter Faravelli.

practicantes más asiduos del *Joint Venture* es Estados Unidos. Otros países utilizan esta figura con el propósito fundamental de conjuntar intereses de partes que como regla general siempre tienden a ser de diferente nacionalidad.

Definitivamente este contrato surge como una solución a los diferentes problemas generados por la constitución de empresas en las que participaban personas morales extranjeras.<sup>3</sup>

Con el surgimiento de las relaciones comerciales y de negocios entre los estados, se planteó el *Joint Venture* como posible solución a los conflictos entre las partes, generados por el desconocimiento de una de ellas del derecho aplicable en el país de origen de la otra parte, situación que generó un acuerdo por medio del cual se regirían cierto tipo de negocios en el que intervinieran socios de diversas nacionalidades, por lo que también se constituyó como una solución para formalizar convenios que no tenían una identificación común entre los socios extranjeros y nacionales.

---

<sup>3</sup> Hanoch, William A., *Executive Guide to Business Law, USA*, Mc Graw Hill, 1989, p. 234. Traducción realizada por la autora de la tesis.

Las primeras formas del *Joint Venture* fueron consecuencia del intento de crear nuevas empresas y nuevas oportunidades para los posibles inversionistas, cuando se pudiera presentar una situación en la que una compañía no tuviera los suficientes recursos para llevar a cabo un proyecto en particular, requiriendo de otra compañía con intereses y necesidades similares para compartir las políticas de la corporación, filosofías y recursos financieros. Así, con la ayuda conjunta de las dos compañías con intereses y proyectos similares, se incrementa la actividad empresarial de cualquier país.

La necesidad para crear dicha figura, se manifiesta desde el momento en que se logran rebasar las fronteras nacionales, con el objetivo de la comercialización e inversión externas, para fomentar el crecimiento y desarrollo de los pueblos. De esta manera surgen nuevas formas de aventurarse a la inversión en otros países.

El *Joint Venture* se consideró en sus inicios como una figura precontractual en el cual las partes llegaban a un acuerdo para después efectuar negocios o crear una sociedad, obligándose de antemano a contribuir en la forma

previamente pactada y aceptando la responsabilidad en relación con la nueva entidad, estando conscientes tanto de las pérdidas como de las ganancias.

Esto se manifiesta a partir de la integración económica que comienza a existir entre diversos países, así como a la convivencia y transformación que se ha dado alrededor del mundo.

En el presente siglo hemos presenciado el nacimiento de algunas regiones comerciales como la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico, así como tratados internacionales para la comercialización entre bloques económicos, que fortalecen el desarrollo económico de las naciones; por esto, se prevé la necesidad de reglamentar jurídicamente dichas relaciones comerciales entre países y al mismo tiempo aprobar mecanismos que logren dar respuesta a los problemas que se puedan suscitar en estas interrelaciones. Así es como se ha considerado al *Joint Venture* como una forma más justa de hacer negocios. No obstante que existen otras figuras que a lo largo de la práctica se han utilizado, los beneficios que brinda el *Joint Venture* han convertido a ésta en la forma más aceptada para este tipo de actividades, pues se

obtienen mejores resultados en operaciones de altos costos. Algunos autores señalan que "la forma de asociación del *Joint Venture* particularmente ha proveído un vehículo flexible para tales actividades, especialmente en los campos en los que se requieren altos costos iniciales."<sup>4</sup>

El contrato de *Joint Venture* es la mejor opción para contratar, ya que al ser flexible en su forma, puede modificarse en cualquier situación, siempre que dicha modificación no afecte el fondo; si esto ocurriera, estaríamos frente a otra figura equiparable al *Joint Venture*.

Es pertinente señalar la importancia de la flexibilidad del *Joint Venture*, ya que a través de las constantes prácticas del mencionado contrato se han presentado algunas variaciones sin que se pierda su esencia, siendo éstas significativas para la realización de los intereses del contrato mismo. Se han utilizado variaciones del contrato desde su origen hasta la práctica moderna, pero prevalece como figura principal el *Joint Venture*.

---

<sup>4</sup> Dobkin, James A. y Brut, Jeffrey A., *International Joint Ventures, USA*, Looseleaf, 1986, pp. 96-102. Traducción realizada por la autora de la tesis.

## **1.2 Concepto**

La primera palabra de la expresión *Joint Venture* se traduce como asociado, coparticipe, conjunto, colectivo o mancomunado, mientras que la segunda como riesgo, aventura, ventura<sup>5</sup>, que unidas significan **aventura conjunta**. Algunos autores la denominan coinversión, aunque con características peculiares que la distinguen de otros tipos de coinversión; también hay quienes la implican con los conocidos consorcios comerciales, a diferencia de los financieros, pero aunque su principal objetivo es el comercio, no se limita sólo a éste.

En virtud del amplio contenido que puede abarcar el término *Joint Venture*, éste debe definirse de la misma forma: en sentido amplio y considerando las figuras que lo integran.

El maestro Sánchez Medal<sup>6</sup> afirma que este tipo de contrato en ocasiones se puede considerar como costumbre, especialmente cuando se trata de promesas unilaterales, a

---

<sup>5</sup> Robb, Louis A., *Dictionary of Legal Terms, Spanish-English and English-Spanish*, México, Limusa, 1980, p.196.

<sup>6</sup> Sánchez Medal, Ramón, *De los Contratos Civiles*, México, Porrúa, 1995, p.147.

las que también se les llama opción, sobre todo si también tienen como objeto una compraventa futura.

Existen por lo menos tres diferentes conceptos de *Joint Venture*:

**a) *Corporate Joint Venture***

En este caso no hablamos de un contrato, sino de una nueva entidad de negocio creada por dos o más socios; es decir se trata de una nueva persona moral distinta a los socios que la constituyen, misma que nuestra legislación mercantil llamaría sociedad, independientemente del tipo de que se trate, y nuestro Código Civil denominaría sociedad o asociación. Así, se puede apreciar que al agregar la expresión *Joint Venture* se está en presencia de una persona moral y no de un convenio entre socios.

**b) *Informal Joint Venture***

Este tipo de contrato se refiere al negocio realizado entre dos o más sociedades o personas que generalmente buscan concretar la realización de objetivos comunes, uniendo sus esfuerzos y capacidades, y no entraña la creación de una persona moral distinta de las partes que intervienen.

### **c) *Joint Venture Agreement***

Es el acuerdo o contrato de dos o más partes, que tiene por objeto, entre otros, crear una nueva sociedad (*Joint Venture*) o determinar las reglas de un trabajo conjunto: *joint activity agreement* o *joint work agreement*<sup>7</sup>.

En este concepto como en la doctrina general de las sociedades, se distingue entre el contrato de sociedad y la sociedad como persona jurídica, es por eso que el *Joint Venture Agreement* es todo aquel negocio que tiene por objeto la creación de una nueva entidad jurídica o la creación de una sociedad.

Es en este contrato donde se establecerán los mecanismos para lograr la conjunción de los intereses particulares de cada uno de los socios, sin que se pueda entender como un documento equiparable a los estatutos sociales y mercantiles en los que se plantea la forma de organización administrativa y contable.

---

<sup>7</sup> Hanoch, William A., op. cit., p. 276. Traducción realizada por la autora de la tesis.

Bajo la figura de *Joint Venture Agreement* se pactarán situaciones particulares que influirán en forma definitiva en la vida de la sociedad y en el manejo de sus operaciones, mismas que pueden estar previstas en los estatutos, en razón de su extensión y en ocasiones de confidencialidad.

En la práctica, la expresión *Joint Venture* se utiliza para el contrato y la sociedad, ya que no existe una palabra en español que señale la diferencia y que abarque todo el concepto *Joint Venture*. Por su reciente incorporación a nuestra práctica jurídica, es una figura que aún no se desliga de su denominación originaria, como en un principio lo fueron figuras como el contrato de *leasing* o las llamadas sociedades *holdings*, que hoy se conocen en nuestra legislación como arrendamiento financiero y sociedades controladoras, respectivamente.

La traducción de esta expresión a nuestro idioma es un poco difícil, ya que existen diferentes interpretaciones del significado en inglés, por ello es que se habla de asociación en participación, empresa mixta, sociedad en participación, empresa de capital mixto, sociedad de inversión mixta, entre otras, siendo que algunas ya se encuentran reguladas por

nuestra legislación, como es el caso de asociación en participación, y otras que pueden prestarse a confusión, como son las empresas mixtas, con las sociedades donde participan los particulares y el Estado. Las denominaciones de empresa de capital mixto o de inversión mixta tampoco son tan precisas en cuanto al *Joint Venture*.

El *Joint Venture* supone la participación de dos o más socios en un negocio o sociedad común, que implica un riesgo en el que las partes interesadas pretenden obtener utilidades, sin dejar de considerar la posibilidad de pérdidas, lo que según el maestro Barrera Graf "implica el estado de ánimo continuo y permanente del socio de entrar y de permanecer dentro de la sociedad"; existe una vocación a las ganancias y por supuesto a las pérdidas, lo que llamaríamos *affectio societatis*<sup>6</sup>.

Pensamos que a la figura de *Joint Venture* debe agregársele el sustantivo de contrato, debido a que así podemos darle una mejor ubicación dentro de los posibles derechos y obligaciones que se puedan derivar del mismo. El maestro Barrera Graf ha estudiado lo que puede denominarse

---

<sup>6</sup> Barrera Graf, Jorge, *Las Sociedades en Derecho Mexicano*, México, UNAM, 1983, p.125.

"precontrato de sociedad o contrato de promesa de sociedad, figura que es afín con el *Joint Venture*".

Según un diccionario estadounidense especializado en terminología jurídica 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. Un *Joint Venture* existe donde hay una especial combinación de dos o más personas unidas conjuntamente para lograr utilidades en alguna empresa específica sin una sociedad o denominación de sociedad."<sup>9</sup>

Utilizando en conjunto todas estas acepciones del *Joint Venture* es posible elaborar a una definición más cercana de lo que en realidad significa el *Joint Venture*. El contrato de *Joint Venture* se entiende como aquel contrato donde dos o más partes se obligan, generalmente dentro de un plazo previamente convenido, a la constitución de un negocio, sociedad o empresa, así como a celebrar actos jurídicos relacionados con la creación de la nueva empresa o sociedad, o por igual la posible creación

---

<sup>9</sup> *Black's Law Dictionary*, USA, 1982, p. 86. Traducción realizada por la autora de la tesis.

de un negocio como tal, en la cual se tendrán que determinar, de manera previa al mismo, todos aquellos elementos de carácter esencial que irán relacionados con la creación de la nueva sociedad, al igual que todos aquellos estatutos que se relacionen de manera directa con la creación de esta nueva figura, mismos que determinan los alcances y limitaciones del *Joint Venture*.

### **1.3 Características**

Como hemos visto, el contrato de *Joint Venture* no es un contrato común, por lo que hay que analizar sus características y clasificación para tener un mejor conocimiento del mismo.

En cuanto a las características del *Joint Venture*:

- A) Participan dos o más personas.
- B) Las partes que intervienen en el contrato se les denomina *parents*, y serán entidades diferentes a la sociedad *Joint Venture* de la cual participan.
- C) La creación de una nueva sociedad, o en su defecto la participación en una ya existente y a su vez la

celebración de actos relacionados con la sociedad o con el negocio existente.

- D) En el contrato de *Joint Venture* se presenta una especie de etapa de prenegociación en la cual se deben establecer los actos esenciales de la sociedad.
- E) Se debe establecer el plazo para el cumplimiento de uno o de varios actos jurídicos, relacionados con la sociedad.

Estas son las características más representativas del contrato de *Joint Venture*; además, es pertinente señalar las siguientes que en la práctica se consideran importantes:

#### **1.3.1 Aportaciones**

Para que exista la aventura conjunta, las partes deberán contribuir al esfuerzo común. Las aportaciones pueden ser en efectivo, bienes o derechos, pero también en industria, tecnología o simplemente en el tiempo aplicado a la ejecución del proyecto.

#### **1.3.2 Búsqueda de un fin común**

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

### **1.3.3 El propósito de la aventura**

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

### **1.3.4 Control conjunto**

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

### **1.3.5 Vocación de las ganancias y de las pérdidas**

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

A pesar de su antigüedad, las particularidades del *Joint Venture* han logrado que esta figura haya perdurado hasta nuestros días y sea tan frecuentemente utilizada. Por su flexibilidad, es propia tanto para pequeñas como para grandes empresas, que de esta manera pueden llevar a cabo negocios de magnitud variable.

#### **1.4 Motivos para crear un Joint Venture**

La práctica del *Joint Venture* alrededor del mundo es sumamente desarrollada, ya que se considera como uno de los contratos que por sus características ya estudiadas y por algunos elementos determinantes que señalaremos a continuación, hacen que sea óptimo para la economía y el desarrollo de los países.

Principales causas que motivan a las partes a formar un *Joint Venture*:

##### **A) Usos internos:**

- Compartir costos y riesgos.
- Lograr recursos donde no hay mercado.
- Obtener financiamientos otorgados por la otra parte para ampliar su capacidad de deuda.
- Conseguir nuevos medios y avances tecnológicos, así como nuevos clientes. Esto incluye mayor intercambio de información y de personal técnico.
- Innovar prácticas en el manejo de la empresa
- Compartir rendimientos.

**B) Usos para competir (Esto es, para fortalecer la posición en que se encuentra la empresa):**

- **Influir para evolucionar la estructura de la empresa o industria.**
  1. **Desarrollar nuevas industrias.**
  2. **Reducir la debilidad en la competencia.**
- **Desarrollar industrias matrices.**
  1. **Adelantarse a la competencia, lo que se conoce como *first-mover advantages*.**
  2. **Obtener un acceso rápido a mejores clientes y consumidores.**
  3. **Tener mayor capacidad de extensión.**
  4. **Adquirir mayores recursos.**
  5. **Alianza con mejores socios.**
- **Crear competidores más efectivos.**

**C) Usos estratégicos:**

- **Transferencia de tecnología.**
  1. **Prioridad en el conocimiento de avances tecnológicos.**
  2. **Aplicación de innovaciones tecnológicas efectivas y benéficas para el desarrollo del comercio y del país.**
  3. **Avance tecnológico para combatir deficiencias.**

4. Configuración estratégica de desarrollo tecnológico para el país.
5. Disminución de costos de producción a través de la importación de tecnologías adecuadas a nuestra demanda interna.

### **1.5 El contrato de Joint Venture en Estados Unidos**

Hemos hablado de la importancia que ha tenido esta figura de creación anglosajona que es el *Joint Venture*, ahora hablaremos de su aplicación en Estados Unidos, que no es diferente a la de los demás países. Pero por ser la nación en donde más se aplica, es necesario conocer el criterio que se maneja para considerar al *Joint Venture* como una forma de negociar con los mejores resultados.

Las cortes de justicia de Estados Unidos han definido al *Joint Venture* como una asociación de dos o más personas, las cuales aportan ya sea conocimiento, tecnología, experiencia profesional en alguna materia en específico, o bien capital cuantioso para desarrollar un negocio de gran trascendencia.

**Existen diversas razones para la creación del *Joint Venture* entre partes de diferentes nacionalidades; sin embargo, es un proceso complicado, dadas las barreras de carácter económico, social y cultural entre las partes, además de las diferencias de los marcos jurídicos lo que crea "una variedad legal de carácter complejo, al igual que consideraciones prácticas involucradas en este escenario"<sup>10</sup>.**

Ahora que ya se consideraron las situaciones que envuelven la creación del *Joint Venture*, se identifican las respectivas contribuciones que las partes tengan que efectuar, así como todo tipo de arreglos financieros que tendrán como objeto el análisis del posible potencial que pueda llegar a existir en la negociación, al igual que determinar la manera en la que quedará conformada dicha negociación.

Cuando estos aspectos ya han sido verificados y aprobados, podemos considerar plenamente la posibilidad de negociación mediante la figura del *Joint Venture*.

---

<sup>10</sup> Murray, T., *Handbook of International Business*, USA, Mc Graw Hill, 1986, p. 58. Traducción realizada por la autora de la tesis.

En primer lugar se deben considerar los porcentajes que invertirán las partes. En el caso del *Joint Venture*, la participación de los socios tiene una característica de equivalencia, esto es, 50% y 50%, lo que permite al participante el control de su porcentaje aportado. Es importante señalar que no en todos los casos el porcentaje de la participación es un factor determinante en el grado de control, ni la cantidad de acciones que en un momento dado le pertenezca a uno de los socios. Los factores de mando y de control se determinarán mediante negociación. Con esta forma de 50% y 50%, se presume que existen varias ventajas, debido a que desde un principio ambas partes se están arriesgando de equivalente manera, evitando que en caso de que el negocio no resultara alguno de los socios perdiera mayor capital que el otro.

El inversionista estadounidense debe tomar en cuenta las leyes del país ajeno, y tener especial cuidado en este tipo de operaciones, realizar un análisis en relación con los requerimientos de algún país para poder aprobar el contrato de *Joint Venture*. No importa la nacionalidad del inversionista, siempre que éste desee salir de su país de origen para realizar una negociación.

Se debe considerar también que las leyes entre un país y otro serán por lo regular diferentes y esto se puede presentar debido a las diferencias de carácter social, al igual que las de tradición legal de un país con el otro; además, se pueden dar diferencias de carácter político, así como los relacionados con la orientación económica del país, esto se manifiesta principalmente en países cuya tradición legal no es el *common law*, como sería el caso de nuestro derecho que se deriva del romano germánico. El idioma otro de los puntos de reflexión, ya que en innumerables ocasiones no existe una traducción exacta del significado de algunos términos que se utilizan.

### **1.6 El contrato de *Joint Venture* en México**

Antes de analizar al contrato de *Joint Venture*, en primer lugar, se debe atender la apertura económica que se ha manifestado en nuestro país a partir de 1983, principalmente por razones internas, tales como el agotamiento del modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, la necesidad de enfrentar compromisos financieros internacionales y la urgencia de recuperar el crecimiento económico y generar

más y mejores empleos. Esto se da como consecuencia de la condición antiexportadora que existía en nuestro país, impuesto por el modelo de desarrollo por sustitución de importaciones al elevar la rentabilidad del mercado interno.

La primera etapa de la apertura comienza con la reducción de aranceles, en 1984, que elimina los permisos de importación. Consecuentemente, México se adhiere al GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio). Los términos del acuerdo para el ingreso de México al organismo eran continuar con la eliminación de los permisos de importación, así como la reducción arancelaria. También se le requirió a México eliminar los precios oficiales de referencia y reducir el arancel máximo al 50%.<sup>11</sup>

En 1989 se inicia un programa para eliminar la regulación excesiva<sup>12</sup>, la cual reducía la eficiencia y competitividad de la economía mexicana. De 1989 a 1992 se adoptan más de 50 modificaciones legislativas o regulatorias, lo mismo disposiciones dirigidas a mercados específicos que a cambios

---

<sup>11</sup> Gómez Soto, Denise y Collada Ramírez, María Teresa, *Aventuras Conjuntas*, México, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 1993, pp.20-23.

<sup>12</sup> Idem.

fundamentales a las normas de funcionamiento de la economía mexicana. Como ejemplos de esta desregulación<sup>13</sup> tenemos:

- La reforma al artículo 27 constitucional y promulgación de la Ley Agraria.
- Se abroga la Ley sobre el Registro y Control de la Transferencia de Tecnología y el Uso de Patentes y Marcas, que imponía una serie de requisitos para los contratos de transferencia de tecnología, el control de pagos de regalías, etc.
- Se promulga la Ley de Fomento a la Propiedad Intelectual (abrogada)<sup>14</sup>.
- Se modifica la Ley Sanitaria.
- Se modifica la Constitución respecto a la desincorporación de la banca como actividad exclusiva del Estado.
- Se crean leyes para regular a los grupos financieros.

La mayoría de los cambios que se efectuaron en nuestro país en el decenio 1983-1993 tuvieron su fundamento en el *Plan*

---

<sup>13</sup> El maestro Pérez Nieto Castro define a la desregulación como "la tendencia a la suspensión de requisitos administrativos para la consecución de los trámites en materia de inversión extranjera."

<sup>14</sup> En 1993 entró en vigor la Ley de Inversión Extranjera.

*Nacional de Desarrollo Económico 1988-1994*<sup>15</sup>, que señala que las nuevas circunstancias internacionales apuntan hacia el surgimiento de un nuevo orden, "por lo que el proyecto internacional de México no puede abstraerse de los nuevos proyectos políticos y económicos que configuran ya el ámbito internacional..." En el apartado "Promoción en el exterior del desarrollo del país" establece que sus propósitos específicos eran los siguientes:

- Incrementar la cooperación y concertación con los países de América Latina, en especial con aquellos con los que existe un potencial de complementación.
- Insistir en el respeto a las reglas de un comercio internacional amplio y justo.
- Promover acuerdos bilaterales y multilaterales de cooperación técnica, científica y cultural, que faciliten el acceso de México a nuevos polos de crecimiento mundial, en especial con la Cuenca del Pacífico y la Comunidad Económica Europea.

En lo que se refiere a comercio exterior, se pretendían los siguientes objetivos:

---

<sup>15</sup> *Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994*, México, Presidencia de la República, 1988, pp.167-188.

- **Fomentar las exportaciones no petroleras: alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias.**
- **Continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio.**
- **Garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales.**
- **Buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial de nuestro país.**

**A continuación sólo enumeraremos los propósitos que consideramos de mayor trascendencia:**

- **Aprovechar las ventajas geográficas de nuestro país, para promover la integración eficiente de la industria exportadora.**
- **Utilizar las negociaciones bilaterales para mejorar permanentemente el acceso a mercados externos de las exportaciones mexicanas, a fin de contrarrestar la desviación del comercio internacional que puede derivarse de la integración comercial de los bloques regionales.**

**En otro orden, el flujo de capitales extranjeros a México constituyó uno de los elementos más importantes de la**

estrategia económica. La renegociación de la deuda externa y el descenso de las tasas de interés en Estados Unidos abrió ese mercado a los títulos de deuda y acciones mexicanas.<sup>16</sup>

Además, la inversión extranjera fijó su atención en el país, gracias al establecimiento de programas de estabilización y de cambios estructurales, así como a una nueva política económica que logró impulsar el crecimiento económico, reducir la inflación y sanear las finanzas públicas, propiciando así el incremento del ingreso de capitales foráneos.

Las reformas estructurales se concentraron en aspectos como la privatización de empresas paraestatales (entre las que destaca la banca), apertura comercial, modernización del sistema financiero y negociaciones de Tratados de Libre Comercio, siendo el más importante el que firmó México con Estados Unidos y Canadá.

A partir de septiembre de 1990 y durante los siguientes cuatro meses, representantes de Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y México mantuvieron reuniones con

---

<sup>16</sup> *GEA Económico*, México, Febrero de 1994, pp. 2-7.

el fin de analizar las diferentes formas de negociación. El aspecto trilateral de esta negociación resultaba el más conveniente, ya que permitía crear en un solo tratado una región de libre comercio con más de 360 millones de habitantes y un producto agregado cercano a 6 billones de dólares; además, así se evitaba la proliferación de acuerdos bilaterales en América del Norte.

La instrucción de los mandatarios de los tres países fue que se elaborara un tratado de libre comercio que eliminara progresivamente los obstáculos al flujo de bienes, servicios e inversión; protegiera los derechos de propiedad intelectual y estableciera un mecanismo justo y expedito para la solución de controversias.

En octubre de 1992, el documento fue rubricado por los responsables de política comercial de cada país, en presencia de los tres mandatarios, quienes firmaron el documento final el 17 de diciembre de 1992. Después de haber sido ratificado por el Senado mexicano, la Cámara de los Comunes y el Senado de Canadá, la Cámara de Representantes y el Senado de Estados Unidos, todos en

1993, el Tratado de Libre Comercio inició su vigencia a partir del primero de enero de 1994.

En 1993, la economía mexicana comenzó a mostrar signos relevantes de descenso en las fuentes de financiamiento del déficit comercial, junto al estancamiento económico (el PIB creció 0.6% anual)<sup>17</sup>. Ante las dificultades presentadas, las autoridades optaron por tratar de disminuir las importaciones mediante un menor ritmo de crecimiento; sin embargo, la recesión no estimuló una baja de las compras al exterior y los requerimientos de divisas se conservaron en niveles altos; se aceleró la contratación de deuda privada y la colocación de acciones en los mercados extranjeros, sobre todo en el de *Wall Street*.

Analistas financieros consideraban que la opción más viable para frenar las compras al exterior era modificar el tipo de cambio y permitir una devaluación del peso. Así, la paridad cambiaria se convirtió en un elemento clave y la crisis cambiaria de 1994 se volvió rápidamente en emergencia financiera, precisamente porque las modificaciones de la

---

<sup>17</sup> GEA *Económico*, op. cit., p. 9.

**paridad peso-dólar comprometió al resto de las fuentes de financiamiento del déficit externo.**

**Esto significó un desánimo para los inversionistas extranjeros que aún poseían activos en el país denominados en pesos, incluyendo las colocaciones en bolsa y mercado de dinero sin cobertura cambiaria. Asimismo, complicó la situación de las empresas y bancos con deudas en el exterior, principalmente de corto plazo.**

**Las reservas internacionales, que a principios de 1994 habían llegado a casi 30 mil millones de dólares, cayeron a finales de ese año a menos de 10 mil mdd, ahondando la desconfianza de inversionistas nacionales y extranjeros en la liquidez del país y en el enfrentamiento de obligaciones de deuda con el exterior, motivando la devaluación de diciembre de 1994. En tanto, la inversión extranjera en el mercado de valores cayó 41,423 mdd de diciembre de 1993 a septiembre de 1995<sup>16</sup>.**

**La reforma al Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Extranjera (RLIE), decretada**

---

<sup>16</sup> La participación de capital extranjero pasó de 73,630 mdd a 32,207 mdd.

en 1989, fue un factor relevante en la dinámica de la inversión extranjera a partir de este año, ya que mediante el reglamento se permite mayor participación del capital foráneo en diversas actividades económicas antes restringidas.<sup>19</sup>

El gobierno mexicano ha establecido fuertes controles sobre salarios, precios y tipo de cambio, debido a la implantación del Pacto de Solidaridad Económica en 1987; el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico en 1988; el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo de 1993; el Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento en 1994; el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica en 1995; el Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica también en 1995, y la Alianza para la Recuperación Económica en 1996. Con ello podemos observar que el

---

<sup>19</sup> Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, publicado en el *Diario Oficial de Federación* el 16 de mayo de 1989. En su parte introductoria expuso los motivos de su creación: "... Que para la recuperación económica se requiere impulsar el esfuerzo de inversión tanto pública como privada, nacional y extranjera (...) Que los países que están en proceso de modernización intensa están utilizando en forma creciente la inversión extranjera (...). Que es conveniente propiciar aquella inversión extranjera directa que evite incrementar el nivel de endeudamiento externo de México."

**gobierno tiene el propósito de incrementar la eficiencia tanto en el sector público como en el privado.**

**Es tangible la apertura económica en nuestro país considerando como primer paso la adhesión de México al GATT en 1986 y posteriormente la vigencia del Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos de Norteamérica.**

**Como ya hemos visto, la apertura que se ha dado en México en los últimos años ha traído como consecuencia que las oportunidades de inversión en nuestro país sean mucho más amplias, disminuyéndose las barreras de intercambio comercial y desapareciendo la excesiva regulación proteccionista, que en materia de inversiones extranjeras existía.**

**Desde el punto de vista macroeconómico, la inversión extranjera directa representa un factor importante para consolidar el programa económico actual, pues es una fuente de recursos que complementa el ahorro interno —esencial para consolidar el crecimiento económico—, fortalece la cuenta de capital necesaria para financiar el déficit de cuenta corriente y aumenta las reservas internacionales.**

Por otra parte, ante la escasez de capitales en el mundo y dada la formación de bloques económicos que dificultan la salida de recursos monetarios, México está flexibilizando la inversión de capitales en áreas productivas antes restringidas a inversionistas extranjeros, con ello pretende hacer más competitivas estas ramas a la vez que fomentar el flujo de divisas exógenas para coadyuvar al crecimiento económico sostenido del país.

El contrato de *Joint Venture* fue utilizado principalmente por inversionistas extranjeros en respuesta a las regulaciones que controlaban fuertemente a la inversión extranjera, en nuestro país, en la década de los setenta.

Esta figura se desarrolló en México al promulgarse la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, en 1973, misma que se derogó en 1993, junto con la Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y del Uso y Explotación de Patentes y Marcas, expedida en 1972.

**Algunos autores señalan que esta Ley de Inversión Extranjera<sup>20</sup> fue una consecuencia y codificación de una serie de actitudes y restricciones que comenzaron desde los años cincuenta que crearon una esfera de arbitrariedades y regímenes impredecibles en la inversión extranjera.**

**Se establecía la obligatoriedad de que personas mexicanas tuvieran la mayoría en la participación social de las empresas, además de que algunos sectores estaban reservados exclusivamente para mexicanos, teniendo que ser dueños del 100% de la empresa. Al respecto, el artículo 5° de la Ley de Inversión Extranjera establecía:**

**“En los casos en que las disposiciones legales o reglamentarias no exijan un porcentaje determinado, la inversión extranjera no podrá participar en una proporción que exceda de 49% del capital de las empresas y siempre que no tenga, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa...”**

---

<sup>20</sup> Ley de Inversión Extranjera, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 27 de diciembre de 1993.

“La participación de la inversión extranjera en los órganos de administración de la empresa, no podrá exceder de su participación en el capital.”<sup>21</sup>

Ante estas limitaciones, los *Joint Ventures* ofrecían una oportunidad para invertir, ya que era un medio por el que los inversionistas extranjeros se asociaban con mexicanos quienes mantenían una participación mayoritaria y el control de la empresa, sin la necesidad de constituir una empresa de la cual no podría tener ni el control ni la mayoría del capital, por lo que el constituir un *Joint Venture* era lo mejor.

Existieron, también, diversos problemas para la creación de *Joint Ventures* en México, mismos que tuvieron que enfrentar los inversionistas.

Las inadecuadas estrategias y las diversas finalidades de las partes, así como la falta de conocimiento del socio, ya que se unían por necesidad y no por convicción, causaron lo que en Estados Unidos denominan *forced marriages* o matrimonios forzados. Otros problemas fueron los relativos al control de la empresa, principalmente en aquellos casos en que la aportación fuerte del capital, así como del *Know-How*, era aportado por el

---

<sup>21</sup> Ley de Inversión Extranjera, op. cit.

socio extranjero pero el socio mexicano, sin aportar tanto, mantenía la mayoría del capital y del control de la empresa. Se encontraron algunas soluciones viables para el éxito del negocio, tales como colocación en la bolsa de parte de las acciones de propiedad mexicana para su venta al público, con la finalidad de nivelar las acciones mexicanas con las del socio extranjero; participación indirecta del socio extranjero para nombrar a algunos miembros del Consejo de Administración a los que el socio mexicano le correspondería nombrar.<sup>22</sup>

Podemos decir que la regulación proteccionista de los años setenta a los ochenta era una de las formas más viables, aunque no la ideal, para los extranjeros, para poder invertir en nuestro país, y que lo hicieran por medio del *Joint Venture*, que a diferencia de otros tipos de sociedades se caracteriza por una duración menor, mayor libertad para su manejo, mayor posibilidad de que un socio extranjero pueda participar en su control, así como las características que ya hemos analizado en este trabajo.

---

<sup>22</sup> Kalmanoff George y Retchkyman Benjamin, *Joint International Business Ventures a Research Project of Columbia University in Mexico*, USA, Anderson Kramer Associates, 1989, pp. 37-62. Traducción realizada por la autora de la tesis.

Así, las características esenciales y la importancia del *Joint Venture*, figura en la que generalmente se asocia un extranjero con un socio local, permanecen con fuerza.

Los aspectos culturales, educativos, así como los usos y costumbres en México, son muy diferentes a los de Estados Unidos. Existen mayores diferencias entre la cultura mexicana y estadounidense, que entre ésta y la europea y la de los otros países del mundo, por lo que las aportaciones de un socio mexicano, con conocimiento de su cultura y costumbres, tendrán un inapreciable valor, mismo que deberán considerar los inversionistas extranjeros al elegir a sus socios. Así, la figura del *Joint Venture* continúa siendo la mejor opción para el éxito de la inversión externa en nuestro país.

Al generarse mayores oportunidades económicas en México se espera la entrada a nuestro país de compañías extranjeras más competitivas que las mexicanas; mayor desarrollo en el comercio mexicano y mayores expectativas para los socios mexicanos, que favorecerán la creación de nuevos *Joint Ventures*.

Existen también áreas en las que la participación extranjera aún se encuentra limitada o restringida, además de que en algunos sectores, compañías mexicanas tienen preferencia sobre las extranjeras no para invertir, sino para prestar servicios. Tal es el caso de la explotación petrolera, que aunque es una actividad reservada exclusivamente al Estado, y una vía para que empresas extranjeras puedan prestar servicios a este tipo de organismos, se recomienda que sea por medio de la formación de un *Joint Venture*, con un socio mexicano que ya tiene experiencia y contactos para prestar servicios a empresas importantes como Petróleos Mexicanos (Pemex).

Otros *Joint Ventures* en los que las empresas tienen como finalidad y estrategia crear economías de escala, intercambiar tecnología y fortalecer su liderazgo en el mercado, son también aplicables a nuestra realidad.

## **2. Marco jurídico del *Joint Venture* en México**

### **2.1 Normatividad**

Es necesario tener claro el concepto de contrato que maneja nuestra legislación, ya que haremos una ubicación de la figura del *Joint Venture* en nuestro marco jurídico.

La legislación mexicana define al contrato como una especie derivada del convenio (*latu sensu*). El maestro Rojina Villegas apunta que un contrato es "todo acuerdo de voluntades para crear o transmitir derechos y obligaciones"<sup>23</sup>.

El Código Civil, en su artículo 1792, define al convenio como "el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir derechos y obligaciones"<sup>24</sup>. Además, especifica en el artículo 1793 "Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos."<sup>25</sup>

---

<sup>23</sup> Rojina Villegas, Rafael, *Derecho Civil Mexicano*, tomo V, Obligaciones vol. I, México, Porrúa, 1992, p. 147.

<sup>24</sup> Código Civil para el Distrito Federal, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 3 de enero de 1928. En vigor a partir del 1º de octubre de 1932.

<sup>25</sup> *Idem*.

**El concepto de contrato y las normas generales aplicables a los contratos mercantiles están contenidas en algunas disposiciones del derecho común, así lo señala el artículo 81 del Código de Comercio "Con las restricciones de este Código, serán aplicables a los actos mercantiles las disposiciones del derecho civil acerca de la capacidad de los contrayentes y de las excepciones y causas que rescinden o invalidan los contratos."<sup>26</sup>**

**Es importante hacer notar, lo que en razón de la supletoriedad general, señala el Código de Comercio en su artículo 2º: "A falta de disposiciones de este ordenamiento y las demás leyes mercantiles, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común contenidas en el Código Civil aplicable en materia federal."<sup>27</sup>**

**De la misma forma, el artículo 1858 del Código Civil señala que "los contratos que no están especialmente reglamentados en este Código, se regirán por las reglas generales de los contratos, por la estipulaciones de las partes**

---

<sup>26</sup> Código de Comercio, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 15 de septiembre de 1889.

<sup>27</sup> Idem

y en lo que fueren omisas, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía de los reglamentados en este ordenamiento".

Por otro lado, los artículos 78 y 81 del Código de Comercio, 1796, 1832 y 1839 del Código Civil, en su contenido, invocan el principio de la autonomía contractual como manifestación de obligarse contractualmente (libertad contractual) unida a la de obligarse en la forma y con la extensión que se quiera, dentro de la esfera de la legalidad establecida por el legislador de acuerdo con las normas prohibitivas y la técnica jurídica y que no vaya en contra del orden público.

Existen contratos típicos y atípicos. En cuanto a los primeros, el maestro Diez Picazo señala que: "son contratos típicos aquellos para los cuales existe en la ley una disciplina normativa"<sup>26</sup>. En lo que se refiere a los contratos atípicos, el jurista Rafael de Pina establece que "es el contrato que carece de un *nomen iuris* y de regulación particular dentro de un determinado sistema legal, es decir, que no encaja en los tipos disciplinados por el Código Civil

---

<sup>26</sup> Diez Picazo, Luis, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Madrid, Tecnos, 1979, p. 96.

o por otra ley, que no está en definitiva directamente regulado por el ordenamiento jurídico<sup>29</sup>.

El nacimiento de los contratos atípicos comprende la adaptación de los contratos típicos a los fines y necesidades reales de las partes. Encontramos ejemplos de esto en los contratos de arrendamiento financiero o *leasing*, entre otros, que antiguamente no se encontraban codificados, pero que debido a las necesidades que se han tenido que cubrir en las que intervienen estos contratos, han sido regulados.

Uno de los problemas que se presenta con mayor frecuencia es el de la interpretación de los contratos atípicos, pero la doctrina ha formulado tres teorías para la interpretación<sup>30</sup>, mismas que señalaremos brevemente, ya que no son materia de estudio de este trabajo y sólo nos sirven para tener una visión más amplia del contrato que estudiamos.

a) Teoría de la absorción o de la observación de Lotmar. En los contratos atípicos se debe determinar cuál es la

---

<sup>29</sup> De Pina, Rafael y De Pina Vara, Rafael, *Diccionario de Derecho*, México, Porrúa, 1995, p. 182.

<sup>30</sup> Arce Gargollo, Javier, *Contratos Mercantiles Atípicos*, México, Porrúa, 1996, p. 205.

prestación preponderante y aplicarle las normas del contrato típico al que se adecue esta prestación. Esto es, el negocio es absorbido por el contrato típico.

b) Teoría de la combinación de De Gennaro. Cuando un contrato atípico se conforme de prestaciones y elementos que pertenezcan a otros contratos típicos, se aplicarán las normas que resulten de dicha combinación.

c) Teoría de la analogía de Messineo. Esta teoría es la que adopta nuestra legislación en el artículo 1858 del Código Civil, mismo que anteriormente transcribimos; establece que las reglas que se deben aplicar para la interpretación del contrato atípico son las del contrato típico con el que tenga mayor analogía.

Al ser el *Joint Venture* una figura de naturaleza mercantil, y al no contar con una reglamentación específica en nuestra legislación, le da el carácter de atípico, por lo que hay que considerar al principio de la autonomía de la voluntad contractual, Código de Comercio, Código Civil para el Distrito Federal y principios generales de derecho.

Es necesario hacer ver que la práctica va exigiendo poco a poco la regulación de figuras como el *Joint Venture*, principalmente para beneficio y protección de las partes contratantes.

## **2.2 Clasificación en el Derecho Mexicano**

Ahora haremos referencia a algunas circunstancias dentro de los contratos, por medio de las cuales se puede encuadrar a la figura del *Joint Venture* en nuestra legislación.

En principio, sabemos que los contratos se clasifican de la siguiente forma:

- Unilaterales y bilaterales
- Gratuitos y onerosos
- Conmutativos y aleatorios
- Reales y personales
- Formales y consensuales
- Principales y accesorios

El jurista Rojina Villegas apunta que "el contrato unilateral es un acuerdo de voluntades que engendra sólo obligaciones para una parte y derechos para la otra"<sup>31</sup>. También señala que el contrato bilateral es aquel "acuerdo de voluntades que da nacimiento a derechos y obligaciones en ambas partes"<sup>32</sup>.

Por lo cual, encontramos que el contrato de *Joint Venture* se encuentra clasificado dentro del grupo de los contratos bilaterales, ya que se entiende la participación de dos o más socios en ese negocio.

### **2.2.2 Gratuitos y onerosos**

Haremos la distinción entre contratos gratuitos y onerosos. Son contratos gratuitos aquellos "en que los provechos o beneficios corresponden solamente a una de las partes contratantes"<sup>33</sup> y onerosos son aquellos "en que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos"<sup>34</sup>.

---

<sup>31</sup> Rojina Villegas, Rafael. *Derecho Civil Mexicano*, tomo VI, Contratos vol. I, México, Porrúa, 1995, p. 150.

<sup>32</sup> *Idem.*

<sup>33</sup> De Pina, Rafael y De Pina Vara, Rafael. *op. cit.*, p. 182.

<sup>34</sup> *Idem.*

El *Joint Venture* se encuentra clasificado dentro de los onerosos, por que los provechos y gravámenes se aplican a todos los contratantes de forma reciproca.

### **2.2.3 Conmutativos y aleatorios**

Son contratos conmutativos aquellos "en que los provechos y gravámenes son ciertos, es decir, cuando la cuantía de las prestaciones puede determinarse desde la celebración del contrato"<sup>35</sup>. Los aleatorios son aquellos en que "los provechos y gravámenes dependen de una condición o término, de tal manera que no puede determinarse la cuantía de las prestaciones de forma exacta, sino hasta que se realice la condición o suceso futuro"<sup>36</sup>.

Por lo tanto, el contrato del que hablamos es un contrato aleatorio, ya que las partes que están contratando no conocen los riesgos ni los beneficios que el mismo les podría acarrear, pues como se ha dicho, las partes se reúnen para

---

<sup>35</sup> Rojina Villegas, Rafael. op. cit., p. 151.

<sup>36</sup> Idem.

iniciar un negocio y las prestaciones para ambas se determinarán en razón del tiempo y resultados.

#### **2.2.4 Reales y personales**

Los contratos reales son "aquellos que además del consentimiento precisa para su perfección la entrega de la cosa objeto del mismo"<sup>37</sup>. Los contratos personales, en contraposición a los reales, son "aquellos que perfeccionándose por el mero consentimiento, no necesitan otro requisito que el de la voluntad de los contratantes suficientemente declarada para que éstos queden obligados"<sup>38</sup>.

El *Joint Venture* es un contrato personal, ya que para que se perfeccione el contrato sólo requiere el consentimiento de los contratantes, y al no estar regulado no se exige la entrega de alguna cosa para que se perfeccione o dé cierta formalidad o solemnidad.

---

<sup>37</sup> De Pina, Rafael y De Pina Vara, Rafael. op. cit., p. 183.

<sup>38</sup> Idem.

### **2.2.5 Formales y consensuales**

Los contratos formales son "aquellos en los que el consentimiento debe manifestarse por escrito como un requisito de validez, de tal manera que si no se otorga mediante escritura pública o escrito privado según el acto, éste podrá verse afectado de nulidad relativa"<sup>39</sup>. El contrato consensual en este caso es aquel "en el que para su validez no se requiere que el consentimiento se manifieste por escrito y por lo tanto, puede ser verbal"<sup>40</sup>.

El *Joint Venture* es un contrato consensual, en virtud de que al no estar regulado, la legislación tanto mercantil como civil, de aplicación supletoria, señalan que: "en las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados" (artículo 78 del Código de Comercio). O bien: "en los contratos civiles cada uno se obliga en la manera y términos que parezca que quiso obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran

---

<sup>39</sup> Rojina Villegas, Rafael. op. cit., p. 151

<sup>40</sup> Idem.

formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados por la ley" (artículo 1832 del Código Civil).

### **2.2.6 Principales y accesorios**

Los contratos principales son "aquellos que cumplen por sí mismos un fin propio subsistente, sin relación con ningún otro"<sup>41</sup>. Mientras que son llamados accesorios "aquellos que pueden existir por consecuencia o en relación con otro anterior"<sup>42</sup>.

El *Joint Venture* es un contrato principal y preparatorio en cuanto produce una situación jurídica preliminar para futuros actos jurídicos.<sup>43</sup>

En el *Joint Venture* se pueden pactar cosas que atienden a circunstancias específicas de los socios o del negocio que en concreto se pretende efectuar. Si tomamos en cuenta que este tipo de contrato siempre se presentará cuando exista la unión de un socio extranjero y uno nacional, las particularidades del caso se hacen más grandes; dichas

---

<sup>41</sup> De Pina, Rafael y De Pina Vara, Rafael. op. cit., p. 183.

<sup>42</sup> Idem.

<sup>43</sup> Arce Gargollo, Javier, op. cit., p. 207.

circunstancias podrían ser: transferencia de tecnología, materia sobre la cual se refiere este trabajo y que más adelante analizaremos con detenimiento; la reserva o confidencialidad de secretos industriales; limitaciones a la libre adquisición de acciones; la aportación de elementos propios de cada empresa para el funcionamiento de la nueva institución; especificaciones sobre la entrega y recepción de los trabajos, entre otras.

De esta forma podemos apreciar que las circunstancias que se pueden pactar dentro de este contrato, son muy variadas y sin límite.

Estas clasificaciones podríamos llamarlas como fundamentales de acuerdo con la división de los contratos que dispone nuestra legislación, aunque creemos es importante considerar también las siguientes:

- Es *intuitu personae*, lo que significa que para que este contrato se llegue a formalizar, las partes contratantes deberán cumplir determinados requisitos que sean de interés a la otra parte, de forma recíproca, así también, de esta forma deben existir cualidades de carácter personal,

para que el mencionado contrato pueda llegar a ser el negocio que se pretende. Esta característica se considera de primordial importancia, debido a que sólo así el negocio puede llegar a ser lo que se pretende desde un principio, teniendo completa libertad de escoger a la otra parte que se involucra en el futuro negocio. Señala el licenciado Arce Gargollo: "es *intuitu personae*, en tanto las partes lo celebran por las cualidades personales o características de los sujetos que en él intervienen". Consideramos que esta es una de las clasificaciones de mayor importancia del *Joint Venture*, ya que las partes se asocian con quien en realidad les será de utilidad para el éxito del negocio.

- Es un contrato asociativo y de colaboración, debido a que las partes de manera conjunta aportan algún bien o servicio para cumplir con lo comprometido para la formación del mismo.

### **2.3 Relación con otros contratos**

Como ya hemos estudiado en este capítulo, El *Joint Venture* es un contrato de naturaleza atípica, en virtud de no encontrarse regulado en algún ordenamiento legal, por lo que tenemos,

de acuerdo con la doctrina, que aplicar la analogía para poder ajustar dicho contrato a nuestra legislación.

El propósito de encontrar una adecuación del contrato de *Joint Venture* a la legislación nacional, es la de poder llegar a tener un mejor entendimiento del mismo desde un punto de vista jurídico y no limitarnos a sus orígenes, ni a una ley que es totalmente ajena a la nuestra, razones por las que creemos importante señalar y analizar las figuras con las que tiene analogía este contrato en nuestro país, para así tener un fundamento legal en el cual respaldarse respecto a la práctica e interpretación, así como los beneficios que brinda a aquellas partes que optan por la utilización de esta figura, facilitando la utilización al igual que la realización de los negocios que se realicen mediante el *Joint Venture*.

Ahora estudiaremos cuáles son esas figuras con las que el *Joint Venture* tiene afinidad dentro de nuestra legislación. Aunque dichas figuras no tienen una gran relación con el *Joint Venture*, nos dan una idea más clara de cómo en determinadas circunstancias el *Joint Venture* se puede apegar de una forma más acertada a nuestra legislación, sin que se pretenda encuadrar perfectamente al contrato de *Joint*

*Venture* dentro de alguna de estas figuras, pues lo que se busca es hacer una comparación en la cual podamos encontrar similitudes y diferencias entre ambas.

### **2.3.1 El contrato de promesa**

En este punto estudiaremos de forma breve el contrato de promesa, el cual ha sido considerado por algunos autores como análogo del *Joint Venture*.<sup>44</sup>

El contrato de promesa es aquel por virtud del cual una o ambas partes se obligan a celebrar un contrato en cierto tiempo. Señala el Código Civil en su artículo 2243: "Puede asumirse contractualmente la obligación de celebrar un contrato futuro".<sup>45</sup> Esto es, un acuerdo de voluntades en donde las partes se comprometen de manera previa a la celebración de un contrato posterior. Dicho contrato puede ser bilateral o unilateral según sean las circunstancias en las que los contratantes se obliguen al celebrar el contrato debiéndose determinar en la misma promesa. Cuando se

---

<sup>44</sup> Gómez Soto, Denise y Collada Ramírez, Ma. Teresa, op. cit., pp. 42-45.

<sup>45</sup> Código Civil para el Distrito Federal, op. cit.

habla de bilateral, las partes se denominarán promitentes y beneficiarios, y cuando sea unilateral, se denominará beneficiario aquél en cuyo favor se obliguen.

El contrato de promesa tiene una función de crear una obligación como tal y no crea derechos reales o efectos traslativos de dominio entre otras características, este contrato genera sólo obligaciones de hacer, la cual recaerá en la futura realización de un contrato determinado en cierto tiempo. Así determinamos que sólo se podrá perfeccionar el contrato de promesa en el momento en que las partes cumplan con el contrato al cual se comprometieron.

Este contrato puede ser oneroso o gratuito. Será oneroso en el momento que ambas partes contraigan obligaciones, y gratuito, cuando una sola de las partes se obliga sin recibir contra prestación.

Debemos tomar en cuenta que uno de los elementos de mayor importancia es el consentimiento de las partes, por que la eficacia del contrato radicará en su voluntad, como ley suprema, ya que son las partes quienes deberán acordar las características del contrato que celebrarán dentro del contrato

de promesa. Si faltan elementos del contrato definitivo y pueden ser suplidos por la ley el contrato será válido, de lo contrario será inexistente, y aunque estos elementos sean suplidos por la ley, en sustitución de la voluntad de las partes, esta supletoriedad no será parte del contrato definitivo hasta llegar una vez más al acuerdo de voluntades.

El principal objeto del contrato de promesa es celebrar una prestación de hacer, sólo se limita a la obligación de hacer y esto se traduce en la celebración futura de un contrato, mismo al que se comprometieron las partes en el contrato de promesa.

"El objeto del contrato de promesa como una conducta proyectada hacia una prestación de hacer, será la celebración de un contrato prometido y en este sentido, en última instancia puede decirse que el objeto mediato será el mismo contrato prometido; y así, el consentimiento se proyecta respecto al objeto y deberán señalarse los elementos característicos del contrato prometido y si faltan estos, el contrato de promesa será inexistente."<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Zamora y Valencia, Rafael, *Contratos Civiles*, México, Porrúa, 1994, p. 218.

En cuanto a la formalidad del contrato de promesa, debe constar por escrito como lo señala el artículo 2246 del Código Civil: "Para que la promesa de contratar sea válida debe constar por escrito, contener los elementos característicos del contrato definitivo y limitarse a cierto tiempo".<sup>47</sup> El incumplimiento por parte de alguno de los contratantes respecto a la obligación contraída, es otro factor de terminación del contrato, y la parte que incurra en incumplimiento deberá responder por los daños y perjuicios que se lleguen a causar por su contravención.

La capacidad de las partes es otro elemento determinante en esta figura, esta debe ser general.

Después de este análisis, podemos observar el porqué se le compara al *Joint Venture* con esta figura, ya que ambas tienen por objeto la celebración de contratos o actos jurídicos futuros, además de que en los dos contratos la voluntad de las partes juega un papel determinante en los mismos; lo anterior hace que dichos contratos se encuadran dentro de la

---

<sup>47</sup> Código Civil para el Distrito Federal, op.cit.

clasificación de contratos preparatorios, aunque cabe señalar que en el contrato de promesa no se dan las condiciones que en el *Joint Venture* en cuanto a su posible realización, ya que en el contrato que estudiamos, dadas sus características particulares, las posibilidades de realizar un negocio conjunto son mayores, pues se debe contar con ciertos requisitos, además de la intención de las partes de obligarse o aventurarse al futuro negocio (*affectio societatis*)<sup>46</sup>. Otro punto de diferencia es que el contrato de promesa no requiere que alguna de las partes sea de otra nacionalidad; sin embargo, el *Joint Venture* aunque no lo exige, en la práctica cotidiana maneja la presencia de socios de diferente nacionalidad con el propósito de ampliar las expectativas de inversión, así como las de desarrollo que fortalezcan la economía de los países partícipes.

### **2.3.2 La asociación en participación**

La asociación en participación es otro de los contratos que se encuentran regulados en nuestra legislación, con los que tiene relación el *Joint Venture*.

---

<sup>46</sup> Arce Gargollo, Javier, op. cit., p. 119.

Es un contrato entre dos o más partes en razón del cual una persona física o moral, denominada asociado aporta a otra denominada asociante, bienes o servicios, teniendo como principal objetivo la realización de un acto o negocio específico, compartiendo de la misma forma tanto las ganancias como las pérdidas obtenidas por dicho negocio.<sup>49</sup>

La asociación en participación es una figura jurídica regulada en el capítulo XIII de la Ley General de Sociedades Mercantiles, aplicándose de manera supletoria las disposiciones para las sociedades de nombre colectivo.

“A virtud de la asociación en participación, una persona llamada asociante recibe de otra o (de otras) que se le asocia, y que se llama asociada, bienes o servicios, a cambio de una participación en las utilidades y en las pérdidas que aquella obtenga, ya sea al explotar su empresa o negociación o al realizar uno o varios negocios mercantiles.”<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup> Mantilla Molina, Roberto L., *Derecho Mercantil*, México, Porrúa, 1996, p.196.

<sup>50</sup> Barrera Graf, Jorge, *Instituciones de Derecho Mercantil*, México, Porrúa, 1991, p. 316.

La asociación en participación no constituye un ente jurídico independiente de los socios que la constituyen; el artículo 253 de la Ley General de Sociedades Mercantiles señala que no tendrá personalidad jurídica, ni razón o denominación social y la única formalidad que entraña es que conste por escrito, pero no tiene que inscribirse en el Registro Público del Comercio a diferencia de otras sociedades. La ley no es muy explícita respecto a esta figura, ya que sólo aporta una breve definición y algunas reglas para su funcionamiento.

La asociación en participación es manejada como una negociación mercantil, por lo que su finalidad es de carácter esencialmente económico, según lo señala el artículo 252 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, que establece 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 de una o varias operaciones de comercio”.<sup>51</sup> Este concepto hace que no se encuadre en la

---

<sup>51</sup> Ley General de Sociedades Mercantiles, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 4 de agosto de 1934.

**definición de asociación que hace el Código Civil, debido a que su fin es preponderantemente económico.**

**La asociación en participación tiene como finalidad esencial, la explotación de una negociación mercantil.**

**La asociación en participación no cuenta con características de sociedad, ni encuadra dentro de la Ley General de Sociedades Mercantiles ni dentro del Código Civil, debido a que esta figura no es una sociedad y como tal no cuenta con nombre propio y mucho menos con personalidad jurídica.**

**Otro aspecto por lo cual no tiene carácter de sociedad, es porque sólo una de las partes es la que realiza la aportación, esto es, la parte asociada, mientras que la parte denominada asociante es quien recibe las aportaciones. Además, esta figura no cuenta con capital social ni con un órgano de representación, y como característica particular en estos contratos, es que los bienes aportados por los asociados pertenecen en propiedad al asociante respecto de terceros, a menos que exista cláusula en contrario y que sea inscrita en el Registro Público de Comercio, y si esta cláusula no se**

**estipula, surtirá sus efectos contra terceros si se prueba que el tercero debía tener conocimiento de ello.**

**El asociante obra en nombre propio con los bienes aportados por los asociados, lo que trae como consecuencia que no exista relación alguna entre los asociados y los terceros que deberán tener algún tipo de negociación con el asociante, esto es, que los socios no tienen relación externa con los terceros.**

**El asociante es quien actúa frente a terceros, generalmente con responsabilidad ilimitada cuando éste es una persona física, y con responsabilidad limitada cuando se trata de una persona moral.**

**El artículo 255 de la Ley General de Sociedades Mercantiles establece los requisitos que debe cubrir un contrato de asociación en participación<sup>52</sup>, los cuales son el fijar términos, porciones de interés y demás condiciones que deban realizarse. No es muy clara la ley al respecto, por lo que este precepto debe considerarse como guía para el desarrollo de un contrato de asociación en participación.**

---

<sup>52</sup> Ley General de Sociedades Mercantiles, op. cit.

Sin embargo, el asociante responde del cumplimiento de sus obligaciones con todos sus bienes, salvo aquellos que se consideran como inalienables e inembargables en nuestra legislación.

La forma en que se repartirán las ganancias y las pérdidas en la asociación en participación, se atenderá según a lo establecido para las sociedades en general en el artículo 16 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, que señala:

“El reparto de las ganancias y pérdidas se observarán salvo pacto en contrario, con las reglas siguientes:

- I. La distribución de las ganancias o pérdidas entre los socios capitalistas se hará proporcionalmente a sus aportaciones.
- II. Al socio industrial corresponderá la mitad de las ganancias, y si fuesen varios, esta mitad se dividirá entre ellos por igual.
- III. El socio o los socios industriales no reportarán las pérdidas.”<sup>53</sup>

---

<sup>53</sup> Ley General de Sociedades Mercantiles, op. cit.

**En el caso de la asociación en participación, el socio industrial equivaldría al asociado, en virtud de que es quien pone su trabajo y esfuerzo para realizar la asociación el participación.**

**Independientemente del texto del artículo 16 de la L.G.S.M., las partes señalarán la forma en que se distribuirán las pérdidas y ganancias, sólo en caso de que las partes fueren omisas al respecto, se aplicará lo establecido en el ya citado precepto.**

**En lo que se refiere a las causas de disolución de la asociación en participación, se aplica de igual forma lo establecido para las sociedades en general en el artículo 50 de la misma ley:**

**"El contrato de sociedad podrá rescindirse respecto a un socio:**

- I. Por el uso de la firma o del capital social para negocios propios.**
- II. Por infracción al pacto social.**
- III. Por infracciones a disposiciones legales que rijan al contrato social.**
- IV. Por comisión de actos fraudulentos o dolosos contra la compañía;**

**V. Por quiebra, interdicción o inhabilitación para ejercer el comercio.”<sup>54</sup>**

**En cuanto a la liquidación, el asociante deberá encargarse de concluir todas las transacciones pendientes de ejecución de la asociación en participación con los suministradores y con los clientes o consumidores.**

**Ahora enumeraremos algunos requisitos que además de los señalados por la ley, creemos debe contener un contrato de asociación en participación:**

- 1. Nombre del contrato y descripción de las partes.**
- 2. Descripción de los datos corporativos de las partes y la manifestación de la voluntad de efectuar el contrato.**
- 3. Finalidad de la asociación en participación y lugar en donde se realizará el negocio.**
- 4. Capital, propiedades y contribuciones relacionados con los servicios a prestar.**
- 5. Distribución de ganancias y pérdidas.**

---

<sup>54</sup> Ley General de Sociedades Mercantiles, op. cit.

6. **Términos y condiciones para el desarrollo de la asociación en participación.**
7. **Nombramiento del Comité Ejecutivo.**
8. **Forma de llevar a cabo la administración interna de la asociación en participación.**
9. **Establecer la prohibición de competir el asociante y el asociado, así como establecer la confidencialidad de la asociación en participación.**
10. **Establecer las condiciones, causas y procedimientos para la disolución y liquidación de la asociación en participación.**
11. **Algunos aspectos generales, tales como, nombramientos, sucesores en la asociación, etc.**

**Ahora clasificaremos a la asociación en participación:**

- a) **Es un contrato de naturaleza mercantil, en virtud de que se va a efectuar una negociación mercantil.**
- b) **Es un contrato bilateral, en donde participan el asociante y el asociado.**
- c) **Es consensual, se perfecciona con el consentimiento de las partes.**
- d) **Es oneroso, ya que se establecen provechos y gravámenes recíprocos.**

- e) Es aleatorio ya que las partes no están conscientes de las pérdidas ni de las ganancias al momento de contratar, éstas son inciertas.

Aun cuando existe afinidades de este contrato y el *Joint Venture* en cuanto al objeto o fin y distribución de ganancias de los mismos, no produce el resultado y la relación jurídica que generalmente buscan las partes contratantes del *Joint Venture*, ya que el *Joint Venture* pretende la creación de una nueva sociedad o ente moral que la asociación en participación no genera. Al respecto se transcribe la siguiente tesis jurisprudencial:

***Asociación en participación.*** La asociación en participación es un contrato celebrado entre dos o más individuos o entidades por tiempo determinado o indeterminado, para llevar a cabo uno o varios negocios a nombre propio del socio gerente, que hace suyos los aportes de los participantes, a quienes tiene obligación de rendir cuentas de su derecho de crédito, y entregarles lo que les corresponda; y los terceros que contratan con este socio, no tienen ninguna acción jurídica en contra de los participantes.

*Quinta época:*

*Tomo XXXI, pág. 770. Machín, Francisco.*

*Tomo XLVIII, pág. 660. Tafaya, Amalia.*

*Tomo LII, pág. 521. González William, José.*

*Tomo LV, pág. 2705. López Longinos.*

*Tomo LIX, pág. 591. Salineros del Sureste, A. en P.*

## **2.4 Elementos del contrato de Joint Venture**

En cuanto a los elementos del contrato la doctrina señala en forma general los siguientes:

- Elementos personales
- Elementos reales
- Elementos formales

El contrato de *Joint Venture*, como cualquier otro contrato debe contar con estos elementos de validez o existencia para que produzca efectos jurídicos.

### **2.4.1 Elementos personales**

Las personas que intervienen en este contrato, ya sean físicas o morales, no cuentan con una denominación específica como

---

<sup>55</sup> Apéndice de Jurisprudencia de 1917 a 1965 del *Semanario Judicial de la Federación*, cuarta parte, Tercera Sala, p. 300.

ocurre en el contrato de compraventa, por ejemplo, donde las partes se definen como comprador y vendedor respectivamente, sino hasta que se llegue a constituir una sociedad como resultado del *Joint Venture* preparatorio se denominarán *parents*, antes se les denominará según sea su nombre propio.

En cuanto a la capacidad, las partes requieren de capacidad general para contratar, pero debido a que estamos en presencia de un contrato realizado generalmente entre una persona de nacionalidad mexicana y una extranjera, éste último deberá sujetarse a lo dispuesto por la Ley de Inversión Extranjera, en cuanto a que solamente podrá celebrar dicho contrato dentro del campo de lo permitido para el acto definitivo, por dichas disposiciones legales.<sup>56</sup>

#### **2.4.2 Elementos reales**

En el contrato de *Joint Venture* distinguimos dos elementos reales: Los actos jurídicos futuros y el plazo.

---

<sup>56</sup> Ley de Inversión Extranjera, op. cit.

- 1) Los actos jurídicos futuros. Para poder referirnos a ellos, es necesario considerar que el *Joint Venture* es un contrato que se celebra entre los futuros socios y que prevé situaciones o circunstancias futuras, que se irán dando a medida que el negocio vaya progresando, hasta concluir en una nueva entidad jurídica. Dichos actos futuros son aquellos que las partes contemplan en el contrato, obligándose a actuar en forma determinada.

El contrato de *Joint Venture* debe incluir elementos esenciales que configuran cada acto jurídico futuro materia del contrato, así como actos futuros que se prevén en dicho negocio; deberán señalarse las características del mismo tales como: los socios, objeto o fin social (propósito de acuerdo), aportaciones de cada socio, denominación, domicilio, cuantía del capital social, objetivos clave, responsabilidades de los socios, derechos y prohibiciones, división de ganancias y forma de afrontar los riesgos, administración, operación, marco de actividad, nuevas aportaciones, transferencia de tecnología, reserva de aspectos industriales, así como la utilización de los mismo por parte de todos o de alguno de los socios, señalar de forma anticipada la estructura que se acuerde para la mejor

consecución de los fines para la cual se contrate y cláusulas de terminación.

- 2) El plazo. En este caso debemos señalar que se trata del tiempo en que estará vigente el *Joint Venture*, a diferencia de lo que entendemos como plazo de acuerdo con lo señalado por el Código Civil que lo traduciremos como el tiempo límite para el cumplimiento de las obligaciones contraídas. En el caso del *Joint Venture*, cuando se aplica como contrato preparatorio a la sociedad, debe de tener un plazo y una duración determinada, y si es aplicado como contrato accesorio a la constitución de la nueva sociedad, no siempre se contendrá el plazo, y el cumplimiento de las obligaciones se deja al arbitrio de los contratantes.

#### **2.4.3 Elementos formales**

Al hablar de los elementos formales del contrato de *Joint Venture*, señalaremos que éste no está regulado y la ley no exige que deba constar por escrito, pero debemos considerar lo puesto en el artículo 78 del Código de Comercio: "En las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez

del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados". Artículo 1832 del Código Civil: "En los contratos civiles cada uno se obliga en la manera y términos que parezca que quiso obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados por la ley". Este contrato no necesita de registro o de algún medio para exteriorizarse ante terceros; tampoco requiere de publicidad externa a las partes contratantes, pero en el caso de que mediante el *Joint Venture* se pretenda la creación de una sociedad o asociación, se constituirá de acuerdo con el Código de Comercio, Ley de Sociedades Mercantiles o Código Civil.

## **2.5 Obligaciones de las partes**

En el contrato de *Joint Venture*, para las partes que intervienen existen las mismas obligaciones de celebrar los actos jurídicos o contratos definitivos, que se previenen en el mismo.

- a) Puede pactarse constituir una o varias sociedades, con características específicas, contenidas dentro de lo convenido en el *Joint Venture*, pudiendo ser el contrato de

sociedad. Según lo señalan algunos autores y la Ley General de Sociedades Mercantiles en sus artículos 2º y 7º, nos vemos frente a un contrato verdadero, por lo que según la doctrina y el Código Civil, al ser considerado como contrato, se puede asumir válidamente la obligación de constituir un ente moral.

"Se atribuye naturaleza contractual al negocio constitutivo porque, en efecto, el negocio social nace de un acuerdo de voluntades, no de un acto unilateral, ni de una disposición legal. En cambio, en la etapa de funcionamiento, la sociedad excepcionalmente conserva naturaleza contractual, a pesar de que al negocio constitutivo se le reconozca una naturaleza especial, de contrato plurilateral, y que, para esta etapa de actividad se hable en la doctrina de contrato (*rectius* negocio) de organización."<sup>57</sup>

- b) Las partes pueden obligarse a participar en un negocio o empresa ya existente. Según las características señaladas en el *Joint Venture*, es necesario especificar las clases de actos jurídicos a las que se obligarán las partes a celebrar respecto del negocio que se pacte, como un ejemplo señalaríamos: venta y emisión de acciones, aumento de

---

<sup>57</sup> Barrera Graf, Jorge, *Las Sociedades en Derecho Mexicano*, México, UNAM, 1983, p. 296.

capital, pago a los acreedores de la empresa, cesiones, subrogaciones, entre otros.

c) Hablaremos de los contratos mediante los cuales las partes se obligan a mantener relaciones jurídicas con la nueva entidad. La mayoría de estos contratos son indispensables para el funcionamiento de la nueva sociedad y en ocasiones constituyen aportaciones para la constitución. Algunos de los contratos que se acostumbra celebrar son el de agencia, el de transferencia de tecnología (al cual nos referiremos más adelante, ya que es materia de estudio en el presente trabajo), el de suministro, el de compraventa, el de arrendamiento, el de asesoría administrativa, técnica, y de comercialización, entre otros.

d) Otra de las obligaciones de las partes son las aportaciones que otorgarán al nuevo negocio, además de su pago al capital social de las entidades jurídicas a constituir, determinando su clasificación (en numerario, en especie, en préstamos, conocimientos, tecnología, recursos humanos, etc.).

- e) Teniendo en cuenta los parámetros que señala nuestra legislación para las aportaciones de socios extranjeros, se evita un posible problema a futuro, ya que si no son tomados en cuenta estos parámetros, nos encontraríamos ante un objeto jurídicamente imposible, según lo dispuesto por el artículo 1828 del Código Civil.<sup>58</sup>
- f) Algunas otras obligaciones son el guardar secreto, la obligación de no asociarse con otros socios que puedan ser competidores, el deber de pagar los gastos que le correspondan, la responsabilidad por daños y perjuicios causados por el incumplimiento de algunos de los deberes impuestos.

---

<sup>58</sup> Código Civil para el Distrito Federal, op. cit.

### **3. La transferencia de tecnología**

#### **3.1 Concepto de tecnología**

La palabra tecnología proviene de dos vocablos griegos que son *Tekhne* (que significa técnica), y *Logos* (que significa palabra, discurso, estudio, proposición, etc.)

"Tecnología surge de dos vocablos, *tecne* que significa arte, virtud o industria para hacer una cosa, y *logos* que significa palabra, razón, tratado, estudio, ciencia y colección."<sup>59</sup>

La tecnología —cuya evolución es constante— constituye uno de los rasgos característicos de la época actual, ya que proporciona a la humanidad bienes y satisfactores que requieren en la vida cotidiana.

La tecnología aparece desde sus inicios como una actividad humana, precedida por consideraciones prácticas, donde destaca el conocimiento y el empleo de ciertos medios para alcanzar determinados fines. Coincide este significado con el

---

<sup>59</sup> *Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, Espasa-Calpe, 1984, p. 1950.

de la expresión anglosajona *Know-How*, cuya traducción es saber cómo, que es aceptada en todo el mundo para designar una parte muy importante de los conocimientos técnicos, básicamente los que se refieren a procesos de fabricación.

La Organización Mundial de la Propiedad Industrial define al *Know-How* como "la información o maestría para una fabricación industrial o para la organización de una empresa industrial"<sup>60</sup>, además de identificar a los conocimientos técnicos con el *Know-How*.

La amplitud de materias que cubre el *Know-How*, ocasiona que en la práctica resulte imposible diferenciarlo de aquellos conocimientos técnicos patentados, por lo que no hay forma de limitar el ámbito que cubre el *Know-How*. Para los efectos de este trabajo, nuestra hipótesis es que *Know-How* y conocimientos técnicos no patentados son términos sinónimos.

---

<sup>60</sup> Organización Mundial de la Propiedad intelectual, *Gula de licencia en los países en desarrollo*, Suiza, OMPI, 1977, p.28.

El maestro Alvarez Soberanis define al contrato de transmisión de conocimientos técnicos como “el acuerdo de voluntades por virtud de las cuales una de las partes llamada proveedor suministra a otra llamada receptor, un conjunto de conocimientos técnicos no patentados, y no accesibles al público, y éste se obliga a pagarle a aquél una suma de dinero”<sup>61</sup>.

“Concluiremos que desde el punto de vista semántico, la tecnología es el estudio del saber hacer las cosas, el conocimiento de los medios para alcanzar ciertos fines.”<sup>62</sup>

Ahora analizaremos brevemente algunas definiciones de tecnología de diversos autores:

El maestro Jorge A. Sábato define a la tecnología como “el conjunto de conocimientos utilizados en la producción y comercialización de bienes”<sup>63</sup>.

---

<sup>61</sup> Alvarez Soberanis, Jaime, *La Regulación de las Invenciones y Marcas y la Transferencia de Tecnología*, México, Porrúa, 1979, p.86.

<sup>62</sup> Idem.

<sup>63</sup> Sábato, Jorge A., *Bases para un Régimen de Tecnología*, Revista de Comercio Exterior, vol. XXII, número 12, México, diciembre de 1974, p. 10.

Esta definición posee el inconveniente que limita a la tecnología a su función económica, no obstante que esta cubre otros ámbitos, ya que la tecnología se refiere no sólo a la creación de medios para producir bienes, sino también a diversas formas de obtener la satisfacción de necesidades en un sentido más amplio.

El experto Frank Gaynor define a la tecnología como la práctica y la terminología de una ciencia que posee el valor comercial; esta definición genérica considera a la tecnología como un producto de la ciencia.

El doctor José Giral dice que la definición más adecuada para la tecnología hoy en día es la que la describe como "un conjunto de conocimientos que permiten generar un producto o un servicio"<sup>64</sup>.

El tratadista Ignacio Sachs afirma que la tecnología "Es el conocimiento organizado para fines de producción".<sup>65</sup> Esta

---

<sup>64</sup> Citado por Alvarez Soberanis, Jaime, op. cit., p.86.

<sup>65</sup> Citado por Wionczek, Miguel, *Comercio de Tecnología y Subdesarrollo Económico*, México, Coordinación de Ciencias, UNAM, 1973, p. 43.

definición es la más acertada hoy en día, ya que es más general.

En opinión de la autora, tecnología es la aplicación de conocimientos y procedimientos para producir bienes y servicios de una manera más eficiente a menor costo, indispensable para satisfacer las necesidades sociales prioritarias como son salud, alimentación, educación y empleo, ya que su optimización permite racionalizar el uso de los recursos, así como modernizar el aparato productivo.

### **3.1.1 Características**

El concepto de tecnología abarca algunas características importantes que a continuación enunciaremos:

- **Acumulativo**
  - Implica que cada invención o hallazgo presupone la serie completa de las invenciones anteriores en el ámbito de que se trate.
- **Irreversibilidad**

- El avance tecnológico es irreversible en el sentido de que las nuevas invenciones desplazan a las anteriores, las sustituyen.
- Ilimitación
  - El progreso tecnológico no tiene limitantes como no los tiene la capacidad creadora del ser humano. El hombre al haber descubierto cada vez mayor número de medios y métodos que lo auxilian en sus investigaciones, se ha abierto posibilidades que resultan prácticamente ilimitadas.
- Transmisibilidad
  - El conocimiento técnico, una vez que se prueba su utilidad, puede transferirse. Y no disminuye su oferta al ser transmitido.

### **3.2 Antecedentes**

El hombre es considerado como un ente con necesidades de diversa índole; su actividad se encamina a la satisfacción de éstas, y para ello se sirve de los elementos naturales que le proporciona el medio en que se desenvuelve. Para el aprovechamiento de los recursos, mejorando cada vez más

los instrumentos que utiliza; así, de generación en generación, se ha transmitido el acervo científico y técnico, y como consecuencia se han acumulado experiencias útiles, acrecentándose con el paso del tiempo los satisfactores y también las necesidades.

La tecnología ha evolucionado básicamente en los países desarrollados, debido principalmente a factores de oferta y demanda, por la necesidad de ahorrar mano de obra, etc. Según estudios de las Naciones Unidas<sup>66</sup>, en los países en vías de desarrollo se requiere del avance tecnológico para combatir las carencias y deficiencias, esto es, aplicar las invenciones a la producción en masa para el desarrollo del comercio y por lo tanto de la economía de cada país.

Los países en vías de desarrollo no han podido evolucionar con recursos tecnológicos propios, por lo que deben concentrarse en la recepción de tecnología procedente de países desarrollados, adaptando aquélla a las condiciones

---

<sup>66</sup> *Experiencias nacionales en la adquisición de tecnología*, Serie Desarrollo y Transferencia de Tecnología, No. 1, USA, Naciones Unidas, 1988, pp. 63-65.

**del país importador para al final poder producir una tecnología propia.<sup>67</sup>**

**No es un proceso fácil, los países en vías de desarrollo que desean adquirir tecnología frecuentemente enfrentan obstáculos en sus negociaciones comerciales con los titulares de la tecnología de los países desarrollados.**

**“La Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD) señala cuatro problemas principales:**

- Inadecuación de la tecnología a las necesidades de los países en vías de desarrollo.**
- El sistema actual tiende a perpetuar la dependencia tecnológica, y esta dependencia es dañina desde el punto de vista social, ya que perjudica el desarrollo del país de que se trate.**
- Las imperfecciones del mercado de tecnología, porque existen condiciones monopólicas o cuasimonopólicas.**

---

<sup>67</sup> *Experiencias nacionales en la adquisición de tecnología*, op. cit.

- **La escasez de recursos financieros y el costo elevado de la tecnología, ya que los países en vías de desarrollo cuentan con escasos recursos financieros para adquirir tecnología apropiada.**<sup>68</sup>

El costo elevado de la tecnología dificulta que los países más pequeños y más pobres adquieran tecnología en condiciones comerciales. Los países que se encuentran en estas circunstancias pueden adquirir la tecnología indispensable para su desarrollo únicamente a través de negociaciones por parte del gobierno y con asistencia financiera proporcionada por instituciones gubernamentales de los países desarrollados.

La apertura económica en el mundo ha traído como consecuencia la necesidad de adquirir nuevos conocimientos científicos y tecnológicos para estar a la vanguardia y considerar el progreso en nuestros países. Es por esto que los países en vías de desarrollo han adoptado diversas leyes para regular y promover la transferencia de tecnología, con el

---

<sup>68</sup> *Directrices para el estudio de la transmisión de tecnología a los países en vías de desarrollo*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD), USA, Naciones Unidas, 1980, p. 13.

**objeto de establecer medidas especiales para coordinar dicho proceso y así evitar abusos en este tipo de transacciones.**

Todos estos reglamentos prevén la creación de un registro nacional, que se encargue de la selección y autorice una determinada transacción tecnológica. Los principales dispositivos legales e institucionales relacionados con el establecimiento de los sistemas de transferencia de tecnología en América Latina, fueron desarrollándose en forma gradual y sistemática. La primera regulación al respecto aparece en Brasil en 1962, y se refería exclusivamente a los pagos por concepto de transferencia de tecnología; posteriormente Chile y Colombia regularon el control sobre la balanza de pagos, inclinándose más tarde hacia el análisis de estas prácticas, así como de los costos implícitos de estas transacciones en cuanto a las condiciones de la importación de tecnología.

Estos antecedentes son importantes señalarlos, pero consideramos que existen tres que son aún de mayor importancia.

**A) La decisión 24 del acuerdo de Cartagena.**

Señala el licenciado Álvarez Soberanis que “el 30 de diciembre de 1970 se estableció un régimen común de tratamiento al capital extranjero, marcas, patentes, acuerdos con licencia y regalías denominada la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, que sirvió de base para la formulación de la política del Grupo Andino”<sup>60</sup>.

Dentro de sus principales objetivos encontramos:

- a) Evitar los abusos que imperaban en los contratos de transferencia de tecnología.
- b) Prohibición de ciertas cláusulas como aquellas que obliguen a comprar materias primas, productos intermedios, etcétera, provenientes del proveedor.
  - Restricciones a las exportaciones de productos.
  - Cláusulas que prohíban el uso de tecnologías complementarias.

---

<sup>60</sup> Álvarez Soberanis, Jaime, op. cit., p.59.

**c) Se establece que los gobiernos de los países miembros den preferencia, en sus adquisiciones, a los productos de origen subregional determinados por la comisión.**

## **B) El Pacto Andino**

**"El Pacto Andino funciona como subgrupo regional, compatible con la Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (ALALC), y fue creado por el Acuerdo de Integración Subregional Andino, firmado el 26 de mayo de 1970 en Bogotá, Colombia, por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Posteriormente entraría Venezuela."<sup>70</sup>**

**El fin que reúne a estos países es el intento de dar a la cooperación económica e industrial una dimensión tecnológica avanzada.**

**Entre sus objetivos más importantes señalaremos los siguientes:**

---

<sup>70</sup> Seara Vázquez, Modesto, *Derecho Internacional Público*, México, Porrúa, 1984, p. 110.

- a) Supone una empresa conjunta de desarrollo económico-social, figuran la programación industrial conjunta y la cooperación en la adaptación de las inversiones extranjeras y la tecnología.
- b) Promover el comercio dentro de la subregión, y con el resto del mundo.

**C) El Convenio de París<sup>71</sup>.**

Este es el tratado internacional más importante en lo que se refiere a la transferencia de tecnología y protección de la propiedad industrial. Firmado en 1883, establece una unión internacional para la protección de la propiedad industrial y la mayoría de los países lo consideran como fundamento en sus legislaciones referentes a esta materia.

Uno de sus principales objetivos es el de garantizar que no exista discriminación en el trato concedido a los extranjeros, siempre que sean miembros de esta unión.

---

<sup>71</sup> *Instrumentos para la protección de la Propiedad Intelectual*, SRE, México, 1978, p.9.

**En este convenio se establecen diversas disposiciones respecto a los derechos de los titulares de la propiedad industrial, tales como:**

- **El principio básico del trato nacional**
- **El derecho de propiedad**
- **Las salvaguardas contra la caducidad por falta de explotación**

Se establece también en este convenio el proyecto de elaboración de un código de conducta para la transferencia de tecnología. Este constituirá el marco básico para las legislaciones que se elaboren, siempre que se adecuen a las necesidades y condiciones de los países en vías de desarrollo que los consideren.

### ***3.3 La transferencia de tecnología en México***

Hemos señalado la trascendencia de la tecnología y la importancia que representa la regulación adecuada del flujo tecnológico por parte de los países en vías de desarrollo; México, por lo tanto, no se pudo excluir de lo anterior y creó

los ordenamientos jurídicos tendientes a establecer las bases para que la adquisición de tecnología se realizara en las condiciones más equitativas y razonables para promover nuestro desarrollo.

Estimular y promover la creación de una tecnología propia es un factor determinante para lograr la independencia económica de nuestro país, ya que las empresas proveedoras de tecnología encarecen la producción de las empresas receptoras, las obligan a adquirir bienes en desuso y a precios excesivos, prohíben o limitan sus exportaciones, y obstaculizan sus posibilidades de expansión o de creación de tecnología propia, además de intervenir en sus procesos de distribución y comercialización.

En México la adquisición de tecnología se efectuaba prácticamente sin ninguna intervención del Estado mexicano, lo que ocasionaba que los propietarios de tecnología cometieran infinidad de abusos en perjuicio directo de la industria y de la economía del país, ya que la tecnología adquirida en el exterior estaba diseñada de acuerdo con los recursos naturales de los países de origen y, en

**consecuencia, no resultaba adecuada para la explotación de una gran variedad de recursos no renovables.**

**Los únicos controles existentes consistían básicamente en el ejercicio de las facultades concedidas a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, al investigar exclusivamente para efectos fiscales, si se justificaban las deducciones de los pagos establecidos por esta Secretaría. Uno de los primeros ordenamientos aplicables en esta materia fue la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, que constituyó el primer intento del Estado mexicano para intervenir en cuestiones tecnológicas. Esta ley consistía en obligar a las empresas a proporcionar información a las secretarías de Industria y Comercio y de Hacienda y Crédito Público sobre el personal extranjero, las tecnologías que se aplicaban a la producción, el uso de maquinaria extranjera y nacional, la naturaleza de los acuerdos sobre los pagos, entre otras disposiciones.**

**También se establecía un régimen preferencial para adquirir maquinaria y equipos en el extranjero, siempre que éstos fueran de nueva creación y de calidad.**

**En 1961 se promulgó la Ley reglamentaria del artículo 131 constitucional, con base en la cual, la Secretaría de Industria y Comercio dictó un acuerdo en el que se establecen una serie de requisitos para la fabricación de productos diversos. Estos son:**

- a) Tener un capital social nacional mayoritario.**
- b) Contar con tecnología necesaria y lograr la calidad requerida.**
- c) No exceder del 3% en el pago de regalías por asistencia técnica.**

**La falta de información apropiada sobre las posibles alternativas tecnológicas, ocasionaron que el empresario de esta época adquiriera, en la mayoría de los casos, tecnologías inadecuadas al tamaño de nuestro mercado, a la disponibilidad de mano de obra y de nuestros recursos naturales, que al transformarse no reunían las condiciones adecuadas para el mercado de exportación.**

**Es hasta 1970, el 23 de diciembre, cuando se promulga la Ley del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), que se crea como un organismo descentralizado, asesor y**

**auxiliar del ejecutivo federal, para la fijación, implantación, ejecución y evaluación de la política nacional de ciencia y tecnología. Nace este organismo para facilitar la importación y adaptación de las tecnologías ajenas que efectivamente nos benefician, así como la adquisición de conocimientos en forma mas ventajosa para el país.**

**La tecnología siempre ha sido considerada como un factor clave para el desarrollo de los países, con especial atención en el fomento a la creación local de tecnología y en la regulación de la importada.**

**Con el fin de regular la problemática de la transferencia de tecnología de una forma completa y ordenada, y evitar situaciones que causaban daño directo a la economía nacional, obstaculizando el sano desenvolvimiento de la industria, el 28 de diciembre 1972 se expide la Ley Sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, cuyos objetivos principales eran:**

- 1) Regular la transferencia de tecnología de manera que las condiciones establecidas en los contratos**

- permitieran lograr los objetivos del desarrollo económico y social de independencia nacional.
- 2) Fortalecer la posición negociadora de las empresas nacionales.
  - 3) Crear conciencia en el empresario sobre la importancia que tiene la tecnología y su transferencia internacional para el desarrollo del país.
  - 4) La racionalización en la importación de tecnología, de manera que se evitara adquirir tecnología obsoleta, inadecuada o ya disponible en el país.
  - 5) La disminución en la evasión de impuestos por concepto de pagos de regalías y asistencia técnica en general.
  - 6) La disminución de la dependencia del exterior en materia de tecnología.
  - 7) La protección al industrial en cuanto a pagos innecesarios o excesivos, por concepto de regalías y uso de patentes, para evitar una carga excesiva sobre la balanza de pagos.
  - 8) Incorporar materias primas o servicios de tipo técnico, generados a nivel nacional.
  - 9) Derivar información cuantitativa o cualitativa a través del análisis de los contratos y con éste

configurar una estrategia de desarrollo tecnológico para el país.

- 10) Determinar los campos en los cuales debe promoverse y apoyarse la investigación tecnológica nacional.
- 11) Aumentar la posibilidad de exportación al no existir cláusulas de restricción al respecto en los contratos.
- 12) La disminución de costos de producción a través de la importación de tecnologías más adecuadas a nuestra demanda interna.
- 13) Una mayor generación de empleos a través de tecnologías de uso más intenso en mano de obra.
- 14) Establecer un registro oficial (Registro Nacional de Transferencia de Tecnología<sup>72</sup>) que permita conocer las condiciones de los contratos y la problemática inherente al proceso de transferencia de tecnología, para hacer una mejor planeación del desarrollo tecnológico e industrial del país. Este registro deberá contar con amplia información tecnológica y

---

<sup>72</sup> El Registro Nacional de Transferencia de Tecnología se crea en febrero de 1973, le correspondía la aplicación de las disposiciones legales sobre la materia.

extranjera, personal de alta calificación y una administración sumamente ágil.

Esta ley tenía como objetivo estimular y promover la creación de una tecnología propia como medio indispensable para alcanzar la independencia económica del país, tomando en cuenta como elementos primordiales el diseño y aplicación de una política industrial, los problemas y las modalidades de la transferencia de tecnología.

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) señala que “cuando más moderna sea la tecnología y más elevado sea el grado de especialización del procedimiento y del producto, tanto más probable es que esa tecnología esté sujeta a derechos de propiedad industrial y que esa información técnica, calificaciones o experiencia profesional, esté controlada en forma exclusiva por un particular o una empresa que a menudo opere en varios países”<sup>73</sup>.

Como ya hemos dicho, en 1989 se inició un programa para eliminar la regulación excesiva, la cual reducía la eficiencia y la

---

<sup>73</sup> Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, op. cit., p.28.

competitividad de la economía mexicana. (Ver capítulo uno, apartado 1.6).

### ***3.4 Naturaleza jurídica de la transferencia de tecnología***

La transferencia de tecnología es de naturaleza mercantil, ya que una de las propiedades esenciales de la tecnología es la transmisibilidad, lo cual la convierte en un bien que es objeto de transacciones comerciales en el mercado internacional, característica que es de gran importancia para nosotros, ya que a este tipo de transacciones comerciales nos referimos en el presente trabajo. La tecnología debe ser considerada como una mercancía, cualidad que da origen a un proceso de transferencia entre empresas e instituciones a nivel internacional, y es en este momento donde se presentan los problemas de mayor importancia para los países adquirentes, sobre todo cuando están en vías de desarrollo.

Algunos autores consideran a la tecnología como "unidad económica que entra en la actividad productiva junto con otras unidades económicas, tales como el capital y el trabajo"<sup>74</sup>. Al considerarse la tecnología como una mercancía,

---

<sup>74</sup> Citado por Wloneczek, Miguel, op. cit., p.11.

significa que tiene un valor de uso y un valor de cambio; representa para quien la posee la posibilidad de explotarla en su provecho, transmitiéndola a otros consumidores. Esto constituye en la actualidad una fuente de ingresos creciente para las grandes corporaciones que la producen, pues su venta resulta una actividad comercial lucrativa, ya que los costos de producción se reducen en proporción a las ocasiones en que se realiza la venta.

La tecnología suele estar en poder de los países desarrollados y dentro de éstos la poseen en mayor grado las empresas transnacionales, ya que éstas destinan grandes recursos a la investigación científico-tecnológica y al desarrollo de nuevos productos. Por otra parte, los países en vías de desarrollo no son capaces de satisfacer sus demandas internas de tecnología, lo que trae como consecuencia una "brecha tecnológica" muy significativa, que separa a las naciones industrializada de los países del tercer mundo, y por supuesto ocasiona una dependencia mayor.

Ahora señalaremos algunas de las principales formas de adquisición de tecnología:

- El desplazamiento de personas de un país a otro.
- La enseñanza y la formación profesional.
- Las inversiones extranjeras directas.
- El intercambio de información y personal dentro del marco de los programas de cooperación técnica.
- El empleo de expertos extranjeros y los acuerdos sobre asesoramiento.
- La importación de maquinaria y equipo y la información al respecto<sup>75</sup>.

Los países en vías de desarrollo, al querer obtener mayores ventajas de crecimiento, han caído en la importación masiva e indiscriminada de tecnología del exterior, por lo que se han promulgado diversos ordenamientos que tratan de frenarla, controlarla y orientarla de una manera objetiva.

---

<sup>75</sup> *Directrices para el estudio de la transmisión de tecnología a los países en vías de desarrollo*; op. cit., p.5.

### **3.5 El contrato de transferencia de tecnología**

Al transferir tecnología se debe celebrar un convenio en el que se establezcan las condiciones y términos en que se efectuará el traspaso, así como los requisitos que deberán cubrir las partes contratantes, la expresión de la voluntad de contratar, etc.

Para poder analizar la naturaleza jurídica del contrato de transferencia de tecnología, es necesario tener una idea clara de lo que este contrato implica, por lo que, a continuación, lo definiremos.

El contrato de transferencia de tecnología es "el acuerdo de voluntades por medio del cual una de las partes llamada proveedor transmite a otra que se denomina receptor un conjunto de conocimientos organizados para la producción industrial"<sup>76</sup>.

Siguiendo la terminología empleada por el Código de Comercio y el Código Civil, este contrato es de un tipo

---

<sup>76</sup> Alvarez Soberanis, Jaime, *El Contrato de Transferencia de Tecnología su Naturaleza Jurídica y Alcances*, México, Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, año XII, número 23 y 24, Enero—Diciembre, 1974, pp.34—36.

**especial, en virtud de contener elementos propios que lo distinguen del resto de los contratos.**

**Un contrato es un acuerdo de voluntades que tiene por finalidad producir o transmitir obligaciones y derechos, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 1793 del Código Civil para el Distrito Federal.**

**De acuerdo con nuestra legislación, el contrato es una especie dentro del género convenio. El convenio se define en el artículo 1792 del Código Civil citado como "el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones".**

**Otra definición podría ser: el acuerdo de voluntades, por medio del cual una de las partes llamada proveedora entrega a otra que se denomina receptora, conocimientos y elementos de carácter técnico, y ésta a su vez entrega a cambio un pago.**

### **3.5.1 Normatividad**

No existe regulación particular respecto del contrato de transferencia de tecnología, y siguiendo el principio del derecho común de que lo que no está expresamente prohibido está permitido, cualquier empresa que desee adquirir o transferir tecnología, ya sea nacional o extranjera, puede pactar acuerdos de esta naturaleza.

El contrato en estudio es de naturaleza mercantil. Por tal motivo, primero debemos aplicar las disposiciones del derecho mercantil, y luego, de manera supletoria, las del Código Civil para el Distrito Federal.

Al ser practicado por comerciantes, por lo menos uno de sus elementos personales tiene siempre esa calidad, de conformidad con los artículos 75 y 1054 del Código de Comercio, siempre será de naturaleza esencialmente mercantil.

Además, las prácticas mercantiles han sido fuente importante del derecho mercantil mexicano; no obstante, si éstas marcan patrones de comportamiento novedosos o distintos se deduce que no es sólo conveniente sino también necesario estudiar

nuevas fórmulas jurídicas de asociación mercantil con el objeto de establecer nuevos marcos de seguridad jurídica, o bien, confirmar que las disposiciones vigentes son suficientes.

### **3.5.2 Clasificación del contrato de transferencia de tecnología**

Es necesario señalar que nuestra legislación conceptualiza al contrato como una especie derivada del convenio, mientras que el jurista Rojina Villegas lo define como "todo acuerdo de voluntades para crear o transmitir derechos y obligaciones"<sup>77</sup>.

Recordemos que el Código Civil, en su artículo 1792, define al Convenio como el acuerdo de dos o mas personas, para crear, transferir, modificar o extinguir derechos y obligaciones y en el artículo 1793 establece que "los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos"<sup>78</sup>.

---

<sup>77</sup> Rojina Villegas, Rafael, *Derecho Civil Mexicano*, tomo V, Obligaciones vol. I, México, Porrúa, 1992, p.147

<sup>78</sup> Código Civil para el Distrito Federal, op. cit.

La legislación mexicana no clasifica los contratos de transferencia de tecnología. En tales condiciones debemos acudir a las disposiciones del Código de Comercio y del Código Civil para el Distrito Federal en vigor, por ser éstos los ordenamientos aplicables en forma supletoria. Sin embargo, al estudiarlos podemos apreciar que ninguno de los ordenamientos antes mencionados regula de manera específica al contrato de transferencia de tecnología, por lo que desde este punto de vista, tal contrato resulta inominado.

Según el maestro Sánchez Medal, "contratos nominados son los estructurados expresamente en el Código Civil, como compraventa, arrendamiento, etcétera, y contratos inominados, aquellos que no están especialmente reglamentados por el Código Civil"<sup>79</sup>.

También señala el jurista Sánchez Medal, que el hecho de que el contrato de transferencia de tecnología no se encuentre dentro de los contratos nominados, no quiere decir que las obligaciones de las partes estén privadas de ordenamiento o reglamentación<sup>80</sup>.

---

<sup>79</sup> Sánchez Medal, Ramón, *De los Contratos Civiles*, México, Porrúa, 1995, p. 110.

<sup>80</sup> *Idem*.

**Además, el artículo 1858 del Código Civil señala que los contratos que no estén especialmente reglamentados, se regirán por la reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de las partes y, en lo que fueron omisas, por las disposiciones del contrato con el que tengan mayor analogía.**

**No obstante que el contrato de transferencia de tecnología sea innominado, no implica que pueda encuadrarse dentro de las clasificaciones propias de los contratos del derecho común.**

**De acuerdo a la clasificación de contratos que se explicó en el capítulo dos, el contrato de transferencia de tecnología es un contrato bilateral, porque produce obligaciones recíprocas.**

**Se encuentra clasificado dentro de los onerosos, porque los provechos y gravámenes son recíprocos para ambas partes.**

**Es un contrato conmutativo, ya que las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el contrato.**

Es un contrato real, ya que es traslativo de dominio por lo que cabe encuadrarlo en esta clasificación, ya que implica la transmisión de la propiedad de un bien (tecnología).

Es principal, ya que puede existir por sí mismo, y tiene un fin propio independiente de los demás.

Es un contrato de naturaleza mercantil, debido a que las partes que lo celebran son comerciantes y su intención principal es el lucro mediante esta figura. Por ello es consensual.

Es también un contrato definitivo, porque a través de él, sin necesidad de celebrar otro contrato, los contratantes pueden obtener la finalidad que persiguen. El contrato definitivo es aquel al que le sirve de antecedente un preparatorio.

Es *intuitu personae*, es decir, es un contrato que se celebra tomando en cuenta como motivo determinante la voluntad, la identidad de las partes o sus características específicas.

Este contrato también puede considerarse mixto o complejo, ya que implica una composición de prestaciones típicas de

otros contratos, o de elementos nuevos, con figuras conocidas, dispuestos en combinaciones diferentes de las que puedan apreciarse en los contratos nominados y tomados de más de uno de estos contratos. Caracteriza a esta categoría la pluralidad de prestaciones<sup>81</sup>.

Ahora, el carácter complejo de esta figura contractual obedece a la circunstancia de que la tecnología se transmite "en paquete" o globalmente.

El jurista Hernández Esparza señala que "el contrato de traspaso tecnológico, reviste un carácter complejo, ya que las prestaciones del mismo son variadas, propias de otros contratos tipificados por los ordenamientos legales, así puede incluir obligaciones relativas a la licencia de uso, formar parte accesoria de una compraventa de maquinaria, incluir obligaciones relativas a derechos sobre patentes, etcétera, en fin, se pueden integrar toda una variedad de prestaciones que son características propias de contratos atípicos"<sup>82</sup>.

---

<sup>81</sup> Arce Gargollo, Javier, op. cit., p.207

<sup>82</sup> Hernández Esparza, Patricia, *El Contrato de Asistencia Técnica*, México, Botas, 1969, p. 29

En resumen, tenemos que los contratos de traspaso tecnológico son mixtos o complejos, porque engloban prestaciones que corresponden a diversas figuras contractuales.

### **3.5.3 Elementos del contrato de transferencia de tecnología**

Los elementos que integran el contrato de transferencia de tecnología, son los siguientes:

- Personales
- Formales

El contrato de traspaso tecnológico, como cualquier otro contrato, debe contar con estos elementos de validez o existencia para que produzca efectos jurídicos.

#### **3.5.3.1 Elementos personales**

Las personas que intervienen en este contrato, ya sean físicas o morales, cuentan con una denominación específica como ocurre en el contrato de compraventa, por ejemplo, donde las partes se definen como comprador y vendedor respectivamente, aquí se denominan proveedor y receptor.

**El proveedor es quien transmite los conocimientos o realiza cualquiera de las actividades que implican el traspaso de tecnología.**

**El receptor es quien tiene como principal obligación el pago de una remuneración por la tecnología que se suministra.**

En cuanto a la capacidad, como ya lo hemos estudiado en este trabajo, las partes requieren de capacidad general para contratar, pero debido a que estamos en presencia de un contrato realizado generalmente entre una persona física o moral de nacionalidad mexicana y una extranjera, este último deberá sujetarse a lo dispuesto por la Ley de Inversión Extranjera en relación a que solamente podrá celebrar dicho contrato dentro del campo de lo permitido, para el acto definitivo, por dichas disposiciones legales.

#### **3.5.3.2 Elementos formales**

**El contrato de transferencia de tecnología no está regulado y la ley no exige que deba constar por escrito, por lo que se debe considerar lo expuesto en los ya mencionados artículos**

**78 del Código de Comercio y 1832 del Código Civil (ver apartado 2.4.3 de este trabajo). Cabe señalar que después de la desregulación que se estableció en México, ya no hay un registro mediante el cual pueda existir un control para la contratación de tecnología.**

**En la opinión de la autora, se piensa que debe constar por escrito a efecto de garantizar la seguridad jurídica y como medio de prueba de cualquiera de las partes que en él intervengan, además de la operación de un registro o de alguna instancia que suponga el control estrictamente estadístico de las empresas que participan en nuestro país.**

#### **4. Adquisición de tecnología mediante el *Joint Venture***

##### **4.1 Ventajas de la transferencia de tecnología mediante el *Joint Venture***

El desarrollo de las actividades industriales y comerciales continúa; el contexto de la globalización demanda una mejor cultura tecnológica, y es indudable que las necesidades de adquirir y desarrollar tecnología, así como el tener que negociar los contratos en las mejores condiciones, cobra fuerza.

La transferencia de tecnología se realiza en diversos niveles y formas en todo el mundo. Uno de los principales conductos por los que dicha transferencia tiene lugar es el *Joint Venture*.

Mediante el *Joint Venture* una empresa de un país desarrollado puede admitir como copartícipe a una organización de un país en desarrollo y establecer ahí una planta para fabricar determinado producto. En ese esfuerzo conjunto entre organizaciones de países desarrollados y en vías de desarrollo, los nacionales de este último proporcionan

la infraestructura necesaria, la mano de obra, supervisan la protección a las inversiones y también participan en la gestión de la planta<sup>83</sup>.

En el *Joint Venture* se pueden pactar aspectos que conciernen a circunstancias específicas de los socios o del negocio que en concreto se pretende efectuar. Si tomamos en cuenta que este tipo de contrato siempre se presentará cuando exista la unión de un socio extranjero y un nacional, las particularidades del caso se hacen más grandes. Dichas circunstancias podrían ser, entre otras: transferencia de tecnología; la reserva o confidencialidad de secretos industriales; limitaciones a la libre adquisición de acciones; la aportación de elementos propios de cada empresa para el funcionamiento de la nueva institución, y especificaciones sobre la entrega y recepción de los trabajos.

#### **4.2 Proceso**

En toda relación jurídica deben definirse con claridad los respectivos derechos y obligaciones de las partes. Los

---

<sup>83</sup> *Experiencias nacionales en la adquisición de tecnología*, op. cit., p. 63.

**acuerdos de transferencia internacionales presentan dificultades especiales a este respecto por intervenir en ellos partes de distintas nacionalidades, separadas a veces por miles de kilómetros, y porque su cumplimiento en algunas ocasiones puede durar varios años.**

**La transferencia de tecnología consta de diversas etapas, que inician con la búsqueda de oportunidades o selección, hasta la adaptación, pasando por la negociación en donde se definen las condiciones de compra. Esto queda determinado al equilibrarse los intereses del dueño de la tecnología y de quien la requiere. Es necesario conocer y definir las condiciones legales, no es suficiente la buena voluntad de las partes, hay que definir los derechos y las obligaciones completamente, garantizando al receptor un traspaso de tecnología que fortalezca su posición.**

**A continuación señalaremos las cuatro etapas principales que conforman el proceso de transferencia de tecnología<sup>64</sup>:**

- 1. Selección.**
- 2. Negociación.**

---

<sup>64</sup> Alvarez Soberanis, Jaime, op. cit., p.79.

**3. Absorción.**

**4. Adaptación o innovación.**

- 1) El objetivo principal de la selección de la tecnología es la obtención de utilidades.**

**“La selección consiste en elegir al proveedor de la tecnología y a esta misma. En la mayor parte de las ocasiones, inclusive, se elige a ésta a través del proveedor, lo que no siempre es adecuado. Esta selección se funda en diversas consideraciones tales como la novedad de la tecnología, el tamaño y magnitud de recursos tanto del adquirente como del posible proveedor y el grado de información que se posea acerca de las fuentes de abastecimiento de tecnología.”<sup>85</sup>**

**La empresa adquirente de tecnología debe tomar en cuenta para su selección, entre otros, los siguientes aspectos que son importantes:**

---

<sup>85</sup> Alvarez Soberanis, Jaime, op. cit. p 79.

- a) Que la tecnología a adquirir sea fácilmente adaptable a las condiciones de mercado.
- b) Que la tecnología resulte rentable.
- c) Que la tecnología actualmente tenga resultados positivos en el impacto comercial.
- d) Que la tecnología sea novedosa.
- e) Existencia de recursos (humanos y materiales) para la aplicación de la tecnología.

2) La forma normal de negociar procesos está basada en el pago de regalías por el uso del mismo.

Además del pago de regalías, existe una serie de condiciones que se establecen en el contrato por el cual se va a transmitir la tecnología, condiciones que deben cuidarse para que las partes no resulten afectadas o lesionadas en sus intereses, especialmente la receptora de la tecnología.

3) Una vez adquirida la tecnología, ésta deberá asimilarse por la adquirente con el objeto de aumentar la capacidad tecnológica propia.

Lo anterior es uno de los aspectos que menos se lleva a cabo en los países en vías de desarrollo, ya que no se realizan los esfuerzos necesarios para una asimilación efectiva de la tecnología extranjera, erogando cantidades extremadamente altas de manera innecesaria.

- 4) Para seleccionar la tecnología debe determinarse si es susceptible de adaptación a las condiciones del mercado de la empresa adquirente. Una vez determinada esta posibilidad comienza el proceso de adaptación de una tecnología innovadora que vendrá a mejorar y a introducir nuevos procesos.

En México, la búsqueda de oferentes de tecnología se lleva a cabo con la intermediación de instituciones como el Banco de Comercio Exterior, Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, Nacional Financiera, Conacyt y Secretaría de Relaciones Exteriores, entre otras. Estos organismos han establecido canales de cooperación con las instituciones relacionadas con la materia en todos los países, mediante bases de datos de empresas con tecnología desarrollada.

**De acuerdo con las necesidades de cada empresa, ésta realiza la búsqueda de quien cuente con la tecnología que necesita, contacta con ella a través de los conductos ya mencionados y una vez en contacto, ya sin intermediarios, se inicia la etapa de negociación en la que se deben plantear los objetivos y alcances de la transferencia.**

**A continuación señalaremos lo que en la práctica también deben considerar quienes toman parte en un proceso de transferencia de tecnología:**

- **Definición de la tecnología.** Las partes deben saber perfectamente a qué información tiene derecho el receptor, indicando si incluye toda la tecnología que el propietario posee en determinada esfera o sólo en ciertas inversiones o incorporaciones de la misma, y qué derechos en su caso puede tener el receptor sobre las mejoras o adiciones de que disponga el propietario en el futuro.
- **Especificación del territorio y del grado de exclusividad.** Establecer si el traspaso tecnológico es exclusivo en el territorio o si el otorgante lo puede dar a terceros. En general se estipula una disposición razonable

respecto del territorio de exportación. En la práctica la más común y favorable para el receptor es un permiso de exportación a sitios en los que el adquirente desee, salvo a países en los que el propietario haya concedido o pueda conceder derechos de exclusiva a un tercero.

- **Consideración de todos los aspectos de la transferencia de tecnología y de la capacitación.** Una de las consideraciones que se deben observar en todo acuerdo se refiere a la efectiva transferencia de tecnología y a la capacitación en su empleo, especificando quienes pueden participar en las tareas de planificación, construcción y puesta en marcha de las instalaciones.

También lo relacionado con el suministro de planos, manuales de operación y demás información necesaria relativa a la producción y a la comercialización.

Además, programas de capacitación completa y de carácter extensivo.

El propietario debe proporcionar, por un periodo considerable, capacidad de respaldo para solucionar problemas que surjan en la primera etapa de operación.

- **Adecuación de la producción a las capacidades y necesidades.** Al principio los esfuerzos se concentran en los aspectos de mayor prioridad y de los cuales se obtenga mayor beneficio con la tecnología transferida, para así ampliar las actividades en medida del crecimiento y la capacidad.
- **Implantación de procedimientos estrictos de control de calidad.** Considerar los beneficios que dependan del grado de aceptación de los bienes y servicios obtenidos con la nueva tecnología.
- **Establecimiento de un programa local de investigación y desarrollo.** Por lo general se convoca a los empleados de las empresas receptoras de tecnología con el objetivo de involucrarlos en el proceso a fin de que aporten ideas para obtener el mayor beneficio de la tecnología transferida.

- **Establecimiento de un sistema eficaz de información.**

Mediante el cual se mantenga informado al oferente de todos aquellos tópicos relacionados con la tecnología adquirida, tales como las actividades de comercialización, situación de alguna investigación que se esté llevando a cabo, entre otros.

Todas las disposiciones citadas suelen incluirse en los acuerdos concertados para transferir tecnología. Sin embargo, dichas disposiciones han sido aquí objeto de comentario especial, no sólo por su particular importancia cuando el licenciatario reside en un país en desarrollo, sino también porque a menudo es preciso ampliar los procedimientos con objeto de promover las buenas relaciones entre el licenciante y el licenciatario. Otras disposiciones contractuales incluidas por lo común en los acuerdos de licencia se aplican por igual a ambos. Como complemento, se indican a continuación:

- a) El licenciatario está obligado a mantener confidenciales los secretos comerciales y demás información a que tenga acceso en virtud del acuerdo.

- b) Si se trata de marcas registradas, deben establecerse procedimientos relativos a letreros o rótulos, controles de calidad por parte del propietario y procedimientos de envasado. Cuando se concedan licencias de patentes, también deberán colocarse avisos de patente.**
  
- c) Debe preverse la posibilidad de que el acuerdo de licencia sea violado por el licenciatarlo o por un tercero, y fijar las responsabilidades respectivas.**
  
- d) Las bases de remuneración, al igual que los procedimientos de pronto pago, deben definirse con claridad.**
  
- e) Debe especificarse el periodo de validez del acuerdo y las posibilidades de renovación o ampliación. También han de especificarse los derechos que subsistan tras la expiración del acuerdo.**
  
- f) En caso de violaciones definidas del acuerdo, deben estipularse con claridad los medios de recurso, incluso posibilidad de arbitraje si las parte lo prefieren.**

- g) Puede incluirse una serie de cláusulas en previsión de varios problemas posibles. Por lo común, el licenciente tratará de incluir las siguientes<sup>86</sup>:**

**Si el licenciente diera por terminado el acuerdo por alguna de las razones que se señalan, el licenciario no podrá plantear al licenciente reclamación por daños y perjuicios ni pedirte compensación por pérdidas sufridas, gastos ocasionados o beneficios no percibidos.**

**La terminación del acuerdo, por la razón que sea, no afectará: A) a las obligaciones, incluida la del pago de tasas que se hayan acumulado hasta la fecha de terminación, ni B) a las obligaciones que, por el contexto del acuerdo, hayan de subsistir tras la terminación de éste.**

**Ninguna de las partes incurrirá en incumplimiento, según lo pactado en este contrato, por haberse demorado en el cumplimiento de las obligaciones emanadas del mismo, o por no haberlas cumplido, si tal demora o**

---

<sup>86</sup> *La contratación de la tecnología*, México, Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, agosto de 1995, p. 6.

**incumplimiento se debieran a huelgas, causas de fuerza mayor, enemigo público, tumultos, incendios, intervención de autoridades civiles o militares, cumplimiento de leyes, normas y disposiciones gubernamentales, retrasos en el tránsito o la entrega, imposibilidad de conseguir del gobierno derechos de prioridad para materiales, o cualquier otra razón ajena a la voluntad de las partes o no debidas a culpa o negligencia suya.**

**El presente acuerdo deberá contener todos los entendimientos y representaciones, entre las partes, relativas a cuestiones mencionadas en el mismo; sustituye a cualquier acuerdo anteriormente concertado entre ellas con respecto a tales cuestiones y sólo podrá ser enmendado mediante un suplemento escrito, debidamente formalizado en nombre de las partes respectivas.**

**Si alguna disposición de este acuerdo es declarada nula o imposible de cumplir por cualquier autoridad judicial o**

administrativa, ello no supondrá, de por sí, la nulidad de las disposiciones restantes de este acuerdo, a menos que el licenciante decida discrecionalmente que tal declaración afecta a la esencia del acuerdo, en cuyo caso el acuerdo expirará treinta (30) días después que el licenciante haya notificado por escrito al licenciario la terminación del mismo.

Algunas de estas cláusulas, o todas ellas, suelen parecer apropiadas a las partes para evitar posibles controversias.

En concreto, el contrato de *Joint Venture* mediante el cual se va a transferir la tecnología debe conformarse de la siguiente forma:

1. Declaraciones.
2. Formación de la empresa o compañía *Joint Venture*.
3. Capital. Incremento de capital, suscripción de acciones (Se especifica el nivel de suscripción de cada miembro y cómo pagan sus acciones miembros de la empresa que a su vez son accionistas).
4. Transferencia de acciones. Pago de dividendos (se especificará la manera en que se determinarán y la manera

- en que se pagarán). Regula la manera y las condiciones necesarias para la transferencia de acciones. Derechos de primera negativa a la compra de acciones.
5. Estructura de la empresa o asociación.
  6. Condiciones para la entrada en vigor.
  7. Administración de la compañía, designación de directores y sus funciones, se detallará la manera en que se administrará la empresa.
  8. Prácticas de contabilidad.
  9. Obligaciones de la compañía. Se especifican los deberes de la compañía relacionados con la celebración de uno o más contratos con los miembros de la empresa.
  10. Objeto de la compañía y actividades, que incluye manufactura, venta, distribución.
  11. Confidencialidad.
  12. Arreglo de controversias.
  13. Gastos de constitución de la empresa. Se especifica qué parte efectúa los gastos de formación de la empresa.
  14. Enmiendas o modificaciones al contrato
  15. Conversión a empresa pública (se puede prever que la empresa cambie a una pública).
  16. Definición del personal ejecutivo a ser contratado.

17. Fondos adicionales (Se deben especificar las fuentes y las cantidades de fondos necesarios además del capital), así como las obligaciones de los miembros a este respecto.
18. Alcance de derechos otorgados.
19. Obligaciones de capacitación y entrenamiento.
20. Limitaciones a los miembros para comerciar productos similares.
21. Terceras partes involucradas.
22. Fuerza mayor.
23. Incumplimiento de pagos y terminación.
24. Arreglos en caso de disputas.
25. Obligaciones de los miembros de la empresa (cumplimiento de la ley).
26. Cesiones. Se establece si se permite o se prohíbe a una o ambas partes la transferencia de sus derechos y las condiciones en que se hará.
27. Garantías de no invasión de derechos de propiedad industrial a terceros.
28. Renuncia. Se especifica que la falta de reclamación de una parte cuando la otra incurre en incumplimiento o retraso, no la libera de responsabilidad de hacerlo.
29. Leyes aplicables.

30. **Terminación.** Descripción de las circunstancias para terminación prematura del contrato, consecuencias y efecto de la terminación sobre los derechos y obligaciones de las partes.
31. **Apéndices.**

### **4.3 Resultados**

Una vez cumplidas todas las etapas del proceso de transferencia de tecnología, los socios evaluarán si los beneficios obtenidos fueron efectivamente aquellos que motivaron su ánimo para contratar.

Al utilizar al *Joint Venture* como instrumento para la adquisición de tecnología, en la práctica, los resultados obtenidos se traducen de la siguiente forma:

- **Aportaciones**

Las partes contribuyen al esfuerzo común, y están conscientes de la importancia de sus aportaciones ya sean en efectivo, bienes o derechos, pero también en industria,

tecnología o simplemente en el tiempo aplicado a la ejecución del proyecto.

- **Logro de un fin común**

En este caso los socios están seguros de haber adquirido la tecnología necesaria. En virtud de que el *Joint Venture* no es un acuerdo en que los intereses de las partes se contraponen, sino al contrario concurren a una misma finalidad.

- **Proyecto específico**

Es propio del *Joint Venture* estar destinado a un proyecto específico. En este caso la tecnología se adquiere para un objetivo determinado.

- **Control conjunto**

Los socios adquieren el control conjunto independientemente del monto de su aportación, sin participaciones equitativas. Esto significa que ninguno de los socios podrá decidir por sí solo acerca de la operación, administración y uso de la tecnología.

- **Las ganancias y las pérdidas**

Las partes están interesadas en la generación de utilidades sin dejar de considerar la existencia de pérdidas derivadas de la transferencia de tecnología.

Especialmente los resultados en cuanto a transferencia de tecnología son:

- **Prioridad en el conocimiento de avances tecnológicos.**
- **Aplicación de innovaciones tecnológicas efectivas y benéficas para el desarrollo del comercio y del país.**
- **Avance tecnológico para combatir deficiencias.**
- **Configuración estratégica de desarrollo tecnológico para el país.**
- **Disminución de costos de producción a través de la importación de tecnologías adecuadas a nuestra demanda interna.**

Además se consideran:

- **Obtención de recursos donde no hay mercado.**
- **Nuevos medios y avances tecnológicos, así como obtener nuevos clientes. Esto comprende mayor**

intercambio de información, así como intercambios de personal técnico.

- Innovación de prácticas en el manejo de la empresa.
- Distribución de rendimientos.
- Desarrollo de nuevas industrias.
- Adelanto a la competencia, lo que se conoce como *first-mover advantages*.
- Acceso rápido a mejores clientes y consumidores.
- Mayor capacidad de extensión.
- Mayores recursos.
- Alianza con mejores socios.

## **Conclusiones**

- 1. México no debe quedarse al margen de nuevas oportunidades comerciales y económicas que lo beneficien, por lo cual debe adoptar tanto nuevas políticas como leyes para afrontar los constantes cambios del mundo actual.**
- 2. Tomando en cuenta la apertura de México hacia nuevos mercados internacionales, tendientes a la inversión extranjera, se deben ejercitar nuevos criterios de carácter legal para adecuarlos a dichos cambios.**
- 3. Debido a las contrataciones de carácter internacional en las que nuestro país se encuentra involucrado, se ha tratado de equiparar al contrato *Joint Venture* de una manera más centrada y realista dentro de la práctica y, por consiguiente, dentro del campo jurídico —con figuras como la asociación en participación y la promesa—, debido a que como ya se ha expuesto, existen diferentes posturas con respecto al mismo.**
- 4. Como estudiamos en el capítulo dos, la práctica va exigiendo la regulación de figuras como el *Joint Venture*,**

que es un contrato *sui generis* de naturaleza mercantil por lo que debiera legislarse en el Código de Comercio al no tener una actividad específica que regular.

5. Un punto característico del contrato de *Joint Venture* es la condición de las partes de permanecer dentro de la sociedad, en sí el de querer asociarse y no en el de deber asociarse, por lo cual podemos concluir que en el contrato *Joint Venture* se maneja por igual la figura de la "*affectio societatis*".
6. Se ha comentado que los orígenes del contrato *Joint Venture* son anglosajones, y que éste empieza a tener mayor auge cuando se practicaba entre particulares con el objeto de crecer en un negocio o iniciar algún otro que necesitara de grandes cantidades de dinero o una tecnología avanzada, de modo que una persona como tal no pudiese de manera individual cubrir todo el campo por sí misma.
7. Por otra parte, se ha mencionado por igual que el contrato multitudinario está clasificado dentro de los contratos atípicos, lo cual para algunos autores no tiene la mayor importancia;

sin embargo, de manera personal, creemos que se debe tener este contrato con vigencia para su mejor aplicación dentro de futuras negociaciones en las que intervenga México.

8. En sí, podemos clasificar al contrato *Joint Venture* como aquel contrato de carácter asociativo y con una finalidad preponderantemente económica, sin dejar de lado los formalismos de carácter civil, como los de carácter mercantil
9. El proceso de transferencia de tecnología, de países desarrollados a países en desarrollo, presenta graves obstáculos.
10. Existen en el país proyectos de inversión destinados a la innovación tecnológica en el sector productivo, que buscan incrementar la productividad y, por ende, la competitividad de nuestros productos en el extranjero.
11. Existen motivos por los cuales el sector productivo —lo mismo empresas privadas que públicas—, deben invertir en tecnología o en innovación tecnológica.

**Su productividad aumentaría; ha quedado demostrado que muchos sectores de la economía dependen de tecnología importada; su inversión en el área mencionada reduciría esta dependencia al generar una tecnología propia.**

**Quedarían olvidados los procesos técnicos obsoletos y poco productivos**

**12. Al incrementar la producción de tecnología en el país, se crea una imagen favorable hacia México, que inspira confianza al exterior, generando mejores condiciones para que inversionistas extranjeros participen en nuestro país.**

**13. La tecnología, tanto su creación, selección, negociación, transferencia y adaptación, es un proceso muy complejo que requiere de normas específicas de control y figuras jurídicas flexibles para su mejor aprovechamiento y racionalización, con el propósito de lograr una posición más sólida en el momento de la negociación, y obtener con ello un incremento en la productividad y acelerar el desarrollo.**

- 14. La tecnología se puede transmitir de diversas maneras y a través de diferentes medios, tales como publicaciones, lecturas, visitas a plantas, programas de computación, etc. Pero la mejor forma de hacerlo es a través de contratos como el *Joint Venture*, donde se pueden pactar acuerdos con gran beneficio para los contratantes.**
- 15. El *Joint Venture* es una forma de combinación de negocios y de cooperación estratégica. No es una figura de nueva creación, en el mundo se ha practicado con los mejores resultados.**
- 16. El desarrollo y modernización de la planta productiva nacional requiere de inversiones cada vez más cuantiosas que difícilmente pueden financiarse con fuentes tradicionales, por lo que la inversión extranjera se ha utilizado como medio para complementar el capital de riesgo nacional necesario para la reactivación económica que el país necesita.**
- 17. Asimismo, los factores internacionales, aunado al agotamiento de los modelos de desarrollo implantados en nuestro país a lo largo de su historia, han contribuido a que**

se busque el libre comercio. Por lo tanto, la actitud ante la llegada de inversionistas extranjeros y más concretamente hacia la formación de alianzas estratégicas de negocios con extranjeros ha cambiado, ya que se ha planteado la posibilidad de lograr el financiamiento necesario vía inversión extranjera directa, en lugar de acudir al endeudamiento externo, por medio del financiamiento internacional.

18. La postura que por su parte ha tomado el inversionista ha sido la de formar *Joint Ventures* y otros tipos de alianzas estratégicas eligiendo cuidadosamente al probable socio.

19. Las empresas nacionales deberán pensar en formar alianzas con otras empresas dentro de su mismo ramo para poder competir internacionalmente. El entorno económico actual requiere de una planta productiva fuerte y proveedora de bienes de calidad y de una planta industrial que genere más empleos y recursos propios.

20. En la práctica, las compañías necesitan siempre reducir sus riesgos de inversión, minimizar sus costos, maximizar sus beneficios y optimizar sus recursos. Y es por esto que

han visto más beneficios en el hecho de colaborar con otras compañías afines mediante el *Joint Venture*.

21.El *Joint Venture* es en síntesis una forma de asociación que contiene un sinnúmero de actos jurídicos que considera la formación de una tercera entidad jurídica o un negocio específico.

22.El *Joint Venture* es una figura de naturaleza mercantil, y no cuenta con reglamentación específica en nuestra legislación. Se considera un contrato innominado, por lo que hay que tomar en cuenta el principio de la autonomía de la voluntad contractual, código de comercio, código civil para el Distrito Federal y principios generales de derecho como normas generales aplicables al mismo.

23.Para la formación de un *Joint Venture* en nuestro país, los contratantes deberán recurrir a los artículos 78 y 81 del Código de Comercio, 1796, 1832 y 1839 del Código Civil, que en su contenido, invocan el principio de la autonomía contractual como manifestación de obligarse contractualmente (libertad contractual) unida a la de obligarse en la forma y con la extensión que se quiera,

**dentro de la esfera de la legalidad establecida por el legislador de acuerdo a las normas prohibitivas y la técnica jurídica y que no vaya en contra del orden público.**

## **Bibliografía**

Alvarez Soberanis, Jaime, *El Contrato de Transferencia de Tecnología su Naturaleza Jurídica y Alcances*, México, Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, año XII, número 23 y 24, Enero-Diciembre, 1974.

Alvarez Soberanis, Jaime, *La Regulación de las Inventiones y Marcas y de la Transferencia de Tecnología*, México, Porrúa, 1ª. edición, 1979.

Arce Gargollo, Javier, *Contratos Mercantiles Atípicos*, México, Porrúa, 3ª. edición, 1996.

Barrera Graf, Jorge, *Instituciones de Derecho Mercantil*, México, Porrúa, 1ª. edición, 1991.

\_\_\_\_\_ *Las Sociedades en Derecho Mexicano*, México, UNAM, 1ª. edición, 1983.

*Black's Law Dictionary*, USA, 6ª. edición, 1982.

Bonivicini, Daniele, *Le Joint Ventures. Tecnica Giuridica e Prassi Societaria*, Milano, Giuffrè, 1ª. edición, 1971.

Borja Martínez, Manuel, *El Contrato Atípico. Su Concepto, Clasificación y Disciplina Jurídica*, México, El Foro, quinta época, No. 19, Julio-Septiembre, 1970.

Borja Soriano, Manuel, *Teoría General de las Obligaciones*, (concordada con la legislación actual por Borja Martínez, Manuel), México, Porrúa, 14ª. edición, 1995.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD), *Directrices para el Estudio de la Transmisión de Tecnología a los Países en Vías de Desarrollo*, USA, Naciones Unidas, 1980.

De María y Campos, Mauricio, *La Política Mexicana sobre Transferencia de Tecnología: Una Evaluación Preliminar*, México, Revista de Comercio Exterior, Vol. XXIV No. 5, Mayo 1974.

- De Pina, Rafael, *Elementos de Derecho Civil Mexicano*, México, Porrúa, 24ª. edición, 1994.
- De Pina, Rafael, De Pina Vara, Rafael, *Diccionario de Derecho*, México, Porrúa, 21ª. edición, 1995.
- Díaz Bravo, Arturo, *Contratos Mercantiles*, México, Harla, 5ª. edición, 1995.
- Díez Picazo, Luis, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Madrid, Tecnos, 3ª. edición, 1979.
- Dobkin, James A. y Brut, Jeffrey A., *International Joint Ventures, USA*, Mc Graw Hill, 1ª. edición, 1986.
- Friedmann, Wolfrang G., *Joint International Business Ventures in Developing Countries. Case Studies and Analysis of Recent Trends, USA*, Columbia University Press, 1971.
- García Leos, Héctor, *Actos, Contratos y Convenios, Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología en México*, México, Tecnos, 1ª. edición, 1973.
- Garrigues Joaquín, *Curso de Derecho Mercantil*, México, Porrúa, 9ª. edición, 1993.
- GEA Económico, Grupo de Economistas y Asociados, México, Febrero, 1994.
- Gómez Soto, Denise, Collada Ramírez, Ma. Teresa, *Aventuras Conjuntas*, México, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 1ª. edición, 1993.
- Gutiérrez y González, Ernesto, *Derecho de las Obligaciones*, México, Porrúa, 10ª. edición, 1995.
- Hanoch, William A., *Executive Guide to Business Law, USA*, Mc Graw Hill, 2ª. edición, 1989.

Hernández Esparza, Patricia, *El Contrato de Asistencia Técnica*, México, Botas, 1ª. edición, 1969.

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, *La Contratación de la Tecnología*, México, IMPI, agosto de 1995.

Janger, Allen R. *Organization of International Joint Ventures*, Informe de investigación, número 787, USA, The Conference Board Inc., 1980.

Kalmanoff George; Retchkyman Benjamin, *Joint International Business Ventures a Research Project of Columbia University in Mexico*, USA, Anderson Kramer Associates, 1989.

Killing, Peter, *How to Make a Global Joint Venture Work*, USA, Harvard Business Review, mayo-junio, 1982.

Le Pera, Sergio, *Joint Venture y Sociedad, (acuerdos de coparticipación empresarial)*, Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo De Palma, 2ª. reimpresión, 1989.

Lozano Noriega Francisco, *4º Curso de Derecho Civil*, México, Asociación del Notariado Mexicano, 6ª. edición, 1994.

Mansatta, Héctor, *Los Contratos de Transmisión de Tecnología*, Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea de Rodolfo de Palma y Hermanos, 1ª. edición, 1971.

Mantilla Molina, Roberto, *Derecho Mercantil*, México, Porrúa, 29ª. edición, 1996.

Murray T., *Handbook of International Business*, USA, Mc Graw Hill, 2ª. edición, 1988.

Organización de las Naciones Unidas, *Experiencias Nacionales en la Adquisición de Tecnología*, Serie Desarrollo y Transferencia de Tecnología, No. 1, USA, Naciones Unidas, 1988.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, *Guía de Licencia en los Países en Desarrollo*, Suiza, OMPI, 1977.

Rangel Medina, David, *El Traspaso de Tecnología en el Derecho Mexicano*, México, Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística No. 21-22, enero-diciembre de 1973.

Real Academia Española, *Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, Espasa-Calpe, 21ª. edición, 1984.

Robb, Louis A., *Dictionary of Legal Terms, Spanish-English and English-Spanish*, México, Limusa, 1990.

Rojina Villegas, Rafael, *Derecho Civil Mexicano*, tomo V, Obligaciones vol. I, México, Porrúa, 6ª. edición, 1992.

----- Tomo VI, Contratos vol. I, 7ª. edición, 1995.

Sánchez Medal, Ramón, *De los Contratos Civiles*, México, Porrúa, 13ª. edición, 1995.

Seara Vázquez, Modesto, *Derecho Internacional Público*, México, Porrúa, 15ª. edición, 1994.

*Studies and Analysis of Recent Trends, USA*, Columbia University Press, 1971.

Vásquez del Mercado, Oscar, *Contratos Mercantiles*, México, Porrúa, 5ª. edición, 1994.

Wionczek, Miguel, *Comercio de Tecnología y Subdesarrollo Económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1ª. edición, 1975.

----- *La Transmisión de Tecnología a los Países en Desarrollo: Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología en México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1ª. edición, 1973.

Wionczek, Miguel, Gerardo M. Bueno y Jorge Navarrete, *La Transferencia Internacional de Tecnología, El caso de México*, México, Fondo de Cultura Económica, 2ª. edición, 1988.

Zamora y Valencia, Miguel Angel, *Contratos Civiles*, México, Porrúa, 4ª. edición, 1994.

## **Legislación**

**Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, última reforma publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 22 de agosto de 1996.**

**Código Civil para el Distrito Federal, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 3 de enero de 1928. En vigor a partir del 1° de octubre de 1932.**

**Código de Comercio, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 15 de septiembre de 1889.**

**Ley de la Propiedad Industrial, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 27 de junio de 1991.**

**Ley General de Sociedades Mercantiles, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 4 de agosto de 1934.**

**Ley de Inversión Extranjera, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 27 de diciembre de 1993.**

**Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 9 de marzo de 1973.**

**Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 16 de mayo de 1989.**

**Apéndice de Jurisprudencia de 1917 a 1965 del *Semanario Judicial de la Federación*, cuarta parte, Tercera Sala.**