

A C A T O Z



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Nacional de Estudios Profesionales
"ACATLAN"

EL PROBLEMA DE LA REGULACION
INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES

T E S I S

Que para obtener el Título de:
Licenciado en Relaciones Internacionales

p r e s e n t a n

PATRICIA JUAREZ RUBIO 7574693-5

ROSA FRANCO VELAZQUEZ 7214646-0

1 9 8 0

M-0037539



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.

A NUESTRO ASESOR:

JULIO SAO AGUAYO

A MIS PADRES

PORQUE HAN SIDO EJEMPLO, GUIA Y
APOYO EN EL TRANSCURSO DE MI --
VIDA.

A MI ABUELITA

A MIS HERMANOS

A CLAUDIA

CON AMOR

PATRICIA

A MIS PADRES

CON TODO MI AMOR Y
PROFUNDO AGRADECIMIENTO

ROSA

EL PROBLEMA DE LA REGULACION
INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

INTRODUCCION

CAPITULO I. LA EMPRESA TRANSNACIONAL

- 1) La fase actual del capitalismo y la empresa transnacional.
- 2) Elementos de la empresa transnacional. Concepto.
- 3) Magnitud y expansión de la empresa transnacional.
- 4) Las empresas transnacionales en el comercio mundial.

CAPITULO II. PROBLEMAS QUE PLANTEAN LAS EMPRESAS --
TRANSNACIONALES A LOS PAISES EN DESA--
RROLLO

- 1) Las empresas transnacionales y el nivel de empleo.
- 2) Las empresas transnacionales y las distorsiones de la demanda.
- 3) Las empresas transnacionales y la transferencia de tecnología.
- 4) Las empresas transnacionales y el problema financiero.
- 5) Las empresas transnacionales y el "espacio" de la burguesía nacional.
- 6) Las empresas transnacionales y el poder político.

CAPITULO III. LOS SISTEMAS DE CONTROL.

- 1) Sistemas Nacionales: principios generales.
 - 1.a Establecimiento de un órgano responsable y registro de la IED.
 - 1.b Autorización previa para la -- instalación de la empresa transnacional.
 - 1.c Regulación de transferencia de tecnología.
 - 1.d Proporción de capital con el que puede intervenir la IE en una empresa.
 - 1.e Acceso al mercado de financia--- miento interno y externo.
 - 1.f Proceso de desnacionalización
 - 1.g Fijación de sectores exclusivos para el Estado o nacionales.
 - 1.h Reinversión de utilidades y remisión de ganancias al exterior.
- 2) Sistemas Internacionales.
 - 2.a OCDE
 - 2.b OEA
 - 2.c Pacto Andino
 - 2.d SELA
 - 2.e CEE
 - 2.f OIT
 - 2.g UNCTAD
 - 2.h ONU

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

La Comunidad Internacional no había prestado suficiente atención al modo en que operan y ejercen su poder las empresas transnacionales, hasta que los países en desarrollo, insistieron en la necesidad de establecer un Nuevo Orden Económico Internacional, de esos esfuerzos destacan las reuniones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Conferencia sobre Cooperación Económica Internacional (Diálogo Norte-Sur).

Una característica esencial del actual orden, es la ingerencia de las empresas transnacionales en los asuntos -- internos de las naciones en donde operan. Este problema se revela por primera vez a nivel internacional en los postulados de la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

Estos postulados de los países receptores de empresas transnacionales respecto a la necesidad y urgencia de la regulación internacional de las operaciones de las transnacionales fueron impugnados por los países de origen de tales empresas que han hecho que las diferentes regulaciones sobre la materia no sean llevadas a la práctica.

Existen todavía corrientes que se oponen a la elaboración de un Código Internacional de Conducta aplicable a -- las empresas transnacionales, sin embargo, el número de partidarios para la regulación y supervisión mundial de transnacionales aumenta día con día, ya que estas empresas actúan con gran fuerza principalmente en el mundo de los países en desarrollo, muchas veces violando sus principios de soberanía e independencia.

Apenas unos meses después de la aprobación de la -- Carta por la Asamblea General de la ONU en 1974, han cambiado considerablemente las actitudes respecto a las ET en todo el mundo, se empezaron a presentar en diversos foros internacionales nuevas iniciativas y postulados que cada vez se concretan más en la necesidad de que la Comunidad Internacional

adopte un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales.

Los hechos más recientes en materia de regulación internacional son:

El proyecto de Código de Conducta para las Empresas Transnacionales que se ha venido elaborando por la Comisión de Empresas Transnacionales que estableció el Consejo Económico y Social de la ONU en 1974; el Código de Conducta para las Transnacionales que adoptó la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en junio de 1976; -- los Principios sobre las Transnacionales y los Gobiernos, re resolución tomada por la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1976; y la Resolución sobre el Comportamiento de las Empre sas Transnacionales que aprobó la Organización de Estados -- Americanos (OEA) en julio de 1978.

La empresa transnacional es pues un elemento importante de la economía internacional, cuyas actividades consti tuyen materia propia del Derecho Económico Internacional.

El objetivo central de este trabajo es el de recalcar la necesidad de un control eficiente sobre la actividad de las ET. Debido a que el trabajo se situa en una área muy complicada del Derecho Económico Internacional, contiene --- ciertas limitaciones tanto en el tratamiento de temas como - en el análisis de los instrumentos reguladores de las ET, ya que no se trata de analizar totalmente los diversos aspectos contenidos en ellos porque nuestro enfoque se orienta a enun ciar los puntos más importantes y en los que coinciden las - regulaciones internacionales ya sea por estados o por orga-- nismos.

Para evitar confusiones, se usa el término instru-- mentos internacionales refiriéndose a los documentos de di-- versos tipos, que tienen las características comunes de refe-- rirse principalmente a las empresas transnacionales, de te--

ner un efecto importante sobre ellas, o se refieren a su operación y prácticas.

Estos acuerdos pueden tener la fuerza jurídica de tratados o ser declaraciones o resoluciones de organismos -- internacionales, -- universales, regionales o multiregionales--, incluyen los que se aplican actualmente, los que se han firmado pero no han entrado en vigor, y los que están en distintas fases de preparación.

Para lograr nuestro objetivo, en el primer capítulo damos un marco de referencia que señala las características del proceso que ha conducido a las transnacionales a diversificar internacional y sectorialmente sus actividades y que proporciona los elementos componentes de la empresa transnacional.

Este marco sin ser exhaustivo, permite evaluar en -- que medida la actividad de las empresas transnacionales afecta las relaciones económicas internacionales.

En el segundo capítulo se tratan de analizar los -- efectos y las implicaciones en los países en desarrollo, de la presencia, en su territorio de un agente económico cuyo -- comportamiento está basado en una estrategia global a nivel mundial.

En la tercera y última parte de nuestro estudio --- enunciamos los principios generales que contienen las regulaciones nacionales y posteriormente se exponen los instrumentos internacionales existentes.

CAPITULO I

LA EMPRESA TRANSNACIONAL

1) LA FASE ACTUAL DEL CAPITALISMO Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

El proceso de acumulación que tuvo lugar a partir del siglo XVIII es el que establece las normas operativas -- que se consolidan en los siglos XIX y XX, que se caracterizan por la acentuación de los procesos de concentración y -- combinación corporativa aumentando las tendencias expansionistas, de carácter imperialista de las economías capitalistas.

Es desde fines del siglo XIX y sobre todo desde -- 1914 que se desencadena un proceso de redefinición de la estructura del poder mundial. La nueva configuración de la -- economía capitalista en el período de la posguerra está caracterizada por la creciente influencia norteamericana en todos los ámbitos. La economía de Estados Unidos se extendió en las economías de países desarrollados y en desarrollo experimentando cambios estructurales de gran importancia.

La enorme expansión imperialista de los Estados --- Unidos se logró por la devastación de las potencias europeas y las nuevas oportunidades que ofrecía la reconstrucción, el desajuste económico y político producido por la primera guerra mundial en los países europeos y la necesidad de canalizar sus esfuerzos a la reconstrucción de sus economías restó fuerza a su expansión mundial lo que permite fortalecer a la economía norteamericana. En esta época de posguerra es cuando Estados Unidos afirma su supremacía sobre el resto del -- mundo, misma que se refleja en el crecimiento y desarrollo -- de las corporaciones norteamericanas.

Una de las características centrales del impresionante crecimiento de Estados Unidos y en menor grado de Europa y Japón durante la posguerra, fue la creciente internacionalización del capital, que es consecuencia de la gran acumu

lación del capital excedente. Para contrarrestar los efectos negativos que causa este excedente sobre la tasa de beneficios los países se expanden hacia afuera, las grandes corrientes de capital se desplazan a nivel mundial y la exportación de capitales adquiere diversas formas lo que significa la ingerencia del capital extranjero en las economías capitalistas." Los agentes dinámicos en este proceso de internacionalización de la actividad económica fueron casi desde sus inicios y lo han venido siendo cada vez más, las empresas industriales, comerciales y financieras que se van consolidando".(1)

El surgimiento de la gran empresa multinacional es uno de los factores más importantes ya que su actividad produce además de efectos económicos, efectos políticos tanto en el país anfitrión como en el país de origen.

Se origina así una nueva forma de acumulación que es la transnacional o sea el neocolonialismo con nuevas características que consisten en la canalización de las inversiones de las ET al interior de la economía de los países subdesarrollados.

El excedente de ahorro se canaliza a crear condiciones para que los receptores de la inversión se convirtieran en mercados para los productos manufacturados. Por tanto la formación de las zonas periféricas capitalistas obedece a las necesidades expansionistas de las naciones capitalistas centrales; para resolver sus contradicciones internas, para ello implantan gradualmente nuevas formas de acumulación capitalista.

La adopción del modo capitalista de producción por los países periféricos a partir de la interrelación con las economías desarrolladas por medio de las ET confiere a estos la función de proveedores de materias primas a precios muy bajos.

(1) Fernando Fajnzylber, Las Empresas Transnacionales, FCE., México, 1976, p. 19

A medida que el mercado mundial va evolucionando y alcanza formas más desarrolladas, la explotación internacional descansa progresivamente en la reproducción de relaciones económicas que perpetúan y amplifican el atraso y la debilidad de las naciones. (2) El papel creciente de importancia de las ET en los países en desarrollo lleva a niveles muy elevados el proceso de concentración económica que está en poder de capitalistas extranjeros en sectores claves de la economía de los países en desarrollo con su consiguiente efecto no solo en materia económica sino política. Las estructuras esenciales de poder de las sociedades subdesarrolladas se encuentran en manos de las ET.

El avance de la industrialización en los países en desarrollo origina una transición en el modo de acumulación, se recurre a tecnología extranjera para elevar la capacidad productiva de trabajo. Los países en desarrollo cambian la composición de sus importaciones, reemplazando el renglón de bienes de consumo por productos semielaborados y maquinaria destinada a la industria lo cual permite el desarrollo del sector de bienes de capital y equipos más sofisticados en las economías centrales.

Para impulsar el desarrollo industrial en los países en desarrollo, los países desarrollados exportan a la periferia equipo y maquinaria obsoletas. Es así como los países en desarrollo se insertan en una nueva división internacional del trabajo que mantiene la dependencia, en donde las relaciones de producción de las naciones subdesarrolladas son modificadas para asegurar la continuación y ampliación de esa dependencia. Los países en desarrollo son la base de la gran industria moderna pues la disponibilidad de bienes agrícolas permitió la especialización de los países desarrollados como productores mundiales de manufacturas.

La internacionalización de los mercados internos a través de las transnacionales y su incesante expansión gene-

(2) Ruy Mauro Marini, Dialéctica de la Dependencia, Era, México, 1977, p. 32

ran una nueva forma de acumulación en los países subdesarrollados que consiste en el elevado nivel de la concentración económica en manos de capitalistas extranjeros de los sectores más dinámicos de la economía.

La enorme expansión de los países desarrollados tiene su base en la necesidad intrínseca de toda nación capitalista de expandir sus negocios más allá de sus fronteras, -- con lo cual se origina un desdoblamiento transnacional de empresas que operan en los mercados de una multitud de Estados, esto ocasiona una gran lucha por controlar los mercados y las oportunidades de inversión. Esta lucha acarrea una reubicación de los países industrializados que a raíz de la recuperación promovida por los Estados Unidos comienzan a escapar de su control, adquiriendo una dinámica autónoma y ajena a la hegemonía absoluta de la superpotencia sobre el bloque de países capitalistas avanzados y del tercer mundo.

Al surgir nuevas potencias tenemos una nueva jerarquización de la economía capitalista mundial, cuya base es la redefinición de la división internacional del trabajo -- acaecida en los últimos años.

Esta nueva división internacional del trabajo se -- caracteriza por la transferencia a los países dependientes -- de etapas inferiores de la producción industrial reservando a los centros imperialistas las etapas más avanzadas y el -- monopolio de la tecnología correspondiente. (3)

Este proceso mantiene y acentúa las relaciones de -- dependencias principalmente porque las empresas transnacionales tienen en su poder la tecnología indispensable para poner en marcha el proceso de producción.

En los últimos años la economía internacional ha sufrido hondas transformaciones en su estructura debido a la crisis que comienza en la década de los setenta que es la -- peor que ha sufrido la economía capitalista después de la --

(3) Ruy Mauro Marini, op. cit., p. 68

segunda guerra mundial y que es un reflejo de la agudización de las contradicciones inherentes al capitalismo. Paralelo a esta crisis encontramos el proceso de transnacionalización de las economías logrado por la incesante expansión de las - ET y la nueva forma de acumulación capitalista, que, nos marca la nueva división del trabajo basada en la retención por parte de los países capitalistas avanzados de la tecnología necesaria para la producción más compleja, y la transferencia a los países de la periferia de la fase extractiva del - proceso y la producción de bienes manufacturados convencionales, seleccionado para esto último a los países con más grado de desarrollo dependiente y con mayores mercados.

Esta nueva división del trabajo nos marca también - un nuevo carácter de dependencia asociado con la nueva forma de acumulación, actualmente la exportación de productos primarios en general que son los que en mayor medida realizan - los países en desarrollo aumentan con realtiva lentitud mientras que la importación de productos manufacturados provenientes de los países desarrollados tiende a crecer con mayor rapidez lo que constituye un factor de estrangulamiento de los países en desarrollo y un fortalecimiento de los países desarrollados.

La fase actual del capitalismo es uno de los períodos menos estables por la fragilidad del supuesto equilibrio de fuerzas y la inoperancia de los principios que rigen las relaciones internacionales.

Por el proceso antes descrito es que en la fase actual del capitalismo la empresa transnacional tiene una situación hegemónica y se ha convertido en un nuevo factor de poder de las relaciones internacionales, quizá por esto han sido consideradas como la fase superior del imperialismo o como la tercera economía más grande del mundo. (4)

(4) Roberto Ríos Ferrer, Exégesis de la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados, Porrúa, México 1976, p. 32

ELEMENTOS DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL

CONCEPTO.

En las últimas décadas, el Sistema Económico Internacional ha sufrido hondas transformaciones en su estructura, un papel fundamental dentro de este cambio lo tiene la gran empresa transnacional que se ha convertido en un nuevo factor de poder.

A la fecha no se han producido, definiciones que permitan precisar claramente el concepto de empresa transnacional ni que proporcionen un criterio uniforme para establecer el alcance de esta expresión, lo cual no quiere decir -- que no se hayan hecho numerosos esfuerzos por definir a esta gran corporación y señalar sus características específicas. Ningún tema en nuestro tiempo, ofrece mayores peligros de -- interpretaciones equívocas como el de tratar la naturaleza, -- el comportamiento y repercusiones de las ET.

Es preciso señalar, la confusión existente entre -- los términos "multinacional" y "transnacional" principalmente dentro del contexto latinoamericano ya que a iniciativa -- de estos países el ECOSOC considera como multinacional a una empresa cuya propiedad está distribuida entre residentes de -- varios países, y como transnacional a aquellas que partiendo de una matriz desarrollada o subdesarrollada tienen negocios en varios países del mundo. (5) No existiendo tal diferencia para la mayoría de los estudios europeos y estadounidenses -- quienes consideran indistintamente los dos términos.

Para efectos de nuestro trabajo, nosotros adoptaremos también este último criterio.

Así pues al seleccionar una definición es necesario encontrar la que mejor convenga al aspecto específico de ----

(5) Víctor Manuel Barceló, La Empresa Multinacional en Países del Tercer Mundo, SRE, México, 1975, p. 11

nuestra investigación.

Como ya dijimos, no existe una definición universalmente aceptada ni que abarque todos los criterios para considerar a una ET, una de las más completas es la que nos proporciona un experto en la materia como lo es John Dunning -- quien considera a la ET como una "empresa que realiza inversiones directas en el extranjero, que posee o controla activos que producen ingresos en más de un país, y al hacerlo -- produce bienes o servicios fuera de su país de origen, es decir que se dedica a la producción internacional. Esta empresa puede ser de propiedad pública o privada". A esto nos -- gustaría agregar que el capital es propiedad de un país industrializado.

Una definición sencilla de ET, según un estudio de la Comisión Europea - en dicho estudio se les denomina sociedades multinacionales, como habíamos dicho anteriormente- es la siguiente: "toda gran empresa con eslabones en dos o más países".

Para tener una visión más amplia de la que nos proporcione una definición, mencionaremos someramente algunas - de las características del comportamiento que son inherentes al origen y naturaleza de estas corporaciones.

Las empresas transnacionales tienen diversas formas y tamaños, desarrollan funciones distintivas y se comportan de manera diferente. Las habilidades técnicas y la pericia administrativa que aportan las empresas transnacionales de las industrias que se basan en los recursos son diferentes - de las que aportan las ET de las industrias manufactureras.- Los mecanismos de control de las ET que adoptan para con sus filiales una estrategia integrada de producción o mercadotecnia no son los mismos que los de aquellas que tratan a sus filiales como unidades básicamente autónomas. Las grandes - empresas de poderosos países industrializados que operan en países subdesarrollados en que hay poca o ninguna industria

autóctona, plantean problemas totalmente diferentes que sus equivalentes de menor tamaño que compiten en mercados avanzados. Por otro lado, el grado en que una empresa se dedica a la producción internacional no puede ser ni su característica más importante ni la causa principal del impacto que produce en las economías donde opera. Cualquier análisis de las ET debe tomar en cuenta estas diferencias estructurales y cualquier generalización sobre sus actividades debe hacerse con gran precaución, o sin embargo en lo que concierne a nuestro trabajo señalaremos las características generales de la actividad de una empresa transnacional de un país desarrollado.

Una característica básica de la empresa transnacional es la llamada centralización de decisiones, que consiste en el control de todas las operaciones de las subsidiarias por la casa matriz (CAM) de acuerdo con la estrategia global de la empresa (EG).

Las filiales operan bajo la disciplina y el marco de acción de la CAM, desde ella se adoptan las decisiones fundamentales, en ella se hacen los estudios de clima de inversión adecuado para determinar en que lugar se realizarán nuevas inversiones, qué artículos se producirán en cada filial, como se realizarán las ventas entre subsidiarias y que política de precios se adoptará. Así, también, se centraliza el control sobre las fuentes de materias primas, la dirección de los programas de investigación y desarrollo y de la política financiera de la empresa. La ET opera bajo el control de la CAM dentro de una estrategia común que integra a sus filiales tanto entre sí como con la propia entidad central. Las filiales forman parte de la esfera de influencia y actividad económica, científica y técnica de la ET. Su condición de subordinación a la CAM significa que una filial no puede considerarse en forma aislada sino como componente de un sistema complejo establecido en escala mundial.

Para que la centralización de las decisiones sea efectiva se requiere un alto grado de control sobre las fi-

liales y ello se hace posible en alguna medida con la propiedad total o mayoritaria de las subsidiarias. Mediante la propiedad absoluta, se obtiene la coordinación de las filiales por la CAM, con lo cual se evitan conflictos con posibles propietarios nacionales sobre los diversos aspectos de la dirección de la empresa y en cuestión de revelación interna.

Una de las formas de implementar esta centralización es el adiestramiento y capacitación de funcionarios para inducirlos a comportarse en formas determinadas de acuerdo a la política de la CAM.

El hecho de que las decisiones para una comunidad nacional son tomadas por centros de poder económico ubicados fuera de las fronteras de cada país, ocasiona una paulatina pérdida de control de cada comunidad nacional sobre los recursos fundamentales de su economía, lo cual implica también una pérdida de soberanía.

Uno de los objetivos de la ET es lograr la penetración del mayor número de mercados, para el financiamiento de estas actividades, la ET no utiliza los fondos del país de origen sino que lo hace con fuentes del país receptor. Una de las formas de eliminar la competencia en el país receptor, ha sido la adquisición por parte de la ET de una empresa local para penetrar el mercado interno, las ET están presentes en los sectores más dinámicos y de más alta tecnología como son las computadoras, productos farmacéuticos, e instrumentos industriales y controlan la mayoría de las materias primas vitales, en lo que se refiere a las industrias de servicios predominan en la banca, en el turismo y en los seguros, con el ingreso de las ET en industrias importantes, se producen alteraciones en la economía, por la repercusión en el incremento de la productividad global al desarrollar industrias complementarias.

La ET es un enorme conglomerado integrado tanto verti

cal como horizontalmente, la integración vertical significa que la ET emprende otras actividades tales como el comercio internacional y el financiamiento internacional. La integración horizontal se refiere al hecho de que la empresa realiza actividades distribuidas en sectores heterógeneos, en muchos países y al mismo tiempo.

La empresa transnacional ha desarrollado toda una red de acciones tendientes a actuar de tal manera que los Estados no puedan controlarla, como ejemplo podemos citar la sobrefacturación de los envíos de la matriz a las filiales de bienes de capital, materias, primas y productos intermedios, subfacturación de exportaciones, sobrefacturación de pagos por préstamos y asistencia técnica que se fijan a precios excesivos y que no tienen relación con el mercado, registro en masa de patentes y marcas en el país de la filial etc.

La ET está siempre está siempre dispuesta a encontrar rendijas y fórmulas de escape para sustraerse de los sistemas de control, esto la hace aparecer como un nuevo agente internacional no sujeto a ningún control específico por parte de las comunidades nacionales e internacionales. Por la combinación de este factor con otros como son tamaño, capacidad financiera, flexibilidad y estrategia global la ET posee un poder sumamente especial que le confiere gran importancia en el plano internacional.

En resumen, podemos decir que una empresa transnacional es una corporación que actúe fuera del país donde está establecida y donde la mayoría absoluta del capital se encuentra en la casa matriz, no importa que las filiales estén descentralizadas en cuestión de decisiones de materia operacional, las decisiones son centralizadas en materia de inversión y política general de producción. No se conocen excepciones a la regla de que la matriz controle el capital y las decisiones vitales de inversión de la ET.

MAGNITUD Y EXPANSION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

El modelo de las relaciones económicas internacionales se vió roto a partir de las dos guerras mundiales y la gran depresión de 1929. La economía de Estados Unidos se extendió sobre las economías de países desarrollados y en desarrollo de diversas regiones del mundo, experimentando cambios estructurales de gran importancia. La estabilidad y el crecimiento de los grandes países capitalistas a partir de la segunda guerra mundial, han permitido la consolidación sin precedente de las empresas transnacionales, principalmente las que tienen sede en los Estados Unidos, que en ese período establece la mayor parte de sus filiales actuales. (6)

Casi en seguida las economías europeas y japonesa se reconstruyen y consolidan, sus empresas comienzan a competir exitosamente con las de Estados Unidos en los mercados internacionales. Esta expansión se inicia a fines de los 60's e inicia un período de competencia internacional. No obstante el rápido crecimiento de las empresas transnacionales japonesas y europeas, en la actualidad su conjunto es inferior a las de Estados Unidos.

La expansión de las empresas de los países desarrollados de economía de mercados es parte integrante del proceso global de desarrollo de esas economías pues al lograr una concentración alta de capital a escala mundial las grandes corporaciones imperialistas tienen en sus manos una abundancia de recursos que necesitan buscar aplicación en el exterior, ese flujo de capitales va a la periferia preferentemente al sector industrial. (7) Otras razones fundamentales por las que las ET invierten en el exterior son que las firmas buscan el control de empresas fuera de los límites del país donde están ubicadas pues resulta más barato producir artículos en el mercado exterior, cerca del consumidor, que hacerlo en su propio país y exportarlo. A esto se agrega el establecimiento por parte de los gobiernos de aranceles y le

(6) Fajnzylber, op. cit., p. 30

(7) Ruy Mauro Marini, op. cit., p. 67

gislaciones reguladoras de la importación de bienes extranjeros lo cual hace más conveniente la instalación de subsidiarias que produzcan localmente. Otro estímulo para que las ET instalen sus subsidiarias en otros países es que estos -- son miembros de integraciones económicas regionales lo que -- brinda una ampliación de mercado.

Las grandes corporaciones se han propagado por el sistema económico internacional en varias etapas, el proceso de penetración de mercado interno por parte de la ET principia con la exportación de sus productos a varios países; --- otorgamiento de licencias por uso de patentes y marcas; asesoramiento técnico y culmina con la adquisición parcial o -- total de empresas locales, lo cual ocasiona un desplazamiento del capital nacional.

El proceso de expansión está organizado de forma -- tal que permite al país de origen mantener las decisiones es tratégicas de la empresa.

Como dijimos anteriormente, las transnacionales norteamericanas poseen un carácter absoluto y hegemónico en todo el mundo, de las 16 primeras empresas del mundo 12 son -- norteamericanas. "Las 187 empresas norteamericanas más grandes tienen el 80% del capital foráneo de los Estados Unidos -- son un grupo económicamente extraordinario, con rasgos distintivos que lo hacen cualitativa y cuantitativamente diferente al resto de la economía corporativa norteamericana. -- Estas 187 ET poseen un volumen de ventas, número de empresas y plantas superior al resto de las 500 empresas transnacionales más importantes de Estados Unidos. La importancia de estas 187 corporaciones es notable en la balanza de pagos norteamericana que se ha visto beneficiada con las transacciones de estas empresas transnacionales. Las subsidiarias de estas empresas reenviaron a Estados Unidos aproximadamente -- 7 000 millones de dólares anuales en intereses, dividendos, -- regalías y otros pagos". (8)

(8) Bernardo Sepúlveda, La Inversión Extranjera en México, -- FCE, México, 1977, p. 16

La producción de las ET estadounidenses ha superado ampliamente el volumen de exportaciones de los Estados Unidos, se estima que las empresas norteamericanas producen en el exterior 200 mil millones de dólares anuales. (9)

Por otra parte se ha estimado que aproximadamente 100 ET de origen principalmente europeo y japonés, pertenecen, en función a la magnitud de sus ventas y utilidades al grupo selecto de grandes coportaciones que operan en el exterior. Ello significa que cerca de 300 ET, de las cuales dos terceras partes son norteamericanas, controlan y dominan el volumen principal de la inversión privada extranjera en el mundo.

En 1968 el valor de las ventas en el extranjero de las ET mundiales superó al PNB de cualquier país a excepción de Estados Unidos y URSS, cerca del 55% de estos activos internacionales era propiedad de empresas norteamericanas, el 20% propiedad de empresas británicas, y el resto perteneciente en su mayor parte a empresas europeas y japonesas. La producción extranjera de las ET está aumentando ahora el 10% anual, o sea el doble de la tasa del crecimiento del PNB del mundo y 40% más de prisa que las exportaciones mundiales.

El proceso de expansión de las ET es más acelerado en el sector manufacturero y en el petrolero. (10)

En cuanto a ubicación geográfica las ET prefieren las zonas capitalistas avanzadas como la demuestra el gran número de ellas que se encuentran en Europa.

(9) John H. Dunning, La Empresa Multinacional, FCE, México, 1976, p. 20

(10) Fajnzylber, op. cit., p. 22

Respecto al área latinoamericana se observa que -- las empresas norteamericanas son las que tienen un mayor número de filiales en la región. Más de la mitad de esas filiales se encuentran en Argentina, Brasil y México que son los países con mayor mercado interno. (11)

Por lo que respecta a la distribución sectorial las empresas de Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Francia y Japón están presentes en todas las ramas, notándose una mayor concentración en la química y la electrónica.

Todos los datos anteriores nos dan una idea aproximada de la magnitud y expansión de las ET y también pone en evidencia la influencia que las ET pueden ejercer en la economía de los países en donde operan. La expansión progresiva en número, tamaño y poder de estas empresas que actúan -- en una variedad de países con capacidad para afectar el funcionamiento político y económico de un Estado significa que un nuevo tipo de organización internacional ha sido creado. (12)

Las apreciaciones sobre la futura expansión de las ET son impresionantes, sus tendencias y su proyección futura nos hacen esperar un crecimiento y una dominación todavía mayor.

(11) Ibid, p. 32

(12) Sepúlveda, op. cit., p. 13

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL COMERCIO
MUNDIAL

"La economía mundial está basada en relaciones de tipo capitalista y si un país quiere incorporarse activamente al comercio internacional tiene que adaptarse a las reglas del juego existentes. Bajo estas reglas del juego, las empresas transnacionales se han desarrollado, se seguirán desarrollando y cada país en la medida que se integre a dicho sistema internacional deberá enfrentarlas, aún los países --socialistas". (13)

Debemos tener muy presente que dentro de la estructura global del sistema capitalista existe una desigualdad de funciones para los diferentes países, esta desigualdad se refleja también en el comercio internacional.

La historia del comercio internacional está repleta de cárteles, precios arreglados, dumpings y de muchas otras prácticas corruptivas, así como de la ya marcada desigualdad en cuanto a ventajas obtenidas por los diferentes países, --siempre ha habido quienes se especializan en perder, es aquí donde surge la división entre mundo desarrollado y mundo subdesarrollado.

El comercio internacional tiene un papel fundamental en el estudio de la economía mundial. Es a través de él que los países pueden acelerar el desarrollo de sus economías o afrontar situaciones totalmente contrarias.

El período que comprende los últimos años del siglo XIX y principios del XX se caracterizó por un auge sin precedentes del comercio mundial.

El fenómeno de las transnacionales ha generado un fuerte impacto en la estructura tradicional del comercio internacional y del movimiento de capitales y tecnología. (14)

(13) Sergio Bitar, Corporaciones Multinacionales y Autonomía Nacional, Monte Avila, Caracas, 1977, p. 72

(14) Francisco Orrego Vicuña, "El Control de las Empresas Multinacionales", en Foro Internacional, Vol. 14, Núm. 53, El Colegio de México, México, Jul-Sep 1978, p. 106

Por su magnitud, ritmo de crecimiento y estrategias globales las empresas transnacionales substituyen las funciones del Estado, dan término a la función tradicional de los Estados Nacionales como agentes reguladores de la actividad económica nacional y en ciertas áreas asumen el papel de agentes centrales de decisión en la asignación de recursos. Es por esto, que son agentes de decisión a nivel mundial e imprimen un sello distintivo al comercio internacional actual en el que tienen una posición dominante y una situación privilegiada.

El comercio internacional se caracteriza por una importancia creciente del flujo de bienes al interior del grupo de los países desarrollados de economía de mercado, capacidad de las ET para transferir recursos productivos entre diferentes países para desplazar la producción de bienes en función de la evolución tecnológica en los países de origen y destino, para actuar simultáneamente en distintos mercados financieros y generar flujos de comercio en donde participen un proveedor y un usuario que responden a una función única de estabilidad.

En resumen, podríamos decir que el comercio internacional está determinado en su mayor parte por la función global, las actividades productivas, financieras y de distribución que realizan las ET o sea que funciona dentro de un marco de mercado oligopólico.

La ET ha generado una nueva corriente de comercio que es el que se canaliza al interior de ella y que está determinado en cuanto a sus volúmenes, estructura regional y precios por criterios inspirados en la estrategia global para el conjunto de las actividades de la empresa a nivel mundial. Esta nueva corriente se denomina comercio "intraempresarial" o comercio "cautivo" pues, la misma firma actúa simultáneamente como comprador y vendedor, esto con el objeto de maximizar el beneficio, que es principal punto de la ET.

Los criterios que regulan a este tipo especial de -

comercio son diferentes de los que regulan al mercado internacional o competitivo. La importancia del comercio cautivo radica en que constituye un canal que permite redistribuir costos y beneficios de la empresa entre los diferentes países, - permite neutralizar el efecto de la competencia y al mismo tiempo utilizar los precios de transferencia como mecanismos para desplazar recursos financieros entre los países con el objeto de minimizar el impacto de los regímenes tributarios y aduaneros y la participación de utilidades a los socios locales en ciertas filiales. Este se traduce en que la valoración del comercio cautivo se aparta de los precios del mercado competitivo y afecta a los países en que los factores enunciados se presentan en forma tal que inducen a las ET a proceder a una sobrefacturación de importaciones o a una subfacturación de exportaciones.

En consecuencia, el hecho de que una fracción significativa de las exportaciones o importaciones de un país determinado se canalice al interior de las empresas transnacionales, impide realizar una política comercial adecuada y afecta sustancialmente al comercio exterior de los países.

El comercio cautivo constituye una paradoja pues el mercado a la vez que se hace más internacional, se hace más interno enmarcándose en la égida de un número cada vez más concentrado de empresas transnacionales.

Actualmente el comercio cautivo se expande de una manera asombrosa, alterando el esquema tradicional del comercio internacional.

CAPITULO II

PROBLEMAS QUE PLANTEAN LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES A LOS PAISES EN DESARROLLO.

1) LAS ET Y EL NIVEL DE EMPLEO.

Cuando se industrializan los países subdesarrollados, adoptan una tecnología muy avanzada usada en otros países, basada en una alta inversión de capital y poca mano de obra. Para poder competir con el mundo las naciones nuevas equipan sus industrias con maquinaria moderna que requiere cada vez menos mano de obra. La producción se incrementa más rápidamente que la cantidad de empleos creados. Cuando se produjo la industrialización de los Estados Unidos en el siglo XIX había una escasez constante de mano de obra y fue necesario fomentar la inmigración; pero América Latina se industrializa en un período de más eficiente tecnología además de que tiene una tasa de crecimiento natural de población mucho mayor. Por estas razones es común la subocupación en áreas rurales y las poblaciones urbanas que viven de trabajos eventuales y que constituyen una proporción alarmante.

Entre las consecuencias de la forma transnacional de desarrollo está el hecho de que la tecnología utilizada, como está diseñada para resolver problemas característicos de las economías avanzadas, es altamente ahorradora de mano de obra y de materias primas del tipo que escasea en los países avanzados. Ese hecho, al mismo tiempo que constituye agravar el problema de desempleo estructural característico del subdesarrollo, crea un mercado con un patrón de consumo tan refinado que no se corresponde con los niveles generales de desarrollo existentes. Ese patrón de consumo se satisface con la producción de las industrias más dinámicas, las cuales están en manos de las ET. (15)

En el caso de América Latina se ve que el proceso de industrialización ahorra cada vez más mano de obra, dadas las características generales de desenvolvimiento tecnológico y la completa dependencia de la región a tecnologías exportadas por países para los cuales la economía de mano de obra tiene pleno sentido. A causa del desarrollo tecno

(15) José A. Silva Michelena, Política y Bloques de Poder, México, 1976 p. 291

lógico además de ahorrar mano de obra, economiza mano de obra no calificada, como la que viene del campo, de aquí resulta el bajo porcentaje de empleo por unidad de capital brindado por el sector secundario en Latinoamérica. Sólo el sector terciario en sus formas menos calificadas logra absorber ese excedente de mano de obra que se dirige a centros urbanos.

Cuando se estudia el problema del empleo, enfocamos el hecho de que la tecnología moderna se caracteriza por una elevada intensidad de capital, lo que limita la capacidad de aquellos sectores que emplean esa tecnología para contribuir a la creación de nuevos empleos, dado que las ET están ubicadas precisamente en esos sectores, su presencia es un factor negativo en cuanto a la creación de empleos se refiere. (16)

Al analizar la dinámica del sector secundario, se observa en los últimos años una tendencia al aumento de las relaciones capital y productividad de la mano de obra. Ambas tendencias incurren en la capacidad de generación de empleo. La primera es una utilización creciente de recursos de inversión por unidad de empleo adicional. Y la segunda son menores requerimientos de mano de obra por unidad de producto adicional.

Lo que determina el crecimiento de empleo es la acción combinada de la tasa de acumulación y las modificaciones que experimenta la relación capital trabajo. Si la tasa de crecimiento de la inversión es similar en dos empresas o sectores, generará más empleo que la que se moderniza más lentamente. El nivel inicial de la relación capital-trabajo es más alto en las ET y corresponden a las técnicas "modernas" que esas empresas utilizan a nivel mundial. (17)

En las etapas iniciales de la industrialización, en que se establecen industrias relativamente sencillas, el número de empleos es mayor proporcionalmente al capital invertido, que en las etapas posteriores en que disminuye el ritmo de crecimiento del empleo en relación con el au-

(16) Fajnzylber, op. cit., p. 423

(17) Fajnzylber, op. cit., p. 274

mento del valor agregado.

Los métodos de producción moderna con utilización intensiva de capital resultan más económicos que los de utilización intensiva de mano de obra, ya que son compensados con el ahorro en pago de mano de obra y en la relación de la productividad. En una economía subdesarrollada, el nivel de utilización de mano de obra y de productividad son muy bajos, aún cuando el tiempo y las energías de los trabajadores son plenamente empleados, la producción del trabajador es baja en comparación con la producción de una economía desarrollada. Mucha gente particularmente campesinos y peones, solo trabajan temporalmente en los períodos de requerimiento de mano de obra; cosechas, zafras, etc., que por sus características representan un grado ocupacional estacionario, en unos meses del año.

Cuando el desarrollo económico comienza, la utilización de mano de obra mejora, en cuanto a la especialización del trabajo. Se introducen nuevas técnicas y nuevos procesos, así como nueva maquinaria, todo lo cual comprende de una mayor producción por hora-hombre de trabajo.

Las ET y los sectores en que ellas predominan generan menos empleos por unidad de producción y de inversión, pero contribuyen en mayor medida que las empresas y los sectores nacionales al crecimiento del empleo. Esto se debe a su mayor ritmo de expansión y a la modernización (aumento de la relación capital-trabajo) más rápida de las empresas y sectores nacionales. Solamente en la producción de aquellos bienes de consumo no durable, donde la competencia entre las empresas se basa en la diferenciación e introducción de nuevos productos, el ritmo de modernización es más acentuado en los sectores en que predominan las ET. (18)

Todo nuevo elemento introducido como parte del proceso de crecimiento económico lleva a una más alta productividad de mano de obra. Esto requiere decir que puede haber incrementos importantes en el ingreso sin ningún cambio en el nivel total de ocupación. De hecho el ingreso -

(18) Fajnzylbert, op. cit. p. 360

nacional se puede duplicar sin un incremento sustancial en el volumen de ocupación total, porque la tasa de incremento en el ingreso nacional está estrechamente relacionada con la tasa de incremento en la productividad de mano de obra, mientras que la tasa de incremento de empleo total depende principalmente de la magnitud de la reserva de trabajo.

Conjuntamente con la formación de las capas sociales privilegiadas de consumidores refinados, emerge un sector proletario con empleo permanente en los centros dinámicos de la economía y un sector urbano, en acelerada expansión, dedicado a los servicios, a empleos transitorios, trabajos ambulantes o de buhoneros. La mezcla de estas crecientes masas urbanas empobrecidas pero con altas aspiraciones de consumo, el aumento de la participación política activa fomentada por los partidos policlasistas en busca de clientela electoral y el estímulo de las aspiraciones ocasionado por las campañas políticas y por la alta exposición a los medios de comunicación social, resulta ser peligrosa para la seguridad de la clase dominante ya que la política democrática ofrece a los trabajadores oportunidades para que presionen por mayores salarios, disminuyendo así los incentivos para que continúe el proceso de transnacionalización. (19)

En América Latina los mejores salarios individuales son pagados en las grandes empresas modernas, esto no significa que la proporción de los salarios globales respecto del valor de la producción sea mayor, ya que proporcionalmente el número de obreros ocupados es pequeño en comparación con las empresas medianas o pequeñas.

(19) Silva Michelena. op. cit. pp. 149

RELACIONES INDUSTRIALES Y LAS EMPRESAS DE PROPIEDAD
EXTRANJERA.

La ET que invierte, llega a un país con un sistema_ ya establecido en relaciones industriales, que tienen sus pro_pias estructuras y valores, distintos de los que existe en el país de origen de la empresa. La subsidiaria extranjera tie-ne la opción de aceptar por completo las características ---- principales del sistema de relaciones industriales, o bien --- puede tratar de adoptar por medios evolutivos algunas de las_ características de su propio país. Es poco probable que re--chaze en forma total el sistema por temor a generar un nivel_ intolerable de conflicto industrial.

Al tiempo que se reconocen las ventajas reales de - la inversión extranjera en términos de tecnología, empleo y - comercio, se marca la necesidad de contar con más información y la de una mayor responsabilidad de las ET hacia sus emplea-dos y hacia los gobiernos nacionales en cuyo territorio ope--ren.

Una de las razones que inducen a la automatización_ es que con el ahorro de mano de obra, las empresas esperan re-ducir las molestias que causan las demandas en salario y pres-taciones de los trabajadores, así como el trato con un sindi-cato que por muy inofensivo que sea siempre representa un pro-blema con el que hay que contar. En algunos países las malas relaciones y el partidismo político de los sindicatos, pesan_ sobre los inversionistas, especialmente extranjeros, predis--poniéndolos a favor de los procedimientos mecánicos que re---quieran pocos obreros, dice el FMI. (20)

Desde el punto de vista de los sindicatos uno de -- los factores importantes relacionados con las negociaciones - y consulta de las empresas de propiedad extranjera, es que -- frecuentemente resulta difícil determinar donde se encuentra_ el centro de autoridad de las ET.

(20) Jorge Basurto, El Perfil de México en 1980, México, ---- 1976. np. 65

Las ET transfieren las oportunidades de empleo de un país donde el sindicalismo sea agresivo a otro donde no lo sea tanto.

Las empresas que operan en más de una economía nacional pueden transferir sus operaciones a otra parte. Esta flexibilidad es una fuerza poderosa del lado de la administración en toda situación de negociación con los sindicatos nacionales. En el transcurso de las negociaciones de salarios, la administración puede sostener que si el arreglo no se logra por debajo de ciertas cifras se verá forzada a reducir -- la producción o transferir a un país diferente.

2) LAS ET Y LAS DISTORSIONES DE LA DEMANDA.

Para poder hablar del problema que representa la distorsión de la demanda explicaremos en que consiste la oferta y la demanda:

Las condiciones de la oferta y la demanda de los productos negociables dependen de los gustos y costumbres de las personas interesadas y de la distribución del poder adquisitivo entre ellos; así como de las técnicas en la producción, el número de productores con diferentes aptitudes, los recursos naturales de que dispongan éstos y el acervo existente de los medios de producción producidos. (21).

Dicho de otra manera la oferta refleja la disponibilidad interna de recursos y técnicas. La demanda refleja gustos individuales, la distribución de la propiedad de los recursos, que determina la distribución del ingreso obtenido y por ello el peso de los gustos individuales.

Las grandes corporaciones a través del mercado y de los medios de comunicación han inducido a los consumidores y gobiernos a demandar en cantidades crecientes sus productos, haciendo posible la planeación del consumo. Las ET hacen nuevos productos, nuevas formas de producir dichos productos, nueva maquinaria equipo y sistemas para producirlos y la publicidad necesaria para crear mercados. Los bienes que producen las ET son aquellos que han sido diseñados en función a los requerimientos propios del mercado de los países desarrollados caracterizados por niveles de ingreso elevados y por el hecho de que las necesidades básicas de la mayor parte de los consumidores ya están satisfechas. La fabricación de esos bienes en un mercado protegido y reducido, sin barreras a la entrada de nuevas filiales, en que el nivel medio de ingreso es inferior y la concentración del mismo mayor, nos lleva a que esos bienes que en los países de origen son de consumo masivo constituyan en el país receptor artículos que solamente tienen una proporción pequeña de la población. La expansión de la demanda de esos bienes queda determinada por el crecimiento

(21) Joan Robinson, Ensayos sobre la Teoría del Crecimiento Económico, México 1973.

del ingreso de esa parte de los consumidores, con lo que - la concentración creciente del ingreso pasa a constituirse en un factor de apoyo de la expansión de los sectores en que se producen esos bienes. Dados los niveles de precios y de ingresos, resulta más viable desde el punto de vista de los productores lograr una intensificación del consumo por parte de ese mercado efectivo que hacerlos asquibiles masivamente a los consumidores de bajos ingresos. (22)

El hecho de que el proceso de expansión de esos sectores se caracterice por la incorporación de nuevos productos respalda la idea de que el crecimiento de la producción se orienta preferentemente hacia la intensificación del consumo de los usuarios tradicionales, o sea aquellos cuyo nivel de ingreso supera al mínimo necesario para hacerse acreedores a las diversas modalidades del financiamiento del consumo.

Esperar que un tipo especial de bienes para países en desarrollo, que diseñen maquinaria adaptada a la proporción local de factores, implica desconocer el hecho de que es un proceso de expansión a nivel mundial entre cuyos fundamentos esta la ampliación de las escalas de producción de los bienes que ya fabricaban y la amortización de las inversiones efectuadas para el diseño de los productos, procesos y equipo de fabricación.

En este proceso de expansión utilizan los mismos mecanismos que han empleado en los países de origen: diversificación, publicidad, adquisición de empresas competidoras, financiamiento al consumo, etc. Las empresas nacionales también lo hacen pero con recursos limitados que no permiten alcanzar los mismos resultados.

La publicidad constituye uno de los medios principales con los que se logra mayor expansión en el aspecto industrial consumista, pues ayuda enormemente a la obtención de los productos que salen a la venta, por parte del sector humano, ya que la publicidad canaliza nuestras decisiones como compradores.

(22) Fajnzylber, op. cit, p. 367.

El consumidor se encuentra sumergido en un mar de productos, y no tiene ni los conocimientos necesarios ni el tiempo suficiente para juzgar y escoger con acierto aquellos que podrían satisfacer adecuadamente sus necesidades. (23).

(23) R. Nurkse, Problemas de Formación de Capital, FCE. Méx., 1955, p.18

3) LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

Desde el decenio de los sesenta los métodos de transferencia de tecnología han experimentado cambios importantes. La importancia de las patentes y licencias ha disminuido en favor de la propagación basada en la actividad de las ET, esto se debe al rápido crecimiento del fenómeno de transnacionalización de las empresas.

El acceso a la tecnología más avanzada y su indiscutible capacidad para transferirla, han hecho aparecer a las ET como indispensables en el modelo de desarrollo para la mayoría de las naciones de economía capitalista, aunque también las naciones socialistas, incluyendo la URSS, ven a las ET como instrumentos útiles para su crecimiento económico. Por tanto, las ET constituyen un vehículo poderoso y efectivo de transferencia tecnológica.

La tendencia general de las ET es mantener el control de la tecnología y limitar su difusión en las empresas establecidas en el extranjero. La ET prefiere el control directo de la empresa donde aplica la tecnología porque así tendrá la centralización efectiva y la coordinación de las decisiones.

La tecnología desplazada hacia las filiales de los países subdesarrollados es obsoleta, o si no, solo se transfieren conocimientos tecnológicos que corresponden a las fases más sencillas del producto, reservándose la CAM la tecnología más sofisticada integrante de la parte vital del producto. La transferencia de tecnología rara vez se presenta como una operación aislada pues trae consigo el propósito de controlar el capital y la administración de la empresa.

La ET conecta entre sí a proveedores y comprado

res que pertenecen a un mismo grupo industrial y que están ubicados en distintos países, en consecuencia, la transferencia de tecnología por los canales de la ET depende en gran medida de una política previamente establecida y en algunos casos forma parte de esa política.

La forma predominante de la transferencia es -- la circulación entre las unidades del grupo, y ésta determina la naturaleza y la intensidad de la corriente de conocimientos controlados por la ET que fluye hacia los países en que ella se establece.

Consecuentemente, las filiales ocupan una posición central como intermediarias en el proceso.

Las filiales están sujetas a una doble esfera de influencias: la de la ET y la del país donde están ubicadas.

Primeramente las filiales son controladas por -- la casa matriz en cuestión de capital, estructura organizativa fuerte planificación central y política estratégica de financiamiento investigación y desarrollo. Pero, -- también forman parte de una esfera nacional de soberanía en la que están sometidas a una legislación específica -- y a la autoridad de un gobierno. Por tanto, la intensidad y naturaleza de la transferencia realizada por la ET dependen, en amplio margen, de las influencias respectivas de las dos esferas de decisión a que está sujeta la subsidiaria.

La transferencia de tecnología aunque a veces -- es catalogada como un factor de desarrollo es a la vez un instrumento de sujeción, dominio y explotación, pues por ella se aumenta la dependencia del exterior, se utilizan tecnologías inadaptadas a las condiciones del país receptor, se hace un traslado indiscriminado de patrones de --

integración industrial y de prácticas administrativas, además de otros costos como los ocasionados por la inclusión de prácticas restrictivas o de amarre en los contratos de transferencia de tecnología, como son, la imposición de compras en paquete, obligación de exportar a determinados lugares y determinados volúmenes, utilización de fuentes de suministro específicas, sujeción a decisiones de tribunales exteriores, utilización de una marca determinada, pago por tecnología no utilizada, empleo de personal designado por el proveedor, duración excesiva del contrato, requisito de participar en las decisiones de la empresa, concesión de la nueva tecnología desarrollada a partir de la ya transferida, etc.

Estas cláusulas son un instrumento más para lograr movilizar una gran cantidad de capital, ya que, los pagos por transferencia de tecnología entre filiales y matriz constituyen una proporción mayoritaria y creciente de los flujos monetarios que tienen lugar por este concepto entre los países.

La valorización que se hace de la tecnología transferida es muy subjetiva pues existe siempre un sobreprecio que no corresponde a los precios de mercado.

La transferencia de tecnología aunada a las demás actividades de las ET constituye un factor más que responde a los dictados de la ET y hace de la gran corporación un agente internacional cada vez más fuerte.

4) LAS ET Y EL PROBLEMA FINANCIERO.

La expansión de la actividad económica estuvo acompañada desde un principio de grandes corrientes de capitales que se desplazaban según las exigencias de la propia actividad económica a nivel mundial. Desde un principio, la exportación de capital adquiere diversas formas:

- 1.- empréstitos gubernamentales
- 2.- inversiones directas de empresas (en forma de participación o control total)
- 3.- aperturas de crédito entre los grandes bancos de distintos países.
- 4.- compra de acciones de empresas extranjeras.

Estas fueron las prácticas generalizadas, y significaron desde un principio, la ingerencia de los capitales extranjeros en las diversas economías nacionales.

En lo referente al crédito tenemos que es uno de los aspectos fundamentales en lo que al problema financiero se refiere.

Un mercado interno protegido, en el que el crédito bancario se concede a tasas de interés real negativo, permite en ausencia de limitaciones en el acceso de las empresas extranjeras al mercado financiero local, que estas se constituyan en los clientes de primera línea. Las tasas de interés en diferentes países constituyen un conjunto de oportunidades abiertas a la empresa. (24)

(24) Dunning, op. cit. p. 64

La empresa toma prestado en mayor cantidad en el centro donde las tasas de interés estén más bajas y -- presta más en el centro donde las tasas de interés estén más altas. Cuando se duda de la estabilidad de las tasas de cambio se dan movimientos parecidos en la posición de efectivos en las empresas.

La rápida convertibilidad entre divisas trae -- como consecuencias a corto plazo una intensificación a -- cualquier tendencia hacia la inestabilidad monetaria internacional; a largo plazo puede tener un efecto significativo sobre la determinación de las tasas de cambio.

"El desarrollo de empresas con instalaciones -- productivas y de ventas en muchos países ha tenido un impacto importante sobre la estabilidad del sistema de cambio fijo y sobre las relaciones existentes entre varios -- bancos centrales nacionales. Es casi inevitable que estas empresas tengan activos y pasivos financieros, así -- como líneas de crédito, denominadas en las monedas de los países en donde tengan una actividad de producción o venta". (25)

Tradicionalmente se ha atribuido a la inversión extranjera la función de dispersar el capital por medio -- de la exportación de fondos que realizan los países desarrollados a los países en vías de desarrollo. Esta función ha ido perdiendo crédito en la evaluación a largo -- plazo de la IED, al advertirse que los flujos de capital -- revierten con creces hacia el país que los proporcionó -- originalmente.

"Se afirma que los aportes de capital de la IED son mínimos, puesto que las subsidiarias se financian en -- porcentajes elevadísimos con recursos locales y sus pagos al exterior representan un drenaje neto de recursos que -- (25) Dunning, op. cit., p. 63

resulta superior al aporte original". (26)

La política de las ET una vez que se establecen y empiezan a controlar el mercado, ha sido la de financiar su expansión con los recursos internos generados por las propias empresas (reversión de utilidades y reservas de activo) y acudiendo a los bancos comerciales del país receptor.

"A medida que se desarrolla el mercado financiero local y que las fuentes privadas de crédito aumentan su participación relativa en lo que se refiere al financiamiento de corto plazo, se incrementa para las ET las posibilidades de recurrir a las fuentes locales de financiamiento. Tratándose de firmas de gran tamaño, expansión rápida y respaldo financiero internacional, constituyen una categoría atractiva para los acreedores locales. El acceso preferente al crédito interno contribuye a la agudización de las diferencias entre ET y nacionales, y por lo tanto a reforzar el proceso de desnacionalización, a debilitar el aporte de capitales externos que se esperan de estas empresas y, lo más importante, a consolidar un estilo de industrialización en cuyo dinamismo y orientación las ET son predominantes". (27)

En el caso de que se restringiese el crédito interno, su expansión y operación no se efectuaría ya que pueden recurrir al crédito externo, y por consiguiente dicha restricción recaería sobre las firmas nacionales medianas y pequeñas, ya que las grandes tienen vínculos tanto en el sistema bancario nacional como en el internacional.

Si la situación de financiamiento externo del país es restrictiva, las consecuencias recaerán sobre el sector público y el privado nacional. Si la evaluación

(26) Sepúlveda, op. cit., p. 25

(27) Fajnzylber, op. cit., p. 254.

de las perspectivas de financiamiento externo del país -- las conduce a adoptar medidas negativas desde el punto de vista de la ET, limitarán el aporte de capitales y favorecerán la transferencia de recursos al exterior, dado -- el volumen significativo de las operaciones, su reacción_ tendrá un efecto interno y externo que se traducirá en -- una agudización de la situación original. La posibilidad de que esto ocurra constituye una forma de presión para -- los organismos encargados de formular la política financiera. (28)

El aprovechamiento de recursos internos por la ET tiene el efecto de limitar la capacidad de los gobiernos para ejecutar una política de desarrollo global.

Es evidente que la presencia de las ET introducen alteraciones en el comportamiento y en la utilización de los recursos financieros locales. Una vez instalada -- la ET, el mercado de valores se modifica en la dirección_ necesaria para favorecer la expansión de dichas corporaciones; el sistema bancario privado tiende a reorientar -- sus recursos hacia los sectores de mayor crecimiento y -- solvencia financiera, los cuales coinciden con aquellos -- en donde predominan esas empresas. Con frecuencia la utilización del ahorro interno por la ET reduce las oportunidades de aprovechamiento para el inversionista nacional, -- pues al competir en el mercado del crédito la empresa extranjera tiene ventajas de absorción sobre estos recursos por razones ya expuestas.

Vemos que la posibilidad de que un país receptor limite el pago de interés al exterior es mucho menos_ que cuando se trate de utilidades. Una situación restrictiva de balanza de pagos puede inducir a las autoridades_ a establecer restricciones o a gravar impositivamente las remesas de utilidades, pero difícilmente limitar el pago_

(28) Fajnzylber, op. cit., p. 259

de intereses porque ésto afectaría su crédito internacional. Esto explica la preferencia de las ET por los créditos con agentes financieros independientes de las matrices, pues la intervención de las autoridades locales en las operaciones financieras entre filial y matriz es más factible que en aquellas que vinculan la filial con los grandes bancos internacionales.

Por consiguiente las ET prefieren el crédito sobre la inversión directa, pues además de las ventajas de tipo tributario y de una tasa garantizada de retorno sobre el capital de préstamo, le permite establecer tasas de interés a un nivel tal que les permita utilizar esta vía como mecanismo de remesa de utilidades.

Nada impide que el financiamiento obtenido por las filiales en los bancos del exterior provenga de las propias casas matrices, las que simplemente lo canalizan por esa vía.

Hasta el momento no se ha introducido la distinción entre financiamiento de corto y largo plazo, sin embargo, la situación se plantea diferente en ambos casos. En general la política de las ET tiende a evitar o limitar la participación local en el capital de las empresas, criterio que no se aplica a la utilización de créditos internos.

"Esto, unido al menor desarrollo de los mecanismos locales de financiamiento a largo plazo y el hecho de que parte importante de los créditos de largo plazo se utilizan para la importación de equipo y maquinaria, explica el que las ET recurran al mercado financiero interno, principalmente para satisfacer los requerimientos de capital de trabajo. Asimilando la totalidad de los recursos obtenidos internamente a créditos de corto plazo y comparándolos con el financiamiento externo de corto pla-

zo, se constata que los primeros (internos) no solamente son superiores a los externos sino que además crecen más rápidamente. (29)

La expansión de las ET en la industria se apoya en una proporción mayoritaria y creciente de los recursos financieros generados localmente.

Podemos concluir, que son en realidad los países subdesarrollados los que están financiando con recursos que le son escasos, las operaciones de las ET, pues la tendencia del financiamiento del activo total de las mismas es utilizar en mayor medida los recursos internos provenientes del crédito bancario del país receptor y de las reservas de activos de las propias empresas.

(29) Fajnzylber, op. cit., p. 257

5) LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y

EL "ESPACIO" DE LA BURGUESIA NACIONAL

Las condiciones internacionales que se mantuvieron presentes en el mundo capitalista entre 1929 y el segundo conflicto bélico mundial se tradujeron, para la mayor parte de la América Latina, en una importante posibilidad coyuntural de iniciar, sobre bases relativamente firmes, una nueva etapa en su proceso de desarrollo, que a través del impulso a la industrialización nacional implicara también un incremento de su autonomía sobre el proceso global de desarrollo y la redefinición de las viejas estructuras de dominación interna a favor de los grupos y clases sociales que emergían vinculados a la economía urbana industrial.

La etapa del desarrollo nacional que se verificó en América Latina a través de la industrialización sustitutiva y de la consolidación del mercado interno se realizó en función de la acumulación interna y estuvo claramente caracterizada por políticas proteccionistas. Por otra parte, durante el proceso se había logrado formar no sólo el mínimo de infraestructura e industrias de base para facilitar la continuidad del crecimiento, sino también un sector empresarial privado y mejor organizado para asumir, junto con el estado la conducción del desarrollo. -- (30).

Se mantuvo el conjunto de políticas proteccionistas que se habían puesto en práctica desde la crisis del 29 destinados a la producción del mercado interno, a impulsar la industrialización nacional y a elevar la autonomía interna. Sin embargo, las barreras aduaneras y arancelarias destinadas a limitar el ingreso de manufacturas desde los centros industriales no significó el cierre del mercado interno al capital externo. Los proveedores

de manufacturas pasaron a realizar inversiones aprovechando las condiciones de mercado creadas, sobre todo en aquellos países que más habían logrado avanzar en su industrialización.

El patrón de desarrollo asociado con el capital externo, a partir de la postguerra representó la opción por la que finalmente se decidirían la burguesía nacional y el estado para hacer frente a los requerimientos de capital y tecnología que suponía la diversificación del sistema productivo hacia los sectores de bienes intermedios y de capital. Desde el punto de vista del nacionalismo económico, esta opción no sólo aceptable sino también compatible con los intereses de la nación: la pérdida de importancia de la inversión extranjera en la explotación de minerales, petróleo y otras actividades tradicionales, -- fue interpretada como una afirmación de la soberanía nacional, al haber puesto bajo su control la explotación de los recursos naturales. En adelante, el capital externo se encaminaría a aquellas actividades industriales que -- ayudarán a "complementar" el esfuerzo y la capacidad interna. Así planteado, los intereses externos eran coincidentes con los de los inversionistas locales y con los de la nación en su conjunto, sin percibirse que tal hecho -- ocurriría dentro de situaciones internacionales totalmente nuevas en las que el control interno de los recursos naturales era insuficiente, por sí mismo, para garantizar también el control nacional de aquellos sectores sobre -- los que giraría la nueva dinámica del desarrollo.(31)

La industrialización nacional, dentro del nuevo carácter de la dependencia, alteró, sin embargo, las bases políticas y sociales del desarrollismo nacionalista -- en la misma medida en que la necesidad de acumulación de capital se presentaba, cada vez más, en contradicción con la tendencia distributiva implicada en la alianza original. La opción, hecha en favor de una real acumulación --

(31) Jorge Basurto, op. cit. p. 176

rápida, se hizo posible gracias a un doble juego: abrir - el mercado interno al capital externo y redefinir la ---- orientación del proceso en favor de una acumulación basada en el mantenimiento de una desigual distribución del - ingreso.

Los efectos de esta opción habrán de proyectarse, a su vez, en una doble tendencia: la pérdida creciente del control nacional de la industrialización por un -- lado y por otro, el gradual debilitamiento de la alianza vertical con los sectores populares, debilitamiento que - se tradujo en la integración horizontal de los intereses de la burguesía, en el plano económico y político, aliada a los intereses representados por el capital extranjero.

Sin embargo, sería un error suponer que la nueva situación de dependencia no haya alterado también la - posición estructural de la burguesía nacional e impuesto limitaciones a la constitución hegemónica de su liderazgo. Las élites empresariales del sector industrial reducen en forma considerable sus tentativas de autonomía y - control sobre el proceso de desarrollo, enmarcándolos den tro de los límites de la nueva alianza desarrollista.

Por su parte, el sector nacional de la burguesía industrial, que sobre todo logró establecer en el tipo de empresas asociadas a la primera fase del proceso sustitutivo, comenzó a depender de manera creciente de un nuevo tipo de relaciones interempresariales con el sector externo. La pérdida de dinamismo de las actividades productoras de bienes de consumo por el debilitamiento gradual de las posibilidades de sustitución y el lento crecimiento de las demandas dadas las características de la distribución del ingreso, indujo a las élites industriales locales a explorar en actividades más redituables pero que, a la vez, demandaban mayores volúmenes de capital y, sobre todo, una tecnología más avanzada.

El nuevo tipo de relaciones interempresariales se tradujo en una pérdida de autonomía para la burguesía nacional que pasó a hacer depender su posibilidad de expansión obtenido directamente desde el exterior o bien mediante a integración de capitales nacionales y extranjeros, en los que con frecuencia la participación nacional queda supeditada al control tecnológico, financiero y administrativo de la empresa o el grupo extranjero.

La industrialización asume los rasgos de una internacionalización creciente de la vida económica que no se expresa sólo en el mercado, sino también en la desnacionalización del capital, de los intereses y de la ideología.

La ideología y el comportamiento político de la burguesía están regidos, más que por los intereses de la sociedad nacional, por sus intereses de clase y como esos intereses de clase están subordinados a los de la burguesía monopólica extranjera -representada por las ET- existe también una subordinación global que reduce notablemente el papel "nacionalista" que las burguesías latinoamericanas intentaron jugar en la etapa anterior del desarrollo de A.L.

5) LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PODER POLITICO

La historia política de los países subdesarrollados, hubiera sido sin duda, radicalmente diferente de no existir la ingerencia de las ET en sus asuntos internos.

Es indudable que el vasto poderío económico de las grandes ET, se proyecta en el campo político de estos países en el cual asumen la responsabilidad de imprimir una dinámica que sea coherente con sus objetivos y potencialidades de expansión. Las ET poseen y controlan los medios de producción y, en virtud del poder económico de tal manera detentado pueden utilizar al estado como instrumento para el dominio de la sociedad. Las ET afectan grandemente al proceso político, "sus intereses pesan considerablemente en las políticas de los estados capitalistas, y son de hecho uno de los elementos dominantes, por no decir el elemento dominante, de las relaciones económicas actuales". (32)

La ET selecciona para sus operaciones un medio ambiente políticamente estable en el que las condiciones y políticas económicas sean previsibles y favorables a sus intereses, pues cuando ocurre un cambio en la estructura política de un gobierno, éste puede afectar directamente las operaciones de la ET. Estos cambios políticos pueden originar medidas tales como: la expropiación; restricciones en cuanto a movimiento de productos, personal, fondos, etc. Es por esto, que las ET están ampliamente interesadas en que los riesgos disminuyan y consecuentemente, influyen sobre las instituciones políticas, los grupos y los individuos en los países subdesarrollados, también influyen en la formulación y aplicación de políticas, reglamentos y leyes.

(32) Ralph Milliband, El Estado en la Sociedad Capitalista, S. XXI, México, 1976, p. 16

Una ET puede interferir en un gobierno o influir en sus asuntos ya sea legal o ilegalmente, directa o indirectamente, y el grado de interferencia varía, en algunos casos hasta implicar una pérdida de soberanía nacional. - (33)

Muestras claras de esa interferencia son su participación en golpes de estado, en la disminución de la fuerza de instituciones, individuos o grupos importantes para la estructura política de un país, por ejemplo, partidos políticos, grupos militares, etc.

La ET mediante prácticas ilegales o corruptas - puede intervenir en favor de un régimen en el que se presenten condiciones favorables para sus actividades o bien apoyar a grupos dirigentes políticos en contra de un régimen en el que las políticas y reglamentaciones sean contrarias a sus intereses, no podemos tener ejemplo más claro que el de Salvador Allende en Chile, cuyo gobierno fue derrocado con intervención directa de la ITT (International Telegraphy and Telephone).

Ya que los sistemas y el poder políticos varían de país a país, la forma y los objetivos de la interferencia también varían.

Una forma eficaz de interferencia es la de influir en las instituciones y centros de enseñanza, en los cuales se forman profesionales al servicio de las ET.

Otra forma, es la existencia de "una tendencia creciente y una penetración en los altos cargos de gobierno, por parte de los representantes de los más grandes mo

(33) El estado pierde su soberanía nacional cuando pierde la capacidad de tomar decisiones que definan su futuro económico y político.

nopolios". (34) Además de estos personajes compuestos de gran importancia en el gobierno, un crecido número de asesores del estado son reclutados en los círculos empresariales, y éstos ejercen una gran influencia en el Estado en el que se adoptan decisiones importantes para sus actividades corporativas' "La participación de representantes de los grupos financieros en los puestos claves del gobierno tiene como resultado la intensificación de su predominio económico y político, toda vez que están en condiciones de determinar la política que debe seguirse y su aplicación práctica". (35)

Las acciones de los grupos monopólicos ejercidas en los países subdesarrollados están respaldadas por sus Estados Imperiales.

"Estados Unidos sostiene el derecho de defender las causas de sus inversionistas". (36)

Cuando un Estado muestra una tendencia a adoptar políticas contrarias a las deseadas por la ET, además de los mecanismos ya descritos, amenaza con retirar sus inversiones, limitar la producción, retirar las reservas en efectivo e interrumpir el suministro de partes esenciales en la producción.

"Frente a las circunstancias de expropiación, hemos de presumir que el Gobierno de los Estados Unidos retirará su apoyo a los préstamos sometidos a consideración de bancos multilaterales de Desarrollo". (37)

(34) José Luis Ceceña. El Imperio del Dólar, El Caballito México, 1972, p. 120

(35) Ceceña, op. cit., p. 143

(36) Henry Kissinger, discurso pronunciado el 21 de febrero de 1974 en la Conferencia de Tlatelolco.

(37) Richard Nixon, discurso pronunciado el 19 de enero de 1972 ante el Congreso de Estados Unidos.

La ET influye significativamente sobre la capacidad del Estado de dirigir su política económica, por -- tanto ella se encarga de proteger el empleo, crecimiento_ de determinados sectores, precios, exportaciones e impor- taciones, etc.

La Empresa Transnacional afecta la política eco- nómica y la estabilidad política de un país, en función - de los beneficios que prevé y de la importancia que sus - actividades tienen en el mismo, en relación con sus opera- ciones internacionales.

Podemos concluir que el enorme poder e influen- cia política de las ET afecta a los países subdesarrolla- dos mediante la capacidad que tienen de penetrar en las - decisiones de los gobiernos afectando la estructura políti- ca y administrativa y el carácter del sector empresa--- rial interno.

Es claro que la propiedad y el control de la vi- da económica asegura a la ET el control de los medios de_ la toma de decisiones en el particular ambiente político_ de un capitalismo avanzado.

Lo anterior nos permite observar la relación -- directa entre las relaciones internacionales e internas - de cada país y nos da una base para entender las dictadu- ras, la violencia, los golpes de estado y la invasión de_ países, como formas fundamentales para conservación del - sistema.

CAPITULO III

LOS SISTEMAS DE CONTROL

1) SISTEMAS NACIONALES: PRINCIPIOS GENERALES

La ET es un nuevo agente de las relaciones económicas internacionales que actúa a través de los límites de los Estados y no está sujeta a ningún tipo de control clásico como ellos. Esta empresa aparece como un rival gigantesco de los Estados en materia de control de decisiones debido a que tiene una estrategia global que no coincide con los objetivos de los Estados Nacionales. Es por esto que los gobiernos muestran cada vez más preocupación por controlar sus actividades. Esto es más perceptible al iniciarse la década de los sesenta en el que los estados empiezan a establecer normas jurídicas específicas que regulen la operación del capital extranjero en sus economías: (38) La ET por sus rasgos distintivos y su capacidad para afectar el funcionamiento integral del país receptor, provocó la necesidad de idear mecanismos legales orientados a controlar y dirigir la operación de la inversión extranjera directa en el seno de cada Estado y reducir al máximo los costos que genera su actividad. "Se inicia así una reacción legislativa en cadena destinada a proporcionar los fundamentos jurídicos generales para la regulación estatal de las ET". (39)

Una vez que surgen estos mecanismos se presentan serias dificultades para su aplicación, la primera la encontramos en términos de jurisdicción. Por su especial estructura y organización, la gran empresa tiene vínculos con diferentes estados, sus filiales están establecidas físicamente en el seno de diversos estados por lo cual reconocen su jurisdicción, pero en conjunto la empresa se guía por intereses y políticas propias que son diferentes de los estados en que actúa. (40)

(38) Sepúlveda, op. cit., p. 59

(39) Sepúlveda, op. cit., p. 60

(40) Orrego V., op. cit., p. 107

Encontramos así, que la base legal está fraccionada en tantas partes como países en los que está establecida y su estructura organizativa, los impuestos que paga, los actos de transferencia de un país a otro, y los sectores en que opera están teóricamente sometidos a las leyes de cada estado nacional.

Otro problema al que se encuentra el país receptor de las inversiones es el de la extraterritorialidad de las legislaciones de los países de origen. Para solucionar este problema algunos países introducen en su legislación la obligación de las transnacionales de someterse total e incondicionalmente a las leyes y reglamentos del estado receptor.

En los países latinoamericanos se aplica la cláusula Calvo, en virtud de la cual el extranjero se compromete a someterse a los tribunales del estado para el arreglo de las controversias que se suscitarán a raíz de la ejecución de un contrato, y por tanto a no recurrir por este motivo a la protección diplomática de su propio estado.

2) ESTABLECIMIENTO DE UN ORGANISMO RESPONSABLE Y REGISTRO DE LA IED

La mayoría de los países latinoamericanos han creado una institución específica que es la principal responsable de la administración de las leyes de inversión extranjera, pues, la eficacia de la legislación sobre IE depende en gran medida de la manera como es supervisada su aplicación.

En general, las funciones de cualquiera que sea el órgano nacional a cargo del control de la IE son muy amplias e incluyen el registro de la IE y la supervisión general del cumplimiento de las leyes de inversiones. Con esto se cumple el objetivo primordial de los países latinoamericanos, que es, regular el ingreso y la operación interna de las ET.

Casi todos los países establecen el registro obligatorio de la IE, esto es con el objeto de identificar la inversión en cuanto a sus titulares, aportes y monto de la misma y para vigilar y supervisar el funcionamiento de las nuevas empresas y de las existentes. (41)

Casi siempre existe un plazo para llevar a cabo el registro, ya que al hacerlo las empresas obtienen algunos derechos y en caso de no hacerlo se les imponen ciertas penas.

En México, el organismo nacional que controla la IE es la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras que, entre otras de sus atribuciones reglamenta el esta-

(41) Jorge Castañeda, Derecho Económico Internacional, FCE, México, 1976, p. 187

blecimiento, autoriza el registro, y evalúa la política de inversiones extranjeras.

Aunque son bastantes los países que instituyen jurídicamente la creación de instituciones públicas específicamente responsables de la regulación del capital extranjero, existen todavía muchos países en los que la administración de la inversión extranjera está ampliamente descentralizada, como es el caso de Brasil, en donde la reglamentación de las inversiones extranjeras corresponde al Consejo Monetario Internacional, al Banco Central, el INPI y al Ministro a cargo del sector de inversiones (42) lo cual dificulta sobre manera la instrumentación de políticas adecuadas en torno a las ET y una correcta aplicación de la legislación ya existente. Este problema se presenta también en los países que crean un organismo específico de coordinación de la IE, pues muchas veces no es este organismo el que tiene la última palabra en cuanto a ciertos asuntos, pues tiene que turnarlos para su autorización a un órgano estatal de mayor jerarquía.

(42) Centro de Empresas Transnacionales, "Leyes y Reglamentaciones Nacionales en materia de Empresas Transnacionales".. (E/C.10/3Add.1)

1k. AUTORIZACION PREVIA PARA LA INSTALACION DE LA EMPRESA --
TRANSNACIONAL.

En la mayor parte de los países las inversiones extranjeras están sometidas a algún tipo de control en el momento de la entrada, como es el requisito de autorización previa para su establecimiento. La licencia previa generalmente se tramita a través del organismo especializado en la evaluación y control de nuevos proyectos. A menudo, esta autorización se concede casi automáticamente a menos que determinadas características de inversión propuesta exijan investigaciones más detalladas.

La autorización previa es producto de el proceso de evaluación de la IE, en el que son medidos los posibles efectos de los proyectos de inversión basándose en las condiciones específicas requeridas por las legislaciones nacionales.

Los requisitos para lograr la autorización previa, son de una amplia gama que incluyen tanto el aspecto económico como el social y el político. Generalmente se trata de preveer que la IE no tenga efectos negativos sobre la balanza de pagos, que contribuya al desarrollo regional, que no se desplace a empresas nacionales, que no contaminen el ambiente y que coincida con los intereses políticos y económicos del país receptor. En Colombia, se autoriza la instalación de una ET que sea de interés subregional y comprenda programas de desarrollo agrícola conjuntos, programas de desarrollo industrial, proyectos de infraestructura y para racionalizar la producción en industrias existentes (43); la IE debe abrir nuevas posibilidades de empleo, también se evalúa el efecto neto sobre la balanza de pagos, la complejidad tecnológica del proyecto, la utilización de materias primas y componentes nacionales, la participación colombiana en la financiación, administración y desarrollo tecnológico de la empresa. (44).

(43) Decreto 1897 del 15 de septiembre de 1973 publicado en el Diario Oficial de Colombia el 15 de octubre de 1973.

(44) Centro de empresas Transnacionales, op.cit., p.231

M-0037539

Casi todos los criterios usados en la evaluación de la IE son demasiado generales lo cual permite una gran flexibilidad a la ET que sabe adaptarse al contexto particular de cada situación.

1 C. REGULACION DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

Uno de los problemas específicamente ----- relacionados con las ET es el de la fijación de condiciones para transferencia de tecnología. La tecnología como factor ineludible para el desarrollo económico es de vital interés para los países pero para evitar que esta se transforme en un instrumento de sujeción y dominación es necesario que la recepción de tecnología sea una conjugación de requisitos para utilizarla en condiciones óptimas.

Generalmente son los países subdesarrollados - los que poseen una ley específica sobre transferencia de tecnología y entre los puntos regulados destacan: el -- plazo de vigencia del contrato y las cláusulas restrictivas dentro del mismo. En México el plazo de vigencia de un contrato no puede exceder de 10 años obligatorios para el adquirente (art. 7 XIII de la Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y el uso de patentes y Marcas). Algunas de las cláusulas restrictivas -- que se tratan de eliminar en los contratos de transferencia de tecnología son: "Cuando se impongan limitaciones a la investigación o al desarrollo tecnológico del adquirente; cuando se establezca la obligación de adquirir equipos, herramientas, partes o materias primas exclusivamente de un origen determinado; cuando se prohíba o limite la exportación de los bienes o servicios producidos -- por el adquirente, de manera contraria a los intereses del país; cuando se someta a tribunales extranjeros el -- conocimiento o la resolución de los juicios que puedan originarse por la interpretación o cumplimiento de los -- referidos actos, convenios o contratos". (art. 7-V, VI, VII, XIV Ley Sobre el Registro de la transferencia de tecnología).

En algunos casos la legislación establece un -- plazo de duración para las patentes, y especifica las áreas no patentables, en Brasil las patentes son válidas durante 15 años, los productos farmacéuticos, los productos alimenticios y los procesos para obtenerlos no son -- patentables. (45).

(45) Ley 5572 del 21 de dic. de 1971 del Código de la -- Propiedad Industrial.

En Colombia las patentes son válidas durante 8 años, renovables por otros 4 años. Los alimentos, las - medicinas y las bebidas no son patentables.

En el caso de las regalías se limita su monto_ y se impone el requisito de evaluarlas. En Colombia las regalías se examinan caso por caso y no se permite su pa_ go para la producción de bienes que ya existen en el mer_ cado colombiano.

En Brasil el ministerio de finanzas fija las - regalías máximas por industria que se limitan al 50% de_ las ventas brutas.

La reglamentación nacional especialmente en és_ te renglón es muy ambigua y carece de especificaciones, _ esto se debe principalmente a la dificultad a que se en_ frenta el país receptor de cuantificar el costo real de_ la tecnología transferida.

1.d. PROPORCION DE CAPITAL CON EL QUE PUEDE INTERVENIR LA IE EN UNA EMPRESA.

Es en este campo donde se encuentran las disparidades más acentuadas entre los sistemas nacionales.

Con el objeto de que algunos sectores considerados estratégicos queden en manos de nacionales, varios países establecen disposiciones que condicionan a la IE a la participación conjunta con el capital nacional, público o privado, o a la designación de directores nacionales para la administración de las empresas. En ambos casos se fijan porcentajes en los que se expresa el grado de nacionalidad deseado por el legislador.

Las reglamentaciones en esta materia son de -- distinta índole se pueden imponer requisitos concretos - que aseguren la participación local en el momento en que se establezca la empresa. Estos requisitos se incluyen en la legislación sobre inversión extranjera de algunos países en desarrollo.

En América Latina la situación varía desde los países que no tienen disposiciones legales de éste tipo como Paraguay, Uruguay, Bolivia y Ecuador a países como México y Perú que tienen los dispositivos más avanzados. (46).

La proporción de países que requieren una participación nacional mayoritaria en la propiedad es aún - relativamente pequeña, sin embargo es evidente la corriente en favor de una mayor participación nacional. También existen países que tratan de alentar la formación de empresas mixtas dando a esta forma de empresas el carácter de requisito para la concesión de incentivos.

(46) BID/INTAL, Estudio de la Legislación Aplicable a las Empresas de Capital Multinacional en Areas de Integración Económica, Buenos Aires, 1970.

Como ejemplo tenemos:

En la "Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera" en su artículo 5 dispone:

"En las actividades o empresas que a continuación se indican, la inversión extranjera se admitirá en las siguientes proporciones de capital:

a) Explotación y aprovechamiento de sustancias minerales;

Las concesiones no podrán otorgarse o transmitirse a personas físicas o sociedades extranjeras. En las sociedades destinadas a esta actividad, la inversión extranjera podrá participar hasta un máximo de 49% cuando se trate de la explotación y aprovechamiento de sustancias sujetas a concesión ordinaria y de 34% cuando se trate de concesiones especiales para la explotación de reservas minerales nacionales.

b) Productos secundarios de la industria petroquímica: - 40%.

c) Fabricación de componentes de vehículos automotores: 40% y

d) Las que señalen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal".

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

Estas disposiciones tienen gran flexibilidad ya que en el mismo artículo se otorga a la Comisión Nacional de inversiones extranjeras, la facultad para fijar el aumento o disminución de estos porcentajes cuando a su juicio lo considere conveniente para la economía del país.

En este aspecto de la regulación de las ET no debemos olvidar que esta es una sociedad anónima, es decir, que no importa que cantidad de acciones posea pues esto no disminuye en ninguna forma su poder en la toma de decisiones en la empresa. Y consideramos que es en éste renglón donde se deben de enfocar los esfuerzos de los gobiernos.

1.ε. ACCESO AL MERCADO DE FINANCIAMIENTO INTERNO Y EXTERNO.

El control del acceso al crédito externo e interno tiene como fin evitar que las ET financien sus operaciones locales con ahorro nacional, tanto por razones de equilibrio en la balanza de pagos, como defensa de la empresa nacional, que en los países en vías de desarrollo ofrecería menor atractivo para los bancos, que el -- que ofrecen sus competidores extranjeros.

Las características crediticias de la empresa según su porcentaje de capital extranjero pueden ser un desestímulo adecuado para la desnacionalización de empresas locales.

En América Latina son varios los países que en mayor o menor medida han dispuesto reglamentar esta materia.

La obtención de préstamos a fuentes locales requieren una autorización previa en varios países, así como los préstamos al exterior están sujetos a control, en algunos casos limita el monto del préstamo, la duración y el tipo de interés máximo admisible.

Se han introducido en las legislaciones nacionales condiciones a la contratación de empréstitos internacionales por cada ET.

La necesidad de regular el acceso al sistema financiero local por la ET se refleja claramente en la Ley Argentina que establece que el monto máximo de crédito será equivalente al 50% del capital registrado más las reservas acumuladas.

En Brasil las empresas con mayoría de capital extranjero no pueden pedir préstamos a excepción de que sean utilizados para nuevas inversiones declaradas de interés nacional. Se puede negar la concesión de crédito de fuentes nacionales a las empresas bajo control extranjero en períodos de desequilibrio de la balanza de pagos

(47); esas empresas no tienen derecho a recibir préstamos de organizaciones oficiales de crédito público, incluidas las empresas de capital mixto en que estas organizaciones tengan participación mayoritaria, salvo respecto a la financiación de las actividades de los proyectos regionales de gran interés nacional que se indique por decreto ejecutivo (48). No se puede obtener créditos de esas organizaciones hasta después del comienzo de las operaciones, a menos que el poder ejecutivo conceda una exención especial por tratarse de proyectos de interés especial para la economía (49), los préstamos obtenidos en el extranjero están sujetos a la fiscalización del Banco Central y se inscriben en el Registro de Inversiones Extranjeras (50). -- Las tasas de interés no pueden exceder de las vigentes en el momento de la negociación del préstamo en el mercado financiero en que este se haya originado, y las remesas de intereses que excedan de las tasas previstas en el contrato registrado se consideran como una amortización del capital (51). No se dan garantías públicas respecto a -- los préstamos o créditos externos obtenidos por empresas bajo control extranjero, salvo que el poder ejecutivo decida otra cosa mediante decreto. (52)

En Colombia el crédito interno sólo se concede a las empresas extranjeras en circunstancias excepcionales, con arreglo a las condiciones establecidas por la --

-
- (47) Ley 4728 del 14 de julio de 1965 "Ley de Mercado de Capítulos" Art. 22
- (48) Ley 4131 del 3 de septiembre de 1962 art. 39 "Ley de Capital Extranjero" enmendada por la Ley 4390 del 29 de agosto de 1964 decreto 55762 del 17 de febrero de 1955, art. 35
- (49) Ibid. Art. 38
- (50) Ibid. Art. 3
- (51) Ley 4131 del 3 de sept. de 1962 art. 8. Enmendada por el Decreto 55762 del 17 de febrero de 1955. Art. 15
- (52) Ley 4131 Art. 37 y Art. 33

Junta Monetaria. Se garantiza a las multinacionales subregionales el trato más favorable, a condición de que por lo menos el 15% de su capital pertenezca a inversionistas colombianos (53). En lo referente al crédito externo los préstamos obtenidos en el extranjero tienen que ser autorizados por la oficina de Registro de Cambios e inscritos en esta, con sujeción a condiciones mínimas y cantidades máximas. La tasa de interés anual efectivo no puede exceder en más de tres puntos del tipo de interés de las obligaciones de empresas privadas en el mercado de origen. (54)

El gobierno no garantiza las operaciones de crédito extranjero salvo a las empresas en que participan el sector público. (55) La junta monetaria, con la cooperación de la Oficina de Registros de Cambios, regula el pago de intereses y el nivel de la deuda de las empresas extranjeras. (56)

En República Dominicana en la "Ley de Inversión Extranjera" nos dice en su Título IX sobre el crédito interno y externo: Artículo 25.- El estado no podrá avalar o garantizar, ya sea directamente o por intermedio de instituciones oficiales o semi oficiales, operaciones de crédito externo efectuadas por empresas extranjeras.

Art. 26.- En los contratos de crédito externo, el tipo de interés efectivo anual que paguen las empresas extranjeras deberá estar estrechamente relacionado con --

-
- (53) Decisión 24 del Pacto Andino art. 17 y Decreto Legislativo No. 444 de 22 de marzo de 1967 "Sistema de Cambios Internacionales y de Comercio Exterior" art. 127
- (54) Decisión 46 del Pacto Andino Art. 36 y Decreto Legislativo No. 444... art. 127
- (55) Decisión 24 del Pacto Andino Art. 15 y Decreto No. 2153 del 5 de noviembre de 1971 que reglamenta al Decreto 1299 del 31 de junio de 1971 "Código Uniforme sobre IE". art. 21
- (56) Decreto 2153 del 5 de nov. de 1971. art. 18

las condiciones prevalecientes en el mercado financiero - del país en que se haya registrado la operación.

Artículo 27.- Para los efectos del artículo anterior, se entiende por interés efectivo el costo total - que debe pagar el deudor por la utilización del crédito - incluyendo interés, comisiones y gastos de cualquier naturaleza.

Artículo 28.- Las empresas extranjeras no podrán obtener un crédito interno por un término superior a un año, sin la autorización de la Junta Monetaria.

En principio todas las legislaciones al respecto tratan de controlar a las ET en el mercado de financiamiento interno, y externo de los países, pero en la realidad dicho control dista mucho de ser efectivo en la medida que convenga a los intereses nacionales pues tenemos - que; la subsidiaria se crea a través de un sistema de crédito internacional otorgado por los países dominantes, -- quienes financian a los gobiernos locales para que ellos traspasen este financiamiento a las empresas, mismas que lo utilizan en la compra de maquinaria y otros productos básicos procedentes del país que otorgó el crédito: dicho crédito la mayor de las veces se abre desde Estados Unidos, a través de uno de los aparatos bancarios internacionales de que disponen (o se abre un crédito en una institución multinacional bajo control norteamericano) para -- financiar una empresa determinada. El gobierno del país receptor del crédito asume la responsabilidad por la deuda de la empresa receptora, que es extranjera. Aunque se trate de una empresa mixta aquí cabe señalar que la ayuda va dirigida a los accionistas extranjeros.

En este aspecto de la regulación el secreto estaría en el control simultáneo de bancos y ET.

1.f. PROCESO DE DESNACIONALIZACION

A medida que aumenta el tamaño y el capital de las empresas éstas se orientan a la inversión directa permitiendo la asignación de los recursos a actividades ligadas a sus intereses como empresa tales como la colocación de sus productos y el control de sus recursos saltando de esta manera las barreras al comercio que imponen gran número de países.

Con el proceso de desnacionalización por adquisición de empresas locales se encuentra la mayor eficacia y capacidad de expansión de las ET. Este proceso no enfrenta resistencia de los empresarios nacionales quienes lo ven como una manifestación del sistema capitalista y a la vez que no ven afectados sus intereses. Este proceso se ha convertido en la modalidad más importante en el establecimiento de filiales.

Esta modalidad de expansión de las ET que se manifiestan en el conjunto del aparato productivo, reflejando la incapacidad de las empresas nacionales para enfrentar la competencia de las ET y pone de manifiesto la magnitud que adquiere el proceso de transferencia de la propiedad de activos ya existentes en el país. (57).

Pues sabemos de sobra que una de las formas de eliminar dicha competencia entre industrias es la adquisición de una empresa local por parte de la ET.

Por tal motivo, el proceso de desnacionalización, despierta reacciones fuertes de parte de los gobiernos que sienten cada vez más preocupación del control de empresas nacionales por empresas extranjeras.

En México, previa resolución de la Comisión

(57) Fajnzylber. Op. Cit. P. 254.

Nacional de Inversión Extranjera se requiere la autorización de la Secretaría correspondiente según la rama de actividad económica de que se trate para que el inversionista extranjero pueda adquirir más de 25% del capital o más del 49% de los activos fijos de una empresa, y para que un inversionista extranjero se haga cargo del control empresarial. La Comisión puede solicitar una oferta previa de venta a inversionistas mexicanos por un período de 90 días, con una prórroga de otros noventa días si así se pide. (58).

En Colombia, la absorción por extranjeros, de empresas ya existentes está prohibida; salvo en el caso de quiebra inminente, certificada por el Super Intendente y a condición de que se haya dado una opción preferencial a los inversionistas nacionales y subregionales y siempre que el adquirente extranjero celebre un acuerdo con la Oficina de Cambios, este acuerdo está en concordancia con la Decisión 24 Art. 3 del Pacto Andino. Asimismo se permite el aumento del capital extranjero así como las fusiones que involucren capital extranjero a condición de que no alteren el carácter mixto o nacional de la empresa con excepciones particulares mediante autorización del Departamento Nacional de Planificación.

En los ejemplos anteriores ambas legislaciones dejan abierta una posibilidad para la adquisición de empresas nacionales por parte de la ET, resultando un control lo suficientemente eficaz para las mismas.

(58) Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Arts. 5, 8, 9, 10 y 25.

1.g. FIJACION DE SECTORES EXCLUSIVOS PARA EL ESTADO O NACIONALES

Se advierte un temor al dominio industrial - por parte de la ET que tiende a concentrarse en sectores industriales básicos, por lo que la legislación en este renglón es muy abundante y su propósito es mantener un control nacional de los sectores de interés público especial o de importancia clave para la economía del país receptor.

Los sistemas legales definen aquellos sectores en los que el Estado se reserva una participación exclusiva y se especifican las actividades reservadas sólo para nacionales y las que admiten capital extranjero pero con restricciones.

Los sectores que más comúnmente se reservan para la propiedad pública o privada local incluyen la defensa, los transportes, los medios de comunicación, los servicios públicos, y cada vez en mayor medida la banca y las compañías de seguros. La lista de sectores cerrados varía según los planes nacionales de desarrollo.

En varios países se prohíbe la posesión de tierras en zonas fronterizas o costeras. en México la adquisición de bienes raíces por extranjeros está sujeta a la renuncia de los derechos a la protección del país de origen en relación con la propiedad de los bienes. Sin embargo las empresas extranjeras no pueden adquirir bienes raíces y ningún extranjero puede poseer tierras fronterizas y costeras. (Constitución Nacional. Art. 25 y 27).

En cuanto a sectores prohibidos están reservados de manera exclusiva al Estado las siguientes actividades: petróleo y los demás hidrocarburos, petroquímica básica, explotación de minerales radiactivos y

generación de energía nuclear, minería en casos de que se refiere la ley de la materia, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, y las demás que fijen las leyes específicas. Están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, las siguientes actividades: Radio y televisión, transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales, transportes aéreos y marítimos nacionales, explotación forestal, distribución de gas, y las demás que fijen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal. Los sectores limitados son: los productos petroquímicos secundarios y la fabricación de componentes de vehículos automotores. Las reglamentaciones industriales establecen límites máximos a la participación extranjera en sectores como la agricultura, el acero, el cemento, el vidrio, los fertilizantes, el agua embotelladas, las bebidas no alcohólicas, la publicidad y la edición.

La "Ley de Inversión Extranjera" del Estado Dominicano en su artículo No. 23 establece como sectores cerrados a la inversión extranjera directa, los servicios públicos de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, correos, telecomunicaciones y teléfonos, la explotación de materiales radiactivos, minas e hidrocarburos según las leyes especiales de la materia.

Considera del dominio de actividad de las empresas nacionales la producción de materiales vinculados a la defensa y seguridad nacionales; publicidad, radiofusión, televisión, diarios, revistas, empresas editoras y medios de comunicación masiva; transporte terrestre interno salvo los furgones que se relacionan directamente con la importación exportación; transportes aéreo interno, marítimo de cabotaje y marítimo internacional; explotación forestal. Son del dominio de actividades de las empresas nacionales y mixtas la explotación agrícola, avícola y ganadera; la pesca, los bancos comerciales y de inversión y otras instituciones

financieras y los seguros.

La ineficiencia de la limitación que los gobiernos tratan de imponer a las ET se refleja en la intervención y la influencia que las mismas tienen en -- los sectores supuestamente cerrados o restringidos como resultado de su poderío económico y tecnológico. Estas legislaciones son efectivas sólo en cierta medida, pues la mayoría de las veces la ET tiene tanta o más - capacidad de decisión que los propietarios en dichos - sectores.

1.h. REINVERSION DE UTILIDADES Y REMISION DE GANANCIAS AL EXTERIOR

Muchas leyes de inversión extranjera abordan -- los aspectos financieros en términos bastante generales. Para regular el egreso de capitales en sus diversas formas, se han incorporado principios jurídicos sobre la materia en los ordenamientos relacionados con la IED. Aunque la mayoría de las veces se conceda el derecho a re--patriar las utilidades de las inversiones extranjeras directas, a menudo el ejercicio de este derecho está sometido a alguna forma de control. En algunos casos, las -leyes de inversiones establecen límites a la repatria---ción de utilidades en función de una proporción fija dela inversión extranjera registrada, generalmente del 10% al 15%. En El Salvador se autoriza la libre remisión de utilidades netas. (59) Las cantidades repatriables se -especifican en el contrato respectivo a la inversión extranjera y se prohíbe una repatriación superior al 14% -del capital inscrito. (60)

En Colombia se garantiza una repatriación anual del 14% sobre el valor neto de la inversión extranjera -registrada.

En casos excepcionales se permiten remesas másgrandes respecto de inversiones consideradas vitales para el desarrollo de la economía. En esta última disposición

(59) Reglamento de la Ley de Control de Transferencias - Internacionales. Remesas al Exterior. Art. 40 inciso b.

(60) Decreto de Ley No. 600 del 11 de julio de 1974 --- "Ley de Inversiones Extranjeras". Artículos 9, 10, -12 y 13.

encontramos una más de las fórmulas de escape que proporcionan los estados a las ET.

En algunos otros países, la ley no fija un límite concreto pero en cambio aplica un impuesto de retención a las utilidades repatriadas a fin de fomentar su reinversión en el plano local. En Colombia, se aplica un impuesto del 12% al saldo resultante de la remesa. -- En Argentina se pueden repatriar las inversiones con sujeción al pago de un impuesto especial sobre los beneficios adicionales. (61)

Por otra parte, unos cuantos países limitan la proporción de utilidades que pueden ser reinvertidas, en parte a fin de evitar un excesivo aumento del capital extranjero en acciones, que podría a la larga ser repatriado. En Chile, una reinversión superior al 10% de la inversión de capital inicial puede requerir un nuevo contrato de inversión extranjera. (62) Una reinversión que exceda del 5% del capital requiere autorización. (63) - En Colombia, se puede reinvertir automáticamente hasta el 5% del capital, con sus correspondientes derechos de repatriación. (64)

Las reglamentaciones relativas a la repatriación de capital disponen a veces un período de congelación -- durante el cual no se autoriza ninguna repatriación -- o una repatriación en cuotas distribuidas en un cierto número de años. En unos pocos casos, las leyes de inver

(61) Ley 21383 del 15 de agosto de 1976. "Ley de Inversiones Extranjeras" Arts. 12, 13 y 15.

(62) Decreto de Ley número 600 del 11 de julio de 1974 - "Ley de Inversiones Extranjeras". Arts. 12 y 10.

(63) Decreto No. 448 del Ministerio de Relaciones Exteriores del 25 de junio de 1971. Art. 1.

(64) Decreto No. 1900 del 15 de septiembre de 1973. Artículo 1. Resolución No. 17 del 19 de junio de 1972.- Art. 2.

sión disponen la suspensión temporal de los derechos de repatriación en caso de graves dificultades en la balanza de pagos. En Brasil, cuando surjan problemas de balanza de pagos el Consejo Monetario Nacional puede limitar las remesas durante determinados plazos. (65)

Nuevamente notamos que las resoluciones al respecto, en esta cuestión tan importante como es la reinvención de utilidades y la remisión de ganancias al exterior son poco rígidas, y en muchos países se carece de ella. Las ET aprovechando las fallas o la flexibilidad en las legislaciones, remesa en diferentes formas, una de ellas consiste en la alteración de facturas, ya que, bastaría una alteración del 10% en los precios de transferencia para disponer de una capacidad de traslado de beneficios que equivale al 55% del beneficio total y al 100% del monto de intereses y dividendos remitidos por las filiales a la matriz. En América Latina los márgenes de sobrefacturación de importaciones y subfacturación de exportaciones de las ET son superiores al 10%, lo que refleja la situación crítica en la que nos encontramos. (66)

Quizá la inexistencia de un control eficaz mediante legislaciones más severas se deba al temor de desalentar la IED. Lo cual se considera perjudicial para los planes nacionales de desarrollo.

Observando las legislaciones de los países latinoamericanos en materia de IE encontramos que el marco jurídico aplicable a las ET no ha sido hasta ahora suficientemente definido al nivel de derecho interno. El derecho de las ET tiene serias deficiencias, el primer error consiste en reglamentar a la IE creyendo que es lo mismo que ET, siendo esta última sólo una modalidad de la IE con las especiales características ya mencionadas, en

(65) Ley 4131 del 3 de Sept. de 1962. Art. 28 enmendada por la Ley 4390 del 29 de agosto de 1964, Art. 2.

(66) Jorge Castañeda, op. cit. p. 59

tre las que destaca su gran flexibilidad operativa que le permite evadir fácilmente las legislaciones nacionales. Otro problema es que no todos los países han promulgado leyes generales sobre inversiones y en muchos casos, la ley sobre IE está fragmentada y sólo abarca determinados aspectos. La tendencia a tratar los diversos aspectos por separado y no tomar al fenómeno en su conjunto ocasiona que un Estado tenga normas eficaces en un renglón, como por ejemplo en cuanto a transferencia de tecnología y carezca de ellas en otro, como sería una cuestión de remesa de utilidades. Esto se debe en alguna medida a que los organismos responsables de la IE no se coordinan y son ineficientes. Por otra parte, está la existencia de intereses poderosos (67) en el medio estatal en el que existen grupos ansiosos de aprovechar a los inversionistas foráneos como medio para promover sus intereses dentro del aparato político. (68)

Aunado a estos intereses se presenta el caso de presiones y otras formas no legítimas de poder usadas por los países de origen en favor de las ET, para lograr beneficios y concesiones especiales de los gobiernos.

Estas acciones anulan casi siempre las pocas disposiciones efectivas que existen en materia de regulación de la ET.

Una cuestión más que hemos observado en las legislaciones nacionales es que casi siempre después de una disposición "aparentemente" muy efectiva para controlar a la ET aparece otra que anula por completo la primera como es el caso en el que después "de prohibir la ad-

(67) Jorge Castañeda, Op. Cit. p. 179

(68) Raymond Vernon, "Conflict and Resolution Between Direct Foreign Investors and less Developed Countries", en The Multinational Enterprise in Transition, Darwin Press, Princeton, 1972, p. 385

quisición del dominio de tierras y aguas u obtener concesiones para la explotación de aguas por parte de sociedades extranjeras, se adiciona un párrafo como el siguiente: "Las personas físicas extranjeras podrán adquirir el dominio sobre los bienes a que se refiere el párrafo anterior previo permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores..." (69)

Por último, ninguno de los mecanismos jurídicos existentes asegura un pleno control de las ET pues ninguna legislación es operante.

(69) Capítulo I artículo 7 Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

2) SISTEMAS INTERNACIONALES

Las limitaciones que afectan a los sistemas de control que se han venido examinando y la ineficacia de sus procedimientos, han determinado que se inicie la búsqueda de formas internacionales de control. La ET ha demostrado ser capaz de escapar a las medidas de control unilateral que puede adoptar un estado además de que se enfrenta a una gran cantidad de regulaciones no coordinadas lo cual crea un número creciente de circunstancias que demandan control.

La ET va siempre un paso adelante de los titulares de la soberanía nacional que hasta ahora no han podido regular eficazmente las operaciones de estas empresas, debido a que el Estado puede ejercer sus derechos de soberanía solamente dentro de sus fronteras, mientras que la ET persigue sus metas y tiene actividades a través de ellas. Es por ésta razón que Helmann considera que las grandes corporaciones están desbaratando el orden político que el hombre ha construido para gobernarse.

El control nacional es un elemento importante, pero la economía mundial requiere de formas efectivas de regular y supervisar las actividades de las transnacionales, por lo cual "para las actividades transnacionales - solamente un orden transnacional podría ser adecuado". - (70)

El interés por la reglamentación global de las ET se advierte tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados pero existen profundas diferencias en cuanto a las clases de instrumentos regulatorios que les conviene establecer a cada uno.

(70) Rainer Helmann, Transnational Control of Multinational Corporations Draeger, New York, 1977, p. 32

Los países desarrollados se preocupan por el comportamiento de las empresas y no toman en cuenta los problemas específicos de los países en desarrollo, sólo tratan de reordenar la actividad de las empresas transnacionales sin alterar sus principios organizativos y de operación internacional (71). El problema que se plantea es cualitativamente distinto al que se plantean los países subdesarrollados. En éstos no se desea ya maximizar los efectos positivos de las ET, sino que primeramente, se tratan de encontrar vías institucionales que permitan reforzar la capacidad negociadora y el control real de las decisiones políticas, el manejo de los resortes económicos internos y la configuración social y cultural.

Como resultado del interés de los Estados de regular a las ET tenemos ya algunos sistemas internacionales que son vigentes, y otros que todavía se encuentran en preparación; todos éstos poseen carácter meramente facultativo, pues son pautas o códigos de conducta que establecen lineamientos o principios generales, y ocasionalmente obligaciones específicas cuyo cumplimiento es voluntario por parte de las ET.

Para efecto de este capítulo tendremos en cuenta que un tratado es un "acuerdo celebrado entre dos o más sujetos del derecho internacional con objeto de crear, modificar o extinguir una relación jurídica entre ellos" (72).

Dichos tratados son esencialmente obligatorios, a diferencia de las resoluciones que por ser aprobadas por un órgano de una organización internacional no tienen carácter obligatorio oficial. Sin embargo, algunos estados consideran que las resoluciones son instrumentos formalmente obligatorios ya que enuncian normas jurídicas consuetudinarias, que ya se encuentran en vigor. Las consecuencias jurídicas exactas de una resolución dependen de las circunstancias particulares de cada caso: un ejemplo de una resolución es la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

(71) Jorge Castañeda, po. cit., p. 181.

(72) Raúl Valdés, Enrique Loaeza Tovar; Derecho Diplomático y Tratados, Terminología usual en las relaciones internacionales, Secretaría de Relaciones Exterior, México 1976.

Según la práctica de las Naciones Unidas, la "declaración" es un instrumento oficial y solemne, en el que se enuncian principios de importancia grande y permanente, como la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Una declaración puede ser hecha por los Gobiernos al terminar una conferencia diplomática. Una recomendación es menos formal en lo que se refiere al principio jurídico estricto. La declaración o recomendación se aprueba mediante una Resolución de un Organó de las Naciones Unidas, como tal no puede obligar a los Estados Miembros en la misma forma que un tratado puede obligar a las partes. (73)

En la práctica reciente la palabra código se usa para designar un arreglo sistemático de normas en una esfera determinada. Aunque no tienen carácter obligatorio sirven como instrumento de persuasión moral, reforzado por la autoridad de negociaciones internacionales y el apoyo de la opinión pública, por lo que en algunos casos tiene un alcance bastante grande. (74)

La expresión Código de Conducta es bastante ambigua en su significado y alcance y no tiene uso jurídico establecido.

(73) Empresas Transnacionales: Material de Importancia para la Formulación de un Código de Conducta, ECOSOC ONU Nueva York 1976. p. 95

(74) Efectos de las Empresas Multinacionales en el Desarrollo y en las Relaciones Internacionales ECOSOC-- ONU No. Venta (574.II.A.5) p. 60

2.a. ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICO (OCDE).

Después de un año y medio de intensivas negociaciones los países miembros de la OCDE se pusieron de acuerdo en tomar medidas para mejorar el clima de la inversión extranjera y recomendar ciertos estandars de comportamiento para las ET. Que realizan operaciones - en el sector capitalista avanzado de la economía mun--dial.

Este acuerdo tomó la forma de una declaración adoptada por los gobiernos en ocasión de una reunión a nivel ministerial del Consejo de la OCDE.

El documento de la OCDE es un conjunto de normas de aplicación voluntaria que se espera observarán - las ET y sus filiales en los países industriales.

Con excepción de tres principios generales de carácter político, el resto del acuerdo se refiere a -- los lineamientos de buen comportamiento de las ET en la esfera económica y tecnológica.

Cabe aclarar que en la formulación de la guía intervinieron además de los gobiernos, los representantes de los sindicatos (TUAC) y de las ET (BIAC).

La iniciativa del Código de la OCDE proviene - de EU que vió con creciente preocupación los intentos - de regulación nacional de las ET en varias partes del - mundo. Consecuentemente el gobierno norteamericano concluyó que una actitud pasiva frente a las tendencias -- restrictivas en el exterior, podría mermar el clima liberal existente para la inversión internacional, en vis

ta de lo cual, trata de establecer en el ámbito de la - OCDE un conjunto de reglas mínimas de buen comportamiento para las transnacionales. (75)

En la declaración los países occidentales han plasmado su filosofía para la IE que consiste en un clima de inversión liberal pues los países miembros de la OCDE consideran "que la IE ha asumido una importancia - creciente en la economía mundial y ha contribuido considerablemente al desarrollo de sus países. Que las Empresas multinacionales juegan un rol importante en este proceso de inversión.- Que la cooperación de los países miembros puede mejorar el clima de la IE, y alentar una positiva contribución en que las empresas multinacionales ayuden al progreso social y económico y minimizar y resolver las dificultades que puedan surgir debido a -- sus operaciones". (76)

Los países miembros de la OECD conservan su derecho de regular la entrada de la IE y de imponer condiciones de establecimiento a las ET de acuerdo a las leyes internacionales, y a los tratados internacionales - que haya suscrito. Asimismo, la declaración establece un mecanismo de consulta intergubernamental y la revisión de las materias de la guía en un plazo de tres --- años y en ella podrán participar los sindicatos y los - representantes de las ET.

Los principios de carácter político consisten en que las empresas deben de abstenerse de sobornar a -- servidores públicos o titulares de oficinas públicas, - "a menos que sea permisible, no hacer contribuciones a candidatos para oficios públicos o partidos políticos - o cualquier otra organización política y abstenerse de

(75) La OCDE y las transnacionales: Tendencia ominosa - en Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio - Exterior, vol. 26 no. 6 junio 1976. p. 630

(76) Declaration on International Investment and Multi-national Enterprises June 1976. París.

involucrarse en cuestiones políticas locales". (77)

La guía también tiene disposiciones relativas a la competición, por ejemplo, se les permite a las entidades libertad para desarrollar sus actividades y explotar la ventaja competitiva en el mercado doméstico - y el extranjero en congruencia con la especialización - y la práctica comercial, las ET deben respetar las reglas oficiales de competencia de los países en los que operan, abstenerse de participar en o reforzando los efectos restrictivos de los cárteles o acuerdos restrictivos que afectan o eliminan la competencia y que no son aceptados por la legislación nacional e internacional.

En cuestión de finanzas, "las empresas deben tomar en consideración los objetivos de los países en que operan tomando en cuenta la balanza de pagos y las políticas crediticias".(78)

Respecto a la tributación, "las empresas deben informar lo necesario para determinar los impuestos que le deben ser aplicados correctamente en relación con sus operaciones, incluyendo información relevante de sus operaciones en otros países, deben abstenerse de usar facilidades como transferencia de precios para modificar en camino contrario el impuesto que establece la legislación nacional donde están asentados.

La guía también contiene un detallado código de conducta relativo a las relaciones industriales y el empleo, que establece que "las empresas deben respetar el esquema de leu, regulaciones y relaciones laborales y prácticas de empleo de cada Estado donde operan, respetar el derecho de los empleados de ser representados por sindicatos y otras corporaciones de empleados y te-

(77) Idem.

(78) Declaration on International Investment and Multi-national Enterprises June, 1976, Paris.

ner negociaciones constructivas en estas organizaciones con vista a alcanzar acuerdos de las condiciones de empleo". (79) Un aspecto también importante es la obligación de la empresa de proporcionar información a los sindicatos y la de avisar a éstos y a las autoridades gubernamentales locales relevantes en caso de cierre, - con el propósito de cooperar a mitigar al máximo el --- efecto negativo que cause a la vida de los trabajado--- res. La empresa no podrá transferir sus operaciones a otro Estado para impedir el derecho de organización de los empleados y deberá proporcionar empleos y entrenamiento con igualdad de oportunidades para todos.

La esfera de acción de la guía también abarca a la ciencia y la tecnología, las empresas deben asegurarse de que sus actividades sean satisfactorias dentro de las políticas y planes de ciencia y tecnología de -- los países en los que operan, deben contribuir al desarrollo científico y nacional y a la rápida difusión de tecnología protegiendo los derechos de propiedad industrial e intelectual y hacer transferencia de tecnología o concesión de licencias de propiedad industrial en razonables términos y condiciones.

Comparando la guía con otros cursos de acción_ existentes se observa un avance en cuanto a la obliga-- ción de las ET de publicar por lo menos anualmente la - información relevante sobre la estructura de propiedad_ que las caracteriza, el origen y el uso de sus fondos, - el volumen de producción, sus nuevas inversiones, el -- volumen de empleo que proporcionan, el gasto global en investigación y desarrollo experimental, la política -- de precios intragrupo y las ventas que realicen, pero - este avance es limitado pues los datos correspondientes se hacen públicos por zonas geográficas y no por paí-- ses. Esta última disposición fue lograda por los repre-- sentantes de las ET norteamericanas.

(79) Idem.

El presente acuerdo presenta una cuestión muy importante que es la que se refiere al "National Treatment" que es un principio que establece que los gobiernos no deben discriminar a las empresas extranjeras. -- El que la guía exija igual trato a las firmas extranjeras y a las nacionales es visto como una extensión de la OCDE concerniente a la liberalización de la inversión pues ya en los sesentas fue adoptado un código que alienta a los gobiernos a permitir entrada y salida libre al capital extranjero.

El presente acuerdo intenta extender este tratamiento a las operaciones de las firmas extranjeras -- una vez que han entrado al país.

Los países no son forzados a adoptar el "tratamiento nacional" pero en caso de que no lo quieran ---- hacer deben notificar a la OCDE. Es importante señalar que en la reunión ministerial se calificó de "discriminación" de las empresas extranjeras a los actos que -- realizan algunos Estados para dar prioridad a las empresas domésticas.

A nuestro juicio una de las grandes fallas de la guía está en que para propósitos no requiere una definición legal de las ET y sólo se limita a una descripción general de los elementos principales que deben tomarse en cuenta.

Otra de las carencias del código es que deja a un lado las actividades de las ET en los países en desarrollo.

Los problemas que surgen de la presencia creciente de las transnacionales en los países en desarrollo son mucho más complejas que los que ocurren en los países desarrollados y en vista de que esos problemas -- tienen naturaleza distinta es preciso elaborar un código

go distinto.

"El acuerdo negociado en el seno de la OCDE -- claramente indica que puede haber códigos que en vez de ayudar a los países en desarrollo les atan las manos -- frente a las transnacionales, legitimizando el status - quo a nivel del mínimo común denominador". (80)

(80) La OCDE y las Transnacionales: Tendencia ominosa - en Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio - Exterior, vol. 26 No. 6 junio 1976 p. 630

2.b. LA ORGANIZACION DE ESTADOS AMERICANOS (OEA).

En respuesta a los conflictos políticos y económicos que surgen de la presencia de las corporaciones transnacionales en latinoamerica, los países receptores han postulado la urgente necesidad de elaborar nuevas - "reglas del juego" para las transnacionales, por tal motivo, la Organización de Estados Americanos aprueba - en julio de 1978, la resolución AG/RES. 349 (VIII-0/78) "Empresas Transnacionales".

En dicha resolución se afirma que las pautas - de comportamiento consignadas en el "Aide Memoire presentado por el Grupo de América Latina, en la Tercera - Sesión Preparatoria del Grupo de Trabajo sobre Empresas Transnacionales en la Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores", en 1975, constituyen elementos valiosos para la preparación de un código de conducta.

El primer postulado de América Latina respecto a que las transnacionales deben someterse a las leyes y reglamentos del país en el que actúan y, en caso de litigio, acatar la jurisdicción exclusiva de los tribunales de dicho país, no es en ningún modo radical. Ya que hasta ahora no se ha propuesto que la actividad de las transnacionales japonesas en Estados Unidos debe regirse por las leyes y reglamentos japoneses, a este postulado la opinión estadounidense es discordante pues considera que en este sentido se debe hacer adecuada referencia al derecho internacional y que no podría apoyar una redacción que asevera la jurisdicción exclusiva de los tribunales de los países anfitriones respecto de las operaciones de las ET y que implica excluir la jurisdicción normal de otros tribunales.

El segundo principio, que se refiere a que las transnacionales deben abstenerse de interferir en cualquier forma en los asuntos internos del país receptor,-

esto se basa en la experiencia de América Latina ya que es un hecho real que las ET interfieren en los asuntos internos de los países en que actúan siempre que pueden y en particular cada vez que los países intentan cambiar las reglas que regulan las actividades económicas extranjeras dentro de su jurisdicción.

El tercer principio amplía el alcance del postulado anterior a las relaciones directas entre gobiernos, ya que las transnacionales en ocasiones han pedido al gobierno del país de origen que intervenga ante el gobierno del país receptor, mediante acciones de naturaleza política o económica, en beneficio de los intereses de la ET.

El cuarto principio prohíbe a las transnacionales servir de instrumento a la política exterior de otro Estado y se relaciona con el bien conocido asunto de la aplicación extraterritorial de las disposiciones jurídicas del país de origen mediante el expediente de prohibir a las filiales de una empresa transnacional establecidas en otros países, que se dediquen a actividades que pudieran considerarse ilegales o contrarias a los intereses nacionales del país de origen. Asimismo, establece en el principio cuatro bis que las ET estarán sujetas a la soberanía permanente que el país anfitrión ejerce sobre todas sus riquezas, recursos naturales y actividades económicas.

El quinto principio se refiere a la obligación de las transnacionales de acatar las políticas, objetivos y prioridades de desarrollo de los países que las acogen y de contribuir positivamente a llevarlos a la práctica. Este postulado hace surgir el tema referente al conflicto actual o potencial entre la estrategia corporativa global y las metas de desarrollo del país receptor en vías de desarrollo. Aunque parece existir un desacuerdo respecto al tratamiento que deben dar a las transnacionales los países de origen, los latinoame

ricanos postulan que la autonomía de un Estado-nación - tiene prioridad sobre la autonomía económica de una empresa transnacional.

De acuerdo con el sexto principio la autonomía económica de un país receptor en vías de desarrollo no puede prevalecer sobre los objetivos de una empresa --- transnacional, a menos que dicho país tenga a su disposición información suficiente acerca de las actividades de dichas empresas. La falta de esa información detallada y directa impide la supervisión y regulación eficaz de las transnacionales en el país en que actúan, -- debido a que ese país no tiene acceso a los elementos - necesarios para evaluar las actividades de las transnacionales y para comprobar sus consecuencias fiscales, - financieras, crediticias, de comercio exterior y balanza de pagos.

El séptimo principio, referente a que las ---- transnacionales deben hacer continuas contribuciones -- de recursos financieros netos al país en el que actúan, es reflejo de la creciente convicción que prevalece en América Latina de que dicha transferencia neta ocurre - más como excepción que como regla.

El octavo principio, referente a que las transnacionales deben contribuir a que la capacidad científica y tecnológica nacional de los países en que actúan - sea desarrollada, se basa en pruebas cada vez más abundantes de que las transnacionales en Latinoamérica utilizan tecnología proveniente del sistema matriz y no -- emprenden con seriedad ninguna actividad de investigación y desarrollo experimental en los países en vías de desarrollo que los reciben.

El noveno principio, relacionado con las prácticas comerciales restrictivas, señala el hecho de que las transnacionales que realizan operaciones en América

Latina limitan muy a menudo las actividades de las filiales a los mercados nacionales respectivos mediante - restricciones a la exportación y controles de la distribución, el abastecimiento de insumos y las finanzas exteriores.

Por último, el décimo principio llama la atención sobre las consecuencias sociales perturbadoras -a menudo olvidadas- de importar, por medio de las transnacionales, pautas de producción y de propaganda comercial, así como patrones de consumo que quizá son apropiados para países industrializados de alto ingreso, -- pero que distorsionan las características sociales y -- culturales del país de que se trate y provocan en el -- tensiones sociales, lo mismo que un sentimiento de alienación en vastos grupos de su población. Implantar -- cierto orden internacional aplicable a las ET no solo -- concuerda con los intereses de los países receptores, -- sino también con los de los países de origen. El poderío de las empresas transnacionales no afecta únicamente a los intereses nacionales de los países más débiles que las acogen, sino también a los intereses de los --- grandes países de origen.

Podemos percibir la amplia brecha que existe - para los puntos de vista de Estados Unidos y de América Latina, respecto a las "reglas de conducta". Estados Unidos considera que los asuntos referentes a ellos pertenecen exclusivamente al ámbito hemisférico, adopta -- la posición de que los conflictos y dificultades son de naturaleza económica; insiste en que se establezcan mecanismos intergubernamentales para resolver conflictos_ referentes a las inversiones; y si bien admiten la responsabilidad conjunta de Estados Unidos y de los países latinoamericanos receptores en la elaboración de los -- principios de conducta aplicables a las ET, adopta la - posición de que el poder del gobierno de los Estados -- Unidos sobre las transnacionales de origen estadounidense es muy limitado y dicho país tan solo se podría com-

prometer a usar su poder de persuasión para que las ET se sometan al control que se les quiere implantar.

La preocupación latinoamericana respecto a las consecuencias políticas y económicas tan adversas para los países que reciben a las ET, respecto a la distribución inequitativa entre esos países y los de origen, de los costos y beneficios económicos resultantes de las operaciones de dichas empresas sigue latente.

2.c. PACTO ANDINO.

En la declaración de Bogotá se reconoció que - el capital extranjero "puede realizar un aporte considerable al desarrollo económico de América Latina, siempre que estimule la capitalización del país donde se radique, facilite la participación amplia del capital nacional en este proceso y no cree obstáculos para la integración regional". (81)

Los ministros de Relaciones Exteriores de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena adoptaron como política común "la de dar preferencia en el desarrollo económico de la subregión a capitales y empresas totalmente nacionales de los Países Miembros" y reconocieron que la inversión de capitales y el traspaso de tecnologías extranjeras constituyen una contribución necesaria para el desarrollo de los países miembros y "deben recibir seguridades de estabilidad en la medida en que realmente constituyan un aporte positivo". (82) Decide:

REGIMEN COMUN DE TRATAMIENTO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS
Y SOBRE MARCAS, PATENTES, LICENCIAS Y REGALIAS.

Artículo 2.- Todo inversionista extranjero que desee invertir en alguno de los Países Miembros deberá presentar su solicitud ante el organismo nacional competente, el cual, previa evaluación, la autorizará cuando corresponda a las prioridades de desarrollo del país receptor.

La Comisión, a propuesta de la Junta, podrá -- aprobar criterios comunes para la evaluación de la inversión extranjera directa en los Países Miembros.

(81) Decisión 24 del Pacto Andino

(82) Idem.

Artículo 3.- Los Países Miembros no autorizarán inversión extranjera directa en actividades que consideran adecuadamente atendidas por empresas existentes.

Tampoco autorizarán inversión extranjera directa destinada a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales.

Se exceptúan de lo dispuesto en el inciso anterior aquellas inversiones extranjeras directas que se hagan en una empresa nacional para evitar su quiebra inminente, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

a) Que el organismo encargado del control de las sociedades anónimas en el país respectivo compruebe la inminencia de la quiebra.

b) Que la empresa acredite haber otorgado opción de compra preferente a inversionistas nacionales o subregionales; y

c) Que el inversionista extranjero se comprometa a poner en venta las acciones, participaciones o derechos que adquiriera en la empresa para su compra por inversionistas nacionales en el porcentaje necesario para constituir una empresa nacional en un plazo que no exceda de 15 años y que se fijará en cada caso de acuerdo con las características del sector. La autorización expedida por el organismo nacional competente contendrá el plazo y las condiciones en que se cumplirá dicha obligación, la forma en que se determinará el valor de las acciones, participaciones o derechos al tiempo de su venta y, si fuera el caso, los sistemas que aseguren el traspaso de éstas a inversionistas nacionales.

Artículo 7.- El inversionista extranjero ten--

drá derecho a reexportar el capital invertido cuando --
venta sus acciones, participaciones o derechos a inver-
sionistas nacionales o cuando se produzca la liquida--
ción de la empresa.

La venta de acciones, participaciones o dere--
chos de un inversionista extranjero a otro inversionis-
ta extranjero deberá ser previamente autorizada por el_
organismo nacional competente y no se considerará como_
reexportación de capital.

Artículo 10.- El inversionista extranjero ten-
drá derecho a transferir al exterior las sumas que ob--
tenga como consecuencia de la venta de sus acciones, --
participaciones o derechos, previo pago de los impues--
tos correspondientes.

Artículo 12.- La reinversión de las utilidades
percibidas por las empresas extranjeras será considera-
da como una inversión nueva y no podrá hacerse sin pre-
via autorización y registro.

Artículo 16.- Las transferencias al exterior -
que efectúen las empresas por concepto de amortización_
e intereses por el uso de crédito externo se autoriza--
rán en los términos del contrato registrado. Para los_
contratos de crédito externo convenidos entre casa ma-
tríz y filiales o entre filiales de una misma empresa -
extranjera, la tasa de interés efectivo anual no podrá_
exceder en más de tres puntos la tasa de interés de los
valores de primera clase vigentes en el mercado finan--
ciero del país de origen de la moneda en que se haya re_
gistrado la operación. Para los contratos de crédito -
externo distintos del señalado anteriormente, la tasa -
de interés efectivo anual que paguen las empresas será_
determinada por el organismo nacional competente, de---
biendo estar estrechamente relacionada con las condicio_

nes prevalecientes en el mercado financiero del país - que haya registrado la operación.

Para los efectos de este artículo, se entiende por interés efectivo el costo total que debe pagar el - deudor por la utilización del crédito, incluyendo comisiones y gastos de todo orden.

Artículo 17.- En materia de crédito interno -- las empresas extranjeras tendrán acceso únicamente al - de corto plazo, en los términos y condiciones que fije_ el reglamento que sobre esta materia dicte la Comisión, a propuesta de la Junta.

Artículo 18.- Todo contrato sobre importación_ de tecnología y sobre patentes y marcas deberá ser examinado y sometido a la aprobación del organismo compe-- tente del respectivo País Miembro, el cual deberá eva-- luar la contribución efectiva de la tecnología importa-- da mediante la estimación de sus utilidades probables, - el precio de los bienes que incorporen tecnología u --- otras formas específicas de cuantificación del efecto - de la tecnología importada.

Artículo 20.- Los Países Miembros no autoriza-- rán la celebración de contratos sobre transferencia de_ tecnología externa o sobre patentes que contengan:

a) Cláusulas en virtud de las cuales el sumi-- nistro de tecnología lleve consigo la obligación, para_ el país o la empresa receptora de adquirir de una fuen-- te determinada bienes de capital, productos intermedios, materias primas u otras tecnologías o de utilizar perma-- nentemente personal señalado por la empresa proveedora_ de tecnología. En casos excepcionales el país receptor podrá aceptar cláusulas de esta naturaleza para la ad-- quisición de bienes de capital, productos intermedios o

materias primas, siempre que su precio corresponda a los niveles corrientes en el mercado internacional;

b) Cláusulas conforme a las cuales la empresa vendedora de tecnología se reserva el derecho de fijar los precios de venta o reventa de los productos que se elaboran con base en la tecnología respectiva.

c) Cláusulas que contengan restricciones referentes al volumen y estructura de la producción;

d) Cláusulas que prohíban el uso de tecnologías competidoras;

e) Cláusulas que establezcan opción de compra, total o parcial, en favor del proveedor de tecnología;

f) Cláusulas que obliguen al comprador de tecnología a transferir al proveedor los inventos o mejoras que se obtengan en virtud de dicha tecnología;

g) Cláusulas que obliguen a pagar regalías a los titulares de las patentes por patentes no utilizadas; y

h) Otras cláusulas de efecto equivalente.

Salvo casos excepcionales, debidamente clasificados por el organismo competente del país receptor, no se admitirán cláusulas en que se prohíba o limite de cualquier manera la exportación de los productos elaborados a base de tecnología importada.

En ningún caso se aceptarán cláusulas de esta naturaleza en relación con el intercambio subregional o para la exportación de productos similares a terceros - países.

Artículo 28.- Las empresas extranjeras actualmente existentes en el territorio de cualquier País -- Miembro que deseen gozar de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena para -- sus productos, deberán convenir con el organismo competente del país receptor, dentro de los tres años siguientes a la fecha de entrada en vigor del presente régimen, su transformación en empresas nacionales o mixtas, en -- forma gradual y progresiva.

Al finalizar el mencionado plazo de tres años , deberá haber en todo caso, una participación de inversionistas nacionales en el capital de empresa no inferior al 15% de éste.

El plazo dentro del cual deberá operarse dicha transformación no podrá exceder de 15 años en Colombia, y Perú, ni de 20 años en el Ecuador, contados a partir de la fecha en que entre en vigor el presente instrumento.

Al cumplirse los dos tercios del plazo convenido para la transformación deberá haber una participación de inversionistas nacionales en el capital de las mencionadas empresas, no inferior al 45% de éste. Se entenderá por empresas extranjeras actualmente existentes aquellas que se encuentren legalmente constituidas en el territorio del país respectivo el 30 de junio de 1971.

Artículo 30.- Las empresas extranjeras que se establezcan en el territorio de cualquier País Miembro

a partir del 1.º de julio de 1971 se obligarán en representación de sus inversionistas a poner en venta para ser adquirido por inversionistas nacionales, en forma gradual y progresiva el porcentaje de sus acciones, participaciones o derechos que sea necesario para que dichas empresas se transformen en empresas mixtas en los plazos anteriormente citados.

En el caso de Colombia y Perú, el convenio respectivo deberá estipular una participación progresiva de inversionistas nacionales en el capital de la empresa no inferior al 15% de éste en el momento que inicie su producción, ni inferior al 30%, cuando se haya cumplido una tercera parte del plazo convenido y no inferior al 45% cuando se haya cumplido las 2/3 partes del mismo.

En el caso de Ecuador, la participación progresiva de inversionistas nacionales en el capital de las empresas deberá ser no menor al 5% a los tres años de iniciada la operación, no inferior al 5 por ciento cuando se haya cumplido una tercera parte del plazo convenido y no inferior al 35% una vez transcurridas las dos terceras partes del mismo.

En el cálculo de los porcentajes de que se trata este artículo, se computará como de inversionistas nacionales cualquier participación de inversionistas subregionales o de la Corporación Andina de Fomento. En todo caso, el plazo de veinte años, respecto a el Ecuador, se contará después de dos años de iniciada la producción.

Artículo 37.- Los inversionistas extranjeros tendrán derecho, previa autorización del organismo nacional competente a transferir al exterior, en divisas li-

bremente convertibles, las utilidades netas comprobadas que provengan de la inversión extranjera directa, - sin pasar del 14 por ciento anual de la misma.

En casos especiales, la Comisión, a petición - de cualquier País Miembro, podrá autorizar porcentajes superiores al establecido en este artículo.

Artículo 38.- Cada País Miembro podrá reservar sectores de actividad económica para las empresas nacionales, públicas o privadas y determinar si debe admitirse en ellas la participación de empresas mixtas.

Artículo 42.- No se admitirá nueva inversión - extranjera directa en el sector de los seguros, banca - comercial y demás instituciones financieras.

Los bancos extranjeros actualmente existentes - que deseen continuar recibiendo depósitos locales de -- cualquier especie deberán transformarse en empresas nacionales, para cuyo efecto pondrán en venta acciones -- que correspondan por lo menos al ochenta por ciento de - su capital para su adquisición por inversionistas nacionales dentro del plazo señalado en el inciso anterior.

DECISION 103

REFORMAS AL REGIMEN COMUN DE TRATAMIENTO A LOS CAPITALLES EXTRANJEROS Y SOBRE MARCAS, PATENTES, LICENCIAS Y - REGALIAS.

Decide:

Artículo 6.- Sustituye el artículo 17 de la -- Decisión 24 por el siguiente:

En materia de crédito interno las empresas extranjeras no tendrán acceso al de largo plazo. Las condiciones y términos del acceso al crédito interno de corto y mediano plazo serán las que establezcan las respectivas legislaciones nacionales sobre esta materia, considerando al efecto como mediano plazo aquel que no exceda de tres años.

Artículo 7.- Sustituye los incisos tercero y quinto del artículo 28 de la Decisión 24 por los siguientes:

El plazo dentro del cual deberá operarse dicha transformación no podrá exceder de quince años en Colombia, Perú y Venezuela, ni de veinte años en Bolivia y el Ecuador, contados a partir del 1o. de enero de 1974.

Las razones que justificaron el establecimiento de regulaciones para la circulación de capitales y el aporte de empresas transnacionales, que los acontecimientos producidos como consecuencia de una más libre circulación de capitales hicieron necesario plantear normas para permitir que el flujo externo de capitales se convirtiera en un efectivo factor de impulso de la estructura económica de los países receptores de la inversión, en vez de constituir un mecanismo de dominación e influencia en el comportamiento económico, político y social de tales países.

Para los países integrantes del grupo no es posible separar la integración de la necesidad de establecer normas que de una u otra forma regulen la distribución equitativa de los beneficios y la participación de las empresas transnacionales en los esquemas integracionistas.

La decisión 24 del Grupo Andino es el princi--

pal antecedente de carácter regional que interesa resaltar, la coordinación y uniformación legislativa que se producen a los países integrantes del Pacto permiten un reforzamiento de la capacidad negociadora y de control interno de los mismos, se abren con el modelo de Régimen Común posibilidades de acciones conjuntas concretas de apoyo recíproco y complementación basadas en la homogeneidad de problemas y perspectivas de los países participantes y por tanto con un grado más alto de posibilidades de éxito.

El problema de las empresas transnacionales -- ocupa la atención del Grupo Andino desde sus inicios y, por ello, para estos países no es posible separar el -- concepto de la integración de la necesidad de establecer normas que, de una u otra forma, regulen la distribución equitativa de los beneficios, y la participación de las empresas transnacionales en los esquemas integracionistas.

Dentro del marco de un libre flujo de capitales, el aporte de las empresas transnacionales no ha sido necesariamente un factor de dinamización en los procesos de integración entre países en desarrollo. Por otro lado, los países en desarrollo requieren que la -- relación costo-beneficio les resulte más positiva en -- cuanto concierne al flujo neto de capitales, tecnología, equilibrio de la balanza comercial, formación gerencial y capacidad para tomar decisiones económicas.

Las empresas transnacionales tienen un papel -- muy importante que cumplir en el marco de los procesos de integración. Ya que las empresas al operar en varios países y adoptar decisiones de carácter administrativo, económico y productivo con el criterio internacional, tienen los mecanismos necesarios para adecuarse a una operatividad económica distinta de la que se realiza simplemente a nivel del mercado interno de un país -- y proyectarse en el ámbito de la integración.

Los países Andinos están interesados no solo en la expansión del comercio sino en el desarrollo de la infraestructura productiva que a su vez, facilitará en virtud del incremento y diversificación de la producción un crecimiento de las corrientes comerciales.

El mecanismo escogido por los países andinos, en virtud del cual son los Estados los que tienen la responsabilidad de la definición de las estrategias y otorgan a las empresas transnacionales la oportunidad de participar en los programas sectoriales, dentro de las normas estables, equitativas y que se perfeccionan en aquellos aspectos que lo requieren, como es el caso de la Decisión 24, supone una clara expresión de las ventajas de las regulaciones, antes que las de un concepto ya superado de liberalismo extremo que puede derivar en serios problemas de tipo económico y político.

En cuanto concierne al tratamiento otorgado al capital extranjero, cabe reconocer que inicialmente la Decisión 24 y las normas que de ella se derivaron fueron materia de un amplio debate y que por la experiencia que proporciona la aplicación de tales normas, los Países Miembros del Grupo Andino han reiterado su interés de contar con el aporte del capital y la tecnología extranjera. Esto se ha reflejado en normas complementarias que, sin alterar en su esencia los aspectos principales de la filosofía que el Grupo Andino ha asumido para el tratamiento del capital extranjero, ha permitido flexibilizar disposiciones operativas mejorando así el rendimiento de los inversionistas extranjeros, adecuando así el Régimen Común de Tratamiento al Capital Extranjero a las condiciones financieras y económicas prevalentes en la comunidad internacional.

2.d. SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO (SELA).

LA REGULACION DE LAS TRANSNACIONALES Y SUS INVERSIONES_ EN AMERICA LATINA.

Código de Conducta para las Empresas Transnacionales.

Con el objeto de contribuir a la elaboración - de un Proyecto de Código de Conducta y de coordinar la posición latinoamericana, la Secretaría Permanente preparó un anteproyecto de Código en base a los antecedentes indispensables tanto en el área latinoamericana como en los trabajos de la Comisión y el Centro de Empresas Transnacionales. Este Anteproyecto fue sometido a la consideración del Grupo Latinoamericano en Nueva --- York en febrero de 1978.

Se ha logrado avanzar sustancialmente en la -- adopción de una posición común de los países del SELA - en un tema de tanta trascendencia como éste.

El anteproyecto preparado por la Secretaría -- Permanente ha permitido que el grupo y los Estados Miembros del SELA se pongan de acuerdo en los aspectos fundamentales del tratamiento que debe darse a las Empre-- sas Transnacionales. También han acordado las medidas_ que los gobiernos deberían adoptar para aprovechar me-- jor los aportes que dichas empresas pueden dar al desa-- rrollo del área, así como para evitar o atenuar los --- efectos negativos que en muchos casos ha tenido y sigue teniendo la acción incontrolada de esas empresas.

El documento que contiene el proyecto de Códigi- go de Conducta al cual se ha llegado en el GRULA, define claramente un Prámbulo (I), Definiciones (II), los_ Principios Importantes relacionados con las actividades

de las empresas transnacionales (III) y, los Principios y cuestiones relativos al trato de las Empresas Transnacionales (IV).

El Preámbulo cubre aquellos principios fundamentales que han llevado a la comunidad internacional a proponer la adopción de un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales; las Definiciones incluyen aquellas que definen a la empresa transnacional, a la matriz, a la filial o subsidiaria, a la sucursal, al capital reexportable, a la empresa extranjera, al país de origen y al país receptor; los Principios importantes relacionados con las actividades de las Empresas Transnacionales se subdividen en generales y políticas y en cuestiones económicas, financieras y sociales, cubriéndose desde el respeto a la soberanía nacional y la observancia de la legislación interna hasta la protección del medio ambiente y la revelación de información; los Principios y cuestiones relativos al trato de las Empresas Transnacionales, abarca el trato general de dichas empresas por los países de origen y los países receptores, y la nacionalización y expropiación.

El Capítulo V del proyecto de Código que estudia el GRULA -"Aplicación"-, ha quedado aún pendiente para su estudio. La coordinación de las posiciones latinoamericanas con base en un texto detallado se ha reflejado positivamente en las reuniones del Grupo de los 77.

Conviene destacar que el anteproyecto latinoamericano es más comprensivo que el documento básico de las deliberaciones del Grupo Intergubernamental. Este último no contiene todavía ninguna formulación sobre temas de tanta importancia como las prácticas corruptas, la tributación, las prácticas restrictivas y la transferencia de tecnología, con respecto a los cuales el Grupo Latinoamericano ha llegado ya a acuerdos, bien deta-

llados en algunos casos. (83)

Es necesario que los países latinoamericanos - estén preparados para un posible desenlace no del todo positivo de las tareas sobre formulación de un Código. - Puede apreciarse, en efecto, que existe un gran distanciamiento entre las posiciones de los países en desarrollo y las de algunos países desarrollados en aspectos - sustantivos, tales como la naturaleza jurídica del Código, la definición de empresas transnacionales, el problema de la nacionalización y expropiación, el trato general de las empresas transnacionales y otros. No parece previsible que estas posiciones se concilien a corto plazo y tampoco resultaría aconsejable que las negociaciones se prolongaran por tiempo indefinido. Tenemos - pues que a solicitud de los 25 países miembros, se ha preparado en el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) un anteproyecto de Código de Conducta para las Empresas Transnacionales. El citado documento, recibió el respaldo de todos los gobiernos de la Región y fue presentado al Grupo de los 77, como instrumento de negociación del Tercer Mundo con los países desarrollados, en el marco de las Naciones Unidas.

Los países latinoamericanos buscan preservar - los aspectos esenciales de su independencia, ya que las intervenciones políticas, las presiones que ejercen sobre los gobiernos para que modifiquen sus políticas de integración, por ejemplo con objeto de que se establezcan condiciones más liberales para la penetración del capital extranjero.

El anteproyecto del SELA prevé, entre otros --

(83) El resultado de las actividades de la Secretaría - Permanente y de las deliberaciones del Grupo Latinoamericano en Nueva York están consignadas en el documento SP/GRULA/DF N1/Rev. 3.

puntos, que la ET deberá respetar la identidad cultural del país receptor, así como abstenerse de toda injerencia en los asuntos internos de los Estados en que operen.

La posición del SELA se basa en propuestas objetivas que lleven a disciplinar las actividades de las ET.

Puntos Principales:

Los países latinoamericanos han convenido en - que las ET constituyen un factor adecuado para el desarrollo de la Región "siempre que respeten la soberanía de los países donde actúen y se ajusten a sus planes y programas de desarrollo".

Las naciones de la Región han expresado preocupación por la actitud de las ET que se inmiscuyen en -- asuntos internos de países en los cuales realizan sus - actividades y pretenden sustraerse a la legislación y a la jurisdicción de los tribunales nacionales competentes.

En el anteproyecto se estipula que las empre-- sas transnacionales deberán respetar "el derecho inalienable de cada país a la posesión, el control efectivo - y desarrollo de sus riquezas, recursos naturales y actividades económicas", a la vez que deberán estar sujetas a la soberanía permanente que ejerce el país receptor - sobre sus riquezas, recursos y actividades. Asimismo, - se abstendrán "de obstruir en forma alguna los esfuer-- zos del país receptor por asumir su responsabilidad legítima y ejercer el control efectivo sobre el desarrollo y la administración de sus recursos".

Se agrega en el documento que "las empresas ex

tranjeras no gozarán de trato preferencial, se abstendrán de solicitar apoyo diplomático o de cualquier otra índole del país de origen y no invocarán la aplicación de leyes de países distintos al país receptor".

Por otra parte, se expresa que las transnacionales deben abstenerse de emprender cualquier acción -- que vulnere los derechos humanos y de participar en el tráfico ilícito de armas, así como de contribuir directa o indirectamente al mantenimiento de los regímenes - racistas o coloniales.

Haciendo hincapié en que las empresas transnacionales deben renunciar a toda injerencia en los asuntos internos de los países donde operen, el anteproyecto señala que "debe proscribirse en términos absolutos el empleo, por parte de dichas empresas, de prácticas o procedimientos que configuren una acción, presión, coersión o cualquier injerencia política en el país receptor".

El anteproyecto prohíbe también cualquier clase de prácticas corruptas de las empresas transnacionales, tales como sobornos, pagos indebidos y otras semejantes, y establece que las filiales y sucursales estarán sujetas a las leyes del país receptor.

Se hace constar además, que cualquier Estado - tiene derecho a nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros por motivo de utilidad pública, seguridad nacional o interés general, mediante el pago de una compensación apropiada, teniendo en cuenta sus propias leyes y reglamentos.

También señala el SELA las normas que deben regir a las empresas transnacionales para proteger al consumidor, al ambiente y a los trabajadores; agrega que -

dichas empresas habrán de revelar toda la información --
que se les requiere, tanto a nivel global como a sus ---
filiales, acerca de sus actividades.

2.e. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE)

En una comunicación al Consejo de Ministros -- de los Nueve, transmitida el 8 de noviembre de 1973, la Comisión Europea planteaba una serie de acciones posibles en relación con las empresas transnacionales en el contexto de los reglamentos comunitarios.

La mayoría de estas medidas continuó en estudio hasta el año de 1977, en el que se realiza un análisis global.

En la resolución llamada "Empresas Multinacionales y Regulaciones de la Comunidad" se tratan los puntos siguientes:

1) Protección del interés general; a. Los problemas fiscales, "probablemente sea en el sistema fiscal donde aparezca más clara la inadecuación de los sistemas concebidos en el plan nacional y completados por convenciones bilaterales para interpretar el fenómeno de desarrollo de las multinacionales". (84)

Por una parte, las disparidades fiscales frenan la difusión del fenómeno transnacional y por otra, es frecuente que estas empresas utilicen las disparidades existentes para su provecho.

Los trabajos preliminares para armonizar los esquemas de impuestos en la Comunidad no han progresado mucho, principalmente porque el derecho de establecer impuestos está muy relacionado con la soberanía nacional.

(84) "Las Multinacionales y la Comunidad Europea", en Comunidad Europea, año X, No. 112, Diciembre de 1974. pp. I al IV.

La Comunidad Europea empezó por armonizar los impuestos de valor agregado y los impuestos sobre el -- consumo, porque las diferencias entre estos impuestos impiden el libre movimiento de bienes. (85)

La Comisión Europea está elaborando medidas -- para la armonización de impuestos sobre dividendos e interés compuesto así como sobre las sociedades Holdings. Para evitar la desigualdad de impuestos en el caso de actividades transnacionales, la Comisión Europea ha elaborado dos proyectos que intentan asegurar que las operaciones realizadas a través de varios países no sean gravadas doblemente. En la resolución de diciembre de 1974, el Consejo de Ministros de la Comunidad enfatiza la intención de los países miembros de ayudarse unos a otros en el intercambio de información investigación y cooperación para prevenir la evasión, principalmente la realizada por la ET. Sin embargo, las medidas para implementar esta resolución no han sido adoptadas todavía.

b. La seguridad de abastecimiento. Con el propósito de evitar que en caso de crisis, un estado no miembro de la Comunidad, bajo cuya jurisdicción se encuentre una transnacional, pueda perjudicar los intereses de la Comunidad, la Comisión Europea ha tomado medidas para adoptar una política común al respecto, principalmente en el renglón de energéticos.

c. Los problemas monetarios. La Comisión Europea estima que es necesario conseguir un mejor conocimiento de los flujos financieros que acompañan las operaciones transnacionales de las sociedades, se piensa en un sistema de obtención de los datos relativos a esos flujos en lo que concierne a los movimientos de capitales a corto plazo, se buscan soluciones en el marco de la -- Unión Económica y Monetaria. Otras soluciones se investigan para una mejor regulación del mercado de eurodóla-

res examinada por los Gobernadores de los Bancos Centrales.

2) Protección de los intereses de los trabajadores. La Comisión Europea desea que se constituya un contrapeso sindical a las transnacionales. No se da a la tarea de organizarlo pero si de estimularlo. Ha sugerido también otras ideas como la creación de comisiones mixtas o paritarias a nivel comunitario, así como convenios por sectores colectivos europeos, etc.

La posibilidad de armonizar salarios y regulaciones laborales en forma global ha sido muy limitada. Las medidas laborales propuestas por la CEE han sido concebidas para ser aplicadas a cualquier clase de compañía sin hacer especificaciones en relación a las ET.

El Consejo de Ministros de la CEE adoptó una resolución en relación a los despidos en masa que demanda a las empresas a que avisen con suficiente anticipación cuando planeen despedir más de cincuenta empleados a la vez y propone un período de transición para tales empleados.

En 1976 el Consejo de la Comunidad adoptó una proposición para armonizar las leyes nacionales en relación con los derechos de la seguridad de los empleados y los beneficios en caso de fusión, adquisición de la empresa o despido. En tales casos la protección de los intereses del trabajador se asegura mediante programas sociales específicos. Los trabajadores son protegidos en sus beneficios y derechos esenciales por una medida que estipula que el cambio de propiedad de una empresa no es considerado como razón suficiente para el despido, y que el empleo existente debe ser considerado bajo ciertas condiciones por el comprador de la compañía'

En el marco del Estatuto de Sociedad Anónima - Europea es prevista una participación efectiva de los - trabajadores de las filiales en el control de la ges- - tión de la casa matriz.

3) El Mantenimiento de la Competencia. Debido a su dimensión las ET tienen más posibilidades que ---- otras empresas de adquirir partes de importantes mercados y limitar la competencia en perjuicio de los consumi- dores. Por lo tanto hay que cuidar la aplicación de la política antitrust. La Comisión Europea es la única au- toridad supranacional que tiene un instrumento legal pa- ra supervisar la política competitiva y el abuso de la_ posición dominante en el mercado. La CEE es un ejemplo de control regional en el que se trata de regular la -- competencia por medio de la política antitrust, esto es con la idea de fortalecer a la empresa europea sobre la base de proyectos como el de la sociedad Europea y la - política de fusión de empresas. (86)

Las leyes antitrust de la Comunidad son aplica- das a través de las fronteras nacionales, pero limitán- dose casi exclusivamente a las actividades que se lle- van a cabo en el interior de la CEE sin abarcar las que se efectúan fuera de ella. La política antitrust de la Comunidad está basada fundamentalmente en los artículos 85 y 66 del Tratado de Roma que fueron diseñados más -- bien mirando a una competencia intereuropea y teniendo_ en cuenta los problemas de cartelización de antes de la segunda guerra mundial. La implementación de esta polí- tica ha sido claramente definida por el Consejo de Mi- nistros de la Comunidad. La supervisión del comporta- miento competitivo es uno de los pocos sectores donde - el tratado de la Comunidad toma medidas específicas.

La fortaleza económica de la Comunidad explica

que el fenómeno de la empresa transnacional fue enfrentado no mediante medidas restrictivas sino mediante la creación de mecanismos competitivos. Ya que considera que el proteccionismo es solo para los débiles y enfoca las medidas proteccionistas solo con carácter transitorio.

4) Modos de traspasos de las empresas. Frente a la multiplicación de traspasos de empresas, la CEE de sea una armonización de las reglas sobre todo en materia de ofertas públicas de compra y de operaciones de bolsa. Es importante también armonizar las políticas nacionales en el asunto de inversiones extranjeras.

5) Igualdad de las condiciones de recepción. - En las relaciones entre los países industriales se da la libertad de establecimiento. Posteriormente a la liberalización del Japón, las tres mayores entidades económicas, CEE, los Estados Unidos y Japón se garantizan uno al otro el derecho de establecimiento. La CEE, desde la entrada de Gran Bretaña, se dirige más claramente hacia medidas liberales de establecimiento, la Comisión Europea, ha concentrado sus esfuerzos en este campo --- coordinando los incentivos a la inversión y otorgando garantías.

La Comisión recomendó adoptar reglas comunes - y un sistema de mutua información para la coordinación entre las autoridades nacionales supervisoras y las ET. La Comisión ha tenido éxito en obtener un acuerdo que estipula que en áreas de la CEE que no enfrentan problemas de desarrollo, las garantías de inversión no deben exceder del 20% del valor de la inversión.

6) La implantación de las transnacionales en los países en vías de desarrollo. La preocupación de la Comisión Europea, es que las inversiones de las em--

presas comunitarias en los países en vías de desarrollo, vayan en el mismo sentido de los objetivos económicos y sociales de estos países. La Comisión se manifiesta por la vigilancia sobre la transferencia de precios e impuestos sobre licencias así como por la promoción de una política de cooperación al desarrollo, de las inversiones privadas mejor adaptadas.

7) Mejor información. De acuerdo con el más reciente reporte del Grupo de Personas Eminentes, la Comisión propuso medidas en vista de una mejor cooperación internacional en el área de información y tributación de empresas transnacionales. Según el reporte la cooperación en el área de información debe beneficiar tanto a los países industrializados como a los P en D. La información requerida es la relativa a la revelación del estatuto de la compañía, el tipo de sociedad de la empresa y el aporte de capital, fusión de compañías públicas, estado financiero y estructura organizacional.

La Comisión es de la opinión de que un reporte anual de las cuentas de las diferentes compañías de un grupo que opera en varios países no es suficiente para dar un verdadero y justo enfoque de la posición del Grupo. Por lo que realizó un estudio sobre la instauración de un sistema normalizado para las cuentas de grupo consolidadas que consiste en la publicación de un reporte de grupo desglosando las actividades de la sociedad por regiones, participación de cada una de las filiales, inversiones que realizan en cada país, resultados financieros, movimientos de capital y remuneración global del personal. No importando que solo algunas subsidiarias esten operando dentro de la comunidad.

8) Igual tratamiento y no discriminación. Este punto está basado en el principio de reciprocidad, que según la Comisión debe ser promovido por los países de la CEE a través de negociaciones bilaterales dentro

de la OCDE y la ONU. La Comisión especifica que las -- compañías de la CEE deben tener las mismas condiciones_ liberales de actividad en los países no miembros como - estos las tienen dentro de la Comunidad. Un instrumen- to común de la CEE no debe contener ningún aspecto dis- criminatorio para ninguna forma de empresa. La Comisión Europea, por lo tanto, recomendó un sistema común de re- gulaciones y medidas económicas aplicables a todas las_ compañías, en esta forma, las ET deben ser incluidas en un esquema común.

Además de la Resolución sobre Empresas Multina- cionales y Regulaciones de la Comunidad, el Parlamento Europeo acordó con el Congreso de Estados Unidos un Có- digo de Principios en Relación a las Empresas Transna-- cionales y los Gobiernos, este Código basado en el tra- bajo hecho por secciones consultivas semianuales entre_ las dos Delegaciones fue concluido en septiembre de --- 1976 y prevee la conclusión de acuerdos internacionales entre los nueve países de la Comunidad y Estados Uni--- dos. Estos acuerdos serán obligatorios y legales para_ las firmas que operan en dichos países. Aunque el Códig_ go fue establecido por mutuo acuerdo su carácter obliga_ torio está en clara oposición con la política del go--- bierno de Estados Unidos, y en cuanto al Parlamento Eu- ropeo éste solo tiene funciones consultivas en la mate- ria.

El Código establece reglas obligatorias en ma- teria de información, competencia, política de inver--- sión, política fiscal, política monetaria, política so- cial, tecnología y actividades políticas perniciosas. - Muchas de esas reglas, particularmente en tributación - van más allá de la guía de la OCDE.

En relación al Código de las Naciones Unidas, - la Comisión lo acepta siempre y cuando no sea incompa--- tible con el Tratado de Roma y el derecho derivado del_

mismo y vigente en la CEE. Aceptan como objetivo del - Código el de reducir el impacto negativo y estimular -- los efectos positivos de la ET, a la vez que se le brinda al inversionista extranjero la garantía de la salvaguarda de sus intereses legítimos. (87)

En oposición a las Naciones Unidas y sus agencias especializadas, la Comisión Euripea no creó un estatuto especial o código para las ET, únicamente tratade armonizar las regulaciones nacionales existentes con el propósito de reforzar a las transnacionales europeas frente a la competencia.

La diferencia entre las medidas adoptadas porla Comunidad en relación a las ET, y otros organismos - internacionales, es que ella es una de las tres fuerzas mundiales poseedoras de empresas transnacionales y no - es lo mismo que un grupo de países regule a las ET cuando en su seno no hay propietarios de éstas empresas, o solo es una minoría, a que las regule un grupo donde -- la totalidad de los miembros son poseedores de las mismas.

(87) "Europa y las Multinacionales" en Comunidad Europea Año XIII No. 138 mayo de 1977 pp. 16

ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO
(OIT)

La labor de la OIT relacionada con las ET dio co---mienzo en 1971 con la "resolución sobre los problemas sociales planteados por las empresas multinacionales", posteriormente en una reunión sobre la relación entre las empresas -- multinacionales y la política social, se discutió la necesidad de crear un código de conducta para las empresas multina-- cionales en la esfera social. En 1976 la OIT publicó un estudio sobre la utilidad de las directrices internacionales -- para las ET en las esferas de competencia de la OIT. (88) -- El estudio propone finalmente, una Declaración Tripartita de principios con carácter solamente persuasivo. Con el propósito de preparar esta Declaración se estableció un Grupo de Trabajo Tripartita que después de tres reuniones elaboró --- un texto que fue aprobado en la continuación de la reunión -- consultiva tripartita, celebrada en Ginebra en 1977, y poste-- riormente por el Consejo de Administración.

Al aprobar la Declaración Tripartita de Principios_ sobre las empresas multinacionales y la política social, el Consejo de Administración acordó también enviarla a la ONU -- con miras a incorporarla al código de conducta de las Naciones Unidas.

La observancia de la declaración es recomendada a -- los gobiernos, a las organizaciones de empleadores de los -- países receptores y países de origen y a las ET. La declara-- ción, no considera necesaria una definición jurídica precisa de las ET y únicamente menciona que entre ellas se encuentran las empresas de dominio público, mixto o privado que son pro-- pietarias o controlan la producción, la distribución, los -- servicios u otras facilidades fuera del país en que tienen -

(88) Principios y directrices internacionales sobre la política social para las empresas multinacionales; su uti-- lidad y practicabilidad, OIT, Ginebra, 1976.

su sede. (89)

El objetivo de la declaración es el de fomentar la contribución positiva de las ET al progreso económico y social y minimizar y resolver las dificultades que puedan originar las operaciones de esas empresas.

La declaración establece la celebración de consultas entre las ET, los gobiernos y, cuando sea apropiado, con las organizaciones nacionales de empleadores, con el fin de que las transnacionales tomen en cuenta los objetivos de la política de los países receptores y de que sus actividades estén en armonía con las prioridades de desarrollo y los objetivos y la estructura social de esos países.

Se señala también que los países de origen insten a sus empresas a observar la disposición anterior.

En relación a las oportunidades de empleo se insta a las ET, en particular cuando actúen en P en D, a esforzarse por aumentar las oportunidades y elevar los niveles de empleo, teniendo en cuenta la política y los objetivos de los gobiernos al respecto.

Las ET deben hacer lo necesario para que las calificaciones profesionales y la experiencia sean la base para la contratación, la colocación, la formación profesional y la promoción de su personal a todos los niveles.

Las ET deben esforzarse por brindar un empleo estable a sus trabajadores y por observar las obligaciones libremente negociados en materia de estabilidad del empleo y seguridad social. La Declaración señala que cuando las ET prevean cambios en sus actividades que puedan afectar al empleo

(89) Párrafo 6 de la Declaración Tripartita de Principios -- sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social

deben notificarlo con oportunidad a las autoridades gubernamentales y a los trabajadores. Esta disposición es especialmente importante cuando se trata de despidos colectivos.

En cuestión de formación de los trabajadores, las ET deben proporcionar una formación apropiada a sus trabajadores en el país de origen con objeto de satisfacer las necesidades de la empresa así como la política de desarrollo del país receptor. En materia de condiciones de trabajo y de vida de los empleados la declaración establece que los salarios, las prestaciones y las condiciones de trabajo no deberían ser menos favorables que las ofrecidas por empleadores comparables en el país de que se trate. En los países en desarrollo las ET deben proporcionar los salarios, prestaciones y condiciones de trabajo que mejor les sea posible o por lo menos que satisfagan las necesidades básicas de los trabajadores. Las ET deben mantener un nivel máximo de seguridad e higiene de conformidad con las exigencias nacionales y su propia experiencia. Deberán de comunicar a los representantes de los trabajadores de la empresa, a las autoridades competentes y a las organizaciones de trabajadores y empleadores, las normas de seguridad e higiene que observen en otros países.

En cuanto a las relaciones laborales las ET deben aplicar normas que no sean menos favorables que las observadas por empleadores comparables en el país de acogida. Los trabajadores empleados por las transnacionales deben sin ninguna distinción y sin autorización previa, tener el derecho de constituir las organizaciones que estimen convenientes, así como de afiliarse a estas organizaciones, y deben gozar de adecuada protección contra la discriminación tendiente a menoscabar la libertad sindical. Las ET deben proporcionar a los representantes de los trabajadores las facilidades necesarias para prestarles asistencia en la conclusión de convenios colectivos eficaces. Las ET no deben amenazar con trasladar del país una sección, o parte de una sección con objeto de influir en las negociaciones de buena fe con los representantes de los trabajadores sobre las condiciones de

empleo o de dificultar el ejercicio de los derechos de sindicalización. Las ET deben proporcionar a los representantes de los trabajadores las informaciones requeridas para celebrar negociaciones eficaces de conformidad con la legislación y las prácticas locales.

Es importante hacer constar que los trabajadores - miembros se abstuvieron de aprobar la Declaración "Tripartita" por considerar que su contenido era insuficiente en relación a sus aspiraciones.

Otro punto de importancia es, que aunque en este - trabajo únicamente se mencionan las disposiciones de la Declaración en cuanto a las ET, también contiene disposiciones dirigidas a los gobiernos y a los sindicatos, por lo que no podemos considerarla como un instrumento internacional específico para regular a las ET.

Aunque la Declaración ya fue aprobada, a la fecha no se ha puesto en práctica, pues los convenios que se mencionan en ella están sujetos a los procedimientos establecidos de la OIT para la aplicación y las actividades complementarias, y dicho sistema de actividades complementarias aún - no se aprueba.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO: (U N C T A D)

En el tercer período de sesiones de la UNCTAD, celebrado en Santiago de Chile en 1972 se propuso la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados que fue aprobada finalmente por la Asamblea General de la ONU en diciembre de 1974.

El artículo 2, apartado segundo, inciso b) de la Carta, establece el control de las ET, al otorgarle a todo Estado el derecho de "reglamentar y supervisar las actividades de empresas transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que estas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acuden. Todo Estado deberá, teniendo en cuenta plenamente sus derechos soberanos, cooperar con otros Estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso".

Además de este inciso que se refiere especialmente a la regulación de las actividades de las ET por parte de los Estados, los otros dos incisos del segundo apartado del artículo 2, se refieren indirectamente a su regulación, pues al referirse a inversión extranjera está incluida la ET.

El inciso a) del segundo apartado del artículo 2 dispone:

"Todo Estado tiene el derecho de: a) reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción nacional con arreglo a sus leyes y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un --

tratamiento preferencial a la inversión extranjera".

El inciso c) en el apartado segundo del artículo 2_ de la Carta otorga a los Estados el derecho de "nacionali---zar, expropiar y transferir la propiedad de bienes extranjeros, en cuyo caso el Estado que adopte esas medidas deberá pagar una compensación apropiada, teniendo en cuenta sus ---leyes y reglamentos aplicables y todas las circunstancias -- que el Estado considere pertinentes. En cualquier caso en -- que la cuestión de compensación sea motivo de controversia, -- ésta será resuelta conforme a la ley nacional del Estado que nacionaliza y por sus tribunales, a menos que todos los Esta--dos interesados acuerden libre y mutuamente que se recurra -- a otros medios pacíficos sobre la base de la igualdad sobe--rana de los Estados y de acuerdo con el principio de libre -- elección de los medios".

Existen a lo largo de las disposiciones de la Carta otros puntos que afectan de un modo indirecto las activida--des de las ET de entre ellos destaca el apartado cuarto del artículo 13 que dispone que "Todos los Estados deben coope--rar en la investigación con miras a desarrollar directrices_ o reglamentaciones aceptadas internacionalmente para la trans--ferencia de tecnología, teniendo plenamente en cuenta los -- intereses de los países en desarrollo".

Como podemos observar, la Carta "representa las as--piraciones y las convicciones más profundas del tercer mun--do". (90)

Es interesante descubrir los mismos principios de -- la Carta, en las legislaciones nacionales de estos países -- respecto de la inversión extranjera, y en todas las propues--tas provenientes de ellos, en los foros internacionales don--de se discute la reglamentación de las ET.

(90) Jorge Castañeda, op. cit., p. 83

Al consagrar varios principios sustantivos que --- enfatizan la soberanía de los Estados para regular la acción de las empresas transnacionales, la Carta reconoce con rea--- lismo que los países receptores de capital extranjero, y en particular los países en desarrollo necesitan ante todo legi--- timar su libertad de acción para tratar con dichas empresas en igualdad de condiciones.

En relación con la naturaleza jurídica de la Carta, ésta es un instrumento de Derecho Internacional. Es una Resolución General de la Organización de las Naciones Unidas, obligatoria para todos los países miembros en virtud de la solemnidad con que fue adoptada por su Asamblea General, porque así lo dispone su propio texto y, principalmente porque dicha resolución es codificadora de una serie de normas y principios consuetudinarios uniformemente admitidos y reconocidos por los Estados. (91)

Un hecho lamentable, es el de que aún teniendo validez jurídica obligatoria para todos los miembros de la ONU, la Carta no ha podido aplicarse como tal. La principal razón la encontramos desde la votación en la Asamblea General, en que las 10 abstenciones y los 6 votos en contra provienen de los países poseedores de ET, que son los que han vetado a nivel mundial la aplicación de los principios consagrados en la Carta.

Es claro entonces, que la Carta es un instrumento jurídico que responde a una decisión de política económica de los países del Tercer Mundo, respecto a sus relaciones internacionales,

Otros trabajos de la UNCTAD relacionados con la --- regulación de algunas de las actividades que realizan las ET son los que inició a partir de su cuarto período de sesiones mediante la aprobación de la resolución 96 (IV) en que establece el Tercer Grupo Especial de Expertos sobre Prácticas -

(91) Roberto Ríos Ferrer, op. cit., p. 202

Comerciales Restrictivas para que formulara un conjunto de - principios y normas equitativas, convenidos multilateralmente, para controlar tales prácticas. La resolución 89 (IV) - estableció un Grupo Intergubernamental de Expertos sobre un Código Internacional de Conducta para la Transferencia de -- Tecnología.

Tanto la formulación del Código sobre Practicas Restrictivas como la de el Código sobre Transferencia de Tecnología no han sido terminadas.

ORGANIZACION DE LAS NACIONES
UNIDAS

La utilidad de códigos de conducta, directrices y - acuerdos ha comenzado a reconocerse ampliamente. En la actua lidad, sin embargo, la Comunidad Internacional no ha logrado elaborar un instrumento internacional lo suficientemente eficaz relativo a las ET, la única actividad relacionada con un código de conducta de alcance amplio y universal es la inicia da por el Consejo Económico y Social y la Comisión de Empresas Transnacionales (CET).

Los fundamentos para la preparación de un Código -- de Conducta para las transnacionales y otras corporaciones -- fueron establecidos por un Grupo Intergubernamental de tra- bajo creado por la CET en su segundo período de sesiones. (92) El Grupo Intergubernamental inició sus trabajos en enero de 1977.

La CET establece que el grupo se debería reunir en-- tre periodos de sesiones con la participación de, como mínimo, cuatro miembros de la Comisión pertenecientes a cada uno de - los grupos regionales.

El programa de trabajo de la Comisión aprobado en - el segundo período de sesiones señala que las principales a-- portaciones para facilitar la labor del Grupo Intergubernamen tal serían las observaciones y propuestas de los gobiernos.

La CET ha preparado diversos documentos para ayudar a los gobiernos y al Grupo de Trabajo a formular el Código. -- En julio de 76' se puso a disposición de todos los Estados un documento llamado "Empresas Transnacionales: Cuestiones invo- lucradas en la Formulación de un Código de Conducta".

(92) Informe de la CET sobre el segundo Período de Sesiones del 10. al 12 de marzo de 1976.

Además de las opiniones o propuestas de los Gobiernos se han aceptado también las opiniones de círculos no gubernamentales especialmente de los sindicatos, los grupos empresariales y los grupos de consumidores. Una vez reunidos los estudios de la CET con las opiniones de los gobiernos y los círculos no gubernamentales se publicó el documento "Empresas Transnacionales: Material de Importancia para la Formulación de un Código de Conducta", que tiene como fin determinar las posibles opciones estructurales y sus consecuencias.

El Documento está dividido en dos partes. La parte I contiene material relativo a las disposiciones sustantivas que podrian considerarse al formular un código. Por lo tanto abarca una amplia gama de cuestiones de importancia:

I.- Se examinan diferentes instrumentos que podrían servir de modelo para el preámbulo del Código, se sugiere que al principio del Código se declaren los objetivos del texto, que incluyen una serie de consideraciones o una declaración general sobre los objetivos y principios, que refleja el consenso alcanzado.

2.- Principios generales de la conducta de las ET. Primeramente se considera a los principios generales como -- los que rebasan el ámbito de las relaciones generales entre los gobiernos y las empresas transnacionales, ya sean políticos, económicos o de otra naturaleza. Esos principios de la orientación y actitud general de las ET incluyen sus obligaciones de cumplir la legislación interna y ajustarse a los objetivos económicos y sociales de los países donde realizan -- sus actividades.

El principio de la observancia de la legislación interna, cuando se formula en términos generales comprende tanto la cuestión de la validez de esa legislación en caso de -- conflicto, como el principio general de que deben cumplirse -- las leyes.

La necesidad de que las empresas transnacionales - contribuyan de modo positivo al desarrollo, de conformidad - con los fines y objetivos del país en que operan, es imprescindible que se incluya en el Código.

Otro principio a incluirse es el relativo al respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales por parte de las ET.

3.- Políticas y prácticas de las empresas transnacionales. Los problemas especiales de importancia en relación con las políticas y prácticas de las ET, que el documento propone se consideren al formular un Código de conducta - son:

a). Problemas políticos.- Aunque el principio de de la prohibición de la ingerencia en los asuntos políticos internos de los estados, es indiscutible, no se han trazado los límites de lo que sería una participación política permisible

El Grupo abordó también el problema de las contribuciones financieras de carácter político de las empresas -- transnacionales a grupos de interés y propuso que deberían -- ser controladas y dadas a publicidad. El Grupo considera -- como principio general la limitación de la participación de las ET en las actividades públicas.

Debido a sus actividades, las ET son actores en -- las relaciones económicas internacionales y participan en -- las transacciones económicas entre los Estados como inversionistas, importadores, exportadores, etc. En consecuencia, -- se ha estimado que es preciso establecer normas que impidan -- que las empresas interfieran en las relaciones entre los gobiernos, o que se las utilice como instrumento en la dirección de las relaciones exteriores de los países.

b). Prácticas corruptas, en especial pagos ilícitos. Para tal propósito se estableció un grupo Ad Hoc intergubernamental de trabajo que debe elaborar con detalle el alcance y contenido de un acuerdo internacional sobre la materia. El grupo condena todas las prácticas corruptas, incluso el soborno y reafirma el derecho de todo estado a adoptar disposiciones legislativas contra hechos constitutivos de prácticas corruptas. También se insta a los gobiernos de origen a que adopten medidas para impedir tales prácticas.

c). Cuestiones económicas y comerciales. Un principio generalmente aceptado en este contexto se refiere a la soberanía permanente de los estados sobre sus recursos naturales. Esto es válido también respecto del derecho del país huésped a fijar las condiciones de admisión y funcionamiento de las ET en su territorio. Se reconoce el derecho de los gobiernos de requerir que sus nacionales tengan una participación igual o mayoritaria en la propiedad de las filiales de las ET, a veces se establecen las condiciones para un cambio progresivo en la propiedad.

Un objetivo muy importante del establecimiento de normas internacionales para las actividades de las ET es que éstas contribuyan positivamente al desarrollo económico, es por esto que se considera vital que estas no perjudiquen la balanza de pagos del país receptor, aunado a esta disposición se considera pertinente regular el acceso a los créditos internos y externos por parte de las ET.

Debido a la importancia de las transacciones que tienen lugar dentro de las empresas, ya sea entre filiales de la misma empresa o una filial y la CAM se prevé la posibilidad de fijar los precios de esas transacciones por parte de los gobiernos con el propósito de reducir el libre traslado de utilidades de que gozan las ET.

El hecho de que las empresas transnacionales efectúen sus actividades en varios países, ocasiona que se en---

cuentren al mismo tiempo bajo diferentes sistemas fiscales. Lo cual requiere una coordinación mediante acuerdos internacionales.

Debido a la importancia de la cuestión de la competencia y la estructura del mercado especialmente para las economías de los países en desarrollo, se subrayó la necesidad de implementar medidas internacionales sobre la materia.

En el campo de la tecnología el Grupo propuso que las organizaciones internacionales deben trabajar para revisar el sistema de patentes y un régimen en el que el costo de la tecnología provista por la ET a los países en desarrollo pueda ser reducido.

En relación al empleo y la mano de obra, el documento hace ver la necesidad de formular normas aceptadas internacionalmente sobre esta cuestión y de establecer los mecanismos que aseguren su aplicación. Algunos puntos a incluir serían; la obligación de la ET a informar a los sindicatos y a los gobiernos de los países receptores de sus políticas que afecten cuestiones laborales, participación de la fuerza de trabajo en la adopción de decisiones relacionadas con asuntos que les afecten, protección de los derechos de los empleados y condiciones de empleo.

Se propone la inclusión en el Código de disposiciones de protección al consumidor, tales como; que los países de origen den a conocer las prohibiciones y restricciones -- que pesen sobre los productos o ingredientes de productos que se haya descubierto que son peligrosos para la salud.

Para finalizar con las cuestiones económicas y comerciales el Documento indica la utilidad de incluir la obligación que tiene la empresa transnacional de proteger el medio ambiente.

d). Información.- Para facilitar la supervisión y regulación de las ET la CET se dió a la tarea de formar un sistema internacional de reportes y cuentas. Para esto sugiere la obligación de las Empresas Transnacionales de revelar un volumen suficiente de datos e informaciones sobre sus actividades totales.

4.- Principios de política gubernamental y cuestiones de jurisdicción. Se propone que aunque el Código de Conducta trate esencialmente del comportamiento de las empresas transnacionales, se incluyan o adjunten principios sobre las políticas gubernamentales relativas a las ET así como principios referentes a la cuestión de la jurisdicción. Se sugiere la necesidad de especificar el trato que debe dar el país receptor a la empresa extranjera que opera dentro de su jurisdicción.

En cuestión de extraterritorialidad el Documento se pronuncia porque en los países de origen se abstengan de aplicar leyes y políticas que afecten a otros gobiernos, y también por el establecimiento de normas que faciliten el ejercicio eficaz de la jurisdicción del país receptor, especialmente la jurisdicción de los tribunales nacionales para hacer cumplir la legislación interna.

Es reconocido el principio del derecho soberano de todo estado a nacionalizar la empresa en aras del interés público, con la obligación de que se especifique a la autoridad definitiva para determinar lo concerniente a la jurisdicción y a la indemnización.

En la parte II del Documento se ponen de relieve -- las consecuencias jurídicas de la naturaleza, el lenguaje, la formulación, el mecanismo y los métodos que se adopten, así -- como las diversas posibilidades estructurales que puedan tenerse en cuenta.

Esta segunda parte, se limita a enunciar los diversos aspectos del problema y da algunos ejemplos de técnicas e instrumentos jurídicos, que parecen estar relacionados directamente con la materia en cuestión.

En el Documento anterior no se alude a la cuestión de la definición ni se examinan los tipos de empresas transnacionales que podrían ser incluidos en el Código. Esto lo hace la CET en el Documento E/C.10/17 párrafos 46 al 49, en el cual sólo se incluyen algunas características de la ET pero no se llega a una definición precisa.

El Grupo Intergubernamental de Trabajo celebró su VIII Período de sesiones en enero de 1980. Dos fueron los principales temas:

1) Análisis de las llamadas "Formulaciones del Presidente" sobre cooperación entre los gobiernos y aplicación general del Código, así como algunos documentos de la Secretaría sobre la definición de Empresas Transnacionales y ---- otras materias.

2) Iniciación del proceso de redacción del Proyecto de Código. Tomando como base el papel de trabajo No. 10 que contiene las "Formulaciones del Presidente". La redacción tuvo progresos limitados pues se redujo a los tres primeros párrafos, todos ellos relacionados con el respeto de la soberanía nacional y la observancia de la legislación interna de los países en donde operan las empresas transnacionales.

En el curso de los debates se pusieron de manifiesto, una vez más, las hondas diferencias que existen con respecto a algunos de los temas fundamentales entre los países del grupo de los 77 y los países industrialmente desarrollados del sector capitalista. Hay que observar también las diferencias entre las posiciones de EU y el Reino Unido, por una parte, y los restantes países capitalistas, incluso el Japón, pues éstos últimos han mostrado una mayor flexibili--

dad que los dos primeros en relación con las propuestas del grupo de los 77. En los párrafos redactados no todos los países estuvieron de acuerdo por lo que algunas frases importantes se escribieron entre corchetes para indicar las opiniones disidentes. (93)

Los trabajos del Grupo continuaron el 23 de junio de 1980 en la ciudad de México, D. F., y tuvieron una duración de dos semanas durante las cuales se preparó un documento en el que se incluyen recomendaciones que serán presentadas en la Asamblea General Extraordinaria de la ONU en agosto de 1980 y en el que se definen los avances y obstáculos encontrados en materia del reordenamiento de las reglas en torno a las ET.

En el informe de la segunda jornada, Sten Niklasson, presidente del Grupo advirtió que elaborar un código de conducta con validez universal enfrenta la dificultad de conciliar con los diversos marcos legislativos políticos y sociales de los diferentes países lo que ha ocasionado que el trabajo del código sea lento y laborioso. Con el propósito de acelerar dicho trabajo, el Grupo decidió programar tres reuniones adicionales, una en otoño de 1980 y dos más en el año de 1981.

En esta reunión se discutieron una vez más principios como el respeto a la soberanía nacional, observancia de las leyes internas, etc. y los avances logrados fueron escasos por lo que después de cinco años de haber sido creada la Comisión aún seguirán las deliberaciones para lograr su principal cometido.

Una de las dificultades a las que se enfrenta el establecimiento del Código de las Naciones Unidas, es que en esta organización existen tres bloques de países, los cuales adoptan puntos de vista diferentes.

Los dos bloques principales, son los llamados países industrializados occidentales agrupados dentro de la OCDE y los países en desarrollo reunidos en el grupo de los 77. Estos dos bloques se diferencian entre sí por su grado de desarrollo.

Los países socialistas de Europa Oriental que tienen economías centralmente planificadas se oponen al grupo de países con economía de mercado y forman el tercer grupo.

Por las diferencias en el grado de desarrollo el primer bloque generalmente toma posiciones distintas al segundo bloque en relación a las ET. El tercer grupo regularmente apoya la posición tomada por el bloque de los países del tercer mundo y al mismo tiempo trata de avanzar en sus posiciones ideológicas.

Debemos hacer notar que aunque el Código está dirigido principalmente al comportamiento de las empresas transnacionales, afecta la política de los gobiernos, porque la obligación de una ET de comportarse de cierta manera, implica que otros gobiernos no puedan objetar ese comportamiento o que la cooperación entre los gobiernos debe ser implementada para seguir al Código. (94)

En relación a este punto los 152 estados soberanos no están listos para sacrificar ni siquiera una pequeña parte de su soberanía en favor de una acción mundial a nivel de la ONU. Después de todo, ellos no establecieron la ONU en 1945 con la intención de limitar su soberanía, sino para preservarla.

Especialmente los P en D no desean en este punto renunciar a su soberanía, aún cuando ellos sean la base de--

(94) Rainer Helmann, op. Cit. p. 64.

trás de los esfuerzos por controlar a las ET, son particularmente cuidadosos de sus derechos soberanos.

La posición tomada por los estados socialistas de economía planificada esta condicionada. Dentro de la ONU el bloque socialista ha apoyado totalmente la posición tomada por el grupo de los 77. sin embargo, el apoyo a los países en desarrollo es sólo un lado de la política de los Estados Socialistas en materia de ET. Los países Socialistas han desarrollado diferentes políticas en cuanto a códigos controladores de ET, ya que no toleran la influencia extranjera de control de ET en su área geográfica, pues en sus territorios la producción está controlada por el estado, y este control también se aplica a las actividades de las transnacionales.

Los países occidentales no están muy interesados en que haya reglas obligatorias para regular y supervisar la inversión transnacional originaria de sus propios países especialmente en el marco de una organización en donde dos países en desarrollo son mayoría.

Aunado a las diferencias entre los tres bloques, se encuentran las propuestas para el código provenientes de los sindicatos, los empresarios, y los consumidores que representan toda una gama de grupos concretos de intereses y dificultan la armonización de las reglas a incluirse en el Código.

Las diferentes disposiciones tratadas en el Código se encuentran agrupadas de acuerdo a su fondo, sin tener en cuenta si se refieren a las empresas, al país receptor o al país de origen.

La selección de materiales no fue exhaustiva ni en el orden en que se trataron los puntos obedecieron a su importancia.

Por tanto, las Naciones Unidas no están todavía en posición de regular y supervisar a las empresas transnacionales.

CONCLUSIONES

Como se puede inferir en el estudio anterior, la fase actual del capitalismo es uno de los períodos menos estables debido a la fragilidad del supuesto equilibrio de --- fuerzas y la inoperancia de los principios que rigen las relaciones internacionales. En este contexto el poder de las corporaciones internacionales ha crecido de una forma incontrolada, generando una inquietud creciente, pues se manifiesta como una nueva forma de abuso de dominación en las ---- áreas social, cultural, económica y política, en los países_ en desarrollo.

La principal razón de estos efectos es el hecho de que su operación responde a estrategias de comportamiento -- global y de largo plazo en las que no se toman en cuenta los objetivos de desarrollo de los países receptores porque su - único objetivo es el de la maximización de ganancias.

Las empresas transnacionales han sido acusadas de_ promover la colonización interna de los países en desarrollo mediante el reforzamiento de las élites gobernantes, de abusar del poder de mercado, de destruir la estructura entera - de la economía mundial, de soborno, de ser las principales - promotoras en derrocamiento de gobiernos nocivos a sus intereses, entre otros.

Por esta capacidad de afectar el funcionamiento in_ tegral del país receptor, la empresa transnacional provocó - la necesidad de crear regulaciones específicas orientadas a controlar y dirigir sus operaciones en dichos países.

Las regulaciones nacionales al respecto se enfrentan a un sin número de dificultades para su aplicación, de -- entre ellas destacan la de jurisdicción, ya que los estados- sólo pueden ejercitar su soberanía dentro de sus territorios y no pueden perseguir a las empresas en su actividad transnacional; la de que el marco jurídico aplicable a las empre-

sas transnacionales no ha sido hasta ahora suficientemente - definido a nivel de derecho interno; y la de la falta de --- coordinación entre los diversos organismos encargados de la reglamentación de la IE en cuanto a sus políticas. Cada eco- nomía nacional constituye un terreno anárquico de decisiones. Por tanto la tarea de cada gobierno es encontrar cierta cohe- rencia en la anarquía, orientando las expectativas en un sen- tido determinado.

Las limitaciones de los sistemas de control nacio- nales y la ineficacia de sus procedimientos determinaron la búsqueda de formas más efectivas para regular y supervisar - las actividades de las transnacionales. Una posible solu--- ción se vislumbró en la creación de instrumentos internacio- nales reguladores de la conducta de las ET.

Como resultado tenemos ya algunos sistemas interna- cionales que son vigentes y otros que aun se encuentran en - preparación, todos ellos tienen un carácter meramente facult- ativo, pues son pautas o códigos de conducta, cuyo cumpli-- miento es voluntario por parte de las ET.

Los instrumentos internacionales existentes sólo - abordan de forma parcial y fragmentaria las cuestiones refe- rentes a las empresas transnacionales.

Aunado a esto encontramos que varios de ellos se - refieren a "las inversiones extranjeras" o a "inversionistas extranjeros" o se refieren simplemente a "empresas transnacio- nales" sin entrar en el significado exacto de este término - lo cual es una omisión de gran importancia porque en cual--- quier intento de regulación debe determinarse con exactitud_ a quien se aplicarán las reglas, ya que es evidente que la - utilización o no utilización de términos concretos tiene re- percusiones políticas significativas.

Observando los instrumentos internacionales adopta- dos por organismos regionales, encontramos que cada uno de -

ellos refleja intereses particulares de cada grupo.

Esto es válido también para la OCDE, que siendo un organismo multiregional agrupa únicamente países desarrollados por lo que obviamente es fácil adoptar medidas comunes.

La Comunidad Mundial, al intentar elaborar un código de conducta para las transnacionales a través de un organismo de alcance universal como lo es la Organización de las Naciones Unidas se enfrenta al problema de la armonización de intereses de un conjunto de países con diferentes grados de desarrollo.

Las tres corrientes principales de opiniones; la de países desarrollados, países en desarrollo y países socialistas difícilmente podrán llegar a un acuerdo relativo a la reglamentación de las ET.

En consecuencia un código internacional de carácter universal tiene pocas oportunidades de ser realidad.

Debido a que la inoperancia de los principios de Derecho Internacional ha ido en aumento, se cuestiona notablemente la fuerza de las resoluciones tomadas en foros internacionales. Sin embargo, se siguen realizando reuniones periódicas en éstos foros, ya que son la única instancia para coordinar, aunque sea en mínima medida la estrategia de los participantes.

BIBLIOGRAFIA

Barceló R., Victor Manuel, La Empresa Multinacional en Países del Tercer Mundo, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1975

Basurto Jorge, El Perfil de México en 1980, Tomo 3, S. XXI, México, 1976.

Bitar Sergio, Corporaciones Multinacionales y Autonomía Nacional. Monte Avila eds. Caracas, 1977.

Castañeda Jorge, Derecho Económico Internacional, Fondo de - Cultura Economía, México, 1976.

Ceceña José Luis, El Imperio del Dolar, El Caballito, México, 1972.

Dunning John H., La Empresa Multinacional, Fondo de Cultura Economía, México, 1976.

Fajnzylber Fernando, Las Empresas Transnacionales, Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Galeano Eduardo, Las Venas Abiertas de América Latina, Siglo XXI. México, 1978.

Helman Rainer, Transnational Control of Multinational Corporations, Praeger, New York, 1977.

Marini, Ruy Mauro, Dialectica de la Dependencia, Era, México, 1977.

Milliband Ralph, El Estado en la Sociedad Capitalista, Siglo XXI, México, 1976.

Nurkse R., Problemas de Formación de Capital, Fondo de Cultura Económica, México, 1955

Ríos Ferrer Roberto, Exégesis de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, Porrúa, México, 1976.

Robinson Juan, Ensayos sobre la Teoría del Crecimiento Económico, México, 1973.

Silva Michelena J., Política y Bloques de Poder, México, 1976.

Sepúlveda Bernardo, La Estrategia de las Corporaciones Transnacionales y el Sistema Jurídico de los Estados; la Experiencia Latinoamericana, El Colegio de México, México, 1974. La Inversión Extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, México, 1977.

Waldheim Kurt, Justicia Económica Internacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1976

White Eduardo, Empresas Multinacionales Latinoamericanas. La Perspectiva del Derecho Económico, Fondo de Cultura Económica, México 1973.

ARTICULOS

Lall, Sanjaya

"La Economía Política del Control de las Transnacionales".
Banco Nacional de Comercio Exterior.
Comercio Exterior México Vol. 27 No. 8 pp 951-968, agosto -
de 1977.

Wienczek, Miguel

"Problemática Política y Económica de las Transnacionales"
Banco Nacional de Comercio Exterior.
Comercio Exterior, México Vol. 25 No. 4 pp 363-484 abril de
1975.

"Hacia la Regulación de las Transnacionales"

Banco Nacional de Comercio Exterior
Comercio Exterior. México Vol. 25 No. 4 pp 367-369, abril de
1975.

"Prosiguen los Esfuerzos para regular a las Transnacionales"

Banco Nacional de Comercio Exterior Comercio Exterior. Méxi-
co Vol. 28 No. 9 pp 1042-1044 septiembre de 1978.

"La Regulación de las Transnacionales y sus inversiones en -
América Latina. Anteproyecto de Código en informe mensual -
de la Integración Latinoamericana".

Banco Nacional de Comercio Exterior Comercio Exterior
México Vol. 28 No. 7 pp 862-866, julio de 1978.

"Las Transnacionales en la Integración

Banco Nacional de Comercio Exterior Comercio Exterior, Méxi-
co Vol. 28 No. 8 pp 984-989 agosto de 1978.

Rustrian, Raymundo

"Empresas Transnacionales y Estados Receptores"

Banco Nacional de Comercio Exterior Comercio Exterior
México, Vol. 26 No. 6 pp 670-677 junio de 1976.

"La OCDE y las Transnacionales: Tendencia Ominosa"

Banco Nacional de Comercio Exterior Comercio Exterior
México Vol. 26 No. 6 pp. 629-631, junio de 1976.

Michalet, Charles A.

"La Transferencia Internacional de Tecnología"

Banco Nacional de Comercio Exterior Comercio Exterior
México, Vol. 27 No. 6 pp. 634-641 junio de 1977.

Tapiola, Kari

"El Movimiento Sindical Internacional y el Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales"
ILET, México mayo de 1978 DEE/D/20.

Vogelaar, Theodore

"Multinational Enterprises. The Guidelines in Practice".
OECD Observer

Buira S., Ariel

"Diálogo Norte-Sur: Final del Juego"

Banco de México, S. A. Boletín de Indicadores Económicos Internacionales, México, Vol. III No. 5 pp 19-38 junio de 1977.

"Las Multinacionales y la Comunidad Europea"

CEE Comunidad Europea Año 10 No. 112 pp I-V diciembre de 1974

"Europa y las Multinacionales"

CEE Comunidad Europea Año XIII No. 138 pp 15-17 mayo de 1977.

Haferkamp, Wilhelm

"Resistir a las Tentaciones del Proteccionismo"

CEE Comunidad Europea año XIV No. 147 p 32 abril de 1978.

Galbraith, John.

"En elogio de las Transnacionales"

Boletín de Información Internacional México pp 901-909, 19
abril 1978.

"Decisión Jurídica. Transnacionales Bajo Control Continental"

El Correo Económico México año 13 No. 827 p 6 mayo 6 de 1976.

Dunning, John.

"El Futuro de las Empresas Multinacionales"

Perspectivas Económicas E.U. No. 10 pp 33-38 1975

Neghandi, Anant R

"Dirección de las Empresas Multinacionales y Políticas de --
los gobiernos anfitrión" Alta Dirección España año II No. 61
pp 387-398 mayo-junio 1975.

Orrego, Francisco

"El Control de las Empresas Multinacionales"

El Colegio de México Foro Internacional México vol 14 No. 53
pp 106-128 julio-sept. de 1973.

Trejo López, Antonio

"El Nuevo Orden Internacional ante las Transnacionales"

Cultura y Ciencia Política AC Pensamiento Político, México
Vol. 15 No. 59 pp 321-328 marzo de 1974.

Detlev, Vagts

"Formal and Structural Problems of International Organization
for Control of Investment" ed. Don Wallace International Con-
trol of Investment New York, pag. 235, 1973.

"Controling the Multinational is Necessary"
Multinational Business No. 1 p 10 1972

Crawford, Malcolm

"The Intellectual Attack on Multinationals" Multinational Business, No. 3 1977 pp. 10-18.

"La Comisión Recomienda al Grupo de Trabajo preparar un Código para las Transnacionales"
ONU Crónica vol XIII pp 45-47 abril de 1976.

ONU Crónica Vol XIV No. 7 p. 49 julio de 1977. "El Grupo de Trabajo favorece las pláticas de plenipotenciarios".

González Chaparro, Camilo

"Las Reformas al Régimen Andino de Inversión Extranjera"
BID/INTAL Derecho de la Integración 24 p 133 marzo de 1977.

VERNON Raymond, "Conflict and Resolution Between Direct Foreign Investors and less Developed Countries", in the Multinational Enterprise in Transition, Darwin Press, Princeton, 1972.

DOCUMENTOS

Asamblea Parlamentaria del Consejo de Europa, Resolución ---
639 (1976) (IME (76)17)

Centro sobre las Empresas Transnacionales, Leyes y Reglamenta-
ciones Nacionales en Materia de Empresas Transnacionales -
(E/C.10/8/Add.1)

Comisión de Empresas Transnacionales, Grupo Plenario Gubernamen-
tal de Trabajo sobre el Código de Conducta 1977 New York.
Empresas Transnacionales: Material de importancia para la for-
mulación de un código de conducta (E/C.10/18).

Comisión de Empresas Transnacionales, Grupo Intergubernamen-
tal de Trabajo sobre un código de conducta, quinto período -
de sesiones agosto 1978 Empresas Transnacionales: Aspectos -
de las posibles relaciones entre la formulación de un código
de conducta y actividades conexas realizadas por la UNCTAD y
la OIT. (E/C.10/AC.2/5)

OEA, Estudio Comparativo de las Legislaciones Latinoamerica-
nas sobre regulación y control de la inversión extranjera.
(OEA/SER. GCP/INF.380/75).

OEA, 3a. Reunión Preparativa del Grupo de Trabajo sobre las -
Empresas Transnacionales, Aide-mémoire presentado por el gru-
po latinoamericano Directriz G. documento 4 13 de enero 1975.

OEA, Resolución del Consejo Permanente sobre comportamiento -
de las Empresas Transnacionales (CP/RES 154(167/75)

OEA, Empresas Transnacionales Resolución aprobada en la sexta
sesión Plenaria de la Asamblea General de la OEA. 10. de ju-
lio de 1978 (AG/RES. 349(VIII-C/78)).

Comisión del Acuerdo de Cartagena, Régimen Común de Tratamiento a los capitales Extranjeros. 31 de diciembre de 1969.

Comisión del Acuerdo de Cartagena. Reformas al Régimen Común de tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre marcas, - patentes, licencias y regalías (decisión 24) Vigésimo período de sesiones ordinarias 30 de octubre 1976, decisión 103.

Congress of the International Chamber of Commerce Estambul - 1969 The Role rights and responsibilities of the international corporations.

Parlamento Europeo, Delegación del Parlamento Europeo para - las relaciones con el Congreso Norteamericano, Draft Code of Principles in Multinationals Enterprises and Governments, -- Septiembre 19-23, 1976. Washington, D. C. and European Parliament.

OCDE, Declaration on International Investment and Multinational Enterprises June 21 1976 Paris.

Reunión de Representantes de 24 países de América Latina y -- del Caribe. Reglas de Conducta que deben observar las Empresas Transnacionales. Washington 8 al 11 de enero de 1975.

SELA, Anteproyecto de Código de conducta para las Empresas - Transnacionales. 1978.

SELA, Anteproyecto de Código de Conducta para las Empresas - Transnacionales. 1979. SP/GRULA/DF No. 1/Rev 3.

SELA, Anteproyecto de Código de Conducta para las Empresas - Transnacionales. 1980 SP/GRULA.DF No. 3/ Rev. 4.

SELA, Examen de las negociaciones sobre un Código de Conducta para las ET del Código Internacional de Conducta sobre - Transferencia de Tecnología. SP/CL/VI. 0/DT No. 7.

M-0037 539