

00761 12  
24.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE DERECHO**

**DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN  
DERECHO PRESENTA EL Lic. REINALDO DE JESÚS LÓPEZ  
TAMARGO.**

**TÍTULO: LAS INVERSIONES Y LA TRANSFERENCIA DE  
TECNOLOGÍA EN EL SISTEMA EMPRESARIAL.**

**TUTOR: Mtro. GUILLERMO JAVIER SOLORZANO LEIRO.**

**México, DF**

**Mayo / 1997**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

## INDICE

	<b>Pág.</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>6</b>
<b>DEFINICIONES.....</b>	<b>9</b>
<b>CAPITULO PRIMERO: LA INVERSION Y LA EMPRESA.....</b>	<b>11</b>
<b>I- LA INVERSIÓN.....</b>	<b>11</b>
1.- Generalidades.....	11
2.- Definición y clases.....	13
3.- El riesgo en las inversiones.....	20
4.- Inversiones de renta fija.....	24
<b>II- LA EMPRESA.....</b>	<b>24</b>
1.- Generalidades.....	24
2.- El concepto económico de empresa.....	33
3.- El concepto jurídico de empresa.....	35
4.- Clasificación general de la empresa.....	39
5.- Clasificación económica.....	44
6.- Clasificación jurídica.....	50

**CAPITULO SEGUNDO: FUENTES DE FINANCIAMIENTO  
PARA INVERSIONES.....52**

**I- Generalidades.....52**  
**II- Financiamiento interno.....53**  
**III- Financiamiento externo.....54**  
**IV- Financiamiento a corto, mediano y largo plazo.....56**

**CAPITULO TERCERO: LA INVERSION EXTRANJERA  
COMO MEDIO DE MODERNIZACION ECONOMICA.  
SUS EFECTOS EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.....60**

**I- Generalidades.....60**  
**II- Apertura a la inversión extranjera.....62**  
**III- Desarrollo nacional e inversión extranjera.....66**  
**IV- Proyecciones actuales de la inversión extranjera.....72**  
**V- Estados Unidos y la IED en América Latina.....74**  
**VI- La Comunidad Económica Europea y la IED en América Latina...81**  
**VII- Beneficios y costos de la Inversión Extranjera Directa.....85**  
**VIII- Inversión extranjera y transferencia de tecnología.....107**

<b>CAPITULO CUARTO: TECNOLOGÍA Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA. SUS EFECTOS EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.....</b>	<b>115</b>
<b>I- Generalidades.....</b>	<b>115</b>
<b>II- Principales canales para la transferencia de tecnología.....</b>	<b>121</b>
<b>III- Principales figuras que permiten la materialización de la transferencia de tecnología.....</b>	<b>127</b>
<b>V- Los contratos en la transferencia de tecnología.....</b>	<b>138</b>
<b>1.- Estructura y contenido.....</b>	<b>138</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>179</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>182</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>186</b>

**A mi hija; por haberme amado  
todo este tiempo en la distancia.**

**A mis padres; por conducirme hasta aquí,  
por asumir mis responsabilidades personales  
en mi ausencia y sobre todo por haberlas  
desempeñado como siempre, mejor que yo.**

**Al gobierno mexicano sus instituciones y su gente; por  
este gesto de solidaridad y amistad con mi país.**

## **INTRODUCCION.**

Para la realización del trabajo que hoy presentamos, hemos contado con dos elementos que se riñen el uno con el otro. Ellos han sido, un volumen muy extenso de información y bibliografía que por ser en muchos casos desactualizada nos multiplicó el trabajo y un período extremadamente corto de tiempo para la realización y presentación de la investigación. No obstante y habiendo hecho nuestro mejor esfuerzo, ponemos a la consideración de quienes la lean, todos los análisis, consideraciones y conclusiones a las que arribamos, pretendiendo no sólo que concuerden con nosotros, sino, que sirva de punto de partida para otros trabajos que en el futuro se lleven a cabo sobre el mismo tema.

Como su título indica, el objetivo primordial que nos propusimos desde el comienzo mismo, fue abordar el tema de las inversiones dentro del contexto de la empresa moderna; para ello consideramos si no necesario, sí conveniente realizar un pequeño y sencillo recorrido por caminos andados, que van desde qué es una empresa, cómo se clasifican y qué les permite desarrollarse y mantenerse dentro del mercado en condiciones competitivas; hasta cuál es la interrelación y el grado de dependencia que existe entre ella y la inversión, para finalmente introducirnos en dos temas que constituyen el corazón de la obra, que son la Inversión Extranjera Directa (en lo adelante IED o IE indistintamente) y la Transferencia de Tecnología; su evolución, situación actual y proyecciones futuras y muy especialmente cuáles han sido, son y serán las consecuencias para los países subdesarrollados, muy especialmente en nuestros países latinoamericanos, de no tomarse por ellos

toda un serie de medidas, unas de carácter preventivo y otra de carácter curativo.

Pretendemos además de lo ya expuesto, efectuar el análisis de las principales figuras jurídicas que permiten no ya la IED que es tema sabido, sino la transferencia de tecnología y analizar a su vez los instrumentos jurídicos a través de los cuales se materializa, proponiendo finalmente no proformas de contratos para tales fines, sino más bien una propuesta de aspectos que a nuestro juicio, deben estar siempre presentes en cada acto de negociación y contratación de tecnologías extranjeras.

Cumpliendo con los objetivos trazados, las hipótesis que nos planteamos fueron las siguientes:

**- La IE aunque no es la vía ideal para que los países subdesarrollados logren su pleno desarrollo económico, sí es necesaria dentro del contexto actual para la obtención por ellos de liquidez y crecimiento industrial.**

**- La tendencia actual de la IED es a establecerse en países desarrollados, buscando consolidación económica y estabilidad política, para así minimizar los riesgos y beneficiarse de las regulaciones proteccionistas que los bloques económicos de los países desarrollados imponen a sus relaciones de intercambio comercial.**

**- Toda IED conlleva beneficios y costos para el país receptor. El que prevalezcan los beneficios sobre los costos dependerá del grado de conocimientos que tenga de ambos el país anfitrión y de las estrategias que al respecto se tracen.**

**- Tanto la IED como la transferencia de tecnología podrían tener una incidencia mayor en el avance económico de los países subdesarrollados si existieran y se aplicaran regulaciones sobre su fomento y protección a nivel internacional.**

**- El desarrollo tecnológico nacional a través de la transferencia de tecnología, puede generar un clima de dependencia (que va desde la económica hasta la política) del país de origen de la tecnología que ponga en peligro la soberanía y la independencia del país receptor.**

**- La interrelación que existe entre la IED y la transferencia de tecnología es un factor favorable para que los países receptores bajo las mejores condiciones posibles obtengan tecnologías de punta.**

## **DEFINICIONES.**

**CEPAL:** Comisión Económica para América Latina.

**IE:** Inversión Extranjera.

**IED:** Inversión Extranjera Directa.

**IMPI:** Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.

**LGSM:** Ley General de Sociedades Mercantiles (México).

**MIGA:** Organismo Multilateral de Garantías de Inversiones.

**OMPI:** Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

**ONU:** Organización de las Naciones Unidas.

**OPIC:** Corporación Internacional sobre Inversiones Privadas.

**PIB:** Producto Interno Bruto.

**SECOFI:** Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

**SELA:** Sistema Económico Latinoamericano.

**STPS: Secretaría de Trabajo y Prevención Social.**

**TLC: Tratado de Libre Comercio para América del Norte.**

**UE: Unión Europea.**

**VAN: Valor Actualizado Neto.**

## **CAPITULO PRIMERO. LA INVERSION Y LA EMPRESA.**

### **I- LA INVERSIÓN.**

#### **1- Generalidades.**

Como plantea la teoría marxista en urto de sus postulados, el motor principal de la economía capitalista es la inversión, la cual se traduce en la compra de recursos o factores económicos como la tierra, el trabajo y los medios de producción, representados por la maquinaria y el equipo.

A lo anterior ayuda la formación o acumulación de capital que conduce a la concentración y centralización del mismo. Se denomina acumulación al aumento del capital por la aplicación de nuevas inversiones de la empresa y concentración al proceso por medio del cual un número cada vez menor de capitalistas se apropia paulatinamente de parte del excedente económico, transformándolo en nuevas inversiones y por lo tanto, en mayor capital.

En cualquier país capitalista los empresarios, para decidir invertir en alguno de los sectores posibles, deberán analizar dos factores que prácticamente decidirán por él; el primero, las tasas de interés vigentes al momento, y el segundo, la eficacia marginal del capital. Los resultados de tal análisis se reflejan en el proyecto de inversión, el cual contempla un estudio de factibilidad que determinará la rentabilidad o no de la inversión

pretendida, o lo que es lo mismo, la tasa de ganancia que dicha inversión dejará.

En los casos de nuevas inversiones, se analizará la eficacia marginal de la inversión, la cual al ser comparada con la tasa de interés existente en el mercado hará que el empresario, si la rentabilidad que obtendrá es inferior a la tasa de interés bancaria a ese momento, invierta su capital, con menos riesgos en documentos bancarios.

Las inversiones se pueden llevar a cabo, como más adelante analizaremos, con capital propio o ajeno, si el capital es propio es como si el empresario se financiara a sí mismo; si es ajeno, deberá pagar un interés por su utilización, debiendo quedar lógicamente un remanente a su favor.

En conclusión, podemos afirmar que la magnitud de la inversión está determinada por la decisión de los empresarios de colocar sus capitales en forma productiva, para lo cual éstos, además de los elementos anteriormente vistos, consideran toda una serie de otros elementos, que relacionados entre sí, darán al traste con la decisión de la inversión, entre ellos se destacan las expectativas de ganancias, la situación económica y política del país, la coyuntura socioeconómica, el ritmo de crecimiento de la población, la distribución del ingreso de la población, el costo de reposición y mantenimiento, la expansión de los mercados nacionales e internacionales y el surgimiento de nuevos productos, entre otros.

Conjugando todos los factores que hasta aquí hemos mencionado y teniendo en cuenta los recursos financieros con que cuentan, los inversionistas solicitan se les haga el proyecto de inversión que determinará la macro y microlocalización geográfica de la instalación, el tipo de fabricación que deberá realizarse, así como el tipo de tecnología y equipos necesarios en base al tipo de planta y a la utilización que se le dará, por poner la industria como ejemplo. A través de dicho proyecto de inversión se establecen los objetivos deseados y a partir de ahí se efectúan los análisis técnico-operativos, de mercado económico-financiero y socio-económico, que servirán de base al proceso de evaluación de proyectos, el que a su vez permitirá decidir si se acomete de inmediato el proyecto, si se desplaza en el tiempo su ejecución o si definitivamente se cancela.

## **2. Definición y clases.**

Muchos autores dan a la inversión un origen tan antiguo como a la acumulación misma del capital y casi también desde esa época, existen definiciones de lo que es una inversión; definiciones elaboradas con fundamentos, principios e ideologías tan diferentes como son la capitalista y la socialista.

Una definición de inversión puede tener como base diferentes puntos de vista, lo que si consideramos que no es posible ni conveniente es privarla de su carácter y origen económico, pues desde ese mismo instante perdería todo su sentido histórico y práctico.

Como expresa Alvarez Soberanis, "inversión es un concepto económico, e implica la acción de invertir," que desde el punto de vista gramatical, es un verbo transitivo, cuyo analogado fundamental consiste en poner una suma de numerario a trabajar para obtener un rendimiento o utilidad.

Desde el punto de vista de la finalidad o teleológico, con la inversión se persigue el lucro, es decir, alcanzar un beneficio económico. Se hace la salvedad de que la utilidad es el fin, pero éste no siempre se alcanza. El concepto de inversión es contradictorio al de gasto."<sup>1</sup>

Por su parte Silvestre Méndez de forma sucinta plantea que inversión es "la decisión de los empresarios de colocar sus capitales en forma productiva".<sup>2</sup>

No obstante estar de acuerdo, en principio, con las definiciones de estos dos autores de reconocido prestigio, consideramos que debieran tener en cuenta que no sólo es inversión aquella que tiene como origen una aportación de capital o numerario, pues existen otras formas de aportación intangibles como lo son el conocimiento técnico o know how o la imagen empresarial, que muchas veces son los elementos que llevan a la cima del triunfo una inversión determinada. Así mismo somos del criterio que es un error considerar que sólo los empresarios tienen la posibilidad de invertir, cuando

---

<sup>1</sup> ALVAREZ SOBERANIS, Jaime, El régimen jurídico y la política en materia de inversiones extranjeras en México, Edit. THEMIS, México 1990, Pág. 26.

<sup>2</sup> MENDEZ MORALES, José Silvestre, Economía y la empresa, Edit. McGraw-Hill, México, 1996, pág. 213.

en la actualidad muchas de las aportaciones que se llevan a cabo en las empresas no provienen de empresarios precisamente.

### **Clasificación.**

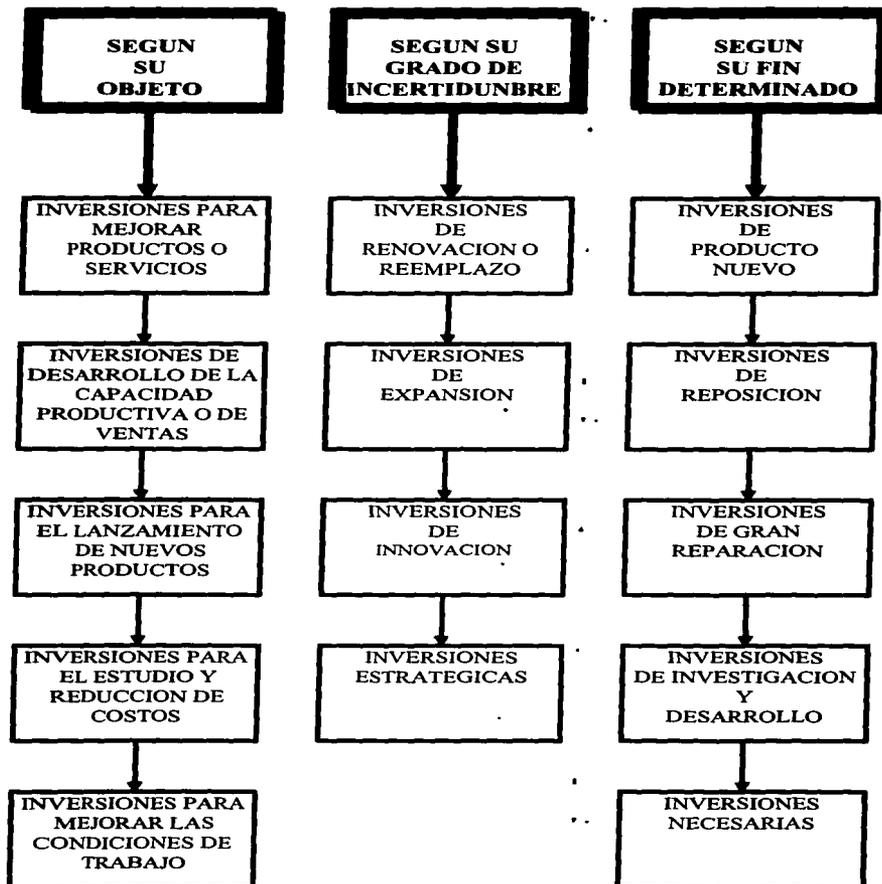
La clasificación de las inversiones de acuerdo con determinados estándares, no es la causa de la existencia de éstas, sino, una consecuencia, es decir que una tras otra fueron surgiendo como respuesta a las necesidades de los empresarios, unas veces de ampliar capacidades productivas, otras de modernizar equipos, o aún cuando no estuviera en su ánimo hacerlas, llevar a cabo las que fueran necesarias.

No es difícil concluir después de varias lecturas, que la inversión en sí no surgió como resultado de alguna investigación técnica ni experimento científico, sino que fue la respuesta elemental a dos interrogantes tan antiguas como el capitalismo mismo; una sería, cómo satisfacer las necesidades cada vez mayores de los hombres y la otra, qué hacer con el capital acumulado, (como resultado de la explotación de los trabajadores) para que se revierta en mayor capital.

Así, en nuestro criterio, se fueron dando naturalmente los tipos de inversiones que hoy podemos agrupar y que atendiendo a su objeto, grado de incertidumbre y fin determinado, el autor Alejandro Conde los clasifica gráficamente de la siguiente forma,<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> CONDE LOPEZ, Alejandro, Análisis económico de la empresa y reducción de costos, Edit. Limusa, México 1975, págs. 337 y sgtes.



Veamos brevemente algunas de ellas, ya que muchas se explican por sí solas.

Inversiones para mejorar productos y servicios: Estas pueden ser el resultado de dos situaciones, una que el grado de consolidación de la empresa le permita destinar fondos internos a incrementar la calidad de sus productos para situarse en la avanzada de la competencia y otra bien diferente sería el caso opuesto, en que si no van al mejoramiento de sus productos quedan rezagados y por tanto su destino es el fracaso.

Inversiones de desarrollo de la capacidad productiva o de ventas: Este tipo de inversiones generalmente refleja una situación financiera positiva acompañada de una capacidad empresarial insuficiente para responder a las demandas del mercado, por lo que si bien sería cierto que la empresa no tiene pérdidas, también lo sería que de no llevar a cabo la inversión dejaría de obtener ganancias, lo cual va en contra de todo principio empresarial.

Inversiones para el lanzamiento de nuevos productos: Responde en la mayoría de los casos a dos causas principales, una a poner a producir o a multiplicarse (como queramos llamarle) el capital líquido excedente y otra que sería explotar el resultado de un estudio de mercado de nuevas necesidades de los consumidores.

Inversiones para el estudio y reducción de costos: Como todos conocemos los costos, tanto en la producción como en una inversión pueden llegar a convertirse en el mejor aliado o en el peor enemigo del empresario, de

ahí que éste no vacile en destinar fondos para su estudio y así conocer tanto su estado en ese momento como su tendencia futura; todo ello puede traerle como resultado a la empresa, la elaboración de un plan estratégico para la reducción de costos, por lo que en muchos casos la inversión no sólo se paga por sí sola, sino, que en ocasiones le reporta beneficios a la entidad.

Inversiones para mejorar las condiciones de trabajo: Este tipo de inversión es la única que en determinado caso, llega a romper con el principio capitalista de que toda inversión tendrá como finalidad el lucro. A ésta solo llegará el empresario por dos razones, la primera si logra determinar que un mejoramiento de las condiciones laborales repercutirá en un incremento de la productividad de los obreros y por tanto una mayor plusvalía, y la segunda es aquella que como consecuencia de las luchas y reclamos sindicales, los trabajadores obtienen del patrón.

Inversiones de renovación o reemplazo: Como su nombre indica, no es más que la renovación cuando sea necesario, de los bienes que la empresa produce, sea por que éstos duren solo un tiempo o porque se deprecien o inutilicen, por todo lo cual se hace necesario reponerlos para evitar su obsolescencia.

Inversiones de expansión: Esta conlleva al crecimiento de la empresa a través de la creación de nuevas instalaciones, la ampliación de la planta o la compra de nueva maquinaria y equipos.

**Inversiones de innovación:** Es también conocida por muchos especialistas como inversiones para diversificación y se efectúan para llevar a cabo una actividad nueva y diferente del giro que hasta ese momento lleva la empresa, claro está, sin perder su línea anterior.

**Inversiones estratégicas:** Se efectúan para que la empresa continúe siendo competitiva en el mercado y se mantenga como líder en una actividad. Este tipo de inversiones contribuyen a mejorar todas las demás esferas de la organización.

**Inversiones de reposición:** Fundamentalmente en la industria, toda instalación, línea de producción o maquinarias, conllevan un proceso de deterioro natural y de caducidad, cuando ésto sucede, el empresario tiene solo una opción para lograr mantenerse en el mercado y esta es llevar a cabo la reposición de dichos equipos y maquinarias.

**Inversiones de gran reparación:** Es también conocida por empresarios y tecnólogos como de reparación capital, es decir, que abarcan por ejemplo a toda una línea de producción o a toda la planta y aunque puede ser necesaria de manera inesperada, lo correcto y habitual es que sea planificada por los directivos de la empresa en el período menos dañino para la entidad.

### **3- El riesgo en las inversiones.**

El tratamiento del riesgo en las decisiones del área financiera de la empresa y en general, de todas las decisiones de gestión, es un tema que aún no está definitivamente resuelto, a pesar de que muchos autores lo han abordado. Sin embargo, lo que sí saben los que en determinados momentos han tenido que tomar decisiones con riesgo, es que éstas casi siempre se toman sin tener certeza de los resultados que se obtendrán de las diferentes acciones que se realicen.

En el área financiera son dos los tipos fundamentales de decisiones, las de inversión y las de financiación. En esta investigación, centraremos nuestra atención en las primeras y podemos decir que mucho de lo que aquí vamos a plantear, puede utilizarse en las distintas actividades empresariales, aún cuando éstas no sean específicamente de inversión.

“En cualquier inversión, ya sea en activos financieros o físicos, el riesgo está presente. La cuestión de quién carga con el riesgo es importante, no sólo en el sentido obvio de la exposición de individuos e instituciones, sino en lo concerniente a que la proporcionalidad del riesgo desempeña un papel importante en la movilización y suministro de fondos para invertir”.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> KITCHEN, Richard L., El financiamiento de los países en desarrollo, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1990, pág. 18.

Las inversiones se evalúan según las generaciones de fondos que van a producir en el futuro. El criterio idóneo para tomar este tipo de decisiones según Fernando Gómez de Zares y de acuerdo con nuestro propio criterio es el del **Valor Actualizado Neto “VAN”**. Esta evaluación supone un costo de fondos que serán el rendimiento mínimo que se debe obtener de los recursos que se invierten en la empresa, descontando los fondos generados por la inversión a ese costo y al restar el desembolso inicial efectuado, el resultado obtenido es lo que enriquece o empobrece al empresario, por el hecho de llevar a cabo la inversión.

Esta fórmula presupone, en principio, que los datos necesarios para aplicarla son seguros, por tal motivo el criterio VAN es superior a otros criterios que se puedan utilizar según la opinión del autor antes mencionado.

El resultado de una decisión en muchos casos depende de lo que ocurra con variables que escapan al control del agente decisor. Una inversión en una planta industrial puede ser más o menos interesante, según lo que suceda con determinados contratos o simplemente con los gustos del público. Según el grado de conocimiento que tenga el decisor sobre las variables que van a afectar la inversión, el proceso decisorio será más o menos complicado.

Existen ocasiones en que el decisor no sabe prácticamente nada sobre cuales serán los resultados de la decisión, en este caso estaremos en presencia de la **“incertidumbre total”** o simplemente incertidumbre, la cual abordaremos más adelante.

A la hora de tomar una decisión, lo más sencillo que puede ocurrir es suponer que se conoce con toda seguridad lo que va a suceder, es lo que se conoce como **“ambiente de certeza”**. En la práctica esta situación se presenta muy poco, al menos en las decisiones empresariales. No obstante, cuando se supone que exista este ambiente de certeza, la decisión de inversión se toma en base al valor actualizado neto, el cual nos podrá arrojar tres posibles conclusiones, la primera que sea positivo el balance y por tanto se toma la decisión; un segundo caso que sería el extremo totalmente opuesto en que se desearía la inversión y un tercero en que existan varias decisiones excluyentes, caso en el cual se deberá tomar aquella que ofrezca un mayor VAN.

Otra situación que se puede presentar es que no teniendo certeza sobre lo que va a suceder sí se conozcan las probabilidades de que se dé cada hecho; éste es el denominado **“ambiente de riesgo”**. Así en la inversión en cuestión, se podrá conocer cuales son las probabilidades de que se venda más o menos, de que los costos sean unos u otros, etcétera. En estos casos tendremos un VAN para cada hecho, constituyendo cada uno una probabilidad.

Así, el decisor llegará en definitiva a una distribución del VAN con diferentes valores y probabilidades, estimando como más conveniente, el que más alta probabilidad ofrezca.

Una situación diferente se le presenta al decisor cuando éste desconoce prácticamente todo sobre las posibilidades de que suceda una u otra cosa. En

el criterio del autor citado, la incertidumbre consiste en tener un completo desconocimiento sobre las probabilidades de que ocurra un hecho u otro; pero plantea el autor, que ante una decisión de inversión empresarial, lo normal es que el decisor, que habitualmente es una persona conocedora del problema o al menos suficientemente asesorada, tenga una información mejor que la total incertidumbre, por lo que es de la opinión que el ambiente más habitual en la toma de decisiones empresariales es el riesgo.

La certeza absoluta, según Gómez de Zares, casi nunca existe y la total incertidumbre mucho menos, pues éstas deberán transformarse en una situación de riesgo mediante la asignación de algún tipo de probabilidades como la subjetiva y el proceso de acumulación de la información.

Como hemos visto hasta aquí el riesgo es un elemento que convive prácticamente a diario con los empresarios y con los ejecutivos decisores, tanto unos como otros deberán asumir los peligros que le son implícitos a las decisiones con riesgo.

No obstante, estos peligros en nuestro criterio, son mayores para los ejecutivos decisores que para los empresarios (si entendemos por tales a los legítimos dueños de los capitales) pues para aquellos, si la decisión es acertada, harán que el capital del o de los empresarios se multiplique hasta en muchas veces, en tanto ellos, cuando más, reciben una gratificación sobre su retribución monetaria.

Otro destino les espera a los ejecutivos decisores si su decisión no fue tan atinada, pues en tanto los empresarios solo recibirán menos ganancias, aquellos estarán a punto de perder no solo sus empleos, sino también su prestigio profesional.

#### **4 - Inversiones de renta fija.**

Las inversiones de renta fija tienen dos características básicas que las distinguen de otros tipos de inversión, ellas, "proporcionan un rendimiento predeterminado a un plazo predeterminado".<sup>5</sup>

En este tipo de inversiones, el inversionista efectúa un préstamo por una cantidad determinada, que es conocida como monto principal, durante el plazo que las partes hayan convenido, exigiendo un rendimiento determinado durante este plazo, más la devolución del monto principal que podrá ser de forma parcial durante la vida del préstamo o al final de dicho período.

## **II- LA EMPRESA.**

### **1. Generalidades.**

Sabido es por todos nosotros, que mediante el ejercicio del comercio es que el comerciante logra realizar la función de aportar al mercado bienes o servicios con la finalidad de lucrar.

---

<sup>5</sup> HEYMAN, Timothy, Inversión contra inflación, tercera edición, Edit. Milenio, México, 1990.

**Todo esto lo logra el comerciante a través de la organización profesional de la actividad económica del trabajo y del capital, lo cual va dirigido a la producción o al cambio, es decir, a la distribución de bienes y servicios.**

**No obstante la forma tradicional en que se han organizado las empresas, en la actualidad, las más importantes de ellas lo hacen bajo la forma de sociedades mercantiles. Como resultado del desarrollo alcanzado por la economía moderna, han proliferado de manera significativa las asociaciones y sociedades mercantiles, ya sean de capitales o de capital y trabajo.**

**Como todos conocemos el ejercicio de la actividad mercantil en la actualidad implica cada día mayores riesgos y mayores gastos, por lo que el empresario colectivo ha ido desplazando de forma paulatina y progresiva al empresario individual, lo cual explica de alguna manera, la importancia en la época moderna de las sociedades mercantiles, fundamentalmente de aquellas en las que se logra una mayor limitación de la responsabilidad de los participantes, así como la fácil y rápida transmisión de las participaciones de éstos en la sociedad.**

Por tal motivo muchos tratadistas de Derecho Mercantil, han dejado de considerar a la empresa como "la organización de una actividad económica que se dirige a la producción o al intercambio de bienes o servicios para el mercado".<sup>6</sup> Esta, que es la idea o concepción que tradicionalmente se ha manejado por parte de los tratadistas respecto de la empresa, ha pasado a ser definida de manera muy diferente; así veremos que el mismo Uria la define como "la asociación de personas que crean un fondo patrimonial común para colaborar en la explotación de una empresa, con ánimo de obtener un beneficio individual participando en el reparto de las ganancias que se obtengan".<sup>7</sup>

Ahora bien, a diferencia de la tradicional empresa, las sociedades mercantiles, como expresa De Pina Vara, ven la luz a la vida jurídica como consecuencia de un contrato, criterio en el que coinciden tanto los teóricos del Derecho mexicano, como los doctrinarios cubanos dedicados a la actividad mercantil; quiere ésto decir, que tanto en una como en la otra legislación, las sociedades mercantiles son el resultado de una declaración de voluntad manifiesta expresamente y que se materializa a través de los llamados "contratos de asociación" en la legislación cubana y "contratos de sociedad" o "contrato social" en la mexicana.

Sin embargo, ocurre algo curioso respecto al mencionado contrato de sociedad al que se hace mención en la Ley General de Sociedades Mercantiles

---

<sup>6</sup> BARRERA GRAF, Jorge, Tratado de Derecho Mercantil, Tomo I, Edit. Porrúa, México, 1957, pág. 174.

<sup>7</sup> URÍA, Derecho Mercantil, España, 1952, pág. 92.

Mexicana (en lo adelante LGSM) y que consiste en que la referida ley no hace mención ni al concepto, ni a las características que deben conformar el citado contrato; motivo por el cual los juristas mexicanos se han visto obligados a acudir a la definición que de este tipo de contrato da el derecho común, remitiéndose por tanto al concepto o definición que, del contrato de sociedad brinda el Código Civil para el Distrito Federal, en el que se establece en el artículo 2688 que: "por el contrato de sociedad, los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común."<sup>8</sup>

Esta ha sido la definición por la que los juristas mexicanos han optado, para poder precisar en tanto lo hace posible esta analogía, el concepto y el contenido del contrato de sociedad, por el que se crea o constituye una nueva entidad.

En cambio, en la legislación cubana, a pesar de que el Código de Comercio que rige en el país, cuenta con muchos menos artículos que el Código mexicano, sí establece en su artículo 116 que: "el contrato de compañía por el cual dos o más personas se obligan a poner en fondo común bienes, industrias o algunas de estas cosas, para obtener lucro, será mercantil, cualquiera que fuese su clase, siempre que se haya constituido con arreglo a las disposiciones de este Código".<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> CODIGO CIVIL para el Distrito Federal, Edit. Porrúa, México, 1995, pág. 465.

<sup>9</sup> CODIGO DE COMERCIO de la República de Cuba, Ministerio de Justicia, Cuba, 1975, pág.31.

Mucho se ha dicho acerca de la clasificación de las sociedades, así encontramos que desde los primeros volúmenes escritos por renombrados doctrinarios del Derecho Mercantil, como Garrigues, las sociedades mercantiles se podrían clasificar de diferentes formas, no obstante, a los efectos e intereses del presente trabajo, limitaremos el estudio comparativo a sólo una de ellas, la sociedad anónima, debido a que constituye la figura jurídica más utilizada en la actualidad.

La LGSM, establece en su artículo 1, los tipos de sociedades mercantiles que reconoce y regula, así tenemos que aparecen relacionadas en esta ley las siguientes:

- La Sociedad en Nombre Colectivo;
- La Sociedad en Comandita Simple;
- La Sociedad de Responsabilidad Limitada;
- La Sociedad Anónima;
- La Sociedad en Comandita por Acciones; y
- La Sociedad Cooperativa.

Todas y cada una de ellas son tratadas con particularidad en la referida LGSM, con la excepción de las sociedades cooperativas, que a pesar de estar contempladas en dicho artículo, son objeto de regulación específica en disposición de igual rango independiente. Conviene aclarar que esta Ley General de Sociedades Mercantiles, promulgada el 4 de agosto de 1934, ha estado vigente por todo este período, en el que ha sido reformada en varias ocasiones, por última vez mediante Decreto publicado el 11 de junio de 1992.

Como se puede apreciar, esta reciente actualización y modificación acorde con las realidades económicas, políticas y sociales del país, la han llevado a ubicarse en el entorno de las leyes más actuales de la región.

A diferencia del sistema jurídico mexicano, que cuenta con una legislación especializada y actualizada (la LGSM) el sistema de Derecho cubano tiene en su haber actual pocas y muy obsoletas legislaciones en materia de comercio, tema que no será objeto de análisis en esta investigación por motivos de tiempo e interés para la misma.

Retomando el tema, quisiéramos resaltar que el Código de Comercio vigente en Cuba, en su artículo 122, fracciones 1ra, 2da y 3ra, relaciona las sociedades que en él se regulan y que son:

- La Sociedad Regular Colectiva;
- La Sociedad en Comandita;
- La Sociedad Anónima; y
- La Sociedad de Responsabilidad Limitada (incorporada al Código por adición dispuesta por Ley de 17 de abril de 1929, que a su vez fue modificada por Ley de diciembre 13 del propio año).

Muy fácilmente podemos apreciar, que este Código de Comercio, si bien es considerado por muchos, un Código de avanzada para la época en que fue

promulgado, también es cierto que se ha convertido, con el decursar de los años, en una legislación totalmente obsoleta, al ser incapaz de regular eficazmente las relaciones mercantiles surgidas a la luz del desarrollo económico y comercial alcanzados en la actualidad.

A continuación y como ya plantemos, centraremos nuestra atención en una de las sociedades reguladas en las legislaciones mexicana y cubana, la cual en nuestro criterio, no sólo en México y en Cba ha adquirido una relevancia extraordinaria, sino también en muchos otros países; nos referimos a la sociedad anónima.

Esta modalidad de asociación ha ganado infinidad de adeptos no solo dentro del sector académico, sino también dentro del empresarial; de hecho casi la totalidad de las inversiones, directas o no, que se llevan a cabo actualmente en el mundo, tienen su punto de origen en una sociedad anónima. Por tal motivo consideramos necesario si no estudiarla, al menos reflejar los elementos más significativos de ella que faciliten la comprensión de este trabajo a aquellos cuyo perfil profesional no sea el Derecho.

Al comenzar el análisis de esta institución jurídica, lo primero que afrontamos ha sido el hecho de encontramos con que dentro de la LGSM de México, de un total de 268 artículos, se le dedica 120 a regular todo lo referente a la sociedad anónima. Veamos a continuación en qué radica la importancia de este tipo de sociedades y cuales son las ventajas que ha reportado durante su existencia a los empresarios que por ella han optado.

Todo parece indicar que los elementos esenciales que han hecho tan atractiva este tipo de sociedad, son precisamente que la responsabilidad de los socios que en ella participan, ante terceros y ante ella misma, se limita al capital accionario por ellos aportados a la compañía y que su obligación fundamental con la sociedad se reduce al pago de sus acciones en la forma, términos y condiciones que determina la ley. Además de estas causas y como colofón de la conveniencia de la utilización de este tipo de sociedad, surgió hace no mucho tiempo atrás la posibilidad de que éstas se constituyeran como sociedades de capital variable, todo lo cual las ha convertido en las más utilizadas por las grandes concentraciones económicas y las empresas más importantes relacionadas con la actividad mercantil.

Por la novedad que representa dentro del Derecho Mercantil la posibilidad de que la sociedad anónima se constituya como una sociedad de capital variable, dedicaremos brevemente nuestra atención al análisis de lo que esta posibilidad representa en las condiciones en que vivimos en la actualidad.

Como regla general, todo aumento o reducción de capital en una sociedad presupone la modificación de la escritura de constitución de la misma, ello implica toda una serie de gestiones y trámites burocráticos notariales y de registro, que lejos de facilitar las gestiones de la empresa, obstaculizan aquellas operaciones que de una manera ágil deba ejecutar la misma; lo cual al parecer, motivó a los legisladores a analizar la posibilidad de simplificar los trámites a realizar, para así buscar efectividad, rapidez y evitar la pérdida de oportunidades circunstanciales que se le presenten a la compañía.

La posibilidad concedida a las sociedades anónimas de constituirse como de capital variable, no significa en modo alguno la posibilidad de que las mismas puedan maniobrar con la variabilidad del capital, buscando de alguna manera afectar a sus acreedores u obtener ventajas económicas en transacciones mercantiles; la LGSM de manera clara y precisa, establece que las sociedades que asuman esta modalidad, deberán establecer y expresar dicha circunstancia, indicando el capital mínimo que para la compañía se ha fijado (artículo 6 de la LGSM).

A la vez que la ley obliga a las sociedades a fijar un capital mínimo, también regula las formas y las causas por las que dicho capital puede variar, disponiendo además que deberán llevar un libro de registro en el que se inscribirá sin excepción alguna todo aumento o disminución efectuada.

Por último queremos señalar que la LGSM responsabiliza totalmente a los administradores que anuncien o permitan que se anuncie el capital cuyo aumento esté autorizado, sin anunciar al mismo tiempo el capital mínimo, debiendo responder ellos por los daños y perjuicios que se causen a terceros que contraten con la sociedad (artículo 217, LGSM).

A diferencia de lo hasta aquí visto, el Código de Comercio de la República de Cuba, regula de manera muy pobre y superficial la constitución y funcionamiento de las sociedades anónimas, tal es así que en dicho texto legal solo aparecen 24 artículos a ellas referidas, articulado que por demás, es totalmente insuficiente para regular tan importante institución.

## **1. El concepto económico de empresa.**

Respecto de la empresa, decimos que es una organización de recursos naturales, capital y trabajo. Los economistas clásicos hablaban de **tierra**, capital y trabajo, quizás demasiado atados a la notable influencia de la agricultura para las primitivas concepciones económicas. Nosotros hablamos de "recursos naturales" porque queremos dejar claro que en el término abarcamos todos los recursos, aún los energéticos, que se constituyen como factores originarios de una producción.

Junto con los recursos naturales, hay que tener en cuenta el capital; el cual está configurado por la totalidad de bienes, propiedad o no del empresario (puede tratarse de capitales tomados a préstamo) que son destinados a facilitar la producción, como los inmuebles, almacenes, instalaciones y maquinaria (capital fijo) o a permitir el intercambio, como las cuentas bancarias, valores por cobrar o mercancías destinadas a la venta (capital circulante).

El trabajo, es la labor humana, que incide sobre el recurso natural y los capitales fijos (para utilizarlos) y sobre el capital circulante (para ponerlo en movimiento); vale aclarar que incluimos en el concepto desde la labor material o manual del obrero hasta la actuación especializada del profesional universitario.

Pero consideramos que ni el recurso natural, ni el capital ni el trabajo forman parte de la empresa. Es algo muy de tener en cuenta para comenzar a

evitar confusiones. Para la empresa, sólo es característico que dichos factores se encuentren organizados y el elemento constitutivo de la empresa propiamente dicha es en verdad la propia organización.

Algunos doctrinarios (entre ellos con más fuerza los italianos) han llegado hasta la idea de que una empresa, para serlo debe contar forzosamente con trabajadores subalternos (trabajo ajeno) ya que, de otra manera no existiría organización de trabajo. En nuestra opinión la tesis es aceptable siempre que se la adopte sólo en forma provisional, ya que el avance de la cibernética podría llegar en corto plazo a la empresa automatizada.

La empresa debe organizarse dentro de los programas generales del Estado. El Estado aporta una serie de servicios que la empresa utiliza: créditos, carreteras, telecomunicaciones, etcétera; en ese sentido puede ser llamado factor de producción. Pero también debe ser elemento ductor o catalizador, que busca un desarrollo orgánico y sistemático del movimiento empresarial mediante la coordinación y planificación de esfuerzos comunes.

Lo anterior se ve en una serie de medidas cotidianas que el Estado impone: requisitos mínimos de construcción, normas sanitarias, restricciones de precios, canalización hacia ciertos insumos, etcétera y también en los remedios extraordinarios que sólo al Estado le toca imponer y a la empresa acatar, cuando las situaciones lo ameritan: bajas o alzas de la moneda, restricciones al consumo en las economías inflacionarias, asunción monopolística de actividades comerciales y expropiaciones.

El objeto de la organización consiste en la producción de bienes o servicios. Y los mismos no van a ser consumidos dentro de ella misma, ni serán simplemente regalados a los terceros, sino que estarán destinados a un intercambio.

Añadimos a las ideas tradicionales, que el intercambio deberá cumplir una finalidad de interés colectivo; ello es una consecuencia evidente del hecho de haber tomado al ente colectivo mismo (el Estado) como factor indispensable de su producción y lo único que justifica la protección que dicho Estado ha de ofrecer a la empresa.

En base a ese postulado, precisamente, le es posible, y le está justificado que limite o prohíba la actuación de ciertas empresas, o que canalice la de otras, cuando ello sea conveniente al bien común.

## **2. El concepto jurídico de empresa.**

Es frecuente contraponer al concepto económico de empresa lo que se ha dado en llamar su concepto jurídico. Según éste, la empresa sería para el derecho algo diferente de lo que resulta ser para la economía, como si el derecho debiera filosofar sobre los sustratos reales para adaptarlos a su gusto, en vez de limitarse a elaborar sus sistemas sobre las estructuras que aporta la realidad.

El teórico venezolano José L. Arismendi enumera al respecto, entre otras, siete teorías jurídicas de contenido vario. Según cada una de ellas la empresa sería :

- “1)- Un sujeto de derecho: Implica una confusión con la idea de empresario, verdadero sujeto titular de los derechos y obligaciones que nacen con ocasión de la empresa pero que no son propiamente de ella.
  
- 2)- Un patrimonio autónomo: Aquí se confunde empresa con hacienda; la primera es actividad, sólo la segunda implica conjunto de bienes, de todos modos, que sea la hacienda la que constituya un patrimonio autónomo también es falso.
  
- 3)- Una universalidad: Para algunos, de derecho; para otros, simplemente fáctica. Pero aquí también hay confusión entre hacienda y empresa y además, resulta forzado calificar de universalidad aún a la hacienda propiamente dicha.
  
- 4)- Un negocio jurídico: Se busca en la empresa un acuerdo entre empresarios, trabajadores y financiadores para obtener un resultado. Pero ello llevaría a la empresa a un simple contrato, a lo más, a una suma de contratos; y conduciría a olvidar la supremacía del empresario sobre los elementos que combinan en la actividad.

- 5)- Una pluralidad de elementos heterogéneos: Algo así como un trasplante a la empresa de la teoría atomista de la hacienda; al igual que aquella, más que una explicación resulta una confesión de la imposibilidad de suministrar alguna.
- 6)- Una pluralidad de personas, por contraposición a los bienes que integran la hacienda: Es loable que logre diferenciar la empresa de los bienes, pero no que caiga en el extremo opuesto de confundirla con los sujetos.
- 7)- Una organización de personas y bienes: La tesis llega al **sumum** de las confusiones posibles: sobrepone los dos elementos que precisamente estaba obligado a diferenciar de la empresa y olvida el único (actividad) que debía tomar en cuenta”<sup>10</sup>.

En verdad, como ya hemos indicado, es absurdo pensar que la empresa tenga que ser para el derecho algo diferente a lo que resulta ser para la economía. El derecho es la recta ordenación de la realidad social; en este sentido, debe recoger la realidad tal y como la encuentra y ordenarla con destino a los fines que considere, de acuerdo con las normas culturales, sociales, religiosas, etcétera, aceptadas por el grupo a quienes van dirigidas.

---

<sup>10</sup> ARISMENDI, José-Loreto, Tratado de las Sociedades Civiles y Mercantiles, quinta edición, Edit. Armitano, Venezuela, 1979, pág. 178.

Nadie vería lógico que el Derecho de Familia prescindiera de la sociología para estructurar el concepto jurídico de "familia" dentro de su normativa concreta. De la misma manera no podemos considerar aceptable que el jurista prescinda de la economía para concebir un objeto, que por su naturaleza, es esencialmente económico.

Naturalmente que, en la persecución de sus fines culturales, el derecho puede modificar las estructuras mediante la prohibición y la imposición de conductas, pero ello no significa que pueda cambiar las estructuras por otras. Esto último sólo debe ser producto de los procesos políticos a los cuales, ciertamente el derecho, sí debe seguir.

En el caso concreto de la empresa, ni tiene sentido ni sirve para nada tratar de entender qué podrá ser ese fenómeno para las construcciones de la ciencia jurídica tradicional.

El empeño en lograrlo resulta tanto más irrelevante, cuanto no se le orienta a la búsqueda de una adecuación entre lo que la empresa, en la vida real, ha llegado a ser y lo que, de acuerdo con las concepciones de justicia y la equidad debiera ser; simplemente lo que la empresa es, se busca describirla con vocablos jurídicos. Ahora bien, si el fenómeno es nuevo, por lo menos para el derecho, es preferible que éste último lo acepte tal y como viene. El Derecho Mercantil siempre se ha caracterizado por adaptarse a la realidad y no vemos por qué en este caso haya quien se niegue a hacerlo.

Aceptamos como correctas, entonces, las tesis que busquen justificar la empresa para el derecho, con los mismos elementos que para la economía. Así, consideramos justas las consideraciones de Garrigues y Ferrara, quienes ven en la empresa una organización de medios contingentes que no se identifica con los mismos y de manera particular, la de Broseta Pont que ve en ella una organización de capital y trabajo destinada a la producción o a la mediación de bienes o servicios para el mercado.

El concepto tradicional lo complementamos con la indicación de que la empresa debe obrar en correlación con las concepciones del Estado y en función de finalidades de interés colectivo; dichos elementos también forman parte, como es natural, de la acepción jurídica. Las razones por las cuales consideramos indispensable incluir tales notas en el concepto, ya fueron explicadas suficientemente.

### **3. Clasificación general de la Empresa.**

Muchos han sido los autores que en diferentes formas han desarrollado el tema de la clasificación de las empresas y como es lógico pocos han coincidido en emitir criterios uniformes, en lo fundamental, debido a la finalidad que los ha llevado a su análisis y estudio; pues no obtendremos el mismo resultado si dicho análisis es realizado por comerciantes, empresarios, juristas o economistas, los cuales atendiendo a cada uno de sus perfiles ocupacionales, centrará de forma diferente su investigación.

No obstante la explicación anterior, abordaremos al menos de manera breve, el tema en cuestión, enfocando la clasificación de las empresas desde tres ángulos diferentes: el primero, general, totalmente comprensible para profesionales, empresarios, y otros; el segundo, económico, introduciéndonos, tal vez indebidamente, en el campo de los especialistas de la rama económica; y el tercero, jurídico.

Clasificaciones generales hemos podido observar muchas en el transcurso de la presente investigación; sin embargo seleccionamos las dos fuentes que con mayor claridad, a nuestro juicio, abordan y desarrollan el tema.

Comencemos por la clasificación dada por el autor Antonio Manero en su libro "Promoción, Organización y Financiamiento de Empresas"; para él las empresas se clasifican de manera general en "empresas industriales, empresas comerciales, empresas financieras y empresas de servicios personales"<sup>11</sup>.

Veamos a continuación cada una de estas clasificaciones en su explicación original y los comentarios que al respecto tenemos.

*LAS EMPRESAS INDUSTRIALES* plantea el autor, que son aquellas cuyo objeto se centra en la explotación de los recursos naturales, entendiendo por tales, los minerales, la agricultura, la ganadería, las aguas, etcétera, es

---

<sup>11</sup> MANERO, Antonio, Promoción, Organización y Financiamiento de Empresas, Edit. Porrúa, México, 1959, pág. 17 y sgtes, (cfr).

decir, todos aquellos productos que sean explotados a partir del estado natural en que se encuentran en la naturaleza, lo cual implica su transformación y adaptación para lograr la satisfacción de las necesidades individuales y/o colectivas del ser humano.

Estas empresas industriales, por la naturaleza de sus actividades, pueden dividirse en dos grupos, las empresas industriales extractivas y las empresas industriales de transformación o manufactureras. Las primeras limitan su actividad a la obtención de los recursos que la naturaleza proporciona en su estado bruto, como por ejemplo, la extracción de petróleo, minerales, y demás recursos del subsuelo, debiendo pasar casi sin excepción, plantea el autor, todos sus productos por la etapa manufacturera, antes de que sean consumidos.

Por su parte, las segundas tienen como actividad esencial la transformación, adaptación y operaciones diversas de carácter físico o químico, necesarios para que los materiales o productos naturales se tornen en propicios para la satisfacción de las necesidades individuales o colectivas, haciéndose de esta forma comercializables y aptos para su consumo.

Con muy buena intención, este autor trató, en su época, de ubicar y definir este tipo de empresas, pero, qué sucede, nos preguntamos, en aquellos casos en que la apropiación o explotación de los recursos, bienes o productos que la naturaleza ha puesto a nuestro alcance, no requieran, como dice Manero, de su transformación o adaptación para satisfacer las necesidades del

hombre, tales como son los productos del mar, de la ganadería, etcétera; ¿no estarán entonces comprendidos dentro de su primera clasificación?

Las actividades que comprende esta rama de las empresas industriales es prácticamente ilimitada; entre ellas se encuentran la metalurgia, las industrias químicas, la fabricación y construcción de muebles e inmuebles, en fin, innumerables actividades desarrolladas por el hombre como resultado de la necesidad de adaptar la naturaleza a los requerimientos humanos en general.

*LAS EMPRESAS COMERCIALES* tienen como base la distribución y el consumo de los productos generados por la industria, comprendiendo por tales las empresas de transporte y las propiamente mercantiles, las que podrán subdividirse en tantas formas como diferentes medios de transporte, distribución, etcétera, existan; así como en base a los diferentes productos industriales que puedan ser distribuidos y consumidos.

Las transportistas están encargadas de la movilización de toda clase de bienes muebles y abarcan principalmente los ferrocarriles, líneas de navegación aérea y marítimas, entre otras.

Por su parte las comerciales pueden, además, no ser subsidiarias de las empresas industriales, sino de otras empresas también comerciales, que el mencionado autor denomina al mayoreo y al por menor o detallistas, pudiendo existir dentro de ellas desde organizaciones mercantiles de gran importancia, hasta simples establecimientos de negocios personales.

*LAS EMPRESAS FINANCIERAS* constituyen en la actualidad un sector amplio e importante, están destinadas a satisfacer las necesidades financieras y económicas de otras empresas o negocios y están representadas en lo fundamental por instituciones bancarias, organizaciones de crédito y cambios, compañías de inversiones y fiduciarias, corredores bancarios, empresas de seguro, bolsas de valores y otras instituciones especializadas.

*LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PERSONALES* son aquellas en las que el trabajo o el servicio personal es el capital principal, si no único. En ellas la utilidad está determinada por la calidad y la técnica de trabajo o servicio prestado o recibido. Estos servicios pueden estar dirigidos al público en general, no sólo por personas o profesionales individuales, sino también por organizaciones que pueden llegar a tener una gran importancia, en cuyo caso es frecuente unir el capital representado por la capacidad y organización profesional, con el capital representado en efectivo, instrumental y/o en bienes raíces, necesarios para garantizar y desarrollar los servicios que ofertan.

La segunda fuente a que nos referimos al principio del Capítulo, es la que divide las empresas en tres grupos, atendiendo a la actividad que realizan; de tal forma se clasifican en primarias, secundarias y terciarias.

Las primarias son aquellas cuyo objeto fundamental es la explotación de los recursos materiales, obteniéndolos en lo fundamental en su estado natural, es decir la pesca, la ganadería, la agricultura, entre otras. Las

secundarias dedican su actividad cotidiana a la producción de bienes en el sector industrial y ejemplo de ellas encontramos en la industria minera, petrolera, farmacéutica, etcétera. Y las terciarias son las dedicadas al sector de los servicios o el comercio y garantizan como último eslabón de la cadena que los productos provenientes de las dos anteriores lleguen a su destino final, los consumidores.

#### **4. Clasificación económica.**

La empresa como célula fundamental del sistema económico capitalista, representa un tipo de organización que se dedica a cualquier actividad económica en las ramas de la producción o los servicios fundamentales en la economía de un país.

En todo país con sistema capitalista moderno, son las empresas las responsables de dar solución a la inmensa mayoría de los problemas económicos de la sociedad, tomando como punto de partida parámetros tales como **qué** y **cuánto** producir, **para quién** producir y a **qué precios** poner sus productos en el mercado.

Todo ello muestra una panorámica general de los problemas en los niveles económico, tecnológico y social que la empresa, en la figura del empresario, deberá resolver atendiendo a su capacidad productiva, tecnológica y económica.

De lo anterior podemos apreciar que la empresa, como unidad económica, es un elemento básico y elemental de cualquier estructura económica que se analice, pues es ella la que cuenta con factores productivos y tecnológicos, que al ser combinados garantizan actividades tendentes a resolver los problemas mencionados anteriormente.

Veamos a continuación, cómo se clasifican las empresas atendiendo a los efectos económicos, partiendo también de tres elementos a considerar: el primero por su tamaño, el segundo por su origen y el tercero por su capital.

Atendiendo a su tamaño, las empresas se clasifican en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, para lo cual los economistas consideran o tienen en cuenta, entre otros, elementos tales como el volumen de sus recursos económicos, centrandó su atención, principalmente, en el capital que éstas poseen y la cantidad de trabajadores que utilizan, para la consecución de su objetivo; el volumen de ventas anuales que la empresa obtiene; y por último, considerando la zona geográfica en que la empresa lleva a cabo sus operaciones, que puede ser local, regional, nacional e internacional.

Los elementos anteriores se pueden resumir en productivos, de ventas y financieros, por medio de los cuales se determinan capital y patrimonio, el monto de los impuestos a pagar al fisco, así como el tipo de sociedad. Estos criterios o elementos considerados para la clasificación de las empresas son cambiantes, por lo que deben irse adecuando a las condiciones del país, sobre la marcha de la evolución o involución de su economía. Veamos la clasificación que de ellas se hace en México, por lo que los valores que a

continuación reflejaremos, deben entenderse en moneda nacional del país, es decir, pesos mexicanos.

**Las microempresas** son aquellas que en su actividad diaria, cuentan con una cantidad de empleados que no superan en su totalidad la cifra de 15 personas y que, además, sus ingresos por las ventas efectuadas en el año no superan la cifra de 80.000 pesos. Estas empresas tienen como principales características que en la mayoría de los casos están integradas por familiares entre sí; que su dueño es quien personalmente la dirige, administra y organiza de manera empírica, a la vez que el 100% del capital invertido es de su propiedad y la producción máxima que logra alcanzar es muy pequeña, por lo que el mercado que cubre, muy rara vez logra rebasar el ámbito local.

**Las pequeñas y medianas empresas** poseen características muy similares y sólo se diferencian en que las primeras tienen una plantilla laboral que va desde 16 hasta 100 empleados y que sus ingresos no superan el 1000000 de pesos, en tanto que en la mediana, su total de empleados no deberá exceder de 250 y sus ingresos por ventas tendrán un límite máximo de 2 000000 de pesos.

Como decíamos, las características de estas empresas son muy similares, en ellas encontramos que sus capitales son aportados generalmente por dos personas, las que se asocian para lograr un fin determinado, en ellas al igual que en la micro, administran de manera empírica el negocio; utilizan maquinarias y equipos no de grandes volúmenes de producción, pero sí lo

suficiente como para abarcar un mercado más amplio, pudiendo llegar a producir (sin satisfacer) para el mercado internacional.

**Las grandes empresas** cuentan con fuerzas superiores a 250 trabajadores e ingresos que rebasan los 2 000000 de pesos anuales como resultado de sus ventas. Estas empresas superan en mucho a todas las anteriores, no sólo por las cifras que acabamos de ver, sino por su estructura y organización. Ellas son el resultado de la agrupación en diferentes tipos de sociedades de varias personas, las cuales efectúan aportaciones de capital a la misma, el que por su magnitud les permite utilizar tecnología, en general, bien desarrollada, cubriendo por tanto, muy amplios sectores del mercado.

Generalmente estas empresas se llegan a convertir en grandes cadenas o consorcios que logran participar mayoritariamente, si no monopólicamente, en la producción y/o comercialización de los productos comprendidos en la rama que abarcan.

Las grandes empresas, como es lógico pensar, cuentan con una dirección y administración profesional, encargando éstas a especialistas universitarios en mercadotecnia, administración de empresas, contadores, abogados, etcétera, y su facilidad para acceder a fuentes de financiamiento es mucho mayor que en las antes vistas, debido en lo fundamental a la credibilidad con que cuentan y al patrimonio que garantiza el cumplimiento de sus obligaciones.

Por su parte, atendiendo a su origen, las empresas se clasifican en nacionales, extranjeras o mixtas.

**Las empresas nacionales** son aquellas que resultan de la aportación de capitales de personas residentes en el país en que se constituyen, como dice José Silvestre Méndez "los nativos de la nación que cuentan con recursos y poseen espíritu empresarial, forman empresas que se dedican a alguna rama de la producción o de la distribución de bienes y servicios".<sup>12</sup>

**Las empresas extranjeras**, a diferencia de las anteriores son aquellas que operan en el país con capital totalmente extranjero. Estas empresas para lograr establecerse y operar, lo hacen, generalmente utilizando como medio la inversión directa en el país en cuestión; establecen una filial en el territorio deseado, operando a partir de ese momento como filial de las matrices, que en estos casos estarán siempre en un tercer país.

**Las empresas mixtas** como su propio nombre lo indica son aquellas que se forman por la aportación de capitales nacionales y foráneos, es decir, que empresarios de origen nacional y empresarios extranjeros se asocian uniendo sus respectivos capitales.

---

<sup>12</sup> MENDEZ, Ob. cit, pág. 276.

Y finalmente, atendiendo a la aportación de capital nos encontramos con tres clasificaciones muy sencillas, ellas son las empresas privadas, las empresas públicas y las también empresas mixtas, veamos, muy brevemente, la definición de cada una de ellas.

**Las empresas privadas** son las que se constituyen con un capital o participación totalmente privado, sin que en ellas participe, para nada, el Estado. En éstas la característica fundamental es que el objeto indirecto es la obtención de lucro.

**Las empresas públicas** obviamente son aquellas en las que el Estado participa ya sea central o territorialmente, pero siempre cubriendo el 100 % del capital. Estas empresas surgen generalmente, por dos motivos, el primero para satisfacer necesidades de la población en sectores o ramas que a los empresarios privados no les interesa invertir por las escasas o en ocasiones nulas ganancias, que en ellos se obtienen; y el segundo motivo, todo lo contrario, el Estado se reserva para él, sectores o ramas económicas, altamente rentables y que casi siempre denomina sectores estratégicos, con los cuales obtiene altos ingresos, que posteriormente "revierte en beneficio de la sociedad", y que le ayuda a "mantener un equilibrio de la economía".

**Las empresas mixtas.** En ellas la combinación de capitales es de públicos y privados. En éstas existen modalidades y proporciones en las participaciones que llegado el momento abordaremos en el presente trabajo.

A nuestro juicio esta combinación de capitales no es nunca espontánea, sino, que con ellas se busca, bien apoyo económico del uno en el otro, bien eficiencia o ambas a la vez.

## **5. Clasificación jurídica.**

Una empresa, cualquiera que ésta sea puede ser propiedad de una sola persona, o de varias personas asociadas; pudiendo, además, tener un fin lucrativo o simplemente finalidades culturales, morales u otras, sin que éstas tengan un carácter económico. De esta conclusión, se obtienen las dos principales vertientes de la clasificación jurídica en empresas individuales y colectivas, por un lado, y asociaciones y sociedades por otro; estas últimas se dividen en civiles, cuando su finalidad no es de carácter principalmente económico y mercantiles, cuando su finalidad sea el lucro o la ganancia.

La Ley incorpora una clasificación más que son las denominadas sociedades de personas y sociedades de capitales, las cuales analizaremos más adelante.

**La empresa individual**, como su nombre lo indica es aquella en la que el capital y la titularidad de la empresa se concentran en una sola persona (persona física). Sobre ésta recaen todos los deberes y obligaciones que la Ley le impone.

**La empresa colectiva** es aquella en la que participan varias personas, ya sean éstas físicas o morales, las que, como vimos anteriormente se pueden subdividir en sociedades de personas o sociedades de capitales.

**Las sociedades de personas:** Son aquellas en las que no sólo la sociedad responde ilimitadamente por sus acciones y obligaciones, sino que también las personas que participen en la misma en calidad de socios, responderán con todo su patrimonio, de manera total, ante terceros.

Un ejemplo de estas sociedades, ya prácticamente en desuso, lo tenemos en las sociedades en nombre colectivo y las sociedades en comandita simple.

**Las sociedades de capital:** Son las que en el cumplimiento de sus obligaciones se limitan a responder con su capital social, por lo que sus socios y sus patrimonios quedan a salvo de riesgos. El ejemplo clásico de estas sociedades lo encontramos en las sociedades anónimas.

Tanto las sociedades de personas como las de capital, con independencia de las características que las diferencian, son tratadas de manera similar por la ley, atribuyéndoles en muchos casos iguales deberes, facultades y derechos.

## **CAPITULO SEGUNDO: FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA INVERSIONES.**

### **I- Generalidades.**

Entre las áreas más importantes de cualquier unidad económica, está sin lugar a dudas la financiera, que con el paso del tiempo se ha ido fortaleciendo y ocupando el lugar que le corresponde dentro de cada entidad.

Esta área trabaja en muchas direcciones, como son la utilización de los fondos de la empresa, análisis de sus costos y su correcta aplicación; no obstante, nosotros centraremos nuestra atención en una de dichas direcciones que es la del financiamiento de inversiones.

Veamos primero que todo, lo que debemos entender por financiamiento a los efectos del presente trabajo; consideramos financiamiento “el proceso que permite obtener recursos financieros para la empresa, sean estos propios o ajenos”<sup>13</sup>, o como los denomina el autor Ricardo Mora, “externos e internos”<sup>14</sup> y que más adelante analizaremos cuando abordemos las fuentes de financiamiento.

---

<sup>13</sup> MENDEZ, Ob. cit., pág.218.

<sup>14</sup> MORA, Ricardo, La función financiera en la empresa, Edit. Interamericana, México, 1982, pág.84

## **II- Financiamiento interno.**

Como hemos expresado, la empresa, para lograr sus objetivos inversionistas, puede recurrir a varias fuentes de obtención de los recursos financieros necesarios para acometer un proyecto determinado. Como vimos con anterioridad puede contar o disponer de recursos internos o propios, externos o ajenos y en muchos casos de una combinación de ambos con el objetivo de minimizar costos.

Cuando la empresa utiliza los recursos internos o propios estaremos en presencia de lo que en las esferas financiera y jurídica se conoce como autofinanciamiento, que generalmente se utiliza en los casos de pequeñas inversiones y en ocasiones medianas (cuando se trata de una gran empresa).

Este tipo de financiamiento se utiliza generalmente cuando la empresa no tiene credibilidad bancaria, cuando los intereses a pagar por préstamos son superiores a los réditos que sus depósitos bancarios les reportan a la fecha, cuando se decide por la Junta de Accionistas reinvertir utilidades o en el caso de nuevas aportaciones de los socios.

Entre las más importantes fuentes internas de financiamiento de que puede disponer una empresa, según la ya mencionada clasificación del autor Ricardo Mora, están las siguientes:

**Reinversión de utilidades:** son aquellas que se generan en la empresa y que por decisión de la Junta de Accionistas no se distribuyen entre ellos, sino, que se reinvierten, ampliando así la inversión original.

**Depreciación y amortización:** se refiere al conjunto de efectivo que obtiene la empresa con sus operaciones y que permite la recuperación de la inversión.

**Incrementos de pasivos acumulados:** son una fuente de financiamiento originada por las operaciones contables de la empresa, ya que muchos servicios se pagan con posterioridad a su prestación y permiten acumular recursos que posteriormente pueden ser utilizados con fines inversionistas.

### **III- Financiamiento externo.**

Así como la empresa puede autofinanciarse, también puede para la casi totalidad de sus inversiones, solicitar financiamiento externo. Este tipo de financiamiento generalmente se obtiene para grandes inversiones que la entidad no puede acometer o que en términos financieros no es prudente que lo haga. La exigibilidad de esta obligación está en dependencia de su duración, atendiendo a un corto, mediano o largo plazo.

Retomando la clasificación de Ricardo Mora, el financiamiento externo, que es mucho más amplio y variado que el interno, puede asumir varias modalidades, veamos las más importantes de ellas:

**Crédito bancario:** es el que otorgan las instituciones financieras, como bancos y fideicomisos y se realiza a través de descuento de documentos, préstamos directos, prendarios, de habilitación o avío, refaccionarios, hipotecarios, descuento de crédito en libro (factorización), tarjetas de crédito, etcétera.

**Crédito particular:** es el que proporcionan a la empresa los accionistas, los conocidos o las empresas filiales.

**Crédito colectivo:** se realiza a través de las emisiones de papel comercial (que el inversionista adquiere para cobrar el importe del pagaré en la fecha que éste especifique) y de obligaciones quirografarias e hipotecarias. Se les llama crédito colectivo porque los documentos los emite la empresa y los coloca al público en general, además de que la propia empresa impone las condiciones de la emisión.

**Arrendamiento:** es otra forma que tiene la empresa para utilizar recursos que posteriormente deben devolverse. Algunos autores distinguen entre arrendamiento de operación, que es el que debe devolverse sin opción de compra, y arrendamiento financiero que puede significar una opción de compra para la empresa.

**Casi capital:** se le llama así porque tiene algunas características tanto del crédito como del capital. Se realiza a través de la colocación de obligaciones convertibles en acciones, las cuales ganan un interés en tanto no

sean convertidas. También se realizan a través de la colocación de acciones preferentes no participantes con voto limitado, es decir son casicapitales.

**Capital:** es una de las principales fuentes de financiamiento externo de la empresa, ya que en este caso se hace una clara distinción entre los propietarios de la empresa y la propia empresa. El capital se coloca por medio de acciones que obtienen dividendos, lo cual representa el costo del capital.

Se distingue entre acciones ordinarias y acciones preferentes participantes, que obtienen un dividendo preferente y además participan de otros beneficios de la empresa, con las limitantes que la ley y/o los Estatutos de la empresa dispongan.

#### **IV- Financiamiento a corto, mediano y largo plazo.**

Aunque no existe una regla vigente para todos los países, es común que en la mayoría de ellos se reconozca que los préstamos se clasifiquen por el tiempo de duración; entendiéndose por préstamo a corto plazo aquel que deberá ser devuelto dentro de los dieciocho meses posteriores a su concesión. Préstamos a mediano plazo, los que deben ser reembolsados entre los dieciocho meses y los cinco años; en tanto que los préstamos a largo plazo tienen una vida superior a cinco años. Veamos con más detalles cada uno de ellos.

**Préstamo a corto plazo:** Como ya dijimos son los que se solicitan para ser devueltos dentro de los dieciocho meses posteriores a ser obtenidos.

Generalmente tienen como destino el financiamiento de activo circulante de la empresa, siempre que las necesidades de ésta no sean muy voluminosas y logren su recuperación dentro del período antes señalado.

Con este tipo de préstamo suelen trabajar casi todas las empresas, bien mediante los créditos obtenidos de sus acreedores y proveedores (que les conceden un aplazamiento en el cumplimiento de sus obligaciones) o mediante los préstamos obtenidos de las instituciones bancarias (que anticipan los fondos que los clientes harán efectivos en fecha posterior).

Los casos más comunes en que se utiliza este tipo de financiamiento del activo circulante, es para la obtención de insumos, materias primas y mercancías.

La devolución de este préstamo se hará efectiva con posterioridad a que la empresa haya efectuado los cobros correspondientes a sus ventas, por lo que el riesgo, en principio, parece mínimo. Sin embargo, ¿cómo puede llegar a complicarse esta relación?, podemos decir que será cuando las ventas resulten inferiores a las previstas y consecuentemente no se obtengan los fondos suficientes para llevar a cabo la devolución del préstamo dentro del plazo fijado.

**Préstamo a mediano plazo:** Este, ya sabemos que deberá ser devuelto entre los dieciocho meses y los cinco años; sólo queremos puntualizar que al momento de su obtención, también quedarán acordadas por las partes las

cantidades y los períodos en que deberá ser amortizado, es decir, en los que deberán ser reembolsados tanto el principal como el interés acordado.

Debido a lo difícil que es obtener créditos superiores a cinco años para las empresas clasificadas como medianas, es común que el más utilizado por éstas sea el de mediano plazo. Este tipo de préstamo, por tanto, se ha convertido en un instrumento financiero fundamental para su desarrollo a través del aumento de su actividad productiva.

Generalmente las empresas utilizan estos préstamos en la compra de nuevas maquinarias y equipos productivos, o lo que es lo mismo, en inversiones para ampliación de la capacidad productiva, con los que garantizan las amortizaciones posteriores, es por ello que consideramos tan importante haber efectuado un objetivo plan financiero del préstamo, así como de las utilidades que se deberán obtener con su utilización.

Por su parte, la entidad financiera, para el otorgamiento del préstamo a la empresa, establecerá un número mayor de condiciones y exigirá mayor cantidad de requisitos que cuando se trata de un financiamiento a corto plazo

Como regla general y entre otros, la empresa deberá presentar para la obtención del préstamo, su flujo de efectivos, sus proyecciones a corto y mediano plazo, el balance y la cuenta de resultados del último ejercicio, debidamente auditadas, presupuestos para el año siguiente e inventarios actualizados y evaluados a la fecha, de sus activos y las garantías que respalden tal solicitud, por lo que podemos concluir que el poder organizativo

y financiero de la entidad deberá ser suficientemente transparente a los ojos del prestamista.

**Préstamo a largo plazo:** En la medida que hemos analizado cada uno de los instrumentos de financiamiento empresarial, hemos visto que las exigencias y requisitos para su obtención son mayores. El préstamo a largo plazo no se escapa de esta regla, sino, que la entidad financiera extrema aún más las condiciones para su otorgamiento.

En éstos tipos de préstamos, el banco o la entidad financiera a que haya recurrido la empresa, será muy exigente y cautelosa en sus análisis, pues cambios imprevistos en el entorno social y económico del prestatario pueden poner en peligro los intereses de aquella. Es por tales motivos que el financiero recurre cada vez más a exigencias de garantías muy superiores al préstamo mismo; así como a un eficiente funcionamiento de la empresa considerando flujos, posicionamiento del mercado y posibilidades de mantenerse en éste, entre otras.

## **CAPITULO TERCERO: LA INVERSION EXTRANJERA COMO MEDIO DE MODERNIZACIÓN ECONOMICA.**

### **I- Generalidades.**

El tema de la inversión extranjera ha sido tal vez, uno de los temas menos explorados por los teóricos del Derecho no obstante su importancia histórica. Para comenzar este Capítulo hemos considerado prudente, preguntarnos, ante todo, qué es, en qué consiste la inversión extranjera, el momento histórico en que surge y las causas que la originaron.

Tras realizar varias consultas a diferentes textos sobre esta materia, consideramos que podemos expresar nuestra propia definición de la inversión extranjera, por lo que consideramos que: **“inversión extranjera es aquella introducción en el mercado nacional de que se trate, de capital, manifestado éste en cualquiera de sus expresiones, la cual es realizada por una persona moral o física, de nacionalidad diferente a la de los ciudadanos del lugar, siempre con la finalidad expresa de obtener intereses o utilidades de la misma”**.

De una definición propia hemos querido partir en nuestro análisis, para evitar así la influencia de aquellos teóricos que de manera difusa han emitido criterios individuales y en ocasiones divergentes; y precisamente hemos comenzado el presente Capítulo con la definición del significado que para nosotros tiene el término "inversión extranjera" pues no creemos que se pueda,

en modo alguno, teorizar sobre ella sin tener con claridad un criterio uniforme y propio, a partir del cual sea factible comenzar su análisis.

Tomando como punto de partida el concepto o definición antes expresado, ya podemos preguntarnos y buscar la respuesta a la interrogante de cuáles fueron las causas que dieron origen a esta figura jurídica y los criterios que sobre ella hay en la arena internacional.

Teóricos y analistas se han cuestionado por décadas enteras el impacto de la inversión extranjera vista con enfoques políticos, económicos y jurídicos, sin embargo encontramos sólo un criterio o análisis sobre el impacto o costo social de la apertura de un país a la inversión extranjera, aspecto del que los países de América Latina y del tercer mundo en general podrían desgraciadamente escribir tomos enteros.

De todos los análisis realizados, una conclusión es cierta y universal y es que la relación de interdependencia económica que existe entre todos los países hace cada vez más fuerte la inversión extranjera, pues recordemos que históricamente han existido países con un potencial que les permite situarse como exportadores de capital, tecnología y "know how" y otros que necesitan esos recursos para lograr y/o consolidar su desarrollo, requiriéndolos del exterior para cumplimentar su proceso de crecimiento.

“La solidaridad e interdependencia internacionales, que por razón del sistema económico y tecnológico existe hoy, hacen imposible que cualquier pueblo de la tierra pueda sustraerse al movimiento del tiempo. Países ricos y

pobres, grandes y pequeños, de todas las ideologías y en todos los continentes, participan en una civilización material, emprendedora y competitiva"<sup>15</sup>, la inversión extranjera.

La inversión extranjera puede clasificarse como directa o indirecta; la primera es aquella que se da a través de la introducción de capital líquido, es decir, dinero efectivo, de la transferencia de tecnología, "know how" u otra modalidad similar y la segunda es la proveniente del endeudamiento provocado por préstamos al sector público o privado de un país.

Tanto de una como de la otra tienen amargas experiencias nuestros países latinoamericanos, sin que hasta el momento la mayoría de ellos haya podido borrar las huellas de pobreza y miseria que por esta causa aún padecen.

## **II- Apertura a la inversión extranjera.**

Ya con anterioridad a la revolución industrial del pasado siglo y de manera aislada, encontramos actos muy similares a los de una inversión extranjera en algunos países de Europa; los elementos aceleradores de este fenómeno lo constituyeron en lo fundamental, la división del trabajo y la transformación de las empresas en transnacionales, elementos éstos que de los años precedentes a la actualidad han alcanzado un auge considerable.

---

<sup>15</sup> DIAZ, Luis Miguel, "Regularidad Jurídica del Reglamento para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera", Revista EL FORO, 8va época T.II, No.2, México, 1990.

Hasta principios de siglo, las economías nacionales se mantuvieron, desarrollaron y crecieron, con mayor o menor ritmo, como resultado de inversiones nacionales provenientes, como ya analizamos, de la acumulación del capital en determinados sectores; pero lo que ninguna economía pudo hasta esa fecha fue desarrollar ramas o sectores, fundamentalmente productivos, en los que no contaran con los recursos naturales que les sirvieran de soporte material y aún cuando poseyeran estos recursos, no contaban con una tecnología adecuada, ni con los conocimientos y recursos humanos necesarios para desarrollarla. Este es a nuestro juicio, el primer indicador de lo que actualmente se conoce como países subdesarrollados o “tercermundistas”.

Todo lo anterior, unido al desarrollo de las relaciones internacionales y de las vías de comunicación aéreas, marítimas y terrestres, originó el surgimiento de la inversión extranjera y su acelerada expansión.

Como expresamos anteriormente, no todos los países fueron igualmente agraciados por la naturaleza y por la historia; no obstante, consideramos que las causas que originaron que unos fueran colonizados y otros colonizadores no debe ser objeto de nuestra investigación sino, de la sociología y la antropología.

Lo que sí es cierto, según la historia y ésta es una regla que no creemos tenga excepción, es que ningún país ha podido permanecer aislado del resto del mundo, sin mantener contacto y relaciones de intercambio, ya sean éstas

culturales, comerciales, tecnológicas, económicas, o de otro tipo; al menos, no por mucho tiempo.

Existen para la anterior afirmación, varias razones que la fundamentan científicamente y los países que han pretendido ignorarlas sólo han obtenido como resultado, la involución económica y por tanto el subdesarrollo creciente y paulatino de sus pueblos; estas razones son:

- Necesidad de obtener bienes y servicios para los que no tienen condiciones materiales o humanas nacionales de desarrollo;

- Necesidad de colocar y realizar en el exterior, excedentes económicos de productos y servicios nacionales para los que no tienen salida en el mercado interno o que reportarán mayores ingresos con su venta en mercados extranjeros;

- Necesidad de importar tecnologías extranjeras desarrolladas que impidan la descalificación internacional del país como productor reconocido de determinado producto o línea de productos; y

- Necesidad de colocar capital nacional, ya sea privado o público, en aquellos mercados que ofrezcan un mayor rendimiento económico. Este acto es conocido como acto de exportación de capital.

Los países en vías de desarrollo precisan permanentemente de recibir flujos financieros que les permitan dar solución a las cada vez más crecientes

necesidades de desarrollar ramas o sectores económicos que coadyuven a garantizar cierta estabilidad económica. Esta necesidad ha traído como consecuencia que se vea a la inversión extranjera directa como la vía más accesible y expedita, concediéndole por tanto gran importancia y atención.

Por su parte, los países inversores de valores buscarán aquellos países en los que las tasas de rédito sean más atractivas. En el caso del capital de préstamo, como ya vimos, se dirigirá hacia aquellos países que ofrezcan tasas de interés superiores a las nacionales, tomando en cuenta por supuesto, el grado diferencial de riesgo del país en cuestión.

La inversión extranjera directa no difiere en lo absoluto del análisis anterior; en estas inversiones el inversionista buscará regiones geográficas que le garanticen igualmente una tasa de rédito superior a la que le concedería algún banco, y dentro de las regiones que le otorguen esta ventaja, escogerá aquella que constituya la más atractiva con el menor grado de riesgo.

Está claro para nosotros, y deberá estar aún más claro para los países que decidan abrir sus economías a la inversión extranjera directa, que deberán efectuar un doble análisis para permitirse ser un “mercado atractivo”, quiere esto decir que deberán contar con una infraestructura jurídica que cumpla una doble función, por una parte que constituya una garantía para el inversor extranjero y por otra que constituya un sistema jurídico que proteja los intereses nacionales, brindando la suficiente flexibilidad a la autoridad facultada para aprobar o no la inversión en la toma de su decisión.

### **III- Desarrollo nacional e inversión extranjera.**

En el desarrollo del sistema capitalista encontramos múltiples características que diferencian cada una de las etapas que lo componen. El capitalismo monopolista presenta como características primordiales, entre otras, la imperiosa necesidad de obtener ganancias y la competencia entre todos sus sectores; pero la última y nueva característica del sistema es la transnacionalización.

“La transnacionalización cubre conceptualmente tanto a lo que conocemos como inversión extranjera directa como a la inversión extranjera indirecta. Esta última se manifiesta en el traspaso de recursos económicos de un país a otro, en forma de préstamo, por ejemplo. En este proceso intervienen los gobiernos de los Estados, los inversionistas privados (específicamente la Banca Internacional o Transnacional) y los organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.”<sup>16</sup>

Por su parte, la inversión extranjera directa se da principalmente, mediante la introducción de capital de empresas transnacionales en sectores de la economía de terceros países, que fundamentalmente no hayan logrado alcanzar un desarrollo sustancial en dichos sectores.

---

<sup>16</sup> NUÑEZ PALACIOS, Susana, “El papel de la inversión extranjera y la transferencia tecnológica en el desarrollo de México. La nueva reglamentación”, *Revista Alegatos*, Nos. 15 y 16, mayo-diciembre, 1990. México, págs. 12 y 13.

A través de la IED los países receptores buscan, fundamentalmente, beneficios que contribuyan directamente al crecimiento de la economía nacional. De todos los objetivos primordiales que cualquier país anfitrión pretenda buscar con este tipo de inversiones siempre deberán estar presentes al menos los que se mencionan a continuación:

- Que garanticen la generación de nuevas fuentes de empleo;
- Que transfieran nuevas tecnologías a la industria nacional; y
- Que incrementen las exportaciones de productos manufacturados a nivel nacional.

Muchos autores han planteado y defendido la tesis de la implementación de modelos de desarrollo económicos preestablecidos en los países subdesarrollados y en particular en los de América Latina, argumentando que un modelo de desarrollo que ha funcionado en los países desarrollados tiene que irremediablemente funcionar en aquellos países que no han logrado tal condición.

En nuestro criterio semejante tesis no es si no una forma burda de pretender mantener engañados a los países subdesarrollados, esperando éstos algún día lograr el desarrollo y la implementación de un modo de vida que aquellos que hoy lo poseen sólo pudieron lograrlo a través de la explotación indiscriminada de los recursos naturales y económicos que de manera injusta extrajeron de los mismos territorios a los que hoy pretenden exportar su

**modelo de desarrollo. Sin embargo, si los países subdesarrollados aplicaran este modelo, ¿a quién podrían explotar en la actualidad?.**

**Todo ello se puso de manifiesto desde el año 1940 en que la CEPAL propuso una explicación para el atraso que presentaban los países de América Latina, en la que planteaba precisamente que el subdesarrollo de esos países estaba fundamentalmente determinado por las relaciones económicas internacionales que se les habían impuesto.**

**Las relaciones de intercambio que América Latina, en particular, mantenía con los países desarrollados reportaban saldos negativos para aquella, pues en tanto que sus importaciones de materias primas y productos semielaborados enfrentaban una considerable disminución de precios, la importación de productos terminados presentaba una tendencia constante a la alza.**

**Esta desde el punto de vista económico, ha sido, es y será la causa fundamental del deterioro y estancamiento de las economías de nuestros países latinoamericanos.**

**En el informe al que ya hicimos referencia, la CEPAL planteó la necesidad de reestructurar el orden económico internacional existente desde antes de esa época y replantear las condiciones de intercambio entre los países industrializados y los mal llamados países del tercer mundo, expresando su rechazo al esquema tradicional de la división internacional del trabajo en el cual “a América Latina venía a corresponderle como parte de la periferia del**

sistema económico mundial, el papel específico de producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales".<sup>17</sup>

El desarrollo de América Latina en el siglo actual está relacionado con su evolución histórica, con su pasado colonial y con el desarrollo del capitalismo en sus distintas fases. El subdesarrollo debe entenderse como una condición que no surge única ni principalmente debido a fallas o deficiencias nacionales propias de cada tipo de sociedad, sino más bien a la forma en que estos países se han visto obligados a incorporarse al sistema capitalista mundial.

Desde hace varias décadas los países en desarrollo han estado proponiendo en todas las tribunas internacionales, incluidas las Naciones Unidas, el establecimiento de un nuevo orden económico internacional que les permita incorporarse de manera justa a un sistema de intercambio que les facilite mantener niveles de vida dignos para sus pueblos y un crecimiento estable de sus economías nacionales. Ante estas pretensiones, nunca los países industrializados han accedido siquiera, a participar en una ronda de conversaciones preliminares para tales fines; todo lo que han logrado los países latinoamericanos ha sido negociar casuísticamente o sobre temas parciales de las relaciones de intercambio.

Sí, es cierto que cada día la situación de independencia política y económica de los países latinoamericanos es más incierta; cada día existe

---

<sup>17</sup> Informe de la CEPAL, 1949, Informés recopilados por Naciones Unidas, Estados Unidos, 1970, pág. 44.

mayor penetración de capitales transnacionales en las economías de nuestros países ejerciendo cuanta presión les permite su poder económico para influir en decisiones de carácter nacional a la conveniencia de las potencias capitalistas que sus intereses representen y cada vez más, a nuestro modo de ver, se hace necesario comenzar a andar el camino de la integración económica latinoamericana como única forma de hacer frente a las relaciones de intercambio con los bloques o comunidades de países desarrollados.

Otra vía que pudiera constituir, si no la solución, sí un paliativo a los problemas de las IE de los países latinoamericanos, pudiera constituirlo el Organismo Multilateral de Garantías de Inversiones, conocido por sus siglas en inglés MIGA, que constituido tras grandes procesos de investigaciones y negociaciones entre los países miembros del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) entró en vigor el 12 de abril de 1988.

Este Organismo internacional contempla, tanto en su Convenio de constitución como en el Reglamento que lo rige, un fin primordial que es, fomentar el flujo de inversiones para y entre los países en desarrollo. otorgando garantías contra riesgos no comerciales e incluso campañas de promoción.

Hasta fecha reciente, más de 16 países industrializados y 60 países en vías de desarrollo habían firmado el Convenio.

A partir de los años 90, el MIGA parece ser que ha podido comenzar a jugar el papel para el cual fue creado, debido a dos razones

fundamentalmente, “en primer lugar porque en círculos financieros y políticos existe la creencia de que la inversión extranjera directa puede, por ejemplo, torcer el curso de la crisis de la deuda de los países en desarrollo. En particular, economistas estiman que en los 90 los flujos de recursos financieros seguirán negativos para América Latina...la gran opción entonces parece ser mayor inversión extranjera.

En segundo lugar, debido a la reciente apertura de los mercados de Europa del este a la economía capitalista, la trascendencia del MIGA se acrecentará por la mayor competencia mundial por atraer recursos internacionales a mercados nacionales. Polonia, por ejemplo, firmó el MIGA en enero de 1989 y Yugoslavia en septiembre del mismo año...Parece evidente que ahora los países del tercer mundo y los del segundo competirán entre sí para seducir los recursos de los países del primero”.<sup>18</sup> Se anexa el Convenio constitutivo del MIGA.

---

<sup>18</sup> DIAZ, Luis Miguel, “La inversión extranjera. Promoción internacional de la inversión extranjera: el MIGA”, Revista Faceta, No. 94, México, 1991, págs. 476 y 477.

#### **IV- Proyecciones actuales de la inversión extranjera directa.**

El comportamiento de la IED en la época actual es preciso que sea analizado a partir de los cambios producidos en la esfera productiva y comercial del mundo, orientados éstos en lo fundamental a la globalización.

Son muy diversas las transformaciones que se han producido en el mundo en la última década, sin embargo, consideramos preciso hacer énfasis en aquella que, a nuestro juicio, constituye uno de los principales elementos de análisis en el comportamiento de la IED a escala internacional; nos referimos a la internacionalización de los procesos productivos.

A partir de la década del 60 las empresas transnacionales con el fin de optimizar los recursos productivos y obtener mayor rentabilidad en sus procesos decidieron trasladar partes de dichos procesos, o incluso procesos enteros hacia aquellos países que les otorgaran beneficios y mejores condiciones económicas o de mercado (salarios, régimen tributario, reglamentación jurídica relativa a la inversión extranjera, reservas de materias primas, políticas gubernamentales en cuanto a inversión extranjera, etcétera) instalando en esos territorios filiales de las empresas matrices con una relativa independencia económica y una subordinación vertical a la casa matriz.

Todo esto trajo como consecuencia que con independencia de los beneficios económicos que esta nueva estrategia capitalista trajera en los países anfitriones de las IED, las más beneficiadas fueran precisamente las transnacionales y sus filiales, como consecuencia del aumento de las

relaciones comerciales entre ellas. Se calcula que para principios de los años 90, más de la mitad del intercambio internacional se realizó entre filiales extranjeras y sus transnacionales de origen.

Precisamente, a principios de los 90 con la desaparición del campo socialista como bloque, la reafirmación de los Estados Unidos como gendarme mundial en la esfera militar y económica, la consolidación de la Comunidad Europea como bloque económico y la firma de varios Tratados y Acuerdos de intercambio comercial, la tendencia de las IED varió en cuanto a su lugar de destino, presentándose una mayor afluencia de capitales precisamente hacia los países más desarrollados, principalmente hacia los sectores de los servicios.

“Diversos factores confluieron en este resultado, entre los que sobresalen los siguientes:

a)- Incremento del proteccionismo comercial de los Estados Unidos: múltiples inversionistas extranjeros, especialmente los japoneses, han establecido plantas fabriles en los Estados Unidos como un mecanismo para evitar las barreras proteccionistas implantadas en esa nación frente a terceros.

b)- Intensificación de la competencia: la mayor competencia que los Estados Unidos enfrentan a nivel internacional de países desarrollados, principalmente Alemania y Japón en “industrias maduras” (acero y automóviles) o en las “avanzadas” (electrónica y computación) han conducido a que los Estados Unidos participen en proyectos de inversión

conjunta en su territorio, con empresas de esas naciones para acrecentar su eficiencia y competitividad.

c)- Inestabilidad económica en naciones en desarrollo: la disminución del proteccionismo y los ajustes estructurales en estas economías conllevan a situaciones de inestabilidad que han hecho difícil justificar proyectos de IED en estos países, en los que los inversionistas tienen incertidumbre sobre la política cambiaria, la inflación o sobre la instrumentación de modificaciones inesperadas en los planes económicos.”<sup>19</sup>

Ante esta situación, los países en desarrollo, en aquellas ramas o sectores económicos en los que no constituyan una potencia a tener en cuenta, tendrán que optar por modalidades de IED que vayan hacia otro tipo de modalidad que no sea la de radicación de capital y filiales derivadas de transnacionales (contratos de administración, contratos de participación, subcontrataciones, licencias, contratos a riesgo y franquicias, entre otros).

## **V- Estados Unidos y la IED en América Latina.**

Para nadie es un secreto que los Estados Unidos han encabezado las IED que se han realizado a escala universal, durante todo este siglo, fundamentalmente en América Latina. Sin embargo debemos hacer la aclaración que no se han comportado de la misma manera las IED que las

---

<sup>19</sup>LEON OPALIN, M., ITURBIDE, Laura, “La inversión extranjera directa: un análisis comparativo internacional”, Revista La inversión extranjera, editada por Banamex, México, 1991, pág. 6.

indirectas, pues las primeras se han expandido en mayor escala con relación a las segundas.

A modo de ejemplo de lo anterior podemos decir que ya desde los años 30, las IED en Latinoamérica sumaban 3519 millones de dólares, mientras que las indirectas sólo ascendían a 1610 millones.

Desde esa época la proporción de estos tipos de inversiones estadounidenses en nuestros países era de la mitad de las inversiones directas y sólo un quinto de las indirectas, por su parte, en la actualidad esta proporción se manifiesta en una relación de 3 a 1, las directas con relación a las indirectas.

Una vez realizada la explicación anterior, podemos pasar a mencionar en cifras el comportamiento que mantuvo la IED estadounidense en América Latina, durante la primera mitad del siglo, ya que son éstas, en definitiva, el tipo de inversiones objeto de nuestro estudio.

En 1913, el 86% estaba en la región del Caribe (México y Cuba tenían las cuatro quintas partes de todo el capital invertido por Estados Unidos en América Latina). En 1929 en esta zona seguía concentrado el 66%, mientras que el 34% restante estaba distribuido más o menos igual por toda Sudamérica.

Durante la década de los años 30, casi tres quintas partes se mantenían en el Caribe, aunque comienza a existir un incremento de las inversiones directas en países como Argentina y Chile.

Ya en 1940 las IED de los Estados Unidos en América Latina, ascendían a 2771 millones de dólares y de éstos los servicios públicos y el transporte cubrían 962 millones de dólares; la minería y fundición 512 millones, el petróleo 572 millones, la agricultura 359 millones y las manufacturas 210 millones.<sup>20</sup>

“Se dice que en 1934 las minas controladas por norteamericanos producían todo el asfalto, bauxita y vanadio extraídos en Sudamérica, también casi todo el hierro, nueve décimas del cobre, siete décimas de la plata, dos tercios del zinc, más de la mitad del manganeso y platino, más de un tercio del plomo, un tercio del oro y un décimo del estaño”.<sup>21</sup>

En la segunda mitad de este siglo los Estados Unidos consolidaron su presencia en América Latina por medio de las IED. A los efectos de otorgar mayor protección a sus inversiones, en 1969 surgió a propuestas del Congreso norteamericano la Corporación Internacional sobre Inversiones Privadas (OPIC) entre cuyos objetivos se encontraba “movilizar y facilitar la

---

<sup>20</sup> Fuente: MARQUEZ, Javier, Inversiones internacionales en América Latina. Problemas y perspectivas, Informaciones económicas del Banco de México, México, 1945, pág. 16.

<sup>21</sup>Idem.

participación de técnicas y capitales privados estadounidenses en el desarrollo económico y social de regiones menos desarrolladas”.<sup>22</sup>

Según los promotores de la organización, ésta proporciona al inversionista norteamericano una mayor seguridad, elimina temores y propicia un mayor flujo de inversión hacia aquellos países que suscriben convenios con dicha organización.

Para cumplir con sus objetivos, la OPIC ofrece a los inversionistas contratos de seguro contra los llamados “riesgos políticos”, entre los que podemos mencionar la expropiación, la inconvertibilidad de la moneda, las guerras, revoluciones, insurrecciones; al igual que otorgan préstamos directos y avales financieros a empresas de coinversión en los sectores industriales y agroindustriales.

A modo de ejemplo del actuar de esta organización, podemos decir que en el período 1981-1984 la OPIC participó en 438 proyectos, asegurando inversiones por un valor de 12 800 millones de dólares.<sup>23</sup>

Otra de las acciones que ha emprendido el gobierno estadounidense, sobre todo a partir de los años 60, con el objetivo de “otorgar la mayor protección posible” a las inversiones norteamericanas en el exterior, es el

---

<sup>22</sup> ALVAREZ SOBERANIS, Jaime, La Inversión Extranjera y el Desarrollo Nacional, Edit. Themis, México, 1992, pág. 145.

<sup>23</sup> Fuente: Business America, Estados Unidos, julio de 1984.

hecho de exigir como práctica usual de sus negociaciones la firma de tratados bilaterales sobre inversión con los países receptores de sus capitales. A partir de la mencionada década, los Estados Unidos han concluido más de 200 tratados bilaterales sobre protección a las IED.

Los distintos gobiernos norteamericanos, de una forma o de otra, han perseguido con la firma de los respectivos tratados que en éstos se suscriban cláusulas relativas al trato igual a la IED ya existente en el país y a la nueva, incluyendo la no discriminación y el tratamiento de nación más favorecida, compensación en caso de expropiación, etcétera.

Con respecto a esta llamada “igualdad”, podemos decir que según varios especialistas y en nuestro propio criterio, este principio resulta discutible ya que el trato “igual” sólo debe proceder entre quienes son iguales y podemos afirmar que las empresas originarias de los países en desarrollo (léase latinoamericanos) generalmente se encuentran en desventaja frente a las corporaciones transnacionales (en este caso norteamericanas).

Según se ha planteado, estos tratados pretenden incrementar el flujo de las IED estadounidenses a los países anfitriones, pero consideramos que en esencia lo que tratan es de imponerles restricciones en cuanto a su política de regulación de los capitales foráneos.

Al respecto, podemos decir que “el leitmotiv de la política de Estados Unidos hacia los países en desarrollo es la creación de un clima favorable para la inversión extranjera. Por lo tanto, no aplican, medidas para estimular

las inversiones en los países en desarrollo, sino que sugieren las acciones a ser adoptadas por los países receptores. Con tal propósito, se propicia la adopción de medidas de liberalización del comercio, de la inversión y de las finanzas, la reducción de la presencia estatal, la extensión de los mecanismos de mercado y la necesidad de crear estabilidad política.”<sup>24</sup>

La política con relación a estos tratados ha sido apoyada firmemente por el sector privado, el cual ha llegado a solicitar al gobierno de los Estados Unidos que otorgue beneficios comerciales sólo a aquellos países con los que se hayan concertado tratados bilaterales sobre inversión.

Finalmente, con relación a este aspecto consideramos oportuno decir que el hecho de haber firmado tratados bilaterales no es condición suficiente para que los países de menor desarrollo vean incrementadas sus IED ya que los inversionistas potenciales toman sus decisiones de inversión de acuerdo fundamentalmente a las condiciones de mercado de los países anfitriones y no por tratados que pretendan asegurárselas puesto que éstos no pueden garantizarles una adecuada tasa de rentabilidad.

---

<sup>24</sup> Libro editado por el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), citado por ALVARES SOBERANIS, Jaime, La Inversión Extranjera y el Desarrollo Nacional, Ob. cit., pág. 140.

Como México es uno de nuestros puntos de referencia, a continuación pasaremos a la explicación del comportamiento de la IED estadounidense entre los años 1989 y 1994 en este país, a modo de ejemplificar la situación existente al respecto en América Latina. (Ver Cuadro No. 6, anexo).

La inversión norteamericana captada entre enero de 1989 y junio de 1994 se orientó a las actividades del sector industrial, que recibieron 34.8%, los servicios financieros 22.4%, los servicios comunales 21.6%, las actividades comerciales 13.5%, las comunicaciones y el transporte 4.6% y otros sectores 3.1%.<sup>25</sup>

En la industria manufacturera, los principales subsectores receptores fueron: productos alimenticios, bebidas y tabacos con 31.4% del sector; productos metálicos, maquinaria y equipos 28.0% y sustancias químicas 17.1%.

En servicios financieros, la inversión se concentró en el subsector de servicios de alquiler y administración de bienes inmuebles con 77.0%. En servicios comunales, destacan los servicios profesionales, técnicos y especializados con 44.6% y restaurantes y hoteles con 48.5%.

---

<sup>25</sup> Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1997.

Por rama de actividad, la inversión estadounidense en la industria se canalizó principalmente a productos químicos e industria automotriz. En servicios se destinó a inmobiliarios, profesionales, técnicos, especializados y personales, así como servicios de instituciones financieras del mercado de valores.

## **VI- La Comunidad Económica Europea y la IED en América Latina.**

Para finales de la década del 50 la industria manufacturera europea optó como vía para dar solución al problema de su capacidad para desarrollar determinadas industrias, la IED. De hecho la mayoría de los consorcios europeos establecieron sus filiales en los países latinoamericanos que presentaban un mayor desarrollo de la industria. Así creció la IED en América Latina durante más de 20 años, para comenzar su declive a partir de la crisis de la deuda externa latinoamericana de 1982.

Durante el período de crecimiento de las inversiones en América Latina algunas transnacionales llegaron a orientar sus producciones hacia el mercado interno, así varias de ellas establecieron plantas industriales, sobre todo en los sectores automotriz y electrónico, fundamentalmente en países que pudieran ser centros geográficos para su comercialización.

Unido a la ya mencionada crisis de la deuda externa latinoamericana, se dio el fenómeno del desarrollo acelerado y muy competitivo de los países asiáticos, que entraron y se han mantenido en el mercado internacional sobre

la base de tres características fundamentales que son, alta productividad, mano de obra barata y una alta preparación y calificación de los trabajadores.

También ha influido notablemente en el descenso de inversiones europeas en América Latina, la apertura de nuevos horizontes inversionistas provocados por la desaparición del sistema socialista como bloque de países de Europa del este, lo cual abrió nuevos cauces para que los países de Europa occidental introdujeran su capital en negocios relativamente baratos y con muy alta reutilidad.

No obstante, América Latina continúa siendo objeto de algunas inversiones importantes provenientes de Europa, sólo que éstas se concentran en unos pocos países del área, fundamentalmente México, Brasil y Cuba.

“México, como localización industrial, ha ganado importancia porque posee una demanda interna interesante y un acceso favorable al mercado norteamericano. Un ejemplo significativo es la industria automovilística, la densidad de autos en México es baja y varios consorcios extranjeros del sector invierten para aprovechar las ventajas del TLC e incluso para abastecer a otros países de América Latina.

Brasil emprende una política económica moderna -lo que depende de cómo evolucione la correlación de fuerzas en el plano de la política interna-, aumentarán las IED y sus exportaciones de manufactura en segmentos de baja y mediana intensidad tecnológica. La economía brasileña también se esfuerza por mejorar su atractivo como localización para la industria de automóviles.

La división del trabajo con Argentina está muy adelantada y Brasil puede convertirse en el motor del crecimiento industrial de América del Sur”.<sup>26</sup>

Cuba es un caso atípico dentro de la comunidad de países latinoamericanos; habiéndose incorporado al proceso de apertura bajo condiciones irregulares que más adelante explicaremos, ha logrado convertirse en uno de los países latinoamericanos con mayor atractivo para inversiones extranjeras en los sectores industriales y de servicios.

Como todos conocemos, Cuba llevó a cabo un proceso de desarrollo durante los últimos 35 años, aproximadamente, basado en relaciones de producción e intercambio comercial de corte socialista; además su proceso de desarrollo tecnológico e industrial también tenía su origen en los países del bloque socialista europeo. Por tal motivo, al desaparecer el sistema socialista en esos países y desintegrarse por tanto éstos como bloque, el país quedó en una situación de franca desventaja en relación con la mayoría de los países del mundo.

Obligada a llevar a cabo un proceso de reconversión tecnológica acelerada en sus principales industrias y un proceso de apertura a la IED en ramas económicas que tenía reservadas al sector estatal, logró en poco tiempo atraer la atención de inversionistas, fundamentalmente europeos y mexicanos que, ignorando valientemente las amenazas y sanciones económicas

---

<sup>26</sup> ESSER, Klaus, "Comercio e inversiones entre América Latina y Europa", Revista de Comercio Exterior, Vol. 45, No. 4, abril de 1995, México, pág 323.

propugnadas por Estados Unidos, consideraron como ventajosas las condiciones existentes en el país, invirtiendo consistentemente en sectores como el turismo, níquel, azúcar y tabaco, entre otros, los cual es sólo el principio de un proceso que esperamos sea irreversible y progresivo.

En la actualidad, las relaciones de intercambio de América Latina con la UE se basan fundamentalmente en materias primas y productos semielaborados de muy bajos precios (que desafortunadamente ha sido el papel que históricamente le ha tocado a los países latinoamericanos en las relaciones de intercambio comercial con los países desarrollados). Si bien es cierto que las exportaciones de América Latina a la UE no constituyen ni el 50% del total de las exportaciones a los Estados Unidos, esto se debe a las medidas proteccionistas que los propios países europeos han establecido en sus legislaciones.

Un estudio realizado por el Banco Mundial calcula que de producirse una apertura sólo del 50% en estas medidas proteccionistas en la UE, Estados Unidos y Japón, las ganancias derivadas para los países en desarrollo ascenderían a más de 55 000 millones de dólares, correspondiéndole a América Latina aproximadamente un 20% del total, debido a su nivel de exportaciones.<sup>27</sup>

No obstante el estudio citado no creemos que en el futuro, los países latinoamericanos logren incrementar sus niveles de exportación hacia la UE,

---

<sup>27</sup> Welt Bank, Global Economic Prospects and the developing countries, April, 1992, Washington, USA, pág. 20 y sgtes. (traducción propia).

debido en lo fundamental y como comentábamos anteriormente a que sus relaciones de intercambio con los países exsocialistas del este (que en su mayoría cuentan con un desarrollo tecnológico e industrial similar al de los países más desarrollados de América Latina) reportan a la UE costos mínimos debido a la transportación y a los bajos precios de los productos.

Con los elementos hasta aquí expuestos y con el análisis rápido de las cifras que nos muestran los Cuadros No. 2 y No. 6 de este trabajo, de las inversiones materializadas por países y bloques económicos en México, como ejemplo, observamos una tendencia futura decreciente respecto a las relaciones comerciales entre la UE y América Latina, lo cual no es nada halagüeño para nuestros países, que deberán en un futuro inmediato buscar soluciones convenientes a sus economías y que en nuestro criterio sólo conducen a un camino, la integración latinoamericana como bloque económico.

## **VII - Beneficios y costos de la inversión extranjera directa.**

“El análisis global de las ventajas que puede aportarle la inversión extranjera directa a un país, no puede llevarse a cabo exclusivamente desde el punto de vista económico porque sus repercusiones afectan otros ámbitos, entre los que se encuentran el cultural, el político, el social, el jurídico y el tecnológico. Es más, la conceptualización de la inversión extranjera directa está vinculada a la ideología política que sustenta quien la realiza y frecuentemente, de la posición que se adopte frente a ella puede desprenderse

la ubicación concreta de su autor en el amplio espectro que va de la izquierda a la derecha en el abanico político".<sup>28</sup>

Como todo análisis, el de los costos y beneficios de la inversión extranjera directa pudiéramos efectuarlo desde dos puntos de vista; uno desde la óptica de quien la lleva a cabo y otro de quien la recibe. Como quiera que nuestro interés con este trabajo es traer a la luz la situación de los países latinoamericanos y procurar, de ser posible, soluciones a sus problemas, analizaremos los costos y beneficios que este tipo de inversión genera para los pueblos latinoamericanos y para todos los subdesarrollados en general, tomando como base de análisis en muchos casos a México y a Cuba, debido a la disponibilidad de fuentes bibliográficas.

Muchos han sido los autores que han desarrollado estudios teórico-económicos de este tema y de los que han derivado teorías como la de la dependencia (muy extendida en América Latina) o la neoclásica de los efectos multiplicadores, entre otras, pero lo que ha sido prácticamente común a todas es el hecho de que la inversión extranjera directa ha fungido como un mecanismo de financiamiento muy utilizado por los países en desarrollo, fundamentalmente porque éstos han sufrido en carne propia las consecuencias negativas del exceso de endeudamiento, las variaciones (tendientes a la alza) de las tasas de intereses y las cada vez más difíciles condiciones de renegociación de sus deudas externas con los bancos prestamistas. Todo ello

---

<sup>28</sup> ALVAREZ SOBERANIS, Jaime, El Régimen Jurídico y la Política en Materia de Inversiones en México, Ob. cit., pág.25.

ha originado que en muchos casos los países en desarrollo opten en primer lugar por la IED antes que por créditos externos.

“Desde el punto de vista financiero la IED se percibe como una forma menos costosa de obtener recursos externos, atendiendo a los siguientes argumentos:

1)- Su servicio está vinculado a la rentabilidad que, a su vez, depende de las condiciones de la economía local y no de exigencias predeterminadas en un contrato, como es el caso de los préstamos, sobre todo, los de corto plazo.

2)- La IED posee un elemento de continuidad y renovación dada la importancia de la reinversión de utilidades.

3)- La IED tiende a asociarse con la identificación más cuidadosa de proyectos de inversión, que a su vez tienen efectos multiplicadores en las economías locales”.<sup>29</sup>

Criterios a favor y en contra existieron desde los primeros estudios, unos sostienen que la IED es totalmente favorable para los países anfitriones, otros que es totalmente desventajosa y existe un tercer criterio, del que nosotros somos partidarios, que reconocen aspectos positivos y negativos en

---

<sup>29</sup> *Ibidem*, pág. 42.

este tipo de inversión, donde lo conveniente o no de su aplicación dependerá única y exclusivamente de la actitud que el gobierno respectivo adopte en relación con ella, a partir de sus programas de desarrollo interno y externo y de su política de protección a los intereses de la nación.

Continuemos analizando cómo perciben algunos autores los aspectos positivos y negativos de las IED y lleguemos a nuestras propias conclusiones.

“En cuanto a sus beneficios económicos más usuales, se aprecian los siguientes:

I- Como cualquier tipo de inversión la IED produce efectos primarios, secundarios y colaterales, a nivel regional y nacional, los cuales constituyen un elemento fundamental del crecimiento económico potencial del producto y del ingreso. Esta posibilidad afectaría como reacción en cadena, a otras variables como el empleo, la inversión y la capacidad instalada.

II- A este respecto destaca el potencial de la IED para contribuir al desarrollo económico, a través de la incorporación creciente de contenido local de insumos, además de los gastos de fabricación directos e indirectos, concepto este último equivalente al de “valor agregado”.

III- Una ventaja relevante de la inversión productiva, es la creación de empleos permanentes y temporales, directos e indirectos, además del mantenimiento de los niveles de empleo, que de por sí constituye una ventaja

significativa, ya que el empleo remunerado conforma la base de la demanda de los bienes que produce la planta industrial. .

IV- Si bien una proporción considerable de los proyectos de IED se canaliza hacia el mercado interno, como resultado lógico de las estrategias globales de las empresas transnacionales y de las políticas de industrialización y de protección comercial que muchos países en desarrollo han aplicado desde hace varias décadas; también es cierto que otra parte de los proyectos de IED pueden destinar algún porcentaje de los productos a la exportación. Se trata de aprovechar las ventajas de la ubicación geográfica, así como la existencia de insumos con precios relativamente inferiores; las posibilidades de triangulación comercial para con ello salvar restricciones comerciales y otras maniobras que pueden realizar las empresas transnacionales.

V- Una ventaja adicional que puede proporcionar la IED a los países en desarrollo en ciertos sectores productivos la constituye el desarrollo potencial de proveedores locales; ésta es una de las modalidades más interesantes que hay que demandar de las empresas transnacionales aprovechando las nuevas formas de las IED. En este sentido es posible entrelazar los compromisos relativos a grados crecientes de integración nacional y los de un programa de desarrollo de proveedores.

VI- Además de los efectos cuantitativos primarios, secundarios y colaterales, se debe reconocer la generación de ventajas similares, pero de tipo social y cualitativo. Entre estas últimas se destacan la capacitación y el

adiestramiento de obreros técnicos y administradores que permite desarrollar niveles superiores de mano de obra, los que presumiblemente no se darían si no existieran los proyectos en los que participa capital foráneo.

No todo es positivo en la IED. Hay otros elementos que conviene incluir al elaborar las respectivas políticas, tales como:

a)- Se insiste frecuentemente en que la presencia de filiales de las empresas transnacionales en los países en desarrollo suele acarrear consecuencias de índole política, económica y social, negativas para el país anfitrión. Por ello, los conceptos vinculados a la IED, como son la transferencia de capitales y su efecto sobre la balanza de pagos; la transmisión de tecnologías y su adaptación al proceso de producción local; la creación de fuentes de trabajo y a la importación de técnicos y administradores extranjeros, la promoción de exportaciones y la sustitución de importaciones, y otros más, deben ser apreciados respecto a su coherencia y respecto a los objetivos globales de desarrollo de cada país.

b)- La expansión progresiva en número, tamaño y poder de las empresas transnacionales que actúan en diferentes países, es un fenómeno irreversible. Estas corporaciones poseen la capacidad de incidir en las decisiones políticas y económicas del país en el cual invierte. Para contrarrestar su efecto, los gobiernos receptores, sobre todo los de los países en desarrollo, tienen que implementar leyes, políticas y estrategias a fin de hacer coincidir las acciones de las empresas transnacionales con el interés nacional.

c)- Cualquier proyecto de inversión privada orientado a la producción de bienes o a la prestación de servicios conlleva, además de los beneficios netos esperados por la empresa productora, la generación de efectos directos e indirectos de carácter macro. En la amplia gama de dichos efectos se pueden distinguir los económicos y los sociales”.<sup>30</sup>

Estos son los criterios positivos y negativos que respecto a la IED expresa Soberanis en su obra referida, de los que no hemos querido omitir parte alguna con el objetivo de ganar en elementos que nos permitan llegar a conclusiones acertadas.

Por su parte, el autor Mauricio Rossell desarrolla su análisis sobre la base de la experiencia México, con datos y cifras oficiales y personales hasta el año 1991 que en la medida de nuestras posibilidades complementaremos con datos y cifras obtenidas de instituciones oficiales y profesionales como son la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), el Banco de México y la Organización de Naciones Unidas (ONU).

Las condiciones que hoy México presenta para enfrentar el fenómeno de la IED son totalmente diferentes a las que presentaba una década antaño.

---

<sup>30</sup> *Ibidem*, pág. 43.

“Ya no se trata, por ejemplo, de ofrecer plenas garantías a las industrias manufactureras con control extranjero para aprovechar las ventajas que reporta la presencia de un mercado cautivo y sobreprotegido, por el contrario, lo que busca ahora es el establecimiento y la creación de una planta industrial competitiva, estimulada por las nuevas condiciones de un mercado más abierto a las importaciones y, por tanto, más influenciado por los ritmos que la productividad mantiene en otras naciones”.<sup>31</sup>

Claro que, a la fecha en que el autor plasmó en su obra estos criterios aún no existía ni de hecho ni de derecho el muy mencionado Tratado de Libre Comercio (TLC). Aprenderíamos mucho conocer el criterio actual del autor en el marco de toda la gama de “ventajas” comerciales que dicho acuerdo concede a México frente a Estados Unidos y Canadá.

De hecho el Dr. Rossell, de manera muy diluida en su explicación, pero muy clara en su clasificación expresa su forma de ver lo conveniente y lo inconveniente de la IED para los países receptores como a continuación exponemos.

Veamos, tomando como fuente de análisis fundamentalmente a México, cómo se han comportado cada uno de estos aspectos, comenzando por los beneficios.

---

<sup>31</sup>ROSSELL, Mauricio, La modernización nacional y la inversión extranjera, Edit. Porrúa, México, 1991, pág. 327.

## **BENEFICIOS ECONOMICOS:**

**Generación de empleos:** la IED ha sido fundamental en la generación de empleo, tanto por su monto como por su destino hacia las ramas más dinámicas de la industria manufacturera y actividades de servicio. Según cifras de la Secretaría de Trabajo y Prevención Social, el número de empleos directos registrados por las empresas con IE ascendió a 1 318 353 plazas hasta septiembre de 1993, con lo cual estas empresas contribuyeron con el 16,2 % del total de empleos permanentes registrados en el IMSS a nivel nacional.

Entre los mejores ejemplos de generación de empleo nos encontramos la industria maquiladora mexicana que se ha convertido en el sector que más divisas aporta al país, después del petróleo, convirtiéndose en el área de mayor atracción para la IE. Consideramos preciso comentar que dada la ubicación geográfica de México, más del 60 % de la industria maquiladora se encuentra al norte del país, en la zona fronteriza con Estados Unidos.

Si quisiéramos tener una idea más clara del beneficio que la IED ha proporcionado a México, visto desde el elemento generación de empleo, tomemos como referencia los datos correspondientes al período 1990-1993,<sup>32</sup> en el que las empresas con IED generaron 127 737 nuevos empleos directos. En ese período el número de establecimientos con IE se incremento en 1645,

---

<sup>32</sup> Estadística aproximada, pues es resultado de varias cifras obtenidas de diferentes fuentes, entre ellas, la STPS y SECOFI.

lo cual significa que la apertura de cada nuevo establecimiento generó, en promedio 77 nuevos empleos directos.

Por sector económico, los empleos directos generados por empresas con IE se localizan principalmente en la industria manufacturera, como expresamos anteriormente, que registra 892 013 empleos, esto es 67.7 % del total; los sectores transporte, comunicaciones, servicios financieros y servicios comunales reportan 179 077 plazas (13.6 %) y las empresas clasificadas como otros sectores registraron los 247 263 empleos restantes para un 18.7%.

Si vemos este fenómeno por subsectores económicos, encontraremos que el 65.4 % de los empleos registrados por las empresas con participación foránea se ubican en alimentos, bebidas y tabacos; industria química, productos metálicos, maquinarias y equipos, comunicaciones, servicios financieros, servicios profesionales, técnicos y especializados, comercio al por mayor, servicios de alquiler de bienes inmuebles y restaurantes y hoteles. Todo esto lo podemos constatar sobre los datos reflejados en la tabla No.4 que se anexa.

No obstante todo lo anterior y sin que vaya en detrimento de la afirmación de que la IED es fuente generadora de empleo, quisiéramos alertar sobre algo en particular y es que las cifras estadísticas no siempre son fieles a la realidad; es decir, que no basta con comprobar simplemente que la nómina de empleados de empresas con IE aumenta para suponer que ésta es una generadora neta de empleo, pues puede suceder que éste incremento sea

producto de la compra de empresas que ya funcionaban y que fueron adquiridas por inversionistas extranjeros.

Crecimiento económico: el capital foráneo que ha captado México durante los períodos aquí analizados, ha cumplido con los objetivos de la política económica en la materia en virtud de que las empresas con IED han contribuido a la recuperación de la actividad económica, al aportar recursos para financiar las ramas que en esos años presentaron un mayor dinamismo.

De igual forma la modernización tecnológico-administrativa que la IE conllevó ha promovido la integración de la industria a los mercados internacionales. Las empresas con IE han desempeñado un papel importante en el comercio exterior del país, debido al dinamismo de sus exportaciones e importaciones. En el período de análisis, el comercio global de este tipo de empresas denota una creciente participación en el intercambio externo del sector privado y del país.

Así como la IE dirigida a la industria la encontramos fundamentalmente en la manufactura, la destinada a servicios fue a ramas de actividades importantes para el crecimiento de la economía nacional, que integran áreas de infraestructura, insumos intermedios para la industria manufacturera y ramas turísticas proveedoras netas de divisas. Ver Cuadro No. 5 que se anexa.

En el crecimiento económico no sólo de México, sino de cualquier país, tiene una importancia relevante la inversión en los servicios denominados al productor, que al incluir innovaciones tecnológicas propician un ascenso en la

posición competitiva del sector industrial. Por tal motivo y para beneficio de los países receptores, la IE deberá estar asociada, siempre que ello sea posible, con las innovaciones tecnológicas aplicadas a la producción y el incremento en la productividad de las empresas.

En el caso de México podemos decir que la IE apoyó la reactivación de la economía nacional tras los desajustes económicos de los años 80, tal y como se demuestra en el Cuadro No. 1 y Gráfica No. 1, anexo a esta investigación . Así el 62.3% en la industria manufacturera se concentró en 15 ramas industriales, entre las que se encuentran la automotriz, la alimenticia, la de bebida, la química, la láctea y la farmacéutica. Ver Cuadro No. 5 que se anexa.

En el período 1989-1992, 10 de las 15 ramas receptoras de IE registraron tasas de crecimiento superiores al promedio alcanzado por la industria manufacturera (4.3%). En especial sobresalen la industria automotriz con crecimiento promedio de 16.8%; productos lácteos 11.3%; bebidas 9.2%; equipos electrónicos 8.8% y maquinarias y equipos 7.6%. Ver Cuadro No. 3 que se anexa.

Generación de divisas: la descompensación entre los ingresos y egresos de capital ha sido uno de los temas más controvertidos alrededor de la IED. Algunos analistas basan su criterio de la inconveniencia de dichas inversiones sobre la base de que éstas provocan naturalmente mayor salida de capital del país receptor que los ingresos que por tal concepto reciben.

Otros aún conscientes de todo esto, argumentan que “si la instalación de empresas extranjeras en el país es el método más a la mano para allegarnos nuevas tecnologías, el déficit que éstas provocan en la balanza de pagos es el mal menor”.<sup>33</sup>

En realidad consideramos bastante derrotistas ambas ideas; a nuestro juicio dichas situaciones son el resultado de una gestión estatal insuficiente; pues es posible adoptar acciones jurídicas para evitar tales males. México por ejemplo, ha otorgado determinados estímulos a la industria automotriz, donde el predominio de las empresas transnacionales es tan considerable, que han estado condicionados al mantenimiento de superávits comerciales en sus transacciones con el exterior. Además y de forma general ha establecido en su Reglamento para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera, entre otras condiciones para la entrada sin permiso previo de nuevas inversiones, que las empresas logren en los tres primeros años de operación, una balanza acumulada de equilibrio en el manejo de sus divisas. Estas entre otras, pudieran constituir un paliativo a los inconvenientes antes señalados.

Transferencia de tecnología: Se ha demostrado que en ciertos países y en determinados sectores económicos, la IED ha tenido un impacto positivo, incidiendo en él su crecimiento a través de la transferencia de nuevas tecnologías por lo que éstas representan en la promoción de las exportaciones y la generación de nuevos puestos de trabajo.

---

<sup>33</sup> Ver KLEIN, William A. and COFFEE John C., Business Organization and Finance: Legal and Economics Principles, Foundation Press, 1990.

No nos cabe la menor duda, como ya hemos expresado, que éste es un elemento muy a tener en cuenta sobre todo por los países en vías de desarrollo, al momento de optar por la IED como vía alternativa de desarrollo. La posibilidad de transferencia tecnológica debe ser muy analizada y defendida por la parte receptora de la IED, pues ha sido muy común, sobre todo en las décadas del 60 y 70 que los países latinoamericanos recibieran inversiones extranjeras convoyadas con una tecnología obsoleta o en el mejor de los casos que implicaba una dependencia casi absoluta de suministros del país de origen o de la transnacional inversora.

Afortunadamente en nuestros tiempos ya no es del todo así; los países anfitriones de las IED han desarrollado habilidades y ejecutivos de alta dirección con gran capacidad de prever tales situaciones. México, por ejemplo, ha asimilado tecnologías en sectores del turismo y la industria maquiladora cuidando que sean éstas, tecnologías de punta.

Y como decíamos al principio de este tema, creemos que en aquellos países en que se demuestre la conveniencia de la transferencia tecnológica en determinados sectores, debe regularse que ésta sea un requisito sine quanon para el establecimiento de intereses foráneos en el territorio nacional.

**Industrialización:** una de las formas de comprobar el grado de industrialización de un país consiste en medir la participación del Producto Interno Bruto (PIB) de las manufacturas en el Producto Global. Históricamente la IED estuvo más dirigida al sector industria que al de los

servicios, lográndose así un proceso de industrialización creciente en los países anfitriones de las inversiones.

Sin embargo, para mal de los países latinoamericanos, en la actualidad se está dando una tendencia al incremento de las IED en las ramas de los servicios y la disminución en los sectores manufactureros, lo cual se puede considerar como una limitante a los efectos positivos que la IED debe tener sobre el desarrollo industrial del país receptor; y es también una responsabilidad de cada gobierno trazar las estrategias necesarias para lograr el desarrollo balanceado y armónico de ambos sectores económicos, para lo cual no existe receta o patrón prefijado, sino que queda al buen juicio de cada gobierno.

**Desarrollo Regional:** los beneficios que puede propiciar la IE a nivel de desarrollo regional son significativos, sobre todo por los efectos de innovación y de tecnología que pueden producir en entornos tradicionales, en los que se vislumbran polos de desarrollo o factores locacionales con mayores posibilidad de desarrollo regional, por lo que en este sentido las regulaciones jurídicas de cada país latinoamericano deben dar a los proyectos que demuestren su posibilidad de contribuir al desarrollo regional, condiciones atractivas e incentivos de algún tipo.

Todo parece indicar que México comprendió bien y rápido este aspecto, pues como expresa Rossell “es bastante significativo que el nuevo Reglamento de la Ley de Inversiones Extranjera, se vincule con el desarrollo regional, al estipular mayores porcentajes de participación de la IE en

aquellos proyectos que demuestren la factibilidad de ser desconcentrados y con mayores posibilidades de contribuir al desarrollo regional.

Las maquiladoras y el turismo, representan renglones estratégicos donde la coparticipación de la IE con la nacional pueden coadyuvar, sobre todo en el área o regiones más marginadas a los propósitos de un desarrollo más equilibrado y que contribuya a eliminar el grave problema de emigración a la megalópolis, desincentivando sus factores de atracción económica y social”.<sup>34</sup>

## **BENEFICIOS SOCIALES**

**Bienestar:** todo lo que hasta ahora hemos visto como beneficios y lo que nos falta por ver, incide en la sociedad y no es difícil comprobar que si con la entrada al país de capital extranjero crece la economía; con la transferencia de tecnología se logra la superación de los trabajadores, generación de nuevos empleos e incremento de la producción así como la elevación del nivel de los servicios; todos ellos son medios por los cuales los países receptores de IE pueden lograr elevar sus niveles de vida.

Claro que “para que la inversión extranjera promueva efectos consistentes o profundos en el bienestar de los grupos de la población de naciones en desarrollo, se requiere que se enmarque en un contexto macroeconómico, a través de políticas públicas e innovadoras”.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> ROSSELL, Ob. Cit., pág. 334.

<sup>35</sup> *Ibidem.* pág. 335.

**Innovación empresarial:** es evidente que los países receptores de IED pueden y deben aprovechar los beneficios externos derivados de la inversión, del producto y de la tecnología y al mismo tiempo incrementar sus capacidades locales. Es así como se logra una habilidad gerencial y empresarial en el territorio, lo que conlleva a una competencia real con las empresas de IE.

### **BENEFICIOS POLITICOS**

**Estabilidad política:** tanto el país receptor de la IED como el inversionista mismo, uno de los elementos que con mayor énfasis analizan es el de la estabilidad política en el territorio objeto de la inversión. Para el anfitrión la IED puede y debe significar crecimiento económico, disminución del desempleo, disminución de los problemas de la balanza de pagos, mayor liquidez en el país, incremento de la producción y de las exportaciones, entre otros significados; contribuyendo así, sin lugar a dudas, a la estabilidad política del país.

Por su parte para el inversionista, como bien dice Rossell, “estabilidad política y capital externo van de la mano, sobre todo porque el primero se ha convertido en el factor más poderoso en la atracción de la inversión extranjera, inclusive más que el costo de la mano de obra”.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> *Ibíd*em, pág.336.

**Apertura democrática:** cuando un país externa avances en los procesos democráticos internos, esto significa para el inversionista extranjero una visión de estabilidad nacional y de menores riesgos para la colocación de su capital, creando así un estado de confianza para invertir con mínimos riesgos.

Veamos a continuación algunos de los costos más comentados por los autores citados.

### **COSTOS ECONOMICOS.**

**Transferencia de divisas y capital al exterior:** resulta paradójico que los países receptores de IED consideren a ésta como una fuente importante de ingreso de divisas a la nación, que en muchos casos la propicien y que sea precisamente la IED una de las principales vías por donde se escapan los recursos nacionales al exterior.

“La relación entre la IED y el sector externo, es quizás uno de los factores que menos favorablemente hablan de las operaciones registradas en la empresas financiadas con capital extranjero. Tradicionalmente y partiendo de la década de los 50’s, el saldo entre las entradas de nuevo capital y las salidas por concepto de utilidades remitidas, pagos de intereses, regalías, pagos de asistencia técnica y otros, han sido negativas para el país; aún cuando el monto de la IED en México ha venido en aumento, la salida de recursos por este concepto también ha crecido”<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> *Ibidem*, pág.338.

Este ejemplo, que es el caso particular de México se repite a diario en todos y cada uno de los países subdesarrollados, sin que los gobiernos locales busquen una solución a tal situación.

**Concentración de ingresos:** Siempre que un país decide entrar en un proceso de reconversión industrial y desarrolló tecnológico a través de la IED, se requiere de un esfuerzo nacional para destinar recursos financieros a tales fines. En este sentido podemos hablar de dos aspectos negativos; el primero que cualquier sector o gobierno local que emprenda dicho camino deberá disponer de ciertas cantidades de dinero para ello, que son obtenidos casi siempre de recortes a presupuestos nacionales que afectan los salarios, investigaciones científicas y/o tecnológicas, etcétera. Lo cierto es, que la carga de iniciar y concluir dicho proceso corresponde casi invariablemente a la clase trabajadora y al pueblo en general.

Por otra parte cuando se comienzan a ver los resultados de tan magna obra y los recursos financieros empiezan a fluir, sucede prácticamente lo mismo pero en sentido inverso, en esta ocasión las divisas que las IED generan se quedan concentradas en sectores económicos o grupos sociales muy reducidos, que no responden a los intereses de toda la sociedad.

**Transferencia de tecnología:** este tema que será objeto de estudio individual en el capítulo siguiente, es de los que mayor importancia le concedemos, por ser el que mayores consecuencias negativas a mediano y

**largo plazo pueden implicar para el país receptor. Por tal motivo sólo expondremos ahora la experiencia de México, vista por Rossell.**

**“En cuanto a la transferencia de tecnología, ésta ha contribuido muy poco al desarrollo de México, dado que está ligada principalmente a bienes de consumo, muchos de ellos suntuarios, altamente diferenciados y que tan solo benefician a un sector muy reducido de la población. En segundo lugar, una buena parte de los bienes de capital utilizados por la IED son total o parcialmente obsoletos; por otra parte, no menos importante, el costo global de la tecnología transferida por las empresas es bastante alto, ya que incluye no tan solo rentas monopólicas sino también la sobre facturación en la importación de insumos, cuya importancia se presume, sobrepasa los otros pagos al extranjero.”<sup>38</sup>**

**En su momento, analizaremos con mayor profundidad este aspecto de tanta importancia para los países anfitriones de IED.**

**Desequilibrios de la balanza comercial y de servicios: éste es otro aspecto muy a tener en cuenta en las relaciones con las IE ya instaladas en el territorio, si el gobierno local actúa con inteligencia logrará convertir a la IED en un fuerte aliado para contrarrestar cualquier desequilibrio del sector externo del país.**

---

<sup>38</sup> **Ibidem, pág.340.**

**Salida de excedentes de capital:** nos referimos anteriormente a lo grave que puede resultar para cualquier país la transferencia de capital proveniente de IE hacia el exterior; éste que puede convertirse en un gran problema para la economía nacional, no es difícil de evitar, basta con que el gobierno tome algunas medidas encaminadas a tal fin.

Por ejemplo si se logra que el inversionista extranjero reinvierta parte o la totalidad de sus utilidades dentro del territorio nacional como resultado de normas regulatorias (el caso de Chile) o por encontrar actividades o sectores que le resulten atractivos, será una solución al problema planteado. Otra posible variante sería que el gobierno local mantenga un elevado nivel de financiamiento a las actividades de la IED; esta variante es mucho menos probable que la anterior, sobre todo en los países subdesarrollados.

### **COSTOS SOCIALES.**

**Limitaciones al bienestar:** aunque resulte contradictorio, es totalmente posible que una acción emprendida para lograr el bienestar de una sociedad, logre todo lo contrario, si no en toda la sociedad, sí en una parte de ella. Esto debe ser considerado por las autoridades locales aún cuando la parte afectada sea ínfima, pues otros sectores sociales podrían verse reflejadas en aquella.

Un ejemplo de tal situación puede ser, que como consecuencia de una IE que conlleve transferencia de una tecnología, un número indeterminado de obreros queden sin trabajo por falta de calificación o por reducción de las

necesidades de personal; ello crea sin dudas un ambiente de inconformidad y de rechazo que puede generar males mayores si no es previsto y solucionado a tiempo.

**Desigualdad:** éste es un precio que todos los países que asimilen IED deben estar dispuestos a pagar, siempre que al final el saldo se reporte como positivo.

Aún en sociedades como la cubana, en que la igualdad social es una preocupación constante del gobierno, se aprecian cambios cualitativos y cuantitativos en aquellas personas que se desenvuelven dentro del manto de actividades relacionadas con IED. Bajo un razonamiento muy rápido, esta situación es si no justa, al menos una consecuencia lógica, pues partiendo del caso de nuestros países, cualquier persona que se incorpore al sector de dichas inversiones contará con un nivel de vida superior al de muchos. No obstante recalcamos que éste es un mal inevitable.

## **COSTOS POLITICOS**

**Dependencia:** aquellos países, fundamentalmente subdesarrollados, que abran sus puertas a la IED y que no cuenten con mecanismos de control jurídico y político aplicables a dichas inversiones, corren el riesgo de pagar un costo político muy alto, que sería el de la dependencia económica y política de potencias extranjeras de donde proceden los capitales y tecnologías introducidas al país.

**Concentración del poder:** la IED ha propiciado en muchos países de América Latina, afortunadamente no es el caso de México y Cuba, mecanismos de poder político y hasta militar para preservar los intereses de las empresas transnacionales que en ellos radican.

Nuestros países, nunca más que ahora, precisan de una autonomía total y real que les permita establecer relaciones de intercambio comercial cada vez más justas y equitativas lo que jamás obtendrán si no cuidan de evitar que la IED genere concentraciones de poder dentro de sus territorios.

#### **VIII- Inversión extranjera y transferencia de tecnología.**

Existen varias razones para plantear la estrecha relación que existe entre la IED y la transferencia de tecnología y tal planteamiento se justifica en dos argumentos fundamentales:

1)- Por un lado los países subdesarrollados no cuentan con el capital requerido para lograr llevar a cabo un proceso de industrialización a nivel nacional, que les permita desarrollar estable y equilibradamente su economía nacional. Esto, entre otras muchas causas, es la razón por la cual la IED no sólo es recibida con beneplácito, sino que es insistentemente buscada por estos países.

2)- Por su parte, la tecnología desde siempre y en cualquier país del mundo ha sido la vía ideal para lograr el desarrollo. Por tal motivo los países subdesarrollados deben hacer todo lo que esté a su alcance para contar con la

**tecnología que se requiera a fin de llevar a cabo el proceso de industrialización al que nos referíamos anteriormente.**

**En la actualidad hay una gran tendencia a considerar que la IED viene acompañada de la transferencia de tecnología, o mejor dicho, que la IED es la vía ideal para lograr la transferencia de tecnología; tal vez ello sea el resultado de que como regla general, la transferencia tecnológica proviene de los países desarrollados.**

**Dentro de estos aspectos que hemos mencionado juegan un papel determinante los inversionistas y los gobiernos de cada país en cuestión, aquellos se resisten a hacer aportaciones significativas a los procesos de industrialización de terceros países y éstos parecen no encontrar fórmulas adecuadas para elaborar un plan de desarrollo que incentive las investigaciones dentro de su territorio.**

**Para los empresarios de los países subdesarrollados existen múltiples obstáculos a la hora de producir tecnologías de avanzada, encontrando entre otras, falta de apoyo financiero, falta de recursos materiales e incompreensión por parte de las instituciones jerárquicamente superiores, por lo que la vía más fácil en muchas ocasiones será la búsqueda y adquisición de nuevas tecnologías fuera de las fronteras.**

Para algunos autores (partidarios de la teoría de la dependencia<sup>39</sup>) el desarrollo de unos países condiciona el subdesarrollo de otros en un proceso que para algunos no tiene salida en el sistema económico actual; por tal razón día tras día, aún cuando se incrementen las IED en los países subdesarrollados, éstos continuarán manteniendo una gran dependencia.

La dependencia tecnológica existe siempre que un país se ve obligado a recurrir a mercados del exterior para adquirir tecnología.

La dependencia se incrementa peligrosamente cuando su adquisición proviene de un solo país, lo que con el tiempo obligará al receptor de la tecnología a obtener en el mismo mercado cuanta materia prima y piezas de repuesto necesite para la ya mencionada tecnología. Contrario a esto la capacidad que tenga el país receptor para lograr sustituir con nacionales los recursos extranjeros, influirá y podrá llegar a determinar el grado de independencia tecnológica del transferente.

En relación con las consecuencias que para los países subdesarrollados ha tenido la transferencia de tecnología, Alvaréz Soberanis plantea que "hasta ahora la tecnología que han recibido los países en vías de desarrollo, ha resultado insuficiente para conducirlos al desarrollo, lo cual ha traído como consecuencia que la brecha tecnológica entre países con diverso grado de adelanto continúe ensanchándose.

---

<sup>39</sup> STEWART, Frances, Tecnología y subdesarrollo, FCE, México, 1983, pág 15.

El ensanchamiento de la lucha tiene importantes consecuencias sobre todo para los países que se están quedando al margen del progreso tecnológico, ya que ello implica la imposibilidad de mejorar los niveles de vida de su población, con el deterioro consecuente de sus estructuras económicas, políticas, sociales y culturales.”<sup>40</sup>

Desde siempre el acceso a nuevas tecnologías por parte de los países subdesarrollados ha estado ubicado en un contexto de desigualdad con respecto al tenedor de la tecnología, pues su situación en términos económicos industriales y tecnológicos, propiamente dichos, les impide lograr imponer reglas y condiciones en los procesos de negociación que benefician, o que al menos los sitúe al mismo nivel del oferente en el proceso de negociación.

Como plantea Stewart el sistema de comercialización de la tecnología no es si no “la legalización de prácticas monopólicas, como ocurre con el sistema de patentes, la diferenciación de los productos y las marcas registradas ha permitido la monopolización o la oligopolización del mercado de tecnología y por ende, la venta de tecnología a un precio muy superior a su costo marginal”<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> ALVAREZ SOBERANIS, Jaime, La regulación de las invenciones y marcas y de la transferencia tecnológica, Edit. Porrúa, México, 1979, págs. 76 y 77.

<sup>41</sup> Stewart, Ob. cit., pág. 158.

Un elemento importante en la dependencia tecnológica es el escaso o nulo control que se tiene sobre los inversionistas extranjeros, éstos escapan a restricciones que establece el país receptor y ponen “en manos extranjeras el control de todas las variables económicas principales.

La localización de los requerimientos de mano de obra puede mantener formalmente la administración en manos nacionales, pero las decisiones principales se toman a menudo en la oficina matriz de la compañía”.<sup>42</sup>

Sí es cierto que las IED constituyen una fuente importante de transferencia de tecnología, no obstante, es preciso que cada país al momento de admitir una IED considere, evalúe y analice si la tecnología responde a las necesidades nacionales y muy en especial si la nación cuenta con recursos naturales o de otro tipo que garanticen su explotación con un grado ínfimo de dependencia de la parte extranjera. Es necesario siempre recordar, que ésta no es una preocupación ni de la filial que generalmente es la que se asocia con la empresa nacional, y mucho menos de la casa matriz, “ya que ella misma representa la fuente principal de los distintos factores e insumos físicos”.<sup>43</sup>

No somos en lo absoluto detractores ni de la IED, ni de la transferencia de tecnología; por el contrario, consideramos que ambas son convenientes y ventajosas para los países necesitados, siempre que éstos cuenten con un gobierno que tenga como estandarte el bienestar de su pueblo.

---

<sup>42</sup> *Ibidem*, pág. 164.

<sup>43</sup> WIONCZEK, Miguel S., Capital y tecnología en México y América Latina, Edic. Porrúa, México, 1981, pág.73.

Consideramos que es indiscutible la necesidad y conveniencia de la IED cuando es el resultado de un esfuerzo conjunto y justificado para desarrollar un país y de la Transferencia de Tecnología, siempre que ella no implique entre otros aspectos negativos una dependencia dañina para el país receptor. Lo difícil es lograr la armonía necesaria entre estos dos factores para lograr su justo fin y en tal sentido, sin que se vea como una máxima a seguir por los países receptores, debe partirse de un modelo de desarrollo autónomo, lo cual no se opone al proyecto nacional-popular en América Latina que promueva "la integración de los pueblos y economías detrás del objetivo de una autonomía colectiva"<sup>44</sup>.

Las empresas transnacionales podrían participar en aquellas áreas de la economía que siendo estratégicas tengan vacíos e imperfecciones y, también, en el desarrollo de nuevas actividades con fines específicos.

Unido a lo anterior debe existir una legislación coherente que regule las acciones del capital extranjero con un cuidado y control específico de la transferencia de tecnología.

---

<sup>44</sup> BRIONES, Alvaro, Empresas Transnacionales y Proyecto Nacional en América Latina en Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera, UNAM, México, 1984, pág. 94.

La dependencia se agudiza cuando la tecnología se transfiere desde uno o unos pocos países desarrollados; es por ello que nosotros, al igual que otros muchos, consideramos la diversificación de fuentes tecnológicas como una de las alternativas de intercambio menos gravosas para los países del tercer mundo.

“La finalidad es ser independiente tecnológicamente. Tanto el Estado, la iniciativa privada y las Universidades deben vincularse en aras del desarrollo tecnológico. Un plan claro, coherente y realista debe enmarcar las actividades de estos sectores.”<sup>45</sup>

Antes de finalizar, consideramos oportuno exponer el criterio del Dr. Dávalos con respecto a la relación entre inversión extranjera y transferencia de tecnología, con el que se ratifica lo que hasta aquí hemos planteado: “la transferencia de tecnología a través de la inversión extranjera, en cualquier país en vías de desarrollo, es posible que sea efectivamente un factor para el desenvolvimiento de la economía, para la industrialización, pero también se puede convertir en un elemento inhibitor.

---

<sup>45</sup> NUÑEZ PALACIOS, Susana, “El papel de la Inversión Extranjera y la Transferencia de Tecnología en el desarrollo de México”, Revista El Foro, No. 2, México, 1990, pág. 17.

Uno u otro resultado dependerá de que se pueda ejercer a plenitud el derecho de soberanía sobre los recursos; se fomente una industrialización que responda a los verdaderos intereses del país, sea capaz de integrarse al desarrollo de la economía y propicie las bases para el desarrollo; que se pueda impedir que sean las empresas transnacionales y la inversión privada extranjera quienes controlen y de hecho ejecuten, un proceso deformante de la industrialización; que exista cierta capacidad para negociar, para asimilar, adaptar y desarrollar tecnologías locales y, especialmente, una política que estimule y fomente la actividad del sistema nacional de ciencia y técnica como vía para alcanzar el número mínimo necesario de técnicos calificados y los niveles técnicos requeridos para emprender el desarrollo".<sup>46</sup>

Quisieramos concluir este tópico con una cita del autor Javier Márquez que no por antigua deja de tener hoy más que nunca el valor de un sabio consejo: "Ningún país en el mundo es tan pobre que no pueda satisfacer con elementos nacionales una parte de su necesidad de capital".<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> DAVALOS FERNANDEZ, Rodolfo, Las Empresas Mixtas. Regulación Jurídica, Edit. Ciencias Sociales, Cuba, 1993, págs. 132 133.

<sup>47</sup> MARQUEZ, Ob. cit, pág.21

## **CAPÍTULO IV: MARCO JURIDICO DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO Y CUBA.**

### **4.1- Generalidades.**

Ya hemos visto hasta aquí, aspectos, estructura y elementos que de una u otra manera están en directa y estrecha relación con la inversión extranjera y que salvo algunos señalamientos particulares, hemos enfocado de manera general hacia los países en vías de desarrollo y muy especialmente hacia los países latinoamericanos en los que a nuestro juicio, se han concentrado los mayores niveles de inversión procedente de los países desarrollados.

Como ya hemos planteado, uno de los factores determinantes dentro del proceso de asimilación de la inversión extranjera lo constituye el contar con un adecuado marco jurídico que represente, tanto para el país receptor de la IE como para el inversionista extranjero, una garantía a sus intereses. Como quiera que en el presente trabajo no podremos analizar todas y cada una de las legislaciones de los países latinoamericanos, decidimos individualizar dos países que por razones obvias son de nuestro interés, México y Cuba.

Así, en este Capítulo analizaremos a la par ambos sistemas jurídicos, no con el objetivo de desarrollar un estudio comparado de sus normas, sino, de lograr localizar sus lagunas y posibles errores para finalmente plantear propuestas concretas que conlleven al perfeccionamiento del marco jurídico con que cuentan estos países para la inversión extranjera.

Un punto en común para ambos países es la influencia directa que recibieron del Sistema Jurídico Español que llegó al grado de que se aplicaran en estos territorios, legislaciones cuyo origen y destino era la nación española, un ejemplo de ello lo encontramos en el Código de Comercio de 1986, que aunque con algunas modificaciones constituye aún en la actualidad la piedra angular del sistema jurídico en materia mercantil de ambos países y que no cabe dudas que hasta mitad de siglo fue suficiente para dar solución a los problemas que en la actividad de comercio se presentaron.

#### **4.2- Marco jurídico vigente.**

A partir de la década del 50, comenzó el auge de la transnacionalización de capitales, dirigidos en lo fundamental hacia aquellos territorios cercanos que redujeran los costos de producción y que contaran con los recursos necesarios, ya fueran éstos naturales o humanos.

México por supuesto, fue uno de los que primero y en mayor cantidad recibió inversión extranjera, fundamentalmente norteamericana, lo cual unido a que la reglamentación de la inversión se venía haciendo básicamente mediante la Constitución, Leyes y Reglamentos sin que hubiera un todo orgánico ni armonía en su aplicación, trajo como consecuencia que el Estado mexicano aglutinara en un mismo cuerpo legal no sólo la legislación que se encontraba dispersa, sino también nuevas figuras para regular los aspectos relacionados con la inversión extranjera que hasta esa momento no tenían un basamento jurídico.

**Por todo lo anterior el Estado mexicano promulgó la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, la cual fue publicada el 9 de marzo de 1973, actualmente Ley de Inversión Extranjera, en virtud de la modificación realizada a ese texto legal el 27 de diciembre de 1993.**

**Esta Ley fue complementada por el Reglamento para la Inversión Extranjera publicado el 28 de diciembre de 1973 y cuyas últimas modificaciones se realizaron el 16 de mayo de 1989.**

**La Ley de Inversión Extranjera consta de 8 Títulos, 13 Capítulos, 39 Artículos y 10 Disposiciones Transitorias; por su parte, el Reglamento de la misma está dividido en 9 Títulos, 14 Capítulos, 86 Artículos y 12 Disposiciones Transitorias.**

**En este punto, quisiéramos hacer un breve comentario que ha sido motivo de innumerables controversias entre juristas y políticos mexicanos; no siempre hubo la armonía que hoy existe entre la Ley de Inversiones Extranjeras y su Reglamento, en el año 1989 el Presidente de México, que gozaba en ese entonces de muy poca popularidad no sólo en el sector popular, sino también en los órganos legislativos del país, decidió no aventurarse a presentar una propuesta de modificación a la Ley que regulaba la inversión extranjera por temor a que fuera rechazada y haciendo uso de sus facultades reglamentarias, emitió el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, con el que de manera inconstitucional fue más allá de lo que la propia Ley que reglamentaba permitía.**

**De esta manera y ocultando sus verdaderos propósitos, permitió la entrada al país de inversionistas extranjeros que lejos de invertir en sectores productivos, lo hicieron en sectores financieros y bursátiles resultando de ello, la crisis económica que la extracción de todo ese capital ocasionó al país en determinado momento.**

**Complementariamente a los cuerpos legales anteriores, la inversión extranjera en territorio mexicano cuenta con una variada gama de legislaciones a ella aplicables, tal es el caso de las que a continuación mencionaremos:**

- Código de Comercio.**
- Código Civil.**
- Ley General de Sociedades Mercantiles.**
- Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos.**
- Ley Federal de Competencia Económica y su Reglamento.**
- Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.**

**Todas ellas en su perímetro de aplicación garantizan, de una forma u otra, que la inversión extranjera dentro del territorio responda a los intereses del desarrollo económico y social del país, con el cumplimiento y observancia de las regulaciones a ella dirigidas.**

**Por su parte, la inversión extranjera en la isla de Cuba, no podemos decir que haya empezado precisamente con la colonización, etapa ésta en que sólo era interés de España extraer los recursos naturales que existían en la isla. Es con la independencia de Cuba, a principios de siglo y con la intervención**

norteamericana de esa misma época que comienzan realmente las pequeñas y grandes inversiones en el país.

Las principales inversiones en territorio cubano, por parte de los Estados Unidos comenzaron por el sector azucarero con la construcción, modernización y ampliación de muchos de los centrales que databan de la época de la colonia.

No obstante lo anterior, dentro del sistema de Derecho cubano no surge una legislación específica para la actividad de inversión extranjera hasta el 15 de febrero de 1982, fecha ésta en que se promulga y publica el Decreto-Ley No. 50 del Consejo de Estado, dirigido en lo fundamental al sector turístico, es decir, al desarrollo de la industria turística cubana, con participación de capital, fundamentalmente español y que estuvo vigente en el país hasta fecha reciente en que fue promulgada la Ley No. 77, Ley sobre la Inversión Extranjera de la que hablaremos más adelante.

Como todos conocemos, a partir del año 1959 las relaciones comerciales y de intercambio de Cuba comenzaron a efectuarse, en lo fundamental, con los países miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) sobre la base de sus condiciones generales; motivo éste por el que no se hacía necesario ni la elaboración de una nueva legislación sobre la materia ni la actualización de la ya existente desde la época de la colonia.

Con la desaparición del bloque socialista y por ende, del CAME, el país se vio en la necesidad de comenzar un proceso de apertura que le permitiera el desarrollo de las esferas, ramas y actividades más importantes de la economía,

motivo por el cual se comenzó a aplicar el mencionado Decreto-Ley No. 50 al resto de las actividades económicas del país, viéndose en la práctica, la insuficiencia de las regulaciones en él contenidas, respecto de las demás ramas de la economía que no fuera el turismo.

La situación anterior hacía extraordinariamente difícil, fundamentalmente para el gobierno, las negociaciones con inversionistas extranjeros, pues la Comisión del gobierno y el gobierno mismo, en ocasiones, debía discutir y conceder determinadas condiciones solicitadas por los inversionistas, amparándose éstos en el hecho de que la ley vigente en ese momento era omisa respecto del asunto tratado.

Con esta legislación como antecedente y con la experiencia obtenida en los procesos de negociación, así como del estudio comparado con otras legislaciones de países del área, se elabora, aprueba y publica la Ley No. 77, Ley de la Inversión Extranjera de fecha 6 de septiembre de 1995.

Esta Ley un poco más amplia, más abarcadora y más técnica que el mencionado Decreto-Ley No. 50 consta de 17 Capítulos, 58 Artículos, una Disposición Especial, tres Disposiciones Transitorias y dos Finales.

El objeto fundamental de la Ley es "promover e incentivar la inversión extranjera en el territorio de la República de Cuba, para llevar a cabo actividades lucrativas que contribuyan al fortalecimiento de la capacidad económica y al desarrollo sostenible del país, sobre la base del respeto a la

soberanía e independencia nacionales y de la protección y uso racional de los recursos naturales".<sup>48</sup>

Además de la Ley No. 77, la inversión extranjera en el territorio cubano, se rige por lo dispuesto en el Convenio de Asociación elaborado por las partes, los Estatutos de la compañía y el Código de Comercio. Pero también forman parte de la plataforma jurídica sobre la cual descansa la regulación de las inversiones extranjeras, las disposiciones complementarias de la citada Ley No. 77, dictadas por los organismos competentes al amparo de lo dispuesto en la misma, así como aquellas que forman parte de la legislación sustantiva y adjetiva, que por su carácter de entidades nacionales le resultan aplicables, bien como ley personal o por vía de orden práctico, o sea obligatoriamente, al ejercer sus actividades en el territorio nacional.

#### **4.3- Sectores destinatarios de la Inversión Extranjera.**

En el caso de México, la inversión extranjera puede participar en el capital social de las sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, fabricar nuevos productos, abrir y operar establecimientos y ampliar o relocalizar establecimientos ya existentes.

Al parecer, este tipo de inversión tiene amplias facultades para introducirse en cualquier mercado nacional; no obstante de la lectura de los artículos del 5 al 10 de la Ley de Inversión Extranjera Mexicana podemos apreciar que existen

---

<sup>48</sup> Ley No. 77, Ley de la Inversión Extranjera, artículo 1, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, No.3, Cuba, 1995.

**actividades reservadas, de manera exclusiva, tanto para el Estado como para el capital mexicano.**

**Entre las primeras encontramos las áreas estratégicas (tal y como las denomina la Ley) siguientes: petroquímica básica, petróleo y demás hidrocarburos, electricidad, generación de energía nuclear, minerales radioactivos, comunicación vía satélite, telegrafía y radiotelegrafía, correos, ferrocarriles, emisión de billetes, acuñación de monedas, actividades relacionadas con puertos, aeropuertos y helipuertos, entre otras.**

**Por su parte, en las reservadas al capital mexicano, con cláusulas de exclusión de extranjeros, encontramos las siguientes: transporte terrestre nacional, excluyendo servicios de mensajería y paquetería, comercio minorista de gasolina y gas licuado de petróleo, servicios de radio y televisión distintos del servicio por cables, uniones de crédito y otros.**

**Resulta interesante el análisis de los porcentajes que en las diferentes actividades económicas y sociedades puede tener en el territorio mexicano la inversión extranjera, así vemos que va desde un 10 % de participación en el total del capital de sociedades como las cooperativas de producción, hasta el 49% en instituciones de seguro y fianza, entre otros.**

**No obstante, las Disposiciones Transitorias de la Ley, regulan de manera escalonada en el tiempo, llegando hasta el año 2004, la posibilidad de ampliación en la participación de capital extranjero en el territorio nacional, el**

**cual puede constituir el 100 % de dicho capital, en los tipos de sociedades que la ley expresamente señala.**

**A nuestro juicio, este es un aspecto en el que tanto la Ley como su Reglamento (recordemos que éste antecedió a las modificaciones de la Ley) han sido demasiado generosos. Esta afirmación podemos plantearla teniendo en cuenta que existe el principio en materia de inversiones, de que aquello que puedas acometer con recursos propios y que te reporte las utilidades deseadas, no requiere de aportaciones foráneas; en el caso de México, como en el de cualquier otro país, no se puede y no se debe prever si quince años más adelante existirán o no las condiciones necesarias para desarrollar con capital y recursos propios determinados sectores o actividades de la economía nacional.**

**El caso de Cuba en la actualidad, respecto de los sectores destinatarios de inversión extranjera es bien diferente a la realidad mexicana, pues tal y como establece en su artículo 10 la Ley de Inversión Extranjera, puede ser autorizada este tipo de inversión en todos los sectores, con las únicas excepciones de los servicios de salud, educación a la población y las instituciones armadas, salvo en su sistema empresarial.**

**Por su parte, la proporción de la participación de capital extranjero queda al arbitrio fundamentalmente del gobierno cubano (Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros o Comisión de Gobierno) la que estará en dependencia de los intereses y posibilidad objetiva que éste tenga de desarrollar la actividad en cuestión. Dicha participación tiene un margen tan amplio que puede llegar al 100 % de participación de capital extranjero.**

#### **4.4- Modalidades de Inversión Extranjera.**

Volumen suficiente para la elaboración de todo un texto, es el que contiene el presente tema, pues si analizamos la Ley de Inversión Extranjera Mexicana y la Ley de Sociedades Mercantiles, veremos la amplia gama de posibilidades que éstas le ofrecen al inversionista extranjero, permitiéndole la posibilidad de participar no sólo como persona física, sino también en la creación de cualquiera de las modalidades de sociedades que la ley contempla, o participar en cualquiera de las ya creadas.

Lo anterior significa, que tanto los inversionistas extranjeros como los inversionistas nacionales, tienen la plena facultad de decidir en qué forma y bajo qué denominación van a participar en determinada sociedad, sin que la Ley imponga limitación alguna a la autonomía de la voluntad. Al respecto quisiéramos efectuar un breve comentario, y es que la ley mexicana sólo impone con carácter obligatorio la constitución, bajo la denominación de sociedad anónima, para algunas instituciones crediticias y financieras, expresamente marcadas en la Ley.

Por su parte, la inversión extranjera efectuada en territorio cubano, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Inversiones Extranjeras, adoptará la forma de Empresa de Capital Totalmente Extranjero, Empresa Mixta o Contrato de Asociación Internacional, las cuales abordaremos brevemente, a continuación.

**- Empresa de Capital Totalmente Extranjero.**

Es aquella en la que el inversionista extranjero ejerce totalmente la dirección de la misma, disfrutando de todos los derechos y respondiendo por todas las obligaciones que se le señalen en la autorización de gobierno expedida a su favor.

Este inversionista puede actuar dentro del territorio cubano como persona física, inscribiéndose en el Registro de la Cámara de Comercio de la República de Cuba, caso éste en que actuará por sí mismo; de igual forma puede actuar como persona moral, creando una filial cubana de la entidad extranjera de la que es propietario, la cual asumirá la forma de sociedad anónima por acciones nominativas y deberá ser inscrita, de igual manera en el mencionado Registro de la Cámara de Comercio.

**- Empresa Mixta.**

Antes de abordar lo dispuesto en la ley cubana con relación a este tipo de empresa, nos referiremos brevemente a un aspecto que consideramos de suma importancia y que es el relativo a las diferentes acepciones en que se utiliza la definición de Empresa Mixta en la actualidad.

Una de las acepciones en que se utiliza, la encontramos en la legislación y textos españoles, en los que se ha empleado para denotar el tipo de empresa, fundamentalmente mercantil, constituida por capital público y privado.

Sin embargo, la anterior acepción no es la utilizada por la ley cubana, pues desde el surgimiento del Decreto-Ley No. 50, tanto la Ley como los teóricos que al respecto se han pronunciado, se han referido con esta denominación a la sociedad constituida por capital nacional (público o privado) y extranjero con "carácter independiente y patrimonio y personalidad jurídica propios, para la realización de actividades lucrativas que coadyuven al desarrollo del país".<sup>49</sup>

Retomando la Ley de Inversiones Extranjeras apreciamos que la Empresa Mixta, implica la formación de una nueva persona jurídica diferente a la de las partes que la integran y por ley deberá adoptar la forma de sociedad anónima por acciones nominativas, lo cual constituye una flagrante limitación a la autonomía de la voluntad de los socios y que a nuestro modo de ver, sólo tiene justificación en cuanto al tipo de acción que deberá emitir la sociedad, pues se logra así la imposibilidad de evadir los impuestos correspondientes y además se reduce al mínimo el riesgo de que propiedades cubanas de interés estatal pudieran pasar a manos extranjeras no deseadas por la parte cubana (fundamentalmente norteamericanas), como podría ocurrir en el caso de que se emitieran acciones al portador, debido a la fácil transmisibilidad de las mismas.

Finalmente un punto de coincidencia en las legislaciones cubana y mexicana lo es que las Empresas Mixtas, al igual que las sociedades mexicanas en general, adquieren personalidad jurídica no a partir del momento de su constitución, sino, a partir de su inscripción en los respectivos registros que las leyes de esos países establecen.

---

<sup>49</sup> DAVALOS FERNANDEZ, Rodolfo, Las Empresas Mixtas, Edit. Ciencias Sociales, Cuba, 1993, pág.5.

**- Contrato de Asociación Internacional.**

**Este tipo de inversión extranjera a diferencia de las anteriores, no implica en ningún caso la constitución de una nueva persona jurídica diferente a la de los contratantes, los cuales tienen libertad para estipular todos los pactos y cláusulas que así consideren, siempre y cuando no se contrapongan a la autorización otorgada por el gobierno o a la legislación vigente.**

**En este tipo de asociación no existe un capital común, aunque sí llega a formarse un fondo común cuando se cumpla el objetivo para el cual se asociaron. Este fondo se distribuye en la proporción acordada, tantas veces al año como se haya pactado. El Contrato de Asociación requiere de la forma de escritura pública para que tenga validez y sólo entrará en vigor, a partir del momento de su inscripción en el Registro correspondiente de la Cámara de Comercio de la República de Cuba.**

**De la lectura en la Ley de estas tres figuras, a través de las cuales se da la inversión extranjera en Cuba, resaltan algunos aspectos que consideramos no debemos pasar por alto y que a continuación exponemos.**

**Si bien es cierto que en la actualidad y a nivel internacional, la modalidad de empresa más utilizada es la sociedad anónima, no consideramos que deba ser la Ley quien limite como ya hemos expresado la autonomía de la voluntad de las partes interesadas en invertir en el territorio cubano, máxime cuando el Código de Comercio admite otras formas de sociedades.**

De igual manera se aprecia un excesivo centralismo gubernamental no sólo en la facultad de aprobación y participación de los inversionistas, sino también de aspectos que como regla deben ser facultades de las partes interesadas. Tal es el caso por ejemplo del negocio mismo, es decir, que aún cuando a una institución local le interese acometer determinado negocio, si éste no resulta atractivo para el gobierno no prosperará; de lo contrario, si la admite, cada paso del proceso de negociación deberá ser aprobado por diferentes niveles del gobierno, en dependencia de la magnitud del negocio.

En la Ley, que es una norma de carácter general no deben regularse aquellos aspectos específicos que por tal condición, deberían contemplarse en un Reglamento a la Ley, tal es el caso de la estructura y contenido de los contratos de sociedad en las empresas mixtas y los contratos de asociación; la forma de valorar los aportes de las partes; el proceso de negociación, así como la autorización de la inversión extranjera en sí misma.

Finalmente, el señalamiento que con más énfasis consideramos es necesario hacer es el referido a la evidente insuficiencia de regulación jurídica para la figura de la sociedad anónima. En este punto consideramos que lo más conveniente es la promulgación de una Ley de Sociedades Mercantiles o en su defecto de Sociedades Anónimas, que compile las regulaciones dispersas e incorpore en forma de normas específicas aquellas que hoy son discrecionales del gobierno.



## **CAPITULO CUARTO: TECNOLOGIA Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.**

### **I- Generalidades.**

“La cuestión de la transferencia de tecnología constituye, sin duda alguna, uno de los temas más controvertidos dentro del contexto de las relaciones económicas internacionales en la actualidad, no solo porque conforma un mercado de significativa importancia financiera, sino, más aún, por las implicaciones políticas y económicas que reviste, las cuales se aprecian con mayor nitidez en las relaciones de intercambio de los países industrializados con los subdesarrollados.”<sup>50</sup>

Etimológicamente podemos definir el concepto de tecnología como el conjunto de conocimientos propios de un oficio o arte industrial. A los efectos de nuestra investigación, este concepto se traduce en los conocimientos sistemáticos para la fabricación de un producto, la aplicación de un procedimiento o prestación de un servicio, sea que esos conocimientos se reflejan en una invención, un dibujo o modelo industrial, un modelo de utilidad o una nueva variedad vegetal o en la información o calificación técnica, en los servicios o asistencia proporcionados por los expertos para la producción, instalación, operación o el mantenimiento de una planta industrial, para la administración de una empresa industrial, comercial o sus actividades.

---

<sup>50</sup>.DAVALOS, Ob. cit., pág. 130.

Actualmente la tecnología se compone cada vez más de procedimientos y programas, entendiendo por tales la organización y sistematicidad de operaciones, lo cual no significa que en la tecnología actual las máquinas sean menos importantes, sino, que el componente humano es más relevante que antes.

La tecnología en el sentido más amplio de su concepto comprende aquellos medios utilizados para realizar una cierta actividad, en esta acepción quedan comprendidos los equipos, procedimientos de trabajo y programas de trabajo. El vocablo tecnología se emplea relacionado con el de producción, en otros casos, como por ejemplo la tecnología de dirección no se refiere a tal equipo o tal maquinaria, sino a un sistema de equipos y procedimientos encaminados a realizar una cierta actividad.

“Una propiedad esencial de la tecnología es su transmisibilidad, es decir, la circunstancia de que, quien la posee, puede transferirla a otra persona. Es más, la tecnología es diferente a otros bienes, porque no se agota en la transmisión. Por eso, algunas empresas, propietarias de tecnología originaria, tienen celebrados varios contratos con diversas empresas que en ocasiones son de distintos países y todos esos contratos versan sobre una misma tecnología”.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> ALVAREZ SOBERANIS, Jaime, La regulación de las invenciones y marcas y de la transferencia tecnológica, Ob. cit., pág 75.

Ahora bien, pasando al concepto de transferencia de tecnología se han emitido numerosos criterios que no consideramos incluir en este trabajo debido a que no coadyuvarían al objetivo del mismo, no obstante, definiremos a continuación, lo que a nuestro juicio debemos considerar a los efectos de esta investigación como transferencia de tecnología: **la transferencia de tecnología abarca la información técnica no divulgada, que puede o no ser susceptible de registro como patente y que se requiere para la reproducción industrial de un proceso o producto bajo las mismas condiciones que el original.**

La transferencia de tecnología es una actividad que ocurre con la transmisión de conocimientos técnicos, los cuales son el producto de la experiencia y de una serie de actividades o metodología desarrollada por quienes se dedican a ello. La palabra tecnología (del griego Tekhna = Técnica) significa el conocimiento de la causa o el por qué de las cosas.

En realidad no hay una frontera claramente definida en lo que se refiere a estos conceptos como transmisión de conocimientos técnicos, asistencia técnica, ingeniería básica o de detalle y servicios de asesoría, consultorio y supervisión. Trataremos de establecer un concepto para cada uno de ellos.

La transferencia de tecnología implica: el contacto personal a través de formación y capacitación personal (seminarios, conferencias, talleres, cursos de entrenamiento, visitas a plantas, etcétera) Lo que se refiere a asistencia técnica, utilizando como medios: planos, diagramas, modelos, formulaciones,

especificaciones, instructivos, manuales, etcétera. Lo que define a los conocimientos técnicos.

La asistencia técnica, más específicamente, define la actividad de asistir o estar al lado de quien necesita la tecnología para la formación, capacitación y adiestramiento de personal, ya sea para la planeación, programación, organización, control de producción, de proceso, de producto o de maquinaria y equipo. Esta asistencia se da en el contexto del "know-how" o "saber cómo" de la tecnología. Incluye conocimientos patentables o no patentables que constituyen información confidencial, secretos industriales, habilidades y destrezas desarrolladas en la tecnología.

En el paquete tecnológico, tal como lo definen las cláusulas del contrato, para que se considere la licencia de uso de patentes (artículo 63 de la Ley), deberá darse la información respectiva, es decir, el número de patente concedida, fecha y titular, para comprobar la vigencia de derechos. Si el contrato menciona que hay conocimientos patentados, y no aporta dicha información, esto cae dentro de lo que es la asistencia técnica y/o transmisión de conocimientos técnicos.

### **INGENIERIA BASICA.**

Describe de manera general los procesos mediante los cuales se integran los distintos elementos que constituyen la planta industrial, desde el diseño, pasando por especificaciones de materiales de construcción, de

seguridad, contaminación, etcétera, hasta la puesta en marcha. Se acompaña de diagramas de flujo especificaciones y modelos.

### **INGENIERIA DE DETALLE**

Esta modalidad describe, como su nombre nos indica, los detalles de diseño para poner en práctica el proyecto de ingeniería. Se detallan los materiales de construcción, accesorios, dibujos de ingeniería, modelos a escala, etc., los planos para instalación de obra civil, instalación mecánica y eléctrica.

### **SERVICIOS DE ASESORIA, CONSULTORIA Y SUPERVISION.**

En esta modalidad, el receptor contrata los servicios del técnico especialista para una obra determinada: la realización de un estudio o proyecto, para el cual no cuenta con los recursos humanos o de equipo e instrumentos, pudiendo incluir la supervisión de las actividades a implantar como consecuencia de la asesoría. Todo ello a cambio de una contraprestación.

Podemos decir que el proceso de transferencia de tecnología entendido como aquel por virtud del cual se traslada una tecnología dada, fluye por tres vías principales:

a)- Flujo de tecnología proveniente del exterior del país; ésta es la acepción más común del término y consiste en la importación de determinada tecnología.

b)- Flujo interno entre sectores y actividades más o menos desarrolladas; ésta se presenta en el marco nacional del país.

c)- Flujo entre los diferentes sectores del conocimiento en el ámbito nacional e internacional, sean éstos de educación, investigación, producción, etcétera; así como la correspondiente retroalimentación que entre ellos se establece.

Existen otras muchas vías o formas en que determinadas tecnologías pueden transferirse, las más comunes a nuestro juicio son:

- Las publicaciones de libros, periódicos o revistas y otras publicaciones escritas;
- La inmigración y/o emigración temporal o definitiva de personas;
- El adiestramiento de técnicos en el extranjero;
- El conocimiento vía consumo de bienes producidos por terceros;

- La importación de maquinarias, o equipos y su literatura correspondiente, así como la importación y construcción de plantas completas; y
- La inversión extranjera directa y la operación de las corporaciones multinacionales.

Esta última ha sido en el presente siglo una de las armas más poderosas de penetración y dependencia económica que los países industrializados han impuesto a los subdesarrollados.

## **II- Principales canales para la transferencia de tecnología.**

Como ya hemos visto en unos casos y mencionado en otros, muchos son los canales posibles a utilizar para efectuar una transferencia tecnológica, ya sea proveniente del exterior o desde dentro de las fronteras de un país; veamos a continuación algunas de ellas y comentémoslas.

- a)- Venta e importación de maquinarias y equipos, así como de otros bienes de capital o materias primas, bienes intermedios, repuestos u otros componentes que incorporan la tecnología y documentación conexas.

Como regla general, la adquisición de un producto no es un mecanismo de transferencia, sin embargo, hay excepciones y es el caso en que el conocimiento tecnológico concerniente a la manufactura o producción de un

bien se adquiere a través del propio bien (esto es conocido como ingeniería inversa). En este caso, cuando el país no cuenta con protección legal a un determinado producto o proceso, se pueden adquirir éstos y reconstruir otros similares.

**b)- Tecnología de dominio público.**

Se entiende por tal aquella tecnología que nunca ha sido patentada o cuyos derechos de propiedad industrial hayan expirado, pudiendo utilizarse de por sí o como base para otras investigaciones libremente, incluso con fines comerciales.

**c)- Inversión extranjera directa.**

Consiste en la incorporación de capitales foráneos a un territorio no desarrollado, o al menos, no desarrollado en el sector de la tecnología que se importa. Generalmente su fundamento básico es la transferencia de tecnología acompañada ya de todo un paquete tecnológico, en este caso, comúnmente la tecnología es transferida a través de un paquete integral que abarca disímiles etapas de un proyecto inversionista y fusiona como un todo integral tecnología, marketing, dirección y asuntos financieros.

Las operaciones de transferencia pueden o no involucrar contratos legales específicos y pueden o no cubrir el abastecimiento de conocimientos tecnológicos.

El problema principal de este tipo de inversión reside en que fundamentalmente es el factor financiero el determinante para aceptar una inversión extranjera. La mayoría de las leyes sobre esta materia guardan silencio en relación a las dimensiones tecnológicas de una inversión y se valoran los costos relativos a ella y los posibles beneficios a obtener.

Una variante de inversión extranjera, bastante aceptada es la denominada JOINT VENTURE o Empresa Mixta, cuyo concepto y definición varían de acuerdo con cada autor y país; algunos la definen tomando como punto de referencia las personas que en ella participan y otros se remiten al origen nacional o extranjero del capital que la integra, así tenemos que para el Congreso Español de Ciencias Económicas, "una joint venture o sociedad mixta es una forma de colaboración con reparto de los riesgos y del control entre dos o varias personas o unidades económicas"<sup>52</sup>; otro criterio con diferente punto de origen es el del norteamericano Lipton, que sostiene que "toda negociación entre nacionales y extranjeros no puede considerarse como joint venture, que sólo existe cuando la asociación implica un riesgo conjunto. Sólo hay joint venture cuando se unen recursos y se comparten las ganancias y las responsabilidades."<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> Oficina Belga de Comercio Exterior, "Las Sociedades Mixtas", Revista Mercado Común Internacional, fascículo 46, España, 1971, pág.2

<sup>53</sup> LIPTON, Charles, especialista del Centro de Empresas Transnacionales de la Organización de las Naciones Unidas; intervención en el Seminario sobre Empresas Mixtas, Cuba 1983.

Sólo a modo de ejemplo, hemos enunciado los criterios anteriores, pues a los efectos del presente trabajo y según nuestro criterio, empresa mixta o joint venture es la asociación de dos o más capitales, donde al menos uno de ellos es extranjero, que creando o no una nueva persona jurídica, tienen como base un contrato por medio del cual las partes aportan indistintamente dinero, conocimientos, mercado, tecnología, u otros recursos para la realización de un proyecto o negocio conjunto, acordando compartir riesgos, beneficios y teniendo cada uno determinado control sobre la empresa o negocio.

Aunque muchos autores relacionan directamente a la empresa mixta con la transferencia de tecnología y de hecho nosotros mismos reconocemos que es la vía más usual y práctica para que los países en desarrollo adquieran esta última, admitimos sin embargo que el convenio de asociación o los estatutos de formación de aquellas no son capaces per se de garantizar una adecuada transferencia de tecnología, si se pretende que la parte extranjera aporte al capital social determinada tecnología, deberán firmarse en este caso los acuerdos específicos requeridos para tales fines y que más adelante abordaremos.

No obstante, no sólo a través de las empresas mixtas recibe un país inversiones extranjeras, existen otras formas como son los contratos de asociación que, a su vez, pueden ser para lograr producciones, hallazgos y resultados investigativos, entre otros, a riesgo de una sólo de las partes o de ambas. En estos casos en que no se crea una nueva figura o persona jurídica, también podemos estar en presencia de una transferencia de tecnología, lo cual queda a plena voluntad de las partes.

Al respecto, Rodolfo Dávalos considera “que si bien el término transferencia de tecnología está vinculado en cierta medida a las empresas mixtas, ya que éstas han sido consideradas, incluso, por organismos internacionales y la doctrina, como vía idónea para que los países económicamente atrasados logren su industrialización, en la actualidad, no necesariamente toda empresa mixta lleva aparejada la presencia de una de las modalidades de transferencia de tecnología.”<sup>54</sup>

ch)- Inversiones “llave en mano”.

Es una forma comúnmente utilizada en la industria y consiste en que desde el proyecto, hasta la puesta en marcha de la instalación, es responsabilidad del inversionista, transfiriendo al comprador la instalación tecnológica en cuestión una vez en funcionamiento. En este canal el conocimiento tecnológico está combinado con los estudios de factibilidad en todas sus variantes, diseños de plantas, obras civiles, instalación de maquinarias y equipos, así como con un sistema de control de calidad, entre otros. Incluye también la licencia por transmisión de conocimientos sobre el proceso.

---

<sup>54</sup> DAVALOS, Ob. cit., pág.10.

La vía de la inversión a través de un proyecto “llave en mano”, no siempre resulta ventajoso para el país receptor, sobre todo si éste es un país no desarrollado. Veamos algunas de la razones que fundamentan la anterior aseveración.

- El proveedor es quien suministra la totalidad del proyecto, no pudiendo el país receptor efectuar ningún aporte, aún cuando cuente con las posibilidades reales de hacerlo;
- Generalmente estos proyectos tienen un precio muy elevado;
- Crea una dependencia del receptor respecto del comprador en cuanto a la obtención de materia prima y piezas de repuesto;
- Al tener forma de paquete tecnológico, no se puede contratar a terceros componente alguno de la instalación, lo que puede implicar el encarecimiento innecesario del proyecto.

Estas, entre otras consecuencias, pueden ser el resultado de una contratación por vía llave en mano para los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, por lo que sugerimos tener mucho cuidado al decidir esta vía y mucho tacto al contratarla, pues es la forma ideal para que el exportador de la tecnología ate a sí al país receptor por la vía de la adquisición de refacciones, modificaciones, modernizaciones, e incluso, como ya vimos hasta materia prima para la explotación de la instalación.

#### d)- Desagregación.

Este canal consiste en la separación de los distintos tipos de activos y elementos tecnológicos y posteriormente la negociación para la adquisición individual de ellos. La ventaja de este proceso consiste en que el país receptor se encontrará frente a fuentes diversas para la adquisición de piezas, partes y componentes, lo cual incluye al mercado nacional, reduciendo muy probablemente los costos de incorporación de una nueva tecnología, facilitándose de tal modo su mantenimiento, reparación e incluso modernización posterior.

### **III- Principales figuras que permiten la materialización de la transferencia tecnológica.**

Hasta aquí hemos visto, de manera general, qué es tecnología, qué es transferencia de tecnología y los canales fundamentales a través de los cuales ésta se da, pero qué sería tanto del país receptor como del transferente si no tuvieran una forma jurídica o un instrumento jurídico con el cual garantizaran los derechos individuales de cada parte, así como, las obligaciones que a ambos le originan la materialización de la transferencia de tecnología; veamos, por tanto, algunas de estas figuras siguiendo una ruta de lo simple a lo complejo.

Donación o regalo. Esta forma se manifiesta por medio de dos variantes, la primera cuando se otorga sin limitación de condiciones, éste es el caso de una tecnología o un procedimiento que pudiendo ser objeto de

protección por parte de su autor, éste decide hacerla de dominio público para posibilitar su utilización universal.

En la segunda variante el titular de la tecnología la transfiere, regala o dona, imponiendo determinadas condiciones o limitaciones a su uso y explotación al receptor, el cual se verá obligado a observarlas estrictamente para conservar dichos derechos.

**Cesión.** Mediante esta figura, el cedente hace dejación de sus derechos a favor de un tercero denominado cesionario; esta cesión puede presentársenos de forma onerosa o gratuita.

Una vez concertado este tipo de acuerdo, el cedente pierde totalmente los derechos involucrados en el mismo y sólo si le son legalmente reasignados podrán retornar a él. No obstante, si el titular comparte la propiedad de algunos de los derechos cedidos se establece una propiedad conjunta.

La cesión es un concepto amplio, ella abarca o incluye la donación o regalo y la compraventa.

En la cesión el cedente, salvo pacto en contrario, está obligado a poner a disposición del cesionario los conocimientos técnicos que posea y que resulten necesarios para poder proceder a una adecuada explotación de la invención, debiendo el cesionario adoptar las medidas necesarias para evitar su divulgación. Así mismo responderá, a menos que otra cosa hayan

acordado, sobre la validez de la patente, salvo que hubiere actuado de mala fe, en cuyo caso responderá siempre.

El cedente, por ser quien transmite la patente, responderá solidariamente con el cesionario de las indemnizaciones por los daños ocasionados por defectos inherentes a la invención.

Mediante la cesión no es posible transferir sólo una parte de las reivindicaciones de la patente, éstas deben ser cedidas en su totalidad, así como tampoco es posible conceder el uso de la patente sin ceder la patente misma.

Asistencia técnica. Esta es una figura susceptible de presentar modalidades prácticas muy diversas, pero la principal a nuestro juicio, consiste en el compromiso contractual suscrito entre las partes, en virtud del cual el receptor contrata los servicios de un técnico especialista para alguno de los fines que ya mencionamos anteriormente a cambio de una contraprestación.

La asistencia técnica puede ser relativa a la producción de bienes y a los servicios técnicos en todos sus grados. Se suministra por un período particular y se incluyen en ella las consultas o visitas de expertos, preparación de planos y diseños, supervisión de la fabricación, estudios de mercado y la formación técnica del personal.

En suma, podemos sostener que el objeto central de esta figura es un determinado conocimiento técnico, protegido legalmente por un sistema de propiedad industrial.

**Licencia.** Por medio de la licencia el propietario de un derecho (licenciante) conservando su condición de titular, autoriza a otro (licenciario) a explotar ese derecho, en las condiciones previstas en el contrato.

Por medio de licencia se realizan la mayoría de las transacciones que se llevan a cabo en el mundo, en cuanto a transferencia de tecnología se trata. Esto significa el derecho a explotar por determinado período de tiempo y conforme a las múltiples condiciones y limitaciones que el licenciante impone, una tecnología o procedimiento determinado, propiedad de éste y que generalmente es sobre una patente, marca comercial o de procedimiento industrial.

En estos casos también se incluye el secreto industrial (know how) y es precisamente el contrato de licencia el que le confiere valor y garantías jurídicas.

Una muestra de la gran utilización que en los casos de transferencia tecnológica tiene el contrato de licencia es la afirmación de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) al manifestar que el otorgamiento de licencias para conceder derechos de propiedad industrial, así como el suministro de conocimientos técnicos son dos de los métodos

principales empleados para formalizar la transferencia comercial de tecnología a los países en vía de desarrollo.

La práctica internacional ha ido definiendo los distintos tipos de licencias que se otorgan a nivel mundial, distinguiendo las licencias de pleno derecho de las obligatorias. En las primeras opera la voluntad del titular para su concesión, no siendo así en las licencias denominadas obligatorias. Veamos detenidamente estas variantes.

Como ya vimos, las licencias de pleno derecho en las que la voluntad del titular juega un papel fundamental, pueden ser de oficio o contractuales.

Podemos definir a las licencias de oficio como aquellas en las que el solicitante o titular de la patente presenta ante la Oficina de la Propiedad Industrial correspondiente, un ofrecimiento público en el que manifiesta su intención de licenciar la patente.

Posterior a esto, las personas interesadas así se lo harán saber al solicitante o titular de la patente, el que decidirá, previa negociación, con cuál de los interesados procederá a la firma del correspondiente contrato, otorgándole de esta forma la licencia.

Las distintas legislaciones regulan expresamente las licencias de oficio, concediéndole al licenciatarario derechos y obligaciones al respecto.

Analizando algunas de estas legislaciones, citaremos como ejemplo la Ley de Patentes Española, El Decreto/Ley No. 68 de Invenciones, Descubrimientos Científicos, Modelos Industriales, Marcas y Denominaciones de Origen, de Cuba y la Ley de Propiedad Industrial, de México.

La Ley de Patentes Española regula que el titular de la patente podrá hacer un ofrecimiento público de licencia de pleno derecho, éste será por escrito y deberá presentarse ante el Registro de Propiedad Industrial, beneficiándole con una reducción del 50% del importe de las tasas anuales que ha de pagar para mantener en vigor la patente.

Una vez realizado el ofrecimiento, cualquier persona tiene derecho a obtener una licencia contractual con la sólo notificación al Registro, indicando la utilización que va a hacer de la invención. Puede explotar dicha invención una semana después que el Registro emita la notificación al titular de la patente. La regalía o precio que ha de pagar el licenciatarario al titular de la patente será fijada de común acuerdo y en su defecto por la Oficina de Patentes.

Mientras se mantenga el ofrecimiento, no se podrán conceder licencias obligatorias ni inscribirse en el Registro otra licencia exclusiva sobre la misma patente. El ofrecimiento de la licencia puede ser retirado en cualquier momento, siempre que ningún tercero haya comunicado al Registro su intención de utilizar la invención.

Por su parte el Decreto/Ley No. 68 de Cuba, en su artículo 67 regula este tipo de licencia, cuando dice, cito: “todo solicitante de un certificado de patente de invención puede manifestar en la solicitud su disposición para conceder una licencia de oficio para la explotación de la invención. En este caso el solicitante goza de los beneficios regulados por el Reglamento de la presente ley”.<sup>55</sup>

Como se puede apreciar, en esta legislación, el ofrecimiento de licencia puede manifestarse desde la solicitud misma. No siendo necesario detentar la titularidad de la patente.

Respecto de los beneficios que se obtienen por el ofrecimiento, la norma cubana establece que se regularán por su Reglamento, el cual aún no ha sido promulgado; constatándose, por tanto, que estos beneficios no existen en la realidad.

Por su parte la ley mexicana, en su artículo 62 dispone que los derechos que ampara una patente o aquellos que deriven de una solicitud en trámite podrán transmitirse, total o parcialmente, en los términos y con las formalidades que establece la legislación común.

---

<sup>55</sup> Decreto Ley No. 68 de Invenciones, Descubrimientos Científicos, Modelos Industriales, Marcas y Denominaciones de Origen, Ediciones ONIITEM, tercera edición, Cuba, 1987, pág. 16.

El propio artículo prevé que para que esta transmisión de derechos pueda producir efectos en perjuicio de terceros deberá inscribirse en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

Así mismo se establece, tanto en la ley mexicana como en la cubana, que salvo pacto en contrario, la concesión de una licencia no excluirá la posibilidad de que el titular de la patente conceda otras licencias ni realizar la explotación simultánea de la invención, por sí mismo.

Como planteamos anteriormente, además de la licencia contractual existe la modalidad de la licencia obligatoria.

Al igual que en la mayoría de los países, las legislaciones cubana y mexicana estipulan que cualquier persona podrá solicitar a la Oficina de Patentes, la concesión de una licencia obligatoria para explotar la invención, si el titular de la patente no ha realizado tal explotación después de tres años, contados a partir de la fecha de otorgamiento de la patente o de 4 años a partir de la solicitud (de estos plazos, el que expire más tarde).

Aquí debemos hacer una distinción entre la ley mexicana y la cubana. La primera, en armonía con las legislaciones de la mayoría de los países, considera como explotación de la patente la importación del producto protegido; quiere ésto decir que aunque el producto no se fabrique en el país, si es importado, ello es considerado como explotación de la patente, por lo que no procede la concesión de la licencia obligatoria.

Por el contrario, la legislación cubana establece que aún cuando el producto se esté importando, si no se fabrica en el país, el Director de la Oficina de Patentes, a instancia de tercero tiene derecho a otorgar la concesión de una licencia obligatoria para la fabricación del producto en el territorio nacional.

Finalmente, debemos plantear que ambas legislaciones disponen que la licencia obligatoria, siempre será no exclusiva.

**Franquicias.** Podemos definirla como “el conjunto de derechos sobre una marca, nombre, rótulo de establecimiento, diseño, know how o patente incorporados y explotables comercialmente con un producto o servicio”.<sup>56</sup>

Las franquicias constituyen una forma de organización de los canales de comercialización y distribución, con ventajas como son un bajo riesgo en la inversión y una mayor probabilidad de éxito, ya que esta figura se basa fundamentalmente en la experiencia y conocimientos de un negocio con éxito comprobado.

La franquicia se materializa a través de un contrato denominado contrato de franquicia. Esta institución se regula en la ley mexicana al establecer que “existirá franquicia, cuando con la licencia de uso de una marca se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender

---

<sup>56</sup> BECOS TORRES, Modesto, Contratos Internacionales, Edit. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC), España, 1993, pág. 75.

bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta designe”.<sup>57</sup>

En el caso de México, el país se encuentra inmerso en la tendencia mundial de globalización, por lo que podemos decir que las franquicias ofrecen oportunidades importantes para impulsar la modernización de las empresas y generalizar una cultura empresarial que dé atención a la actualización tecnológica, a las preferencias de los consumidores, al aumento de la productividad, a la seguridad y al mejoramiento de las condiciones de trabajo.

Las franquicias presentan un esfuerzo de estandarización minuciosa de las funciones y actividades de la operación de empresas, contribuyendo a la profesionalización de la venta del producto y/o servicio, con efectos positivos sobre la productividad y la calidad; adicionalmente, reportan beneficios para el país ya que generan empleos y capacitación permanente de recursos humanos y desarrollo de proveedores nacionales.

Es frecuente que se presenten separadamente los contratos o acuerdos de franquicias. Por una parte, se otorga una licencia para el uso de marca y/o nombre comercial y, por la otra, una licencia para la transmisión de conocimientos técnicos, (metodología y administración), a través de manuales

---

<sup>57</sup> Ley de la Propiedad Industrial, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1996, artículo 142, pág. 50.

y otros documentos, (capacitación, asesoría y asistencia técnica). Esto constituye el contrato o acuerdo de franquicia.

Aunque el sistema de franquicias en México empezó a tomar forma a principios de 1990, ha crecido a un ritmo acelerado; entre las causas de este crecimiento podemos señalar el Tratado del Libre Comercio y los programas de financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa, con lo cual se está creando un potencial de desarrollo para las franquicias en el país a mediano plazo.

Las franquicias constituyen una forma de organización de los canales de comercialización y de distribución, con ventajas como son bajo riesgo en la inversión y mayor probabilidad de éxito, ya que se basa en la experiencia y conocimientos de un negocio con éxito comprobado. En México ha constituido un método eficaz para expandir y financiar compañías, así como para la distribución de productos y servicios .

En otros países también se consideran a las franquicias como un negocio dinámico en actividades comerciales de productos y servicios y han producido excelentes resultados en las actividades industriales y comerciales, tal es el caso de Brasil, España y Alemania, entre otros.

Consideramos, al igual que otros autores que el secreto del éxito en la actividad de la franquicia se encuentra en el manual de operaciones y en la asistencia técnica o metodológica para la administración del negocio. Los elementos que incluya la franquicia dependerán del tipo de negocio y la

información necesaria para alcanzar resultados positivos. En general consta de los siguientes elementos:

1. Un plan que marca paso a paso la manera de funcionamiento del negocio y mostrar a los franquiciarios cómo opera su actividad (que va desde cómo saludar al cliente, hasta cómo contratar y expandir el negocio).

2. Respuestas más comunes sobre el negocio. ¿Qué hacer en caso de que las ventas caigan?, ¿cómo darlo a conocer?, ¿cuándo hacer los pedidos de mercancía?, ¿dónde encontrar empleados de calidad?, ¿cómo capacitarlos?, etcétera.

3. Información necesaria sobre el marco legal regulatorio, federal y estatal.

## **V- Los contratos en la transferencia de tecnología.**

### **1- Estructura y contenido.**

“...Uno de los canales más importantes de adquisición de tecnología para los países en vías de desarrollo, es la transferencia contractual.”<sup>58</sup> Es por ello que hemos decidido dedicar un epígrafe de este trabajo a abordar el tema

---

<sup>58</sup> CAMPILLO GARCIA, José Ignacio, La transferencia de tecnología en América Latina, Tesis Profesional, UNAM, Facultad de Derecho, México, 1974, pág.1.

de los contratos que puedan servir de instrumento a la transferencia de tecnología.

El contrato de transferencia de tecnología para Alvarez Soberanis, "es el acuerdo de voluntades por medio del cual una de las partes llamada proveedor transmite a otra que se denomina receptora un conjunto de conocimientos organizados para la producción industrial."<sup>59</sup> En principio, aceptamos como válido y compartimos el criterio del Dr. Soberanis a reserva de que consideramos que tiene un perfil totalmente estrecho; pues no sólo el contrato de transferencia de tecnología se da en la esfera de la producción industrial (aunque sí reconocemos que por esta actividad se inició la figura de la transferencia) sino que en la actualidad ha trascendido a las esferas de los servicios y la administración, entre otras.

El contrato de transferencia de tecnología, a nuestro juicio, reúne cuatro características fundamentales que lo cualifican y que son:

1)- Generalmente se celebra entre sujetos o partes de diferente nacionalidad (comúnmente entre nacionales de países desarrollados y subdesarrollados).

2)- Las partes no guardan entre sí una relación de igualdad, sino todo lo contrario, ya que el proveedor suele contar con más y mejores recursos técnicos, financieros y humanos que el adquirente.

---

<sup>59</sup> ALVAREZ SOBERANIS, Jaime, La regulación de las invenciones y marcas y de la transferencia tecnológica, Ob. cit., pág. 247.

3)- Cubre una enorme variedad de supuestos (es un contrato genérico que incluye varias figuras, como vimos anteriormente).

4)- Debe constar por escrito y muchas legislaciones establecen la obligatoriedad de su inscripción.

De todos es sabido que tanto la estructura como el contenido de los contratos que utilicemos para fines de transferencia tecnológica no está preestablecida, así como tampoco existe norma alguna en cuanto a su extensión, pues lo más importante en estos instrumentos jurídicos es que quede constancia escrita de la voluntad de las partes para cumplir lo acordado.

No obstante, existen determinados aspectos que no deben dejar de estar presentes en cualquiera de las modalidades contractuales que asuma la transferencia de tecnología. Analicemos, a continuación, aquellos que a nuestro juicio deben formar parte en todos y cada uno de ellos, así como algunos conceptos que les están relacionados.

#### **Antecedentes y declaraciones:**

Aquí se deben incluir los datos relacionados con las partes involucradas en el contrato, entre ellos, nombre, razón social del oferente de la tecnología, domicilio, actividades a que se dedica, nombre y razón social del receptor, su representante (si lo hubiese), domicilio, actividades y necesidades de

tecnología que tiene, así como otros elementos que permitan apreciar el entorno en el que se han desarrollado las negociaciones anteriores.

### **Clausulado:**

El clausulado es el contenido propiamente dicho del contrato y el mismo se divide en las partes que a continuación mencionaremos:

### **Términos y definiciones:**

Deberá aparecer al principio del contrato, una o varias cláusulas en las que se definan los términos (fundamentalmente los técnicos) utilizados en el texto del contrato, con vistas a garantizar que tanto las parte firmantes como los terceros relacionados con el contrato, o que en determinado momento se vean involucrados en el mismo, puedan acotar dentro de las múltiples acepciones que puedan tener, aquel significado que se corresponda con las intenciones de las partes.

### **Objeto del contrato y alcance de la transferencia tecnológica:**

En estas cláusulas deben definirse las condiciones y la modalidad de la transferencia. En los casos de licencia para la explotación de un proceso patentado deberán reflejarse los datos correspondientes al título o certificado de patente. Así mismo pudiera tratarse de asistencia técnica y/o transmisión de conocimientos técnicos por lo que se deberá establecer si se hará en el domicilio del receptor, en el del licenciante o en otro lugar.

Los detalles del alcance de la asistencia técnica, generalmente se relacionan en anexos al contrato firmado, formando aquellos parte de este a todos los efectos legales. En estos anexos que servirán de información complementaria a la ejecución del negocio se reflejarán tanto los manuales técnicos, de procedimientos y planos, como los cronogramas y calendarios en que se efectuará el traspaso tecnológico y la preparación y adiestramiento del personal técnico y calificado que llevará a cabo la explotación de la instalación o el procedimiento dado.

Un caso diferente sería aquel en que la transferencia tenga como objetivo la operación y/o administración de empresas; en estos casos deberá quedar reflejado claramente cuáles son las atribuciones del otorgante dentro del ámbito de dirección de la entidad, ya que la toma de decisiones es un factor determinante para la obtención de resultados positivos como consecuencia de la transferencia efectuada.

También deberá hacerse mención en esta sección de toda aquella información que esté protegida por derechos de autor y precisarse si se trata de un secreto industrial o no, debiendo definirse claramente en qué consisten y cuáles son las restricciones o limitaciones que conlleva.

#### Territorio:

No es una cláusula precisamente conflictiva pero sí muy importante, en ella se definirá aquel territorio que cubre el otorgamiento objeto del traspaso,

**pudiendo reservarse el licenciante todo el derecho a países donde ya haya otorgado otras licencias y que constituirán zona vedada para el licenciatario.**

**No obstante, la importancia de esta cláusula reside, en que en ella se reflejarán los resultados de la negociación llevada a cabo por el receptor respecto a las posibilidades de mercados externos de acuerdo con sus proyecciones e intereses de exportación futura; es decir, que aquí se precisará hasta donde llega el derecho de producción y de comercialización del receptor de la transferencia.**

#### **Desarrollo tecnológico:**

**Cuando una empresa juega la posición de receptor en la transferencia tecnológica, debe tener en cuenta que como resultado de su implantación y explotación surgirán durante el período que dure el contrato, importantes desarrollos dentro del proceso de adaptación y asimilación de la tecnología.**

**Estas innovaciones, para llamarlas de alguna forma, deben ser capitalizadas por el receptor o licenciatario, conforme a las cláusulas que al respecto forman parte del contrato. Es muy importante que haya reciprocidad en adición al costo que tiene para el receptor, puesto que el traspaso de tecnología no es gratuito.**

**Para todo empresario es sabido que un buen conocimiento del sistema de propiedad industrial y en particular de la protección de los desarrollos, mejoras e innovaciones en materia de tecnología, le permitirá a las empresas**

**mejorar su competitividad y su penetración en los mercados. El fortalecimiento de la empresa en este sentido, implica la inversión en recursos humanos especializados y contar con un área o departamento donde el personal lleve a cabo sus actividades de investigación y desarrollo de nuevos productos y/o procesos.**

**Por todo lo anterior es de suma importancia para el licenciante definir dentro del cuerpo del contrato, si los desarrollos o innovaciones que realice durante la vigencia del mismo, se incorporarán al traspaso de tecnología. Dos son los casos más frecuente en que el otorgante acepta la incorporación de los desarrollos e innovaciones llevados a cabo por el licenciante al traspaso de tecnología; el primero cuando el licenciante tiene intereses económicos en la empresa receptora y el segundo cuando el costo mismo de la tecnología lo justifica.**

**Otro aspecto de suma importancia en los contratos de transferencia de tecnología y que deberá tener en cuenta el país o la empresa receptora es el relacionado al medio ambiente. Deberá condicionar el traspaso tecnológico a la no contaminación de éste, o al menos, al menor grado de contaminación, quiere ésto decir que se deberá garantizar con la transferencia un uso adecuado de la energía, tratamientos a los efluentes contaminantes, el reciclaje de productos o subproductos recuperados dentro y fuera de los procesos, así como los posibles usos alternativos a éstos.**

### **Vigencia del contrato:**

Como todos conocemos, el inicio de la vigencia del contrato generalmente es a la fecha de su firma por ambas partes; aunque también lo podrá ser en la fecha a partir de la cual se de inicio formal a las actividades que formen parte del paquete tecnológico, ya sea de la producción o de la comercialización de los productos y/o servicio objeto del contrato.

### **Exclusividad y sublicenciamiento:**

En el contrato y de acuerdo con los intereses de las partes deberá especificarse si el traspaso que se lleva a cabo es exclusivo o si el otorgante lo puede dar a terceros. Ello es importante para el receptor, ya que un contrato no exclusivo significa que tendrá o podrá tener mayor competencia dentro del mercado.

En la actualidad es difícil hablar de exclusividad ya que en la práctica no existen fronteras para los mercados, siendo por tanto la competencia mucho más fuerte. Por tanto las empresas deben interiorizar que su competitividad deberá estar basada, sobre todo, en su eficiencia y productividad.

Otro tema que deberá reflejarse con precisión es si el licenciario estará facultado para otorgar sublicencias, es decir, si tiene derecho a traspasar la tecnología a él transferida a terceros. En el supuesto caso que se le

otorgue esta facultad, deberán definirse las condiciones y los pagos que deberán efectuarse.

### **Confidencialidad:**

Es muy común que el paquete tecnológico objeto de la transferencia contenga información importante que el licenciatarario se compromete a no divulgar en forma oral o escrita y a ponerla solo en conocimiento del personal necesario para obtener satisfactorios resultados, tanto de los procesos como de los productos. Esta información llamada confidencial constituye el secreto industrial y la cláusula de confidencialidad la alternativa de protección, cuando no se desea o no conviene documentarla y protegerla legalmente a través de una patente u otra figura.

Cubriendo la finalidad anterior, las partes podrán convenir que el licenciatarario firme a su vez un acuerdo de confidencialidad entre él y sus trabajadores, estableciendo por escrito el carácter secreto y confidencial de la información a la que tendrán acceso, así como de las sanciones que se impondrán en caso de incumplimiento.

### **Solución de controversias:**

Para los casos de controversia o incumplimiento del contrato, las partes deberán acordar los órganos de justicia que dirimirán las diferencias tomando en cuenta las leyes del país receptor, así como los convenios internacionales sobre la materia suscritos por éste.

### **Idioma:**

Con independencia de las múltiples lenguas en que se pueda llegar a firmar un contrato, se establecerá en cada uno de ellos aquel idioma en que originalmente se firma el contrato para todos los efectos de interpretaciones necesarias que la ejecución del mismo origine.

### **Cesión:**

Aquí acordarán si el contrato puede cederse con o sin el consentimiento previo o por escrito de la contraparte como consecuencia del cambio de propiedad de cualquiera de las entidades implicadas y si subsistirá la obligación de dar cumplimiento a dicho contrato.

### **Caso fortuito y fuerza mayor:**

Por medio de esta cláusula se amparan todas las partes implicadas en el cumplimiento del contrato ante eventos imprevisibles e inevitables o si previsibles, inevitables y por los cuales no pudieran cumplir con sus obligaciones de forma total o parcial, temporal o permanentemente, por lo que deberá precisarse aquellas medidas que cada una de las partes deberá ejecutar respecto de la otra, tales como, avisos de moratoria o avisos de imposibilidad de cumplimiento.

### **Renuncia:**

Debe precisarse que el hecho de que una de las partes no ejercite los derechos que le asisten ante el incumplimiento de alguna de las otras no significa que está renunciando a éstos.

### **Subcontratación:**

En esta cláusula deberá establecerse en qué medida cada una de las partes podrá ejecutar las acciones que le corresponden por medio de terceros.

### **Invalidez de cláusula:**

Las partes pactarán que en caso que determinada cláusula del contrato resulte inválida no significa que el resto del contrato lo sea, debiendo darse cumplimiento al mismo en los términos y condiciones que en el se expresan.

### **Definición del contrato:**

Aquí se especificará que documento o parte de éstos forman parte integral del contrato mismo.

### **Garantías y provisiones de garantías:**

Dentro del contrato estas cláusulas son muy importantes ya que en ellas se define el compromiso y la responsabilidad de las partes implicadas en el mismo. No es suficiente sólo indicar que la información documental y oral

será completa y adecuada a fin de que el licenciatarlo logre los mismos resultados que su tecnólogo o proveedor de tecnología.

La provisión de garantías debe estar acorde con los objetivos de la empresa y las necesidades de la economía nacional, para ello deberán tenerse en cuenta algunos aspectos que comentaremos a continuación:

- El impacto de la tecnología en la economía nacional.

Las garantías tienen que ver con el uso de los recursos materiales y de energía nacionales, la generación de empleo, actividades de investigación y desarrollo y de manera muy importante, con la salud y el medio ambiente. Es necesario tener el conocimiento de que además de la contaminación, nos enfrentamos a un medio ambiente, a nivel local y mundial, cuyas condiciones han sido degradadas y empiezan a no ser propicias para sustentar la vida.

Lo planteado anteriormente son aspectos a tener en cuenta pues tradicionalmente no es rentable invertir para controlar la contaminación. Las empresas deberán preocuparse cada vez más por desarrollarse y producir con una nueva cultura tecnológica.

- Impacto de la tecnología sobre la empresa

Las garantías tienen que ver con los servicios de que se dispone, las materias primas, la productividad y la calidad.

- La adquisición de la tecnología en sí misma.

No cabe dudas que el alcance y contenido de las provisiones de garantía están definidas por las exigencias del receptor y por la base jurídica del país receptor. Al interior de la empresa deberá establecerse un grupo de trabajo multidisciplinario que claramente defina las responsabilidades, los derechos y obligaciones de la empresa, así como entre los miembros del equipo negociador.

#### Parámetros críticos y garantías correspondientes:

Así como el parámetro crítico consiste en alcanzar un cierto nivel de habilidades técnicas por parte del personal receptor, las provisiones contractuales deberán contemplar la capacitación y entrenamiento. Si el personal no está bien preparado, se puede reflejar en una caída o fallas de la producción.

De forma indirecta hay efectos económicos negativos que no son fáciles de cuantificar. Otro parámetro crítico puede ser el consumo de materia prima, debiendo especificar la garantía la relación de dicho consumo por unidad de producción. Si el consumo excede la relación garantizada los efectos económicos se reflejarán en mayores costos de manufactura.

#### Precio de la tecnología:

El que desea adquirir una tecnología se enfrenta a dos alternativas:

**a)- Comprar la tecnología (siempre que haya alguien que la venda).**

**b)- Licenciar la tecnología (es más frecuente encontrar a alguien que otorgue la licencia).**

Estos dos caminos poseen costos que son muy distintos. El paquete de tecnología como tal, tiene un valor intrínseco que le es propio y que ha implicado su desarrollo y otro valor, que se añade cuando se transfiere, es decir, cuando se comercializa.

El precio de la tecnología debe basarse en la ganancia generada por la explotación. Esta ganancia depende de varios factores, entre los que se encuentran los siguientes:

**1)- Habilidades para generar ganancias:** El cálculo preciso de los pagos por la tecnología deberá basarse en las ganancias del licenciatario, durante la vigencia del contrato. Respecto al mercado deberá tomarse en cuenta su tamaño, su capacidad de respuesta con los productos, su desarrollo presente y futuro, así como las características de la competencia, entre otros.

El análisis del mercado deberá complementarse con un estudio de factibilidad económica para proveer tanto al licenciante como al licenciatario de datos reales sobre la utilidad del proyecto, una vez que la producción ha alcanzado la capacidad esperada.

2)- **Carácter exclusivo del contrato:** Este es un factor importante ya que el monopolio del producto en el mercado incrementa el valor de la tecnología. En la actualidad al encontrarnos ante una economía mundial globalizada y mercados sin fronteras es prácticamente imposible pensar en tener exclusividad.

3)- **Derechos de propiedad industrial otorgados:** Cuando hay protección a través de marcas, patentes, modelos de utilidad y diseños industriales se fortalece el precio de la tecnología.

4)- **Grado de desarrollo del licenciante:** Es importante el tiempo durante el que se han desarrollado las actividades, la experiencia y el aprendizaje industrial, ya que el riesgo se incrementa si sólo a nivel de planta piloto se ha obtenido la experiencia con que se cuenta.

5)- **Nivel de desarrollo y preparación técnica y administrativa del licenciatario:** En dependencia de estos elementos se va creando cierta dependencia respecto del suministrador de la tecnología, por tanto hay que pensar en desarrollar cierta capacidad de respuesta, dependiendo de la política y de los recursos con que se cuente para el desarrollo de la empresa.

6)- **Tecnologías alternativas y comparación competitiva entre ésta y la tecnología a adquirir:** El que una tecnología sea una verdadera alternativa depende de varios parámetros, como las normas y especificaciones que determinan la calidad del producto, la

**disponibilidad de materias primas y de habilidades desarrolladas por el receptor, entre otros.**

**7)- Novedad de una tecnología: Generalmente, mientras más moderna y avanzada sea una tecnología, más elevado es su precio y es usual que las tecnologías de punta no se encuentren disponibles para su licenciamiento.**

**Forma de pago:**

**Se deberá establecer la frecuencia y el monto de los pagos por el traspaso tecnológico. Si es moneda de curso legal en el país del otorgante de tecnología, deberá establecerse el equivalente a moneda nacional, la única de curso legal en el país, conforme a la Ley Monetaria.**

**Cuando ya está negociada la tecnología se deberá tener cuidado en que los pagos guarden equilibrio con relación al beneficio del traspaso tecnológico. Los pagos excesivos o injustificados constituyen un gravamen para la empresa y para la economía nacional.**

**Respecto a la forma de pago, existen dos modalidades fundamentales:**

**1)- Pagos fijos: éstos son generalmente periódicos y reflejan el valor mínimo que el licenciante está dispuesto a recibir por su tecnología.**

2)- **Porcentaje de las ventas:** Aquí los pagos se basan en un porcentaje sobre las ventas netas. En los casos de licencias de uso de marcas es muy frecuente encontrar un pago de este tipo.

**Condiciones a la terminación del contrato:**

En ella se determinan las condiciones en que culmina la relación entre licenciante y licenciataria. Si bien es cierto que al inicio del traspaso, el receptor debió preocuparse por alcanzar un desarrollo propio e independiente, por una correcta asimilación de la tecnología, su capacidad de desarrollo y el estado de la tecnología con que enfrenta el mercado, determinarán si puede continuar sólo o si renueva el contrato.

Es necesario tener en cuenta que el aprendizaje que se requiere para dominar la tecnología es un proceso que ha tenido un costo para el receptor. Esto es importante cuando el paquete contiene tecnología protegida legalmente. Es un aspecto que hay que prever sobre todo en los casos que los derechos vayan más allá de la terminación del contrato.

### **Notificaciones y correspondencia:**

Aquí se deberá precisar cuáles serán las vías para que las partes mantengan una comunicación eficaz, identificando el lenguaje en que se efectuará, dirección de los destinatarios, etcétera.

### **Apéndices:**

Estos son documentos anexos al contrato y generalmente se utilizan para fijar calendarios, especificaciones, listados, u otras informaciones detalladas.

No obstante haber visto en el punto anterior, aquellos elementos que a nuestro juicio son comunes a todos los contratos de transferencia de tecnología y que por su importancia para las partes, no deben dejar de estar presentes en cada uno; expondremos a continuación con un mayor nivel de detalle, los contratos que con más frecuencia son utilizados para llevar a cabo dicha transferencia. Para cada uno de estos contratos, ya en la práctica, se debe considerar que las circunstancias en que se firmen, así como las necesidades y pretensiones de cada parte, determinarán en muchos casos el contenido y estructura de los mismos, por lo que no obligatoriamente deberán coincidir con nuestras propuestas, éstas sólo deberán constituir un punto de partida para cada negociación que llevemos a cabo.

## **CONTRATO DE JOINT VENTURE O EMPRESA MIXTA.**

- 1. Declaraciones.**
- 2. Formación de la empresa o compañía.**
- 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 que parte efectúa los gastos de formación de la empresa.**

**14. Enmiendas o modificaciones al contrato.**

**15. Conversión a empresa pública, (se puede contemplar la posibilidad de 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 aparte del capital) , así como las obligaciones de los miembros a este respecto.**

**18. Alcance de derechos otorgados.**

19. **Obligaciones de capacitación y entrenamiento o de asistencia técnica.**
20. **Limitaciones a los miembros para comerciar productos similares.**
21. **Terceras partes involucradas como accionistas y su contratación.**
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 de 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 la 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.**

## **CONTRATO DE USO DE MARCA Y ASISTENCIA TECNICA**

**1. Declaraciones.**

**2. Otorgamiento de la licencia. Definición y características de los productos.**

**3. Alcance de los servicios; fabricación, distribución y venta.**

**5. Obligaciones de las partes.**

**6. Asistencia técnica. Conocimientos y técnicas para la producción, así como diseños, patrones y técnicas de confección y corte. Provisión de un equipo o grupo de trabajo. Provisión de documentación.**

**7. Exclusividad, vigencia, entrada en vigor, término del contrato o renovación automática.**

**8. Materiales, definición de materiales, colores y diseños.**

**9. Envío de muestra para control de calidad.**

**10. Garantías para el suministro de materiales y de los resultados de la asistencia técnica.**

11. Limitación de responsabilidades.
12. Suministro de modelos y colecciones. **Derecho de propiedad industrial de terceras partes.**
13. Publicidad.
14. Forma de pago.
15. Contabilidad, control.
16. Territorio, exportaciones.
17. Causas de terminación o rescisión del contrato.
18. Condiciones a la terminación del contrato.
19. Confidencialidad.
20. Enmiendas al contrato.
21. Cesión o no cesión de las obligaciones contractuales.
22. Subcontratación.
23. Notificaciones.

**24. Arbitraje. Leyes aplicables.**

**25. Apéndices.**

## **CONTRATO DE ADMINISTRACIÓN.**

**1. Declaraciones.**

**2. Objeto del contrato, acuerdos básicos. .**

**3. Alcance de los servicios, provisión de grupo de trabajo. Asistencia técnica.**

**4. Entrenamiento.**

**5. Condiciones de pago.**

**6. Obligaciones del receptor.**

**7. Garantías.**

**8. Leyes aplicables.**

**9. Entrada en vigor.**

**10. Arreglo en caso de disputas.**

**11. Condiciones de la terminación.**

**12. Leyes aplicables.**

•  
••  
**13. Fuerza mayor.**

•  
**14. Enmiendas o modificaciones al contrato.**

•  
**15. Limitación de daños.**

**16. Confidencialidad.**

•  
••  
**17. Calendario de ejecución de proyectos.**

**18. Apéndices.**

## **CONTRATO DE VENTA DE BIENES Y/O SERVICIOS.**

1. **Declaraciones.**
2. **Alcance de los servicios (incluye suministro de bienes).**
3. **Instalación y equipamiento. Supervisión.**
4. **Precio y pagos.**
5. **Seguros.**
6. **Documentación a ser suministrada por el licenciente.**
7. **Garantías y sus provisiones. Tolerancias.**
8. **Capacitación y entrenamiento.**
9. **Responsabilidades del licenciente en caso de retrasos.**
10. **Fuerza mayor.**
11. **Indemnización de terceras partes.**
12. **Arreglo en caso de disputas.**

**13. Ley aplicable.**

**14. Entrada en vigor.**

**15. Enmiendas y modificaciones al contrato.**

**16. Lenguaje para interpretación.**

**17. Apéndices.**

## **CONTRATO DE LICENCIA.**

1. **Declaraciones.**
2. **Otorgamiento de la licencia para uso y derechos otorgados para manufactura y explotación, asistencia técnica.**
3. **Territorio.**
4. **Obligaciones del licenciatarario, registro, explotación y mercado.**
5. **Alcance de la licencia, exclusividad, posibilidad de sublicenciar.**
6. **Limitaciones al licenciatarario para comercializar productos similares.**
7. **Entrada en vigor y vigencia.**
8. **Falta de pagos, causas de terminación,prematura.**
9. **Suministro de materia prima y/o bienes por parte del licenciante.**
10. **Precio de la transferencia y pagos. Calendario de pagos.**
11. **Intercambio de información.**
12. **Documentación a ser suministrada por el licenciante.**

- 13. Control de calidad, derecho del licenciante a inspeccionar y del licenciatarario a proveer muestras.**
- 14. Reclamaciones sobre derechos de propiedad industrial de terceras partes.**
- 15. Confidencialidad, propiedad de los conocimientos tecnológicos (know-how), mejoras e innovaciones.**
- 16. Protección de las marcas y otras figuras de propiedad industrial del licenciante.**
- 17. Fuerza mayor.**
- 18. Garantías, provisiones de garantía, indemnizaciones.**
- 19. Notificaciones.**
- 20. Subcontrataciones.**
- 21. Enmiendas o modificaciones al contrato.**
- 22. Arreglo en caso de disputas.**
- 23. Responsabilidades limitadas de ambas partes.**

**24. Leyes aplicables.**

**25. Apéndices.**

## **CONTRATO LLAVE EN MANO.**

1. **Declaraciones.**
2. **Definiciones.**
3. **Alcance de los servicios: incluye la asistencia técnica, ingeniería básica y de detalle, transmisión de conocimientos técnicos, suministro de bienes, construcción, arranque, entrenamiento de personal.**
4. **Obligaciones del adquirente, como el suministro de servicios.**
5. **Precio, incluyendo la revisión del precio.**
6. **Forma de pago.**
7. **Entrada en vigor.**
8. **Calendario de actividades hasta completar la obra.**
9. **Inspección y pruebas de funcionamiento de equipo.**
10. **Pruebas.**
11. **Garantías y provisiones de garantías.**

- 12. Garantías y pruebas de funcionamiento.**
- 13. Condiciones de aceptación provisional.**
- 14. Aceptación final.**
- 15. Suministro de partes y piezas de repuesto.**
- 16. Seguros.**
- 17. Riesgos del licenciante.**
- 18. Reclamaciones e indemnización de terceras partes.**
- 19. Fuerza mayor.**
- 20. Acceso a instalaciones.**
- 21. Consecuencias de cambio en las leyes aplicables (gastos).**
- 22. Documentación e información que se va a suministrar.**
- 23. Falta de pagos y terminación.**
- 24. Enlaces para la ejecución del proyecto.**

**25. Cesión.**

**26. Subcontrataciones.**

**27. Deberes e impuestos.**

**28. Solución a disputas.**

**29. Ley aplicable.**

**30. Lenguaje.**

**31. Glosario de términos (definiciones).**

**32. Apéndice o anexos.**

## **CONTRATO DE EXPLOTACION DE MINAS.**

- 1. Declaraciones.**
- 2. Objetivos.**
- 3. Asignaciones.**
- 4. Subcontrataciones.**
- 5. Obligaciones de las partes.**
- 6. Calendario de ejecución de actividades.**
- 7. Documentación a ser suministrada por el licenciante.**
- 8. Intercambio de información.**
- 9. Comité de ingeniería.**
- 10. Variaciones o cambios en los bienes o servicios a realizarse.**
- 11. Confidencialidad.**
- 12. Propiedad de la documentación.**

13. **Garantías y provisiones de garantía.**
14. **Obligaciones del adquirente para: proveer información y aprobar planes.**
15. **Fuerza mayor.**
16. **Suspensión de servicios. (Por causas de fuerza mayor).**
17. **Precio (regalías, servicios y otros costos).**
18. **Gastos (servicios adicionales).**
19. **Revisión de precios.**
20. **Obligaciones fiscales.**
21. **Responsabilidades de las partes.**
22. **Obligaciones de las partes (cumplimiento de la Ley).**
23. **Ley aplicable y solución a disputas.**
24. **Entrada en vigor.**
25. **Apéndices o anexos.**

## **CONTRATO DE FRANQUICIA.**

**1. Declaraciones.**

**2. Otorgamiento de licencia. Alcance del contrato, exclusividad. Derecho a otorgar sublicencias.**

**3. Vigencia.**

**4. Territorio y su desarrollo, establecimiento de los negocios, delimitación de sectores.**

**5. Precios y forma de pago.**

**6. Construcción, especificaciones de mobiliario, enseres, equipo, anuncios.**

**7. Programa de capacitación para operación y administración de los negocios, este programa se incluye, normalmente, en el costo inicial de la franquicia.**

**8. Propiedad Industrial. Marcas, logotipos y/o diseños en anexos del contrato, uso de las marcas, material publicitario y de promoción.**

**9. Invasión de los derechos de propiedad industrial del licenciante.**

**10. Productos y servicios en el negocio, suministros e ingredientes para los productos, evaluación de proveedores y distribuidores.**

**11. Manual, documentación para la operación del negocio, métodos de preparación y empaque, formulación e implantación de programas de publicidad, control administrativo, de libros, de contabilidad e inventarios.**

**12. Desarrollo de nuevos conceptos, procesos o mejoras a la operación y/o promoción del negocio.**

**13. Publicidad y comercialización, suministro de materiales para la publicidad y comercialización por parte del licenciante.**

**14. Servicios de entrega a domicilio.**

**15. Responsabilidades contables y financieras, derecho de inspección o de auditorías, reportes de ventas y estados financieros.**

**16. Cesión, consentimiento previo y por escrito del licenciante, cumplimiento de las obligaciones monetarias, cumplimiento de las disposiciones de este contrato, reclamaciones en contra del licenciataria, asumir las obligaciones del licenciataria.**

**17. Observancia de disposiciones legales y de prácticas empresariales.**

**18. Confidencialidad.**

**19. Terminación anticipada por incumplimiento.**

**20. Condiciones a la terminación, dejar de usar las marcas y devolver la documentación.**

**21. Opción de compra del negocio por parte del licenciante, precio y condiciones.**

**22. Notificaciones o avisos.**

**23. Limitación de responsabilidades. Indemnización.**

**24. Seguros, la responsabilidad incluye, aunque no en forma limitativa, daños personales, vehículos de motor, incendio, o cualquier otro bajo las leyes aplicables.**

**25. Impuestos.**

**26. Renuncia.**

**27. Leyes aplicables.**

**28. Enmiendas y modificaciones al contrato.**

**29. Arbitraje.**

**30. Idioma del contrato.**

**31. Anexos.**

**A - Territorio.**

**B - Programa de Desarrollo.**

**C - Contrato de subfranquicia.**

## CONCLUSIONES.

Consideramos que durante el transcurso de nuestro trabajo han quedado demostradas las hipótesis que para el mismo nos planteamos basados en la siguientes conclusiones.

**PRIMERA:** Al margen de los problemas de la economía internacional, la Inversión Extranjera Directa constituye una de las principales fuentes de financiamiento para los países subdesarrollados; no obstante, los países que la utilicen deberán hacerlo de manera adecuada, dirigiéndola fundamentalmente hacia aquellos sectores en los que ella pueda reportar mayores contribuciones para su beneficio.

**SEGUNDA:** Es absurdo que los países desarrollados pretendan que los subdesarrollados importen un modelo de desarrollo económico similar al de los países industrializados, pues si partimos del hecho histórico de que la riqueza en estos países proviene de la explotación y el saqueo de los recursos naturales y económicos de las colonias; es imposible que dicho modelo sea aplicable en la era moderna.

**TERCERA:** Toda Inversión Extranjera Directa conlleva costos y beneficios. Haciendo balance, los positivos serán mayores para los países anfitriones siempre y cuando la inversión tenga como base un programa de desarrollo nacional bien estructurado y una estrategia de inversión extranjera dirigida hacia aquellos sectores que más lo necesiten.

**CUARTA:** A nuestro juicio, la excesiva apertura de México a la inversión extranjera autorizada en el Reglamento a la Ley y la falta de dirección de la IE hacia sectores prioritarios, constituyó un error que motivó que la mayoría de las inversiones extranjeras se dirigieran hacia el sector bursátil, provocando ésto una fuga de capital nacional hacia el extranjero en momentos de crisis. Así mismo, el incremento escalonado en la participación de inversionistas extranjeros hasta el año 2004 en diversos sectores de la economía sin tener en cuenta que no es posible prever las condiciones de la economía en ese momento, puede provocar que se encuentren cubiertos aquellos sectores que se pudieran desarrollar con capital nacional.

**QUINTA:** La Ley de Inversiones Extranjeras cubana debe ser reformada a los efectos de que desaparezca el centralismo gubernamental en las decisiones que deben ser atribuibles a las partes que intervienen en el proceso de negociación; para ello proponemos que se regule expresamente el porcentaje de participación de la parte extranjera en cada uno de los sectores abiertos a la IE.

**SEXTA:** Proponemos la creación de una Ley de Sociedades Mercantiles o una Ley de Sociedades Anónimas para regular la figura de la Sociedad Anónima, teniendo en cuenta que ésta es la única modalidad aceptada por la legislación cubana para revestir la inversión extranjera y que en la actualidad no existe la suficiente regulación jurídica de la misma..

**SEPTIMA:** Los países subdesarrollados fundamentalmente, deberán evitar por todos los medios importar tecnologías de un único país, pues ello puede llegar a generar una situación de dependencia del país de origen de la

tecnología, que ponga en peligro la soberanía y la independencia del país receptor.

**OCTAVA:** La Inversión Extranjera Directa y la Transferencia de Tecnología no sólo son convenientes a los países en desarrollo, si no que también le es provechosa al inversionista; sobre esa base y partiendo de la interrelación que ya vimos, existe entre Inversión Extranjera Directa y Transferencia de Tecnología, los países receptores de éstas deberán hacer los mayores esfuerzos para lograr óptimas condiciones de negociación durante estos procesos y optar siempre por tecnologías de avanzada.

**NOVENA:** No cabe duda que gran parte de la solución a los problemas relacionados con la Inversión Extranjera Directa y la Transferencia de Tecnología hacia los países en desarrollo por parte de los países desarrollados, consiste en la necesidad de un conjunto de regulaciones internacionales que fomenten, estimulen y dirijan de manera equilibrada la Inversión Extranjera Directa hacia aquellos territorios y sectores que realmente más lo necesiten.

**DECIMA:** Los países en desarrollo deben buscar una salida al histórico problema de la desigualdad de condiciones en sus relaciones de intercambio comercial con los países desarrollados. Consideramos que éste es el momento oportuno para que cada uno de los países latinoamericanos se hagan eco de la propuesta de integración que desde hace años se brinda como solución a tan injusta relación.

**DECIMO PRIMERA:** No por reiterativo debemos dejar de mencionar que por medio de la inversión extranjera tanto directa como indirecta, los Estados Unidos de Norteamérica han logrado el desarrollo de su economía y la dependencia económica e incluso política de la mayoría de los países latinoamericanos.

## BIBLIOGRAFÍA.

ÁLVAREZ SOBERANIS, Jaime, El régimen jurídico y la política en materia de inversiones extranjeras en México, Edit. Themis, México 1990.

ÁLVAREZ SOBERANIS, Jaime, La Inversión Extranjera y el Desarrollo Nacional, Edit. Themis, México, 1992.

ÁLVAREZ SOBERANIS, Jaime, La regulación de las invenciones y marcas y de la transferencia tecnológica, Edit. Porrúa, México, 1979.

ARISMENDI, José-Loreto, Tratado de las Sociedades Civiles y Mercantiles, quinta edición, Edit. Armitano, Venezuela, 1979.

BARRERA GRAF, Jorge, Tratado de Derecho Mercantil, Tomo I, Edit. Porrúa, México, 1957.

BESCOS TORRES, Modesto, Contratos Internacionales, Edit. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC), España, 1993.

BRIONES, Álvaro, Empresas Transnacionales y proyecto nacional en América Latina en Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera, UNAM, México, 1984.

CONDE LÓPEZ, Alejandro, Análisis económico de la empresa y reducción de costos, Edit. Limusa, México 1975.

DÁVALOS FERNÁNDEZ, Rodolfo, Las Empresas Mixtas. Regulación Jurídica, Edit. Ciencias Sociales, Cuba, 1993.

HEYMAN, Timothy, Inversión contra inflación, tercera edición, Edit. Milenio, México, 1990.

KITCHEN, Richard L., El financiamiento de los países en desarrollo, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1990.

**KLEIN, William A. and COFFEE, John C., Bussines Organization and Finance: Legal and Economics Principles, Foundation Press, USA, 1990.**

**LIPTON, Charles, especialista del Centro de Empresas Transnacionales de la Organización de las Naciones Unidas; Intervención en el Seminario sobre Empresas Mixtas, Cuba 1983.**

**MANERO, Antonio, Promoción, Organización y Financiamiento de Empresas, Edit. Porrúa, México, 1959.**

**MÁRQUEZ, Javier, Inversiones internacionales en América Latina. Problemas y perspectivas, Informaciones económicas del Banco de México, México, 1945.**

**MÉNDEZ MORALES, José Silvestre, Economía y la empresa, Edit. McGraw- Hill, México, 1996.**

**MORA, Ricardo, La función financiera en la empresa, Edit. Interamericana, México, 1982.**

**ROSSELL, Mauricio, La modernización nacional y la inversión extranjera, Edit. Porrúa, México, 1991.**

**STEWART, Frances, Tecnología y subdesarrollo, FCE, México, 1983.**

**URÍA, Derecho Mercantil, España, 1952.**

**WIONCZEK, Miguel S., Capital y tecnología en México y América Latina, Ed. Porrúa, México, 1981.**

## **HEMEROGRAFÍA.**

**DÍAZ, Luis Miguel, “Regularidad Jurídica del Reglamento para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera”, Revista EL FORO, octava Época, T.II, No.2, 1990, México.**

DÍAZ, Luis Miguel, "La inversión extranjera: Promoción internacional de la inversión extranjera: el MIGA", Revista Faceta, No. 94, 1991, México.

ESSER, Klaus, "Comercio e inversiones entre América Latina y Europa", Revista de Comercio Exterior, Vol. 45, No. 4, abril de 1995, México.

LEÓN OPALIN, M, ITURBIDE, Laura, "La inversión extranjera directa: un análisis comparativo internacional", Revista La inversión extranjera, editada por Banamex, 1991, México.

NÚÑEZ PALACIOS, Susana, "El papel de la inversión extranjera y la transferencia tecnológica en el desarrollo de México. La nueva reglamentación", Revista Alegatos, Nos. 15 y 16, mayo-diciembre, 1990. México.

NÚÑEZ PALACIOS, Susana, "El papel de la Inversión Extranjera y la Transferencia de Tecnología en el desarrollo de México", Revista El Foro, No. 2, México, 1990.

Oficina Belga de Comercio Exterior, "Las Sociedades Mixtas", Revista Mercado Común Internacional, fascículo 46, 1971, España.

## LEGISLACIÓN.

Código Civil para el Distrito Federal, Edit. Porrúa, México, 1995.

Código de Comercio de la República de Cuba, Ministerio de Justicia, Cuba, 1975

Decreto Ley No. 68 de Invencciones, Descubrimientos Científicos, Modelos Industriales, Marcas y Denominaciones de Origen, Ediciones ONIITEM, tercera edición, Cuba, 1987.

Ley de la Propiedad Industrial, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1996.

**Ley No. 77, Ley de la Inversión Extranjera**, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria No. 3, Cuba, 1995.

**Ley General de Sociedades Mercantiles**, Edit. Porrúa, México, 1995.

**Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento**, séptima edición, Edit. Delma, México, 1994.

### **OTRAS FUENTES.**

**CAMPILLO GARCIA**, José Ignacio, **La transferencia de la tecnología en América Latina**, Tesis Profesional, UNAM, Facultad de Derecho, México, 1974.

**Informe de la CEPAL, 1949**, Informes recopilados por Naciones Unidas, Estados Unidos, 1970.

**Business America**, Estados Unidos, julio de 1984.

**Welt Bank**, **Global Economic Prospects and the developing countries**, April, 1992, Washington, USA.

**CUADRO No. 1**  
**INVERSIONES ACUMULADAS POR SEXENIOS**

PERIODO	EN EL AÑO	ACUMULADA EN SEXENIO	SALDO HISTORICO
1971	168.0	168.0	3,882.4
1972	189.8	357.8	4,074.2
1973	287.3	645.1	4,359.5
1974	362.2	1,007.3	4,721.7
1975	295.0	1,302.3	5,016.7
1976	299.1	1,601.4	5,315.8
1977	327.1	327.1	5,642.9
1978	383.3	710.4	6,026.2
1979	810.0	1,520.4	6,836.2
1980	1,622.6	3,143.0	8,458.8
1981	1,701.1	4,844.1	10,159.9
1982	626.5	5,470.6	10,786.4
1983	683.7	683.7	11,470.1
1984	1,442.2	2,125.9	12,899.9
1985	1,871.0	3,996.9	14,628.9
1986	2,424.2	6,421.1	17,053.1
1987	3,877.2	10,298.3	20,930.3
1988	3,157.1	13,455.4	24,087.4
1989*	2,913.7	2,913.7	27,001.1
1990	4,978.4	7,892.1	31,979.5
1991	9,897.0	17,789.1	41,876.5
1992	8,334.8	26,123.9	50,211.3
1993	15,617.0	41,740.9	65,828.3
1994	12,110.1	53,851.0	77,938.4
1995	7,257.8	7,257.8	85,096.2
1996*	4,897.9	12,156.7	89,994.1

\*A partir de 1989 se incluye la inversión en el mercado de valores.

\*\*Reporte al mes de junio.

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

**CUADRO No. 2**  
**IED MATERIALIZADA DE PAISES LATINOAMERICANOS Y**  
**DEL CARIBE**

(miles de dólares)

PAIS	1994	1995	1996*	ACUMULADO	PART. %
				1994-1996	
<b>IED TOTAL</b>	<b>9,963,341.2</b>	<b>6,738,383.2</b>	<b>1,945,189.4</b>	<b>18,646,913.8</b>	
Paises latinoam. y del Caribe	1,051,647.9	147,369.8	19,752.4	1,218,770.1	100.0
Antillas Holandesas	467,084.6	68,469.5	1,809.7	537,363.8	44.1
Panamá	353,154.4	19,870.0	5,551.1	378,575.5	31.1
Islas Caimán	95,018.1	27,780.8	*5,800.8	128,599.7	10.6
Bahamas	89,885.1	3,419.1 (-)	6.6	86,472.6	7.1
Islas Vírgenes	19,985.5	7,151.0	591.6	27,728.1	2.3
Uruguay	5,458.5	14,766.2	430.2	20,654.9	1.7
Chile	2,547.4	6,916.8	18.1	9,482.3	0.8
Brasil	721.6	8,124.6	558.1	9,404.3	0.8
Aruba	4,800.0	7.9	*1,386.7	6,194.6	0.5
Argentina	5,807.8	146.5	180.0	6,134.3	0.5
Colombia	2,355.4	155.4	13.1	2,523.9	0.2
Costa Rica	854.5	112.8	178.8	1,146.1	0.1
Bermudas	2,190.8	3,900.8 (-)	2,707.8	997.8	0.1
Puerto Rico	940.8	0.0	0.0	940.8	0.1
<b>Cuba</b>	<b>68.1</b>	<b>532.9</b>	<b>83.0</b>	<b>684.0</b>	<b>0.1</b>
Belice	286.1	185.3	*118.4	589.8	0.0
Perú	314.8	196.0	24.2	535.0	0.0
Guatemala	39.6	102.5	* - 253.1	395.2	0.0
El Salvador	153.9	72.7	1.9	228.5	0.0
Paraguay	0.0	71.4	0.0	71.4	0.0
Ecuador	15.2	2.7	6.9	24.8	0.0
Bolivia	15.3	0.0	4.2	19.5	0.0
Jamaica	15.4	0.0	0.0	15.4	0.0
Barbados	0.3 (-)	7.7	*3.3	10.7	0.0
Honduras	1.5	0.0	0.0	1.5	0.0
Nicaragua	0.1	1.6 (-)	0.0	1.5 (-)	0.0
Curacao	0.0	2.0 (-)	0.0	2.0 (-)	0.0
Venezuela	66.3 (-)	20.6	24.8	20.9 (-)	0.0

\* / Notificada al mes de julio.

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera

### CUADRO No. 3

#### Tasas de crecimiento de las principales ramas de la industria receptoras de IED (1989-1992)

RAMA	1989	1990	1991	1992	PROMEDIO 1989-1992
Industria automotriz	18.7	18.5	22.7	7.9	16.8
Sust. Químicas básicas	2.7	3.2	2.7	5.9	4.8
Otras sust. y prod. químicos	13.4	6.5	5.1	-2.7	4.6
Elaboración de prod. lácteos	8.5	11.3	12.5	13.7	11.3
Fab. de prod. farmacéuticos	16.9	2.1	3.5	0.3	5.5
Otros prod. para el consumo	11.3	2.6	2.8	5.8	6.9
Maq. y equipo eléctrico	9.3	8.1	10.5	2.7	7.6
Fab. de cemento, cal y yeso	3.6	0.6	6.6	6.7	4.4
Otras ind. manufactureras	10.4	8.7	3.0	7.1	6.5
Maq. y equipo para usos grales	-4.7	2.1	6.3	-0.4	4.1
Fab. y/o Ensamb. de Eq. Electrónico	12.8	11.4	0.8	10.5	8.8
Elab. de conservas aliment.	14.6	7.5	3.5	2.7	4.7
Elab. de prod. de plástico	8.1	3.0	0.6	7.6	4.8
Industria de las bebidas	15.8	7.0	5.8	2.8	9.2
Total de la industria	7.2	5.8	4.3	2.3	4.3

**Fuente: SECOFI. Elaborado por la Dirección de inversión extranjera con datos del INEGI.**

**CUADRO No. 4**  
**EMPLEOS GENERADOS EN MEXICO POR EMPRESAS**  
**CON IED.\***

SECTOR	PERSONAL OCUPADO		PART. %
	REGISTRADO EN EL IMISS**	EMPRESAS CON IE	
<b>AGROPECUARIO</b>	214,256	4,563	2.1
<b>EXTRACTIVO</b>	68,126	7,974	11.7
<b>INDUSTRIA MANUFACT.</b>	3,298,022	892,013	27.0
Alimentos, bebidas y tabacos	591,625	69,837	11.8
Industria química	403,476	137,711	34.1
Prod. Metálicos, maq. y equipos	363,579	363,579	100.0
Otros	1,345,652	320,886	25.8
<b>CONSTRUCCION</b>	352,264	10,369	2.9
<b>COMERCIO</b>	1,794,430	224,356	12.5
Comercio al por mayor	1,058,276	134,613	12.7
Otros	736,154	89,743	12.2
<b>TRANSP. Y COMUNIC.</b>	191,07	61,416	32.1
Comunicaciones	59,2	49,507	83.6
Otros	131,87	11,909	9.0
<b>SERV.FINANCIEROS</b>	284,359	8,994	3.2
Serv. Financ.de seg. y fianzas	246,784	8,206	3.3
Serv.alquiler y admón inmuebles	20,471	397	1.9
Otros	17,104	391	2.3
<b>SERVICIOS COMUNALES</b>	1,900,067	108,667	5.7
Serv. Prof., téc. y especializados	556,329	48,386	8.7
Restaurantes y hoteles	515,221	50,478	9.8
Otros	828,517	9,803	1.2
<b>TOTAL</b>	8,102,594	1,318,353	16.2

\*/ Cifras preliminares a septiembre de 1993.

\*\*/ Excluye ramas de actividades en las que no participa la IED.

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

## CUADRO No. 5

### Principales ramas industriales receptoras de inversión extranjera

(millones de dólares)

(1984-1994)<sup>1</sup>

CONCEPTO	1989	1990	1991	1992	1993	1994*	ACUM 1989 1994	PART. %
Industria automotriz	110.4	144.0	309.8	105.4	129.2	150.6	949.4	12.4
Otros prod. para el consumo	12.5	9.6	109.4	72.0	2.8	312.2	518.5	6.8
Otras sust. y prod. químicos	129.3	60.7	71.9	46.1	137.9	11.5	457.4	6.0
Industria de las bebidas	29.1	51.5	4.8	1.5	145.9	225.9	458.7	6.0
Sust. Químicas básicas	44.8	238.9	70.4	17.7	57.9	11.6	441.3	5.7
Elaboración de prod. lácteos	124.7	75.5	47.9	49.0	14.7	0.4	312.2	4.1
Prod. Farmacéuticos	31.5	90.6	10.9	107.0	31.5	34.1	305.6	4.0
Maq. y equipo eléctrico	21.5	145.8	19.1	21.6	17.9	31.1	257.0	3.3
Maq. y equipo para usos grales	14.1	68.7	23.2	24.6	57.5	23.8	211.9	2.8
Otras industrias manufactureras	95.8	23.9	7.1	13.7	55.9	2.0	198.4	2.6
Fabricac. de cemento, cal y yeso	5.5	14.7	3.6	125.1	1.0	0.0	149.9	2.0
Elab. de prod. de plástico	45.9	26.6	2.8	37.2	29.9	7.6	150.0	2.0
Fab.y/o ensamb. de eq. electrón.	62.4	12.7	31.1	16.0	4.3	1.9	128.4	1.7
Elab. de conservas alimenticias	15.3	28.9	59.4	9.9	2.5	0.0	116.0	1.5
Celulosa y papel	38.3	7.6	14.7	29.3	14.5	4.3	108.7	1.4
<b>Total</b>	<b>781.1</b>	<b>992.1</b>	<b>786.1</b>	<b>676.1</b>	<b>703.4</b>	<b>817.0</b>	<b>4,755.8</b>	<b>62.3</b>

<sup>1</sup> No incluye la IE en el mercado de valores, ni el capital externo que se derivó de autorizaciones otorgadas por la CNIE a empresas que cotizan en la bolsa.

\*/ Notificada al mes de junio.

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

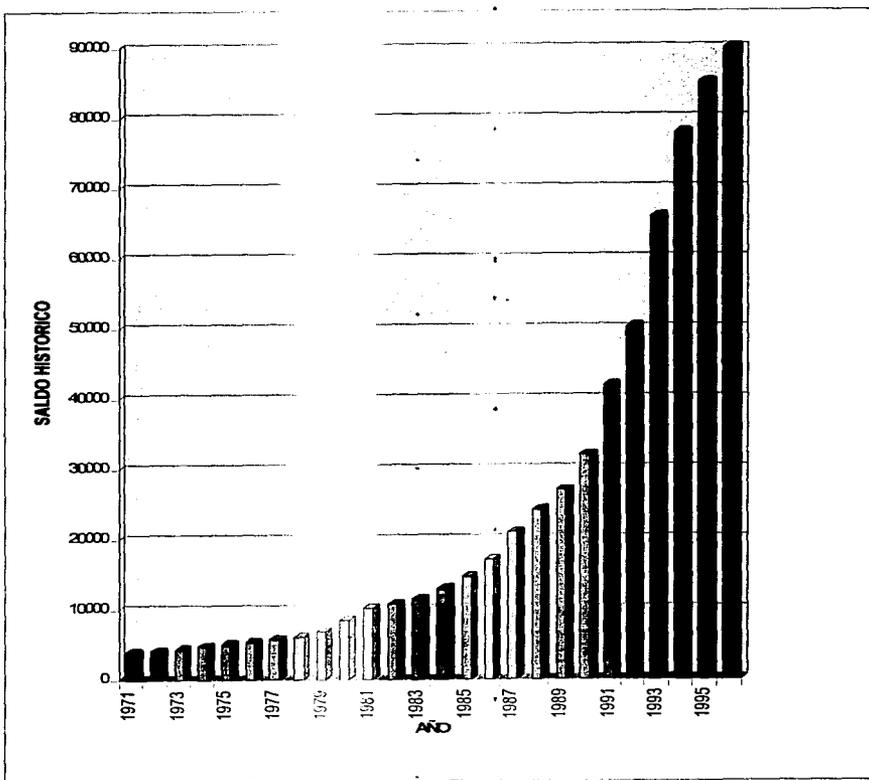
**CUADRO No. 6**  
**IED POR PAISES Y BLOQUES ECONOMICOS.** (millones de dólares)

PAISES Y BLOQUES	1994		1995		1996*		Acum. 1994-1996*	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
<b>TOTAL</b>	<b>9,963.3</b>	<b>100.0</b>	<b>6,738.4</b>	<b>100.0</b>	<b>1,945.2</b>	<b>100.0</b>	<b>18,646.9</b>	<b>100.0</b>
<b>América del Norte</b>	<b>5,112.1</b>	<b>51.3</b>	<b>4,491.4</b>	<b>66.7</b>	<b>1,384.9</b>	<b>71.2</b>	<b>10,998.4</b>	<b>58.9</b>
Canadá	740.8	7.4	153.8	2.3	407.7	21.0	1,302.3	7.0
Estados Unidos	4,371.3	43.9	4,337.6	64.4	977.2	50.2	9,686.1	51.9
<b>Unión Europea</b>	<b>1,858.1</b>	<b>18.6</b>	<b>1,528.9</b>	<b>22.7</b>	<b>139.9</b>	<b>7.2</b>	<b>3,526.9</b>	<b>18.9</b>
Alemania	304.8	3.1	535.9	8.0	14.9	0.8	855.6	4.6
Austria	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0
Bélgica	7.2 (-)	0.1 (-)	39.2	0.6	1.3	0.1	33.3	0.2
Dinamarca	14.5	0.1	17.6	0.3	0.1	0.0	32.2	0.2
España	139.7	1.4	31.3	0.5	24.8	1.3	195.8	1.1
Finlandia	4.6	0.0	0.0	0.0	0.3 (-)	0.0	4.3	0.0
Francia	86.9	0.9	77.9	1.2	28.9	1.5	193.7	1.0
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Holanda	724.2	7.3	615.4	9.1	5.8	0.3	1,345.4	7.2
Irlanda	1.0	0.0	0.7	0.0	19.8	1.0	21.5	0.1
Italia	1.5	0.0	0.9 (-)	0.0	0.7	0.0	1.3	0.0
Luxemburgo	10.7	0.1	7.2	0.1	6.6 (-)	0.3 (-)	11.3	0.1
Portugal	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Reino Unido	567.9	5.7	143.8	2.1	50.5	2.6	762.2	4.1
Suecia	9.3	0.1	60.7	0.9	0.0	0.0	70.0	0.4
<b>Países seleccionados</b>	<b>2,944.5</b>	<b>29.6</b>	<b>691.0</b>	<b>10.3</b>	<b>1416.3</b>	<b>21.4</b>	<b>4,051.9</b>	<b>21.7</b>
Antillas Holandesas	467.1	4.7	68.5	1.0	1.8	0.1	537.4	2.9
Bahamas	89.9	0.9	-3.4	-0.1	0.0	0.0	86.5	0.5
Bermudas	2.2	0.0	-3.9	-0.1	2.7	0.1	1.0	0.0
Islas Caimán	95.0	1.0	27.8	0.4	5.8	0.3	128.6	0.7
Corea del Sur	11.9	0.1	173.0	2.6	10.9	0.6	195.8	1.1
Chile	2.5	0.0	6.9	0.1	0.0	0.0	9.4	0.1
China	2.0	0.0	5.5	0.1	-0.2	0.0	7.3	0.0
Filipinas	0.0	0.0	6.1	0.1	0.0	0.0	6.1	0.0
India	1,218.7	12.2	50.5	0.7	285.7	14.7	1,554.9	8.3
Japón	618.5	6.2	145.9	2.2	63.9	3.3	828.3	4.4
Panamá	353.2	3.5	19.9	0.3	5.6	0.3	378.7	2.0
Singapur	0.0	0.0	12.6	0.2	24.7	1.3	37.3	0.2
Suiza	53.6	0.5	158.1	2.3	13.4	0.7	225.1	1.2
Taiwán	4.4	0.0	1.5	0.0	1.1	0.1	7.0	0.0
Uruguay	5.5	0.1	14.8	0.2	0.4	0.0	20.7	0.1
Islas Vírgenes	20.0	0.2	7.2	0.1	0.6	0.0	27.8	0.1
<b>Otros países</b>	<b>48.6</b>	<b>0.5</b>	<b>27.1</b>	<b>0.4</b>	<b>4.0</b>	<b>0.2</b>	<b>79.7</b>	<b>0.4</b>

**Fuente: SECOFI. Dirección de Inversiones Extranjeras.**

## GRAFICA No. 1

### SALDO HISTORICO DE LA IED EN MEXICO. (1971-1996)



\*/Comportamiento del crecimiento de la IED en México. (1971 - junio de 1996)

Fuente: SECOFI.

## **BIBLIOGRAFIA.**

**BARRERA GRAF, Tratado de Derecho Mercantil, Vol. I, México, 1957.**

**CARRERAS A., Julio, Historia del Estado y el Derecho en Cuba, Edit. Ciencias Sociales, Cuba, 1989.**

**DAVALOS FERNANDEZ, Rodolfo, Las Empresas Mixtas, Edit. Ciencias Sociales, Cuba, 1993.**

**GOMEZ PALACIO, Ignacio, Inversión Extranjera Mexicana, Edit. Porrúa, México, 1985.**

**MARMOL MARQUIZ, Hugo, Fundamentos de Derecho Mercantil, Edit. Estudios Jurídicos, Venezuela, 1978.**

**PINA VARA, Rafael de, Derecho Mercantil Mexicano, vigesimotercera edición, Edit. Porrúa, México, 1992.**

**TENA, Felipe de J., Derecho Mercantil Mexicano, decimosegunda edición, Edit. Porrúa, México, 1986.**

**URIA, Derecho Mercantil, España, 1952.**

**Estudios sobre la reforma de la legislación de sociedades mercantiles, Tomo II, Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Centro de Estudios Registrales, España, 1991.**

**Posibilidad de negocios conjuntos en Cuba, Cámara de Comercio de la República de Cuba, Cuba, 1992.**

**Revista Cubana de Derecho, No. 7, Unión Nacional de Juristas de Cuba, Cuba, 1992.**

**Técnica Comercial, Boletín No. 1, Cámara de Comercio de la República de Cuba, Cuba, 1992.**

**Constitución de la República de Cuba, Departamento de Orientación Revolucionaria del Comité Central del P.C.C., Cuba, 1994.**

**Código de Comercio de la República de Cuba, Ministerio de Justicia, Cuba, 1975.**

**Código de Comercio y leyes complementarias, 60a edición, Edit. Porrúa, México, 1994.**

**Código Civil para el Distrito Federal, Edit. Porrúa, México, 1995.**

**Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento, séptima edición, Edit. Delma, México, 1994.**

**Ley No. 77, Ley de la Inversión Extranjera, Gaceta Oficial de la República de Cuba, edición extraordinaria, No. 3, Cuba, 1995.**