RESTRINGIDA

E/CEPAL/R.256
18 de marzo de 1981

ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLES

C E P A L

Comisión Económica para América Latina

Seminario sobre las Empresas Transnacionales y el Desarrollo Latinoamericano, auspiciado por la CEPAL y el Centro de Empresas Transnacionales (CET)

Santiago, Chile, 30 de marzo al 10 de abril de 1981

DIVERSAS FORMAS DE PARTICIPACION EXTRANJERA */

*/ Este trabajo fue preparado por el Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas.

81-3-450

INDICE

/INTRODUCCION

INTRODUCCION

La participación extranjera en las empresas industriales de los países en desarrollo puede asumir múltiples formas, que van desde el suministro de plantas y equipo mediante un contrato "llave en mano" hasta el aporte en "bloque" de capital, gestión, comercialización y tecnología en una empresa mixta. La variedad de formas refleja no sólo los diferentes sistemas económicos y jurídicos de los países sino también una tendencia creciente a adaptar los acuerdos a las peculiaridades de una empresa determinada y a satisfacer los objetivos concretos del país receptor.

El presente capítulo ofrece una visión general de estas formas al ocuparse de los aspectos "sustantivos" de la participación extranjera en empresas industriales - las contribuciones hechas por la parte extranjera y las formas de pago - y las modalidades en que pueden suscribirse los acuerdos comerciales. El capítulo finaliza con el examen de algunos factores claves involucrados en la elección de la forma más adecuada de acuerdo comercial para determinadas empresas con participación extranjera.

/A. CLASIFICACION DE

A. CLASIFICACION DE LAS FORMAS DE INVERSION EXTRANJERA

No hay un método estándar de clasificar las diversas formas que puede asumir la participación extranjera. No hay límites precisos entre una forma y otra y con frecuencia se advierte que se combinan. Por ejemplo, un acuerdo de gestión puede estar vinculado a una empresa mixta con participación en capital, o un acuerdo comercial por compensación puede formar parte de un acuerdo tecnológico.

Un método provechoso de examinar este problema clasificatorio consiste en distinguir entre los aspectos sustantivos del acuerdo comercial (es decir, la contribución que se persigue de la parte extranjera en una empresa y la manera en que puede efectuarse el "pago" de esta contribución) y la forma escogida (por ejemplo, una empresa mixta con participación de capital o un acuerdo tecnológico) para materializarlo.

Tal distinción reconoce asimismo que hay diversas formas en que puede organizarse una relación comercial con respecto a un rubro determinado, y que cada forma incide en forma diferente en las relaciones entre las partes, sobre todo en las esferas de toma de decisiones, riesgos y distribución de beneficios. Por ejemplo, lo "sustancial" de suministrar una planta, maquinaria y conocimiento técnicos podría hacerse en la "forma" de una empresa mixta con participación de capital que involucrara la participación de los socios extranjero y nacional en la toma de decisiones, los riesgos y las utilidades (y la producción). Pero también podría hacerse como un contrato "llave en mano" en virtud del cual la entidad extranjera no participaría en la toma de decisiones, los riesgos o las utilidades,1/ y sólo recibiría un pago por el suministro de la planta, la maquinaria y los conocimientos técnicos sobre la base de una fórmula convenida. Antes de examinar las diversas formas en detalle conviene pasar revista a los aspectos más importantes de los acuerdos entre los inversionistas y el país receptor.

1/ Es evidente que la entidad extranjera corre algunos riesgos, puede que no se le pague si la empresa fracasa. Asimismo, también puede participar en las utilidades si, por ejemplo, se calculan sus pagos sobre la base de las utilidades obtenidas.

/B. ASPECTOS SUSTANTIVOS

B. ASPECTOS SUSTANTIVOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

El tema de la empresa con participación extranjera puede abordarse desde varios ángulos. No obstante, en esencia gira en torno a dos consideraciones claves: la contribución de la parte extranjera a la empresa y la forma de pago de dicha contribución.

1. Contribución que se persigue de la parte extranjera

Una empresa extranjera puede contribuir bienes tangibles e intangibles. Los tangibles incluyen financiamiento, maquinaria, materiales y bienes intermedios. Los intangibles abarcan rubros como derechos de propiedad industrial y conocimientos técnicos (patentes, marcas registradas, procesos secretos, técnicas), servicios y asistencia (gestión, comercialización, etc.) e incluso "buena voluntad". Ciertas transacciones sólo pueden involucrar uno de estos rubros o varios "en bloque" en diversas combinaciones. En los párrafos siguientes se describen las más importantes de estas contribuciones.

a) Capital financiero

La empresa extranjera puede proporcionar capital financiero, sobre todo financiamiento "en moneda dura". Este capital puede ser en efectivo (ya sea como participación o préstamo) o como un acceso a los préstamos o créditos de la empresa extranjera o de otras fuentes, o el ofrecimiento de garantías para el reembolso de préstamos.

El aporte de capital financiero cobra especial importancia en los proyectos de gran densidad de capital, tales como grandes proyectos industriale de energía, de transporte, o explotación de recursos naturales, sobre todo cuando el gobierno receptor posee escasas reservas en divisas.

b) Tecnología, información técnica y conocimientos técnicos

La contribución de la empresa extranjera en el campo de la tecnología incluiría lo siguiente:

- suministro de tecnología de dominio privado, que puede abarcar procesos y técnicas secretos;
- uso de patentes y marcas registradas;

/-transmisión de

- transmisión de información técnica sobre productos, procesos y técnicas por una sola vez o sobre una base permanente; y
- prestación de servicios técnicos y de consultoría sobre una base "ad-hoc" o a tiempo completo.

La forma en que se adquieren los conocimientos y la información técnica varía considerablemente. A veces, la transferencia consiste en la entrega de documentos como planos, diseños del producto, instrucciones de fabricación, diseños de instalaciones, diagramas de circulación, diagramas de capacidad productiva, especificaciones de equipos y maquinarias, etc. En forma alternativa, o junto con este método, la empresa extranjera puede enviar personal técnico para que asuma en forma temporal operaciones concretas y capacite al personal local. A veces los acuerdos de concesión de licencias permiten el empleo de un determinado procedimiento patentado, pero no se ofrece la documentación ni la asistencia técnica suficientes, por lo que el concesionario se ve obligado a obtener la información de otras fuentes.

c) Planta, maquinaria y equipo

Una empresa extranjera puede suministrar o conseguir partes individuales de plantas, maquinaria y equipo o puede disponer la entrega de líneas completas de plantas, equipo y producción.

La empresa extranjera puede ofrecer también la instalación y servicios técnicos básicos así como la capacitación de personal local en el empleo y mantenimiento del equipo que ha suministrado. Sin embargo, en el caso de industrias "maduras" (por ejemplo, cemento), donde la tecnología se hallaría realmente incorporada en la planta, la maquinaria y el equipo, no se requiere habitualmente la compra separada de servicios técnicos y de otra índole.

d) Materiales y productos intermedios

Una empresa extranjera puede aportar determinados materiales y productos intermedios para que la empresa del país receptor los elabore. Con frecuencia esta situación supone a si mismo la entrega de especificaciones para la ulterior elaboración y para la capacitación del personal local, así como servicios de control de calidad y de inspección.

/e) Comercialización

e) Comercialización

Una empresa extranjera puede proporcionar servicios de comercialización a una empresa del país receptor, sobre todo para la comercialización internacional de los productos de la empresa. Dichos servicios pueden adoptar diversas formas y pueden suponer que la empresa extranjera se desempeñe como agente de ventas en uno o más países; en prestar servicios de informaciones sobre mercados y presentar compradores; en oficiar como agente de comercialización o de ventas de la empresa; o incluso en proporcionar a la empresa "conocimientos técnicos" sobre comercialización.

f) Gestión

La prestación de servicios de gestión puede ir desde la capacitación de personal local en técnicas de gestión hasta que la propia empresa extranjera asuma la gestión de todos los aspectos de la empresa del país receptor.

g) Contribución "en bloque"

Aparte de los "conjuntos" posibles dentro de cada uno de los rubros mencionados, son frecuentes los que incluyen algunos o la totalidad de los diversos rubros. Por ejemplo, aparte de ofrecer líneas completas en materia de plantas, equipos y producción y prestar los servicios necesarios para la construcción y puesta en marcha de la planta, puede prepararse un conjunto totalmente integrado en que la empresa extranjera ofrece o dispone el financiamiento, la gestión del proyecto una vez en marcha, y la comercialización del producto final. Esa propuesta en conjunto podría estipular asimismo que la empresa extranjera ofreciera materias primas o componentes de sus operaciones en otras partes del mundo.

Asimismo, es habitual que una empresa extranjera suministre todo el capital y los conocimientos técnicos para empresas de alto riesgo como la exploración de recursos minerales y la explotación de una mina. Un acuerdo de esa índole puede incluir además la responsabilidad completa por las operaciones de la mina y la comercialización del producto resultante.

Por ende, las combinaciones son múltiples y cada combinación de aportes sustantivos posee repercusiones diferentes para elegir la organización comercial más adecuada que sirva de vehículo para formalizar los acuerdos. Por tanto, interesa que el gobierno receptor determine las necesidades de una empresa determinada y las contribuciones que desea de la parte extranjera.

/2. Forma de

2. Forma de pago

Además de las contribuciones sustantivas específicas que se buscan de la empresa extranjera, la forma en que se desea pagar influye también en la forma en que se estructurarán los acuerdos comerciales. Por ejemplo, puede que la entidad del país receptor desee pagar una suma fija de dinero o un cierto porcentaje del valor de la producción por la entrega de conocimientos técnicos y patentes por parte de la entidad extranjera, en vez de permitir que la entidad extranjera participe de las utilidades de la empresa global; en tal caso, bastará con un simple acuerdo en materia de tecnología o concesión de licencias del tipo deudor-acreedor. Por otra parte, puede que el gobierno receptor desee que la entidad extranjera participe del riesgo de la empresa y obtenga sus beneficios como participación de las utilidades; en tal caso, el "valor" de los conocimientos técnicos y patentes puede capitalizarse y establecerse una empresa mixta.

Más adelante se examinarán las diversas fórmulas de pago en efectivo tradicionales - que incluyen dividendos, intereses, pagos a suma alzada o regalías o derechos permanentes - vinculadas con las diversas contribuciones de la entidad extranjera y los distintos acuerdos comerciales vigentes. Sin embargo, interesa señalar que los pagos en "especie" han adquirido una importancia considerable en comparación con el pago en efectivo, y tal vez valga la pena destacar algunos de los aspectos claves de los primeros.

La expresión "acuerdos de intercambio complementario" suele utilizarse para describir acuerdos que disponen el pago en especie. Dichos acuerdos se han utilizado con frecuencia en la cooperación industrial internacional entre las empresas occidentales y las economías de planificación centralizada y en proyectos de exploración de recursos naturales que incluyen la minería y el petróleo. Lo esencial de dichos acuerdos es que los pagos a la empresa extranjera por concepto de suministro de plantas, equipos, conocimientos técnicos, servicios, etc. son hechos, al menos en parte, con los productos resultantes de la empresa o de otros productos producidos en el país receptor. Los acuerdos de intercambio complementario pueden estar relacionados, al

/menos en

menos en teoría, a cualquiera de las contribuciones sustantivas hechas por la empresa extranjera y pueden incluirse en cualquiera de las formas alternativas en que puede organizarse una relación comercial. El intercambio complementario suele adquirir dos formas: compensación o compra compensatoria.2/

El comercio por compensación consiste en pagar la planta, los equipos y/o la tecnología importados (u otras formas de capital y servicios) con los productos resultantes (dicho pago puede suplementarse con el aporte de otros productos no-resultantes o moneda dura). Las pioneras en impulsar este tipo de acuerdo fueron las economías de planificación centralizada de Europa Oriental y la Unión Soviética y ahora se emplea cada vez más en el mundo, especialmente dentro del contexto de la exploración en gran escala de recursos energéticos y de materias primas y de proyectos de desarrollo.

En la compra compensatoria el proveedor extranjero de la planta, el equipo y/o la tecnología acepta comprar en forma compensatoria bienes no afines de cierto valor. Los productos adquiridos por la empresa extranjera no son los resultantes de la planta, equipo y/o tecnología importados.

Con frecuencia, tanto el comercio por compensación como los acuerdos de compra compensatoria se hallan combinados en un sólo proyecto. Los acuerdos basados en los sistemas de comercio por compensación, que son muchos más comunes que los sistemas de compra compensatoria, se han celebrado sobre todo en la esfera de la producción de materias primas, sector energético, sustancias químicas básicas, materias primas o productos derivados de la elaboración ulterior de dichos materiales, aunque haya una tendencia creciente a ampliar dichos sistemas al sector manufacturero.

2/ El trueque es un modo de intercambio similar pero mucho más simple que consiste en el intercambio directo de bienes sin que circulen divisas. Generalmente, es una transacción circunstancial de breve duración regida por un solo contrato. En algunos casos (por ejemplo, el reciente acuerdo comercial entre la Bowater Corporation del Reino Unido y el Gobierno provincial de Guangdong), el acuerdo de trueque puede comprender transacciones múltiples durante varios años. Las transacciones de traspaso son una forma afín, pero cada vez más rara, de compensación multilateral de monedas; no deben confundirse con el intercambio complementario. Las transacciones de trueque y de traspaso no se examinan en el informe por su escasa importancia.

/C. FORMAS DE

C. FORMAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

Una vez identificada la contribución que se desea de la entidad extranjera y determinada la forma de pago (es decir, en efectivo y/o en especie), hay que evaluar la forma más adecuada de concertar el acuerdo comercial. Suelen utilizarse las formas básicas siguientes:

- Una empresa de propiedad extranjera exclusiva en que la propia empresa extranjera es dueña de la entidad y aporta en general todo el capital y la tecnología, asume todos los riesgos y percibe todas las utilidades sujetas a los gravámenes vigentes);

- Una empresa mixta, en que la empresa extranjera y una empresa nacional se unen para realizar la operación. Esta forma supone, en diversos grados, la participación en el control y toma de decisiones, la participación de riesgos y la participación de utilidades (o beneficios), que suele basarse en los aportes respectivos de cada parte. La empresa mixta puede ser una sociedad o de tipo contractual;

- Acuerdos contractuales especiales, en que la participación en el control y la toma de decisiones, los riesgos y las utilidades (o beneficios) no es proporcional a las contribuciones respectivas de la empresa extranjera y local. La empresa extranjera suele correr todos o casi todos los riesgos, y su participación en los beneficios se determina mediante negociaciones. El control y la toma de decisiones en dicho acuerdo son producto de un convenio entre las partes. En esta categoría la participación en la producción, las contrataciones de servicios y las contrataciones de trabajo son las formas más comunes de organización comercial.

- Acuerdos en materia de tecnología, gestión y comercialización, en que la empresa nacional es dueña de la entidad y asume por ende en general todos los riesgos y obtiene todas las utilidades, en tanto que la empresa extranjera recibe el pago por su aporte sobre la base de una fórmula convenida. A esta categoría pertenecen la concesión de licencias, la gestión, la comercialización y otras formas de contratación de servicios; y

/- Los acuerdos

- Los acuerdos de subcontratación, co-producción y especialización, en que los acuerdos comerciales entre las empresas extranjera y nacional entrañan una relación de largo plazo en materia de producción y comercialización basada exclusivamente en disposiciones contractuales. Estos acuerdos no involucran la participación en el control y la toma decisiones, los riesgos y las utilidades.

Aunque los acuerdos por compensación y de comercio compensatorio se clasifican como una categoría aparte en gran parte de la literatura sobre el tema, estos acuerdos no se tratan aquí en forma separada puesto que son simplemente una forma de pago y pueden vincularse con cualquier forma de acuerdo comercial.

Todas las contribuciones y modalides de pago bosquejadas en la sección precedente del presente capítulo pueden organizarse conforme a cualquiera de las diversas formas de acuerdos comerciales. En muchos casos será evidente cuál es la forma más adecuada de acuerdo comercial para que obre como vehículo de la contribución extranjera. Por ejemplo, si todo lo que necesita una empresa es tecnología entonces el acuerdo tecnológico sería, en general, el modo más efectivo y eficiente para conseguirla. Sin embargo, cuando se trata de un "conjunto" de tecnología y financiamiento, por ejemplo, la elección depende no sólo de las contribuciones concretas que se le piden a la entidad extranjera, sino además de la forma de pago y de la forma en que se vai a distribuir el control y la toma de decisiones, los riesgos y las utilidades (o beneficios). En muchas circunstancias, puede hallarse una combinación de formas en una empresa determinada, por ejemplo, una empresa mixta por acciones y un acuerdo de gestión.

1. Empresas de dominio extranjero exclusivo

En una empresa de dominio extranjero exclusivo el control, la contribución de capital, los riesgos y las utilidades corren generalmente a cargo de la empresa extranjera. El gobierno puede suministrar la infraestructura, el terreno y en algunos casos el acceso a los recursos, pero éstos se cobrarán sobre la base de una fórmula convenida recíprocamente y, por ende, no constituirán contribuciones de capital a la empresa. Asimismo, será necesario

/que exista

que exista un acuerdo respecto al ingreso del gobierno, que incluya no sólo los cobros por el suministro de la infraestructura, la tierra, los recursos y servicios, sino también impuestos, alquileres, regalías, etc. El gobierno puede restringir también el control de la empresa extranjera a través de diversas políticas en materia de empleo de personal local, participación gubernamental en las decisiones de gestión, representación en la junta o dividendos e ingresos retenidos

La estructura y las operaciones de la empresa se regirían normalmente por acuerdos con el gobierno dentro del contexto de las leyes, reglamentos y políticas administrativas vigentes.

Las empresas de dominio extranjero exclusivo suelen adoptar la forma de una sucursal o de una empresa constituida en el país.3/

Una sucursal realiza las actividades locales de una empresa extranjera sin poseer una identidad jurídica separada. Sin embargo, la mayoría de los países receptores se muestran renuentes a permitir el establecimiento de sucursales y cuando lo autorizan las sucursales tienen normalmente actividades restringidas para desempeñarse como oficina local que representa los intereses de la empresa extranjera, tales como organización de ventas y adquisiciones o servir de enlace o para la recopilación y difusión de información, en vez de constituir un medio de hacerse cargo de la producción.4/

Prevalece más la empresa constituida en el país que posee una identidad jurídica separada de sus accionistas, socios o miembros extranjeros. Dicha empresa es una entidad jurídica definida constituida en virtud de leyes de organización comercial vigentes (por ejemplo, derecho empresarial) del país receptor. Por tanto, dicha empresa se transforma en el vehículo para representar los intereses de la empresa extranjera y para emprender actividades productivas en el país receptor.

3/ El Capítulo IV que se ocupa del derecho empresarial, resume los tipos de organizaciones comerciales adoptadas en diversos países, así como las características de cada una. Por tanto aquí sólo se examina brevemente la sucursal y la sociedad anónima local.

4/ Las aerolíneas, las empresas marítimas, los bancos y las compañías de seguros son casos especiales y no se incluyen en el presente informe.

/La forma

La forma más común de empresa constituida en el país de dominio extranjero exclusivo es la filial,5/ que en general es propiedad exclusiva de una sola empresa extranjera. Sin embargo, puede que esa filial tenga una serie de otros dueños además de ser controlada por la empresa extranjera. Es habitual que las empresas manufactureras transnacionales japonesas, por ejemplo, involucren a las empresas comerciales japonesas en la propiedad de sus filiales de ultramar. También se pueden formar consorcios compuestos de diferentes empresas extranjeras transnacionales que poseen una matriz común.6/ Algunos de los países receptores permiten asimismo que algunas (que suele ser una minoría) de las acciones de una filial local se transen en una bolsa de valores de ultramar. No obstante, el aspecto clave de la filial de dominio extranjero exclusivo es que su control está en definitiva en manos de una sola empresa extranjera.

Si bien una sociedad anónima de propiedad extranjera exclusiva constituida en el país puede pertenecer a diferentes individuos o empresas extranjeros, sin que ninguna de las partes tenga un papel dominante o de control, esto no es lo habitual. Tales empresas con muchos dueños dan origen a una multiplicidad de cuestiones complejas, como la protección de los intereses de la minoría, la comercialización y escala de las acciones, etc.; estas cuestiones surgen también en las empresas mixtas en que participan socios del país.

Las empresas constituidas en el país de propiedad extranjera exclusiva se están volviendo menos frecuentes de lo que eran hace 10 o 20 años atrás. En las economías de planificación centralizada dichas empresas son casi inexistentes. Hay varias razones que explican esta tendencia, pero tal vez la más importante se refiera al deseo de los países receptores de cerciorarse

---

5/ La filial de una empresa extranjera puede ser también una empresa mixta con una empresa local en la que la empresa extranjera tiene la propiedad y el control mayoritarios.

6/ Un ejemplo está constituido por P.T. Riotinto Indonesia, que es de propiedad de la Rio Tinto-Zinc Corporation (Reino Unido) y de la filial australiana de la empresa, Conzinc Riotinto de Australia.

/de que

de que existe una efectiva participación nacional en la propiedad, control y gestión de determinadas empresas y que las expectativas de las relaciones cooperativas permitan una formación más eficaz de las capacidades locales. Actualmente, muchas empresas extranjeras prefieren las empresas mixtas o alguna otra forma de acuerdo comercial en vez de las empresas de propiedad extranjera exclusiva.

Aunque la inversión extranjera se ha dado tradicionalmente en todos los sectores de las economías de los países en desarrollo, las nuevas empresas constituidas en el país de propiedad extranjera exclusiva suelen autorizarse sobre todo para a) actividades industriales que exigen una tecnología relativamente especializada o de alto nivel que la empresa extranjera no desea poner a disposición de otros; b) actividades que están orientadas sobre todo a la exportación (pero, habitualmente no las basadas en recursos naturales nacionales); o c) actividades que contribuyen sustancialmente al logro de objetivos importantes de desarrollo del país interesado, como la creación de mayor empleo y la descentralización de la industria. Sin embargo, incluso en esos casos es común que los países exijan que la participación local se vaya haciendo por etapas o después de un cierto período.

2. Empresas mixtas

La empresa mixta es una asociación comercial de una duración relativamente prolongada entre una empresa extranjera y una nacional (o de una serie de empresas extranjeras y nacionales) con el fin de realizar una actividad. Una empresa mixta supone, en diversa cuantía, la participación en el control y la toma de decisiones, los riesgos y las utilidades. A menos que las partes así lo convengan la participación en esos derechos y obligaciones es proporcional a la contribución respectiva de las partes a la empresa.

La empresa mixta es una forma de sociedad, que puede tener el carácter de personalidad jurídica o ser de tipo contractual y que se caracteriza

/porque "comparte"

porque "comparte" 7/ la propiedad y el control, la toma de decisiones, las responsabilidades, las utilidades y riesgos.

La empresa mixta con personalidad jurídica supone compartir la propiedad a través de una entidad jurídica separada - una empresa constituida en el país - (en algunos países, se han hechos emisiones públicas de acciones). Aunque la propiedad varíe la empresa nacional puede tener una existencia permanente.

En la empresa mixta contractual se comparte la propiedad de los activos, aunque no se establece una entidad jurídica separada, y la asociación de las partes se basa exclusivamente en un contrato. Los derechos y obligaciones se regirán por lo que se convenga en el contrato, así como la participación en las utilidades, riesgos, propiedad de los activos, control y toma de decisiones, siempre, naturalmente, que los términos convenidos no se contrapongan a ninguna ley o política administrativa del país receptor. Por tanto, la empresa mixta contractual es una estructura jurídica flexible.

Hay numerosas variaciones de estructura que pueden adoptarse para ambos tipos de empresas mixtas. Aparte de existir diferentes sistemas de propiedad y disposiciones para efectuar cambios con el tiempo, se pueden adoptar diferentes fórmulas para la participación en la propiedad de los activos, el control, la toma de decisiones, las utilidades y los riesgos.8/ Por ejemplo, en una empresa mixta en el sector petrolero o minero se puede estipular que la entidad extranjera financie todos los costos e inversiones tanto de las fases

---

7/ Es este carácter de "compartir" propiedad, gestión, responsabilidad, utilidades y riesgos lo que nos ha inducido a distinguir las empresas mixtas, especialmente las contractuales, de otras formas de arreglos contractuales como contratos de servicios, acuerdos técnicos, contratos llave en mano, etc., que carecen de la propiedad de "compartir" uno o más de dichos elementos. En este sentido la definición que aquí se emplea de empresa mixta contractual es más restringida que la empleada por otros autores que incluye los contratos de servicios, los acuerdos técnicos, etc., en el acápite de la empresa mixta contractual.

8/ Los factores claves involucrados en la selección de la modalidad de empresa mixta y en la determinación de la estructura más adecuada se bosquejan en el Capítulo II.

/de exploración

de exploración como explotación. Luego se pueden recuperar esos costos ya sea mediante el reembolso directo u otorgándole el derecho a participar en la parte de la producción que le corresponde al gobierno en la empresa mixta una vez iniciadas las operaciones; en la etapa de producción lo característico es que el gobierno pague su parte de los costos de operación. Este arreglo suele denominarse "hacerse cargo hasta la explotación" puesto que el socio extranjero "se hace cargo" del interés participante del gobierno receptor en la empresa mixta hasta que se inicie la producción. También, la obligación del socio extranjero puede limitarse a hacerse cargo del interés participante del gobierno receptor hasta la etapa de exploración, y luego el gobierno receptor suele reembolsar su participación a prorrata de los costos de exploración cuando el descubrimiento se declara comercial.

En el capítulo II se describen algunas de las estructuras más comunes adoptadas con respecto a las empresas mixtas en diversas esferas de actividad. Sin embargo, el ejemplo precedente ilustra que hay numerosas variaciones y que los acuerdos pueden ajustarse para ceñirse a las necesidades de una empresa determinada y a los objetivos de los socios.

En la actualidad la empresa mixta es un vehículo importante para la participación extranjera en las empresas industriales y sigue siendo la forma más frecuente empleada en los países en desarrollo de Asia, Africa y América Latina. Asimismo, viene emergiendo como un medio importante de la cooperación industrial Este-Oeste.

3. Acuerdos contractuales especiales

En muchos aspectos, los acuerdos contractuales especiales son similares a las empresas mixtas contractuales; la participación en la propiedad de los activos, el control y la toma de decisiones, las utilidades y riesgos también están sujetos a un acuerdo entre las partes. Sin embargo, difieren en un aspecto importante: la participación de la empresa extranjera en los beneficio queda determinada por la negociación de un rendimiento justo por su contribución, responsabilidades y riesgos, y no en proporción estricta a su aporte.

/Nuevamente, hay

Nuevamente, hay muchas variaciones que pueden adoptarse para estas formas especiales de acuerdos comerciales, siendo las dos más comunes el contrato de servicio con cobertura de riesgos y el contrato con participación en la producción. Se han empleado sobre todo en las empresas que explotan recursos naturales, sobre todo en petróleo, donde hay gastos considerables en materia de exploración y explotación. Por ende, el examen de estas modalidades de acuerdo se concentrará en su aplicación en las empresas dedicadas a los recursos.

En virtud del sistema de contrato de servicios con cobertura de riesgos (a diferencia del contrato de servicios sin cobertura de riesgos en que se "subcontrata" a la entidad extranjera para que realice la exploración, el desarrollo y las operaciones de una empresa por una suma convenida, haciéndose cargo de todos los riesgos del gobierno receptor), la empresa extranjera suministra todo el capital de riesgo para la exploración así como todo el capital necesario para la explotación. Este capital con sus intereses suele reembolsarse una vez que comienza la producción. Además, la empresa extranjera suele tener derecho a adquirir parte del producto resultante sobre la base de una fórmula convenida (en el caso del petróleo, por ejemplo, es común que la entidad extranjera tenga derecho a adquirir parte del petróleo descubierto a un precio menor al de los mercados mundiales, por ejemplo, con un 5 a 10% de descuento. En cuanto comienza la producción, el gobierno del país receptor a través de la entidad gubernamental pertinente, asumirá habitualmente plena responsabilidad por la totalidad de las operaciones y paga todos los gastos de operación, aunque el contratista extranjero puede seguir suministrando servicios técnicos, de comercialización u otros de carácter específico.

El contrato de servicios comenzó a emplearse en la década de 1970, particularmente entre los países del Oriente Medio y las compañías petroleras que deseaban obtener acceso a abastecimientos garantizados de petróleo crudo. Ha surgido una serie de variantes, pero las características comunes son que el gobierno del país receptor obtiene la propiedad de todo el recurso producido sin arriesgar capital, y que la empresa extranjera sólo tiene derecho a adquirir el recurso producido y no a tomar parte alguna de él como accionista.

/El contrato

El contrato con participación en la producción difiere de la empresa mixta en dos aspectos claves: primero, la empresa extranjera sufraga los gastos de producción así como de exploración y explotación, y segundo, la empresa extranjera tiene derecho a recuperar sus costos ya sea de un porcentaje estipulado de la producción bruta que se aparta con dicho fin, o de su participación fija en la producción, según el acuerdo. La producción restante se reparte sobre la base de una fórmula convenida; en éste sentido el contrato con participación en la producción supone el reparto de "utilidades" manteniéndose involucrada la empresa extranjera por un período estipulado después que la producción ha comenzado, aunque la empresa extranjera corre prácticamente todos los riesgos.

Lo característico del contrato con participación en la producción es que libera al gobierno receptor de cualquier costo durante la exploración, explotación y producción. Permite que el gobierno participe en el control de las operaciones de la empresa y garantiza que se le asignará al gobierno una participación mínima convenida de la producción al margen de los costos de exploración y desarrollo de la empresa extranjera. Sin embargo, en la práctica los gobiernos no han logrado ejercer siempre un control eficaz sobre tales acuerdos, y la empresa extranjera suele obtener enormes utilidades en el caso de una explotación próspera.

En algunos casos a la empresa extranjera que suscribe un contrato de servicios o de participación en la producción puede exigírsele que incorpore a una entidad local la que sería la parte contratante extranjera del acuerdo.

4. Acuerdos en materia de tecnología, gestión y comercialización

En los acuerdos en materia de tecnología, gestión y comercialización la empresa del país receptor celebra un contrato con una empresa extranjera para la adquisición de tecnología, gestión o comercialización por un precio convenido. Por lo tanto existe aquí una especie de relación comprador-vendedor

Hay numerosos ejemplos de esta forma de acuerdo comercial, que van desde simples contratos de asesoría o subcontratos para servicios concretos por una parte, hasta contratos "llave en mano" de carácter complejo que

/involucran acuerdos

involucran acuerdos de intercambio compensado, por la otra. Todos estos acuerdos se distinguen de la empresa mixta, porque no involucran la participación en el control y toma de decisiones, responsabilidades, riesgos y utilidades en el mismo sentido que en una empresa mixta, aunque la empresa extranjera corra el riesgo de no pago y el riesgo de que, por ejemplo, sus pagos queden vinculados al rendimiento de la empresa (como en el caso de muchos contratos de gestión).

Las clases más importantes de acuerdos comerciales en esta categoría global incluyen acuerdos de concesión de licencias (por ejemplo, acuerdos de patentes, acuerdos sobre marcas registradas, acuerdos sobre franquicias), acuerdos sobre conocimientos técnicos, otros acuerdos en materia de servicios técnicos (por ejemplo, acuerdos sobre servicios de ingeniería, contratos llave en mano), acuerdos de gestión y acuerdos de comercialización.

La medida en que puede utilizarse cada modalidad varía considerablemente según el sector específico de la actividad económica, la naturaleza de la tecnología y el nivel de capacidades tecnológicas nacionales disponibles. Por ejemplo, los acuerdos sobre patentes son más comunes en las industrias químicas y metalmecánicas, aunque últimamente las industrias agrícolas y de ingeniería biológica de algunos países están usando cada vez más las patentes. Las marcas registradas suelen vincularse con la producción de bienes de consumo altamente diferenciados. Los servicios técnicos esenciales y detallados que están vinculados con frecuencia al suministro de plantas y maquinarias son más comunes en las industrias de elaboración como minería, acero, cemento y petroquímica. Por otra parte, los acuerdos de gestión y las franquicias son típicas de los sectores de servicios, como hoteles, servicios de alimentos, alquileres de automóviles, etc. La transferencia "en bloque" de derechos industriales y diversos tipos de conocimiento técnico también es habitual, y en muchos casos el convenio de licencia incluye la operación de una filial o una empresa mixta en el país receptor; sin embargo, muchos gobier reconocen que deben realizarse más esfuerzos para determinar si cierto proyecto local exige un conjunto tecnológico completo del exterior, o sólo un determinado conocimiento técnico para mejorar la tecnología existente o superar ciertos problemas tecnológicos.

/En el

En el capítulo III se dan mayores detalles sobre estas diversas formas de acuerdos y las consideraciones en materia de tecnología, gestión y comercialización involucrada en cada uno. No obstante, cabe mencionar aquí los contratos "llave en mano" puesto que no se tratan exhaustivamente en el resto del presente informe.

En el contrato "llave en mano" la empresa extranjera diseña, construye y equipa una fábrica completa y luego la entrega a la empresa nacional, tal vez con un período preliminar de "rodaje" en que el personal de la empresa extranjera administra el establecimiento y capacita al personal nacional. El pago que recibe la empresa extranjera en virtud de este tipo de contrato está sujeto a una fórmula convenida.9/

Tales acuerdos pueden efectuarse por etapas. Por ejemplo, puede celebrarse un contrato inicial para el diseño (Etapa 1) y, según el éxito obtenido, concertar un contrato para la instalación (Etapa 2). A continuación vendría la Etapa 3, que supone asistencia técnica. Dichos contratos, denominados a prueba de fallas, suelen ir acompañados por un protocolo inicial que indica el potencial pleno de las últimas etapas del proyecto y señala el compromiso contraído por el cliente con el contratista extranjero original.

Un acuerdo "llave en mano" incluso más global, es el tipo "plus". Este es un conjunto plenamente integrado que comprende estudios de viabilidad, diseño elemental, ingeniería, adquisición, construcción, asistencia técnica y capacitación, gestión y financiamiento, suministrados en su totalidad por la empresa extranjera según una fórmula convenida. En el campo de la minería el conjunto podría comprender la exploración así como la explotación de la mina. Este enfoque puede ampliarse hasta el punto en que la empresa extranjera tenga la absoluta responsabilidad por las operaciones de la empresa, incluso después de iniciada la producción.

9/ El arriendo de plantas y equipos durante un período prolongado se ha venido utilizando últimamente como una alternativa frente a la adquisición de entrada, especialmente cuando el arriendo ofrece un medio de financiar la adquisición de la planta y equipo en condiciones favorables en actividades donde existen rápidos cambios tecnológicos.

/En los

En los acuerdos de cooperación industrial Este-Oeste es muy común que los acuerdos de arrendamiento y los contratos "llave en mano" 10/ estén vinculados con acuerdos de intercambio compensado. No obstante, interesa señalar que el acuerdo típico comercial por compensación involucra habitualmente dos contratos: uno que atiende a la adquisición por el país receptor del proveedor extranjero de la planta, el equipo y la tecnología sobre la base de préstamos y créditos de bancos extranjeros y el otro, el reembolso eventual de dichos préstamos y créditos a través de la retroventa de los productos resultantes (u otros) al proveedor extranjero, conforme a un compromiso de retrocompra de largo plazo que abarca un período de años. Con frecuencia participa un tercero que puede recibir y disponer de los productos resultantes.11/

Los acuerdos en materia de tecnología, gestión y comercialización son comunes cuando una entidad del país receptor desea minimizar la cuantía de la inversión extranjera directa - como ocurre en una empresa de propiedad extranjera exclusiva y en una empresa mixta - y cuando sólo se requiere determinada tecnología. Sin embargo, suele suceder que la constitución de empresa mixta o una filial de propiedad extranjera exclusiva, por ejemplo, vaya acompañada de un contrato separado relativo a la prestación de servicios en materia de tecnología, gestión y/o de comercialización. Hay varias razones para ello, siendo la más común la insistencia de la entidad extranjera de que la base para los pagos de otros servicios específicos deba estructurarse en forma diferente de los demás acuerdos de "participación en las utilidades" o porque otra empresa extranjera que no forma parte de la empresa mixta participe en la prestación de servicios. Puede, asimismo, que el país receptor desee concertar acuerdos separados que suplementen el acuerdo sobre la empresa mixta para evitar los problemas relacionados con la capitalización de la contribución en materia de tecnología, comercialización o gestión de la empresa extranjera y delinear claramente las responsabilidades de la entidad extranjera.

10/ También es muy común que los acuerdos de arrendamiento formen parte de un contrato "llave en mano".

11/ En el capítulo II-A, se analizan con mayor detalle los acuerdos de comercio compensado.

/5. Acuerdos de

5. Acuerdos de subcontratación, coproducción y especialización

A diferencia de las empresas mixtas los subcontratos, los acuerdos de coproducción y los contratos de especialización se basan en acuerdos meramente contractuales y, a semejanza de los acuerdos en materia de tecnología, comercialización y gestión no implican participación en el control y toma de decisiones, responsabilidades, riesgos y utilidades en el sentido tradicional. Difieren de estas últimas formas de acuerdo en que la tecnología suministrada por la entidad extranjera suplementa las adquisiciones de la entidad local (en el caso de la subcontratación) u obra como esfuerzo conjunto de la entidad extranjera y nacional en la producción y/o comercialización sin consideraciones en cuanto a la propiedad o control.

La subcontratación es la modalidad más sencilla de cooperación en materia de producción y comercialización y se asemeja en muchos sentidos a la fabricación bajo licencia (con la que suele vincularse). Consiste en la fabricación de componentes o productos semielaborados terminados sobre la base de especificaciones y conocimientos técnicos (que a veces incluyen piezas, maquinaria y equipo) suministrados por la empresa extranjera.12/ Los acuerdos de subcontratación suelen basarse en contratos de corto plazo, renovables anualmente, circunscribiéndose el elemento de transferencia de tecnología al suministro de especificaciones e instrucciones sobre fabricación, suministro de piezas vitales y a la inspección periódica con fines de control de calidad.

La coproducción lleva el concepto de la subcontratación a una etapa más avanzada e incluye determinar los componentes de un producto final, elaborar las especificaciones para dichos componentes y distribuir su producción entre las empresas cooperadoras, especificando cada socio en forma periódica el volumen y la naturaleza de sus necesidades y componentes ... cuando, como ocurre a veces, las especificaciones se elaboran en forma conjunta por las diferentes oficinas de diseño y emanan de investigaciones conjunta o

12/ East-West Industrial Co-operation, Naciones Unidas, 1979, p.9.

/coordinadas, la

coordinadas, la cooperación es perfectamente equilibrada y la transferencia de tecnología se hace en ambas direcciones.13/

La especialización es una etapa aún más avanzada de cooperación en materia de producción y comercialización, en la que los socios adoptan una política deliberada de especialización y se reparten la fabricación de componentes y productos terminados a fin de producir una mayor variedad, facilitar el abastecimiento de materiales y adquirir mayores destrezas en la fabricación de la gama de productos asignados a cada uno ... La relación entre los socios puede luego llegar a ser tan estrecha que los acuerdos de especialización se combinan con el establecimiento de vínculos orgánicos entre los laboratorios y las oficinas de diseño con el fin de desarrollar nuevos productos y procesos y elaborar acuerdos para la distribución de los bienes y servicios resultantes ... En algunos casos, pueden transferirse líneas de producción completas a la entidad cooperante .14/

Los acuerdos de especialización más complejos tienden a ser la excepción que confirma la regla y suponen un grado elevado de interés mutuo, que suele basarse en asociaciones que se han desarrollado durante largo tiempo. Sin embargo, los acuerdos de subcontratación y de coproducción simple se vuelven cada vez más importantes como forma de cooperación industrial internacional, sobre todo en el caso de los acuerdos entre empresas extranjeras de economías de mercado desarrolladas y empresas de países en desarrollo, donde el objetivo principal es aprovechar los diferenciales entre costos y salarios.

Vienen surgiendo otros dos tipos especiales de acuerdos comerciales, especialmente entre las empresas de países socialistas de Europa oriental y las empresas de los países occidentales, que cabe mencionar: la licitación conjunta y los acuerdos comerciales tripartitos y multipartitos.

En la licitación conjunta una empresa "extranjera" y una empresa del "país receptor" unen sus fuerzas para suministrar líneas de producción o plantas completas, el diseño y/o la construcción de proyectos de infraestructura y otras empresas cooperativas similares a un tercer país. Generalmente se recurre a la concesión de licencias, la coproducción y la subcontratación

---

13/ Ibid.

14/ Ibid.

/tanto entre

tanto entre la empresa "extranjera" y la empresa del "país receptor", como entre estas dos y una empresa del tercer país que es el receptor de la tecnología.

Los acuerdos comerciales tripartitos y multipartitos son una forma de cooperación en que por lo menos tres entidades domiciliadas en diferentes países se unen para realizar actividades comunes ... Dichas actividades pueden abarcar una vasta gama que incluye el establecimiento de plantas industriales o líneas de producción, la construcción de infraestructuras físicas, la exploración de recursos naturales o la comercialización ... Difieren de la licitación conjunta en que la empresa del tercer país (el país "receptor") desempeña un papel activo en el proyecto.15/ Por ejemplo, si el tercer país es un país en desarrollo, el socio del proyecto que reside en dicho país puede llevar a cabo la ejecución de las obras civiles y el suministro de ciertos tipos de equipo; los otros socios pueden aportar patentes y otros derechos de propiedad, el suministro de equipo e instalaciones especializadas y la prestación de asistencia técnica.

Estos acuerdos - la subcontratación, la co-producción, la especialización, la licitación conjunta y los acuerdos tripartitos y multipartitos - tienen un carácter especial y exigen un trato aparte de las demás formas de acuerdos comerciales. Por ende, no se examinarán en el presente informe, pero podrían constituir el tema de un informe especial si así se solicitara.

15/ Ibid, p. 13.

/D. ELECCION DEL

D. ELECCION DEL ACUERDO COMERCIAL

La multiplicidad de modalidades de acuerdos comerciales y las numerosas variaciones que presenta cada uno y que en teoría pueden adoptarse le brindan la oportunidad al gobierno receptor de adaptar la forma en que se organizan los acuerdos comerciales para ceñirlos a las peculiaridades de una empresa determinada y para satisfacer sus - los del socio de la empresa - objetivos concretos. Para ciertos tipos de empresas (las que involucran un conjunto de capital y conocimientos técnicos) hay una similaridad suficiente entre algunas de las modalidades posibles, particularmente entre una empresa mixta y los acuerdos contractuales especiales, que los elementos sustantivos indispensables podrían incorporarse en cualquiera de ellas con casi los mismos resultados. En tal sentido, cabría acotar que un gobierno en el proceso de tomar una decisión en materia de política respecto a qué acuerdo comercial debería adoptar para un determinado sector no debe tener conceptos preconcebidos de que una determinada forma sea necesariamente mejor que las demás.

Sin embargo, la flexibilidad no puede ser ilimitada. Aparte de la filosofía política y de los sistemas económicos y jurídicos de los países, que imponen ciertas restricciones sobre las modalidades de acuerdos comerciales y fijan ciertas reglas elementales para todo acuerdo, hay algunos aspectos inherentes a las diversas modalidades que, como regla general, sugieren que algunas formas son más adecuadas para ciertos tipos de cooperación que otras. En muchos sentidos la elección del acuerdo comercial se ve limitado por el sector u actividad en que se desea la participación extranjera.

En los capítulos que se ocupan de las empresas mixtas y de los acuerdos en materia de tecnología, gestión y comercialización, se esbozan algunas consideraciones claves involucradas en la determinación de los sectores o actividades para los que se busca la participación extranjera y en la elección de la forma más apropiada de acuerdo comercial como vehículo para la contribución extranjera y los pagos. No obstante, hay algunos aspectos generales que es preciso señalar para que los estudios posteriores se expresen en su debido contexto.

/En los

En los últimos años ha aumentado con rapidez en los países en desarrollo el uso de acuerdos comerciales en que no participa el capital extranjero, lo que obedece a una serie de factores.

En primer lugar, el deseo de los gobiernos de minimizar la magnitud de la propiedad extranjera de los bienes y recursos productivos ha llevado a muchos países durante los últimos diez años a imponer restricciones al monto de la inversión extranjera en ciertos campos de las actividades comerciales, sobre todo en las industrias de orientación social (por ejemplo, servicios públicos), actividades que ya explotan en forma suficiente las empresas locales y las industrias orientadas a los recursos.

Además, muchos países en desarrollo se han vuelto más complejos en su planificación del desarrollo global. Dichos países han ideado programas industriales y calendarios de prioridades en que se han determinado con mayor precisión las necesidades de capital y el tipo de tecnología que se necesita del exterior, y se han especificado las pautas para adquirirlas. Por ejemplo, muchos países han evitado la apertura de industrias completas a la inversión de capital extranjero ya que todo lo que se necesitaba en realidad para el desarrollo de una industria o empresa era un número determinado o limitado de servicios de entidades extranjeras que podían suministrarlos en forma mucho más barata (por ejemplo, convenios de licencias).

Asimismo, los países en desarrollo se han vuelto más diestros y experimentados para tratar con las empresas extranjeras. No sólo han obtenido una mejor apreciación del valor de sus recursos naturales y de la importancia del acceso por ejemplo a su mercado nacional, sino que tembién se han interiorizado mucho más sobre los costos y beneficios de otras formas de participación extranjera. Por ejemplo, en el campo de los recursos naturales se refleja esta toma de conciencia en la transferencia de riesgos a la empresa extranjera a través de la participación en la producción y la contratación de servicios en que no participa la propiedad extranjera directa.

Por último, las propias empresas extranjeras se sienten atraídas por las formas en que no participa el capital respecto a muchos tipos de empresas, especialmente cuando pueden obtener ganancias adecuadas sin correr riesgos. Por ejemplo, los acuerdos de concesión de licencias suponen pocos riesgos

/para la

para la empresa extranjera comparados con la inversión en una empresa mixta, y puede que la empresa extranjera esté dispuesta a renunciar a posibles ganancias o a la participación de utilidades vinculadas con la inversión en una empresa mixta frente a los menores riesgos vinculados a la concesión de licencias.

Sin embargo, la empresa mixta sigue siendo la forma más popular de organización comercial para las empresas manufactureras y de servicios en que se necesite un conjunto de financiamiento y tecnología (que incluye gestión, comercialización y conocimiento sobre organización). Dentro del marco de la política global del país receptor relativa a la propiedad y el control es un ejercicio relativamente fácil valorizar y capitalizar la contribución (ya sea en forma de capital financiero o de planta y equipo) de los socios en las empresas manufactureras y de servicios cuando se desea o requiere, y, asignar la distribución de riesgos y utilidades en proporción a sus contribuciones relativas. Reviste especial importancia el hecho de que la mayoría de los inversionistas extranjeros están familiarizados con las empresas mixtas mientras que el carácter oficioso de la empresa mixta contractual y de los acuerdos contractuales especiales pueden dar origen a una sensación de desasosiego, sobre todo para las empresas extranjeras involucradas en esferas no relacionadas con recursos.16/

Sin embargo, en el campo de los recursos naturales no es necesario que se mantenga una relación estrictamente proporcional entre las contribuciones relativas y la participación en riesgos y utilidades, sobre todo dado la complejidad de valorizar y capitalizar la contribución principal del gobierno a la empresa, que es el recurso mismo.

Es muy difícil evaluar el valor de mercado equitativo de cualquier recurso, sea petróleo, mineral, peces, madera o tierra. Es aún más difícil si el acuerdo de empresa mixta se ha concertado antes de que el recurso incluso se descubra o evalúe, como suele ocurrir por ejemplo en el caso del petróleo y los minerales. Una de las ventajas claves de los acuerdos contractuales

16/ Las empresas extranjeras que se ocupan del petróleo, la minería, la silvicultura y otros proyectos en gran escala están acostumbradas a casi todas las modalidades de acuerdos comerciales, ya que se dan cuenta que es el fondo de los mismos lo que interesa.

/especiales es

especiales es que evita dicha evaluación, puesto que la participación en los beneficios del inversionista extranjero se determina negociándose una utilidad justa por su contribución y riesgo. No se necesita entonces evaluar la contribución del gobierno en términos de capital, ya que se supone que todos los beneficios que no se asignan al inversionista extranjero por concepto de un rendimiento justo y razonable quedan en manos del gobierno.

Los acuerdos contractuales especiales permiten además una mayor flexibilidad que la empresa mixta en la asignación de riesgos y beneficios. Como ya se dijo, los contratos de participación en la producción y de servicios utilizados habitualmente en el sector del petróleo y los minerales suelen estipular que la empresa extranjera asume el 100% de los riesgos durante las etapas de exploración y explotación,17/ asignándose los beneficios de la producción mediante una fórmula de común acuerdo que no necesita ser equivalente a la contribución o a la asignación de riesgos durante las etapas de exploración y explotación. La fórmula puede estipular además la variación con el tiempo de la asignación de beneficios.

Sin embargo, no existe una norma infalible para optar por una empresa mixta local, una empresa mixta contractual o un acuerdo contractual especial. Todas pueden estructurarse para lograr los objetivos de ambas partes y adaptarse para que sirvan a una empresa determinada. Dicha flexibilidad especialmente importante en el campo de los recursos y en proyectos en que hay involucradas grandes sumas de capital.

Interesa subrayar que las consideraciones tributarias, especialmente desde el punto de vista de la empresa extranjera tendrán una influencia considerable sobre la forma que adoptará su participación. Puede que convenga a los intereses del gobierno receptor convenir una forma especial de acuerdo comercial si ello permite que la entidad extranjera obtenga ciertas ventajas tributarias en su país de origen; el gobierno puede participar de estos beneficios obteniendo otras concesiones de la empresa durante el curso de

---

17/ Asimismo, en la empresa mixta se puede estipular que tales riesgos los asumirá la entidad extranjera durante un período determinado.

/las negociaciones

las negociaciones. Esto sugiere que los acuerdos comerciales más adecuados para una determinada empresa pueden también verse afectados por la nacionalidad de la empresa extranjera.