



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MEXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

**LA EMPRESA TRANSNACIONAL:
UN NUEVO ACTOR EN LA SOCIEDAD
INTERNACIONAL**

T E S I S

Que para obtener el Título de:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P r e s e n t a:

JAVIER ZARCO LEDESMA

México, D. F.

1988

51
26j



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

LA EMPRESA TRANSNACIONAL:
UN NUEVO ACTOR EN LA SOCIEDAD INTERNACIONAL.

INTRODUCCION.	PAG.
CAPITULO I	
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA DISCIPLINA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES.	14
1.1 LA SOCIEDAD INTERNACIONAL	35
1.2 LOS SUJETOS DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES.	46
CAPITULO II	
NOTAS GENERALES SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.	68
2.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES.	68
2.2 TIPOLOGÍA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.	78
CAPITULO III	
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL.	95
3.1 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.	95
3.2 EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.	110
3.3 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA.	131
CAPITULO IV	
ALGUNOS ASPECTOS SOCIALES Y CULTURALES DE LA SOCIEDAD INTERNACIONAL Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.	146
4.1 LAS COMUNICACIONES INTERNACIONALES Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.	146
4.2 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LA PUBLICIDAD.	167

CAPITULO V	EL ORDEN JURÍDICO INTERNACIONAL Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.	187
	5.1 LA EMPRESA TRANSNACIONAL Y EL DERECHO INTERNACIONAL.	187
	5.2 EL CÓDIGO INTERNACIONAL DE CONDUCTA PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.	225
CAPITULO VI	EL ESTADO Y LA EMPRESA TRANSNACIONAL.	250
	REFLEXIONES FINALES.	311
	ANEXOS.	348
	CUADROS ESTADISTICOS.	368
	BIBLIOGRAFIA.	405

INTRODUCCION.

Actualmente, el fenómeno de las Empresas Transnacionales (ET's) se ha situado en el centro de los debates en el ámbito político-gubernamental y académico sobre las relaciones económicas internacionales. Las ET's son objeto de la atención mundial debido a la extensión, desarrollo, poder e importancia tan grandes que han adquirido en el contexto tanto nacional de los países de origen y receptores como internacional, y que rebasan todos los límites imaginados. Este tipo de empresas se han convertido, hoy en día, en el eje central e instrumento fundamental del proceso de transnacionalización que caracteriza a toda la estructura internacional.

La concentración y centralización del capital resultantes del desarrollo del sistema capitalista han desembocado en el surgimiento de grandes unidades económicas con un gran desarrollo en su crecimiento y diversificación, que se han convertido en enormes empresas de una fuerza y poderío extraordinarios, que han trascendido los límites y posibilidades de los mercados internos de los países desarrollados en que se originaron. De tal manera que, las ET's se convierten en la célula productiva y comercial fundamental en la evolución y expansión del capitalismo.

Cabe señalar que, este fenómeno en su forma con-temporánea es producto de un prolongado proceso histórico, en el que cada uno de sus elementos y sus interrelaciones son transfor-

maciones de otros previos, que corresponden a estadios anteriores del desarrollo del sistema capitalista. Esta nueva etapa se caracteriza primordialmente porque la producción se organiza en un plano global, más que nacional o local. La transnacionalización no es sólo una manera de organizar el capital y el proceso productivo, y de apropiarse y utilizar el excedente, sino también, un conjunto de ideas y creencias, es decir, un sistema sociocultural y político.

Como ya mencionamos, la empresa transnacional es la institución dominante de este sistema global, que afecta todos los ámbitos de la realidad internacional y representa un principio de planificación y de organización de la actividad económica más allá del ámbito nacional, a nivel de la iniciativa privada. Sin embargo, el fenómeno de las ET's no es nuevo, al respecto es necesario unicamente recordemos las características del desarrollo y evolución del capitalismo a nivel internacional, en especial a partir de mediados del siglo pasado.

No obstante, debemos reconocer que este tipo de empresas se han desarrollado en forma significativa y creciente a partir de la terminación de la 2a. Guerra Mundial. Así, el surgimiento de la empresa transnacional como un fenómeno sin precedente en la historia económica y política del mundo, con implicaciones tanto para el país de origen como para los países receptores y, sobre todo, para la Sociedad Internacional (SI) en general, figura entre las características fundamentales de la segunda mitad

del siglo XX.

En este contexto, cabe indicar que al término - de la 2a. Guerra Mundial, los Estados Unidos, país dominante dentro del sistema capitalista, conjuntamente con los países aliados establecieron el esquema político, económico y militar para la - "nueva" SI. Así, bajo la hegemonía económico-política de los Estados Unidos, las ET's - comenzando por las de origen norteamericano - establecieron filiales en otros países, aprovechando la libertad en las corrientes de inversión y de bienes entre los Estados y una abundante y barata energía. Para las ET's, el mundo era un -- mercado abierto para una renaciente sociedad consumidora, el cual se apoyaba en la continuidad de ordenamientos políticos estables que permitieron la expansión de las empresas. La clave del proceso de internacionalización de las empresas no radicó en la tradicional exportación e importación de mercancías, sino en la inversión directa.

Durante el último cuarto de siglo, hemos sido - testigos de la sorprendente transformación de la empresa transnacional en un fenómeno de primera magnitud en las relaciones económicas internacionales y en la SI. Su dimensión y difusión geográfica, la multiplicidad de sus operaciones y su control sobre toda clase de recursos en todo el mundo, así como la utilización que - hace de dichos recursos, persiguiendo sus propios objetivos están a la altura, en cuanto a su alcance y consecuencias, de los intercambios económicos entre los países.

Consideramos que en su forma y dimensiones actuales las ET's son producto del sistema económico internacional en el que actúan. Sus estrategias fundamentales evolucionan como respuesta a la situación internacional prevaleciente y a las políticas que se dan en los planos nacional y regional. La importancia cada vez mayor de éstas ha afectado, a su vez, el funcionamiento de toda la SI.

Por otra parte, la enorme dimensión y la importancia constantemente creciente de las ET's quedan claramente reveladas cuando se consideran en el contexto de la actividad económica internacional. Aún cuando la muy usual comparación entre las ventas anuales brutas de las ET's y el PNB de los países exagera, según algunos especialistas, la importancia relativa de las actividades de este tipo de empresas, la conclusión de que muchas ET's son mayores que un buen número de países sigue siendo válida.

Asimismo, debemos señalar que las ET's han impactado significativamente la estructura productiva de muchos países y la composición y dirección de los flujos de comercio e inversión internacionales y han acentuado la interdependencia entre los países. En algunas economías su dominio es determinante, al grado de ser el principal vínculo con la economía internacional. Sus actividades de distribución y producción han modificado los patrones de consumo en muchos países.

La importancia de las ET's en la actualidad se ilustra por el papel preponderante que han ocupado en varias áreas

del desarrollo internacional, tales como: la industrialización, las modificaciones en la composición de la producción industrial, la descomposición del proceso productivo, el fortalecimiento de la banca transnacional, la subcontratación internacional, el comercio internacional, entre otros.

La empresa transnacional es la organización económica más avanzada del sistema capitalista, su esfera de actividad es la esfera terrestre, ya sea en países desarrollados o subdesarrollados, socialistas o capitalistas, su presencia se hace sentir cotidianamente. La participación de las ET's en la vida internacional no es oficial ni esta reconocida formalmente, sin embargo, hacen sentir su poder e influencia en forma pública dentro de la SI, y la cual está directa y/o indirectamente vinculada con la acción internacional de los Estados y los organismos internacionales.

La empresa es transnacional en la medida en que sus actividades se realizan en más de un país, con el propósito principal de maximizar las ganancias, no de las unidades individuales de base local, sino del grupo como un todo. Así, las operaciones e iniciativas de las ET's rebasan y penetran a través de las fronteras nacionales y provocan una serie de hechos y fenómenos de toda naturaleza, tanto para los países como para toda la SI. Aquí, el fenómeno de las ET's lo ubicamos no únicamente en el plano económico, sino también en el político.

De esta manera, mientras una empresa diversifica

más sus actividades y extiende su radio de acción a más países, más amplia su poder y su influencia. Por lo que, la estrategia de las ET's sólo puede desarrollarse en forma global en el ámbito internacional. Es decir, la internacionalización de las actividades e intereses de estas empresas es una de sus características distintivas.

De acuerdo con lo que mencionamos anteriormente, las ET's se desarrollan en un espacio económico, un mercado dividido en unidades políticas, esto es, en un escenario en el que predomina el poder político, por lo que estimamos que es necesario reconocer y ubicar el fenómeno de las ET's en el contexto político en cuyo interior operan, y no exclusivamente en el campo de la economía.

Las ET's en su actividad no se limitan única y exclusivamente al ámbito económico, sino que participan activa y directamente en los asuntos de carácter político, cultural, ideológico y jurídico, tanto a nivel de los países en que actúan como de toda la SI. Estas en su desarrollo y crecimiento han rebasado la esfera económica, y su influencia y poder se siente en toda la estructura internacional. Por lo que, afirmamos que no hay un sólo campo o sector de la realidad internacional que no se vea afectado en forma directa y/o indirecta, por las actividades y desarrollo de este tipo de empresas, en este sentido, las ET's no pueden dejarse de lado en el marco de estudio de la SI y de la disciplina de las relaciones internacionales.

Es claro que, el ámbito natural de acción de este tipo de empresas es el internacional, es decir, la SI, que es el objeto de estudio de las relaciones internacionales, por lo que estimamos se han convertido en un importante e indispensable componente de dicha sociedad. De esta manera, las ET's tienen una participación real en el sentido de capacidad para influir en las decisiones que afectan de manera decisiva la estructura y funcionamiento de la SI, esto es, la capacidad de movilizar los recursos apropiados para intervenir e influir en la evolución y desarrollo de la SI.

En este sentido, en el presente trabajo pretendemos demostrar que las ET's son un actor importante y de primer orden en la SI, y no parte o consecuencia de un fenómeno exclusivamente económico propio del sistema capitalista, ya que éstas en su evolución y actividades han rebasado la esfera económica y su influencia y poder se siente en todos los sectores que conforman a la SI.

Asimismo, comprobaremos que las ET's en su dinámica han adquirido una importancia tal que influyen en el desarrollo de la SI, y en la conformación y evolución de la realidad internacional, no únicamente en el campo económico, sino también en el político, jurídico, social y cultural, y que de manera significativa y permanente han afectado a la SI, ya que éstas se han convertido en agentes significativos de vinculación entre los distintos participantes y componentes de la SI, esto debido al volu-

mén y calidad de los recursos de poder que movilizan y controlan, lo que les ha dado una capacidad y poder que influyen y llegan a determinar acontecimientos internacionales.

Nuestra hipótesis de trabajo la comprobaremos a través del análisis y estudio de la importancia, papel y poder de las ET's en los principales sectores de la SI, es decir, la economía internacional, las comunicaciones internacionales, y el derecho internacional, el aspecto político lo trataremos en lo que hace a la relación Estado-ET's, lo que a su vez nos permite analizar la vinculación entre estas empresas y el actor internacional por excelencia.

Desde nuestro punto de vista, es urgente y necesario considerar a las ET's dentro de la disciplina de las relaciones internacionales, y en las configuraciones que se hagan acerca de la actual SI, pues de lo contrario sería difícil comprender objetivamente el desarrollo de dicha sociedad, si se prescinde de su existencia y se continúa con el mito del monopolio exclusivo - en el ámbito internacional por parte del Estado y los organismos internacionales.

Lo que señalamos en el párrafo anterior, nos -- lleva al tema de la situación actual de estas empresas en nuestra disciplina, punto que será objeto del primer capítulo de nuestro trabajo, sin embargo, cabe hacer algunos comentarios sobre este particular. En primer lugar, es claro que en las definiciones que

se han elaborado en torno a las relaciones internacionales, los ú
nicos actores internacionales claramente identificados son el Es-
tado y los organismos internacionales. Siendo esta una de las pre
misas básicas en que se ha fundamentado el desarrollo de la disci
plina de las relaciones internacionales.

Para nosotros, con esta concepción se está cir-
cunscribiendo a la disciplina al ámbito exclusivamente estatal, -
dejando de lado fenómenos y situaciones ajenos al Estado, pero --
que suceden comunmente en la SI, como es el caso de las ET's. Aho-
ra bien, como ya lo mencionamos, este fenómeno de las ET's a par-
tir de la 2a Guerra Mundial ha experimentado un cambio significa-
tivo sobre todo en su incidencia, participación e influencia en
la SI. Por lo que, estimamos que los actuales estudios sobre las
relaciones internacionales y la SI deben comprender y considerar
en su justa y real dimensión e importancia a las ET's, como un fe
nómeno de primer orden en nuestra disciplina, tanto en el campo e
conómico como en el político, social, cultural y jurídico. Este -
es precisamente el marco en que se ubica nuestro trabajo, como una
propuesta que comprende al análisis empírico, ya que el estudio -
de carácter teórico deberá ser objeto de otra investigación, lo -
que pretendemos es identificar a través del diagnóstico de la ---
actual SI, los fundamentos prácticos para nuestra proposición.

En este contexto, debemos recordar que la evolu-
ción de nuestra disciplina, como el de todas las ciencias socia-
les, se explica y entiende en buena medida por el desarrollo his-

tórico de su objeto de estudio, en este caso de la realidad internacional. Asimismo, cabe señalar que, las relaciones internacionales se caracterizan por ser el sector más dinámico y movable de la realidad social. Todo lo cual nos lleva a la necesidad de que nuestra disciplina en cuanto a su campo de estudio, sea adecuada al momento histórico, para que considere apropiadamente las nuevas situaciones y fenómenos que se presentan en la realidad y sociedad internacionales.

Por otro lado, para efectos de este trabajo, la empresa transnacional no actúa como una aglomeración de compañías nacionales laxamente relacionadas entre sí por acciones de capital, sino como una sola empresa estrictamente controlada, y situada en mercados separados por fronteras nacionales y funcionando bajo diversos gobiernos nacionales; es la empresa que controla activos en más de un país. Utilizamos el término empresas porque denota claramente una red de entidades de existencia real e ideal - situadas en diferentes países relacionadas por vínculos de propiedad y/o control, y es transnacional por cuanto a su radio de actividades, es decir que, sus operaciones abarcan más de un Estado. Cabe indiquemos que, esta definición es únicamente el punto de partida para el análisis, y no intenta ser una concepción acabada y definitiva, lo que intentamos es señalar los rasgos más característicos de estas empresas.

Como filial de una empresa transnacional consideramos a las empresas que funcionan bajo control efectivo de la

casa matriz, y puede ser una subsidiaria o una asociada; como compañía o casa matriz entendemos a las empresas establecidas generalmente en un país desarrollado capitalista, que en situaciones típicas controlan las actividades de sus filiales en el exterior, determinan tanto la forma en que los recursos financieros, técnicos y de gestión se distribuyen en el mundo, como la composición final de todo el conjunto, son las empresas que ejercen un control efectivo sobre sus filiales al ser propietarias exclusivas o mayoritarias de éstas últimas, aunque a menudo pueden ejercer ese control siendo propietarias minoritarias.

Este trabajo lo hemos dividido en seis capítulos, en el primero de los cuales haremos referencia a la situación de las ET's en el marco de la disciplina de las relaciones internacionales, ésto a través de las referencias que hacen algunos autores a este fenómeno en sus configuraciones sobre la SI, los cuales -- consideramos son los más representativos y que mayor influencia -- han tenido en los estudios internacionales. Asimismo, al presentar las características generales de la SI, justificaremos el uso del término en nuestro estudio, como campo de acción natural de este tipo de empresas. Por último expondremos algunos comentarios breves pero necesarios sobre el Estado y los organismos internacionales, como actores internacionales. Por lo que hace al capítulo 2, nos referiremos a los rasgos característicos de este tipo de empresas, a fin de estar en posibilidad de identificarlas adecuadamente, e incluiremos una tipología de las mismas, mediante la

presentación de las definiciones más sobresalientes de ET's.

En los capítulos 3 y 4, analizaremos las actividades de las ET's en sectores representativos de la SI, en el transcurso de los cuales constataremos la forma en que han afectado y afectan a la SI, y han adquirido un poder e importancia tal que merecen ser consideradas por nuestra disciplina. Así, en el apartado 3, evaluaremos la participación de estas empresas en los ámbitos fundamentales para el funcionamiento de la economía internacional, y que mayor incidencia tienen en el desarrollo actual de dicha economía y la de los países, como son: el Comercio Internacional, el Sistema Monetario y Financiero Internacional y la Transferencia de Tecnología. Por lo que hace al capítulo 4 del trabajo, nos enfocaremos al tratamiento del fenómeno de control e influencia de las ET's sobre los medios de comunicación a nivel internacional, identificando alguno de los problemas que se suscitan por esta situación, y se destacará en forma particular el caso de las ET's de la publicidad, que actualmente es un instrumento de la mayor importancia para estas empresas en su accionar económico, político, social y cultural.

En el capítulo 5, estudiaremos la cuestión relativa a la forma en que el Derecho Internacional ha resentido y ha sido afectado por el fenómeno de las ET's, y presentaremos un punto referente a los trabajos que en el ámbito de las Naciones Unidas, se están realizando encaminados a la elaboración de un Código de Conducta para este tipo de empresas, hemos escogido este có

digo por ser el intento de control que presenta un enfoque más -- amplio y objetivo acerca de las ET's. De esta manera, cubrimos la referencia indispensable a las cuestiones jurídicas.

Por último en el apartado 6, analizaremos las relaciones e influencias mutuas entre las ET's y el actor internacional por excelencia: el Estado, tema que es fundamental para -- los propósitos de nuestro trabajo, y a través del cual haremos referencia a un tema clave, como es el relativo a la participación política, tanto a nivel nacional como internacional, de estas empresas. Finalmente, presentaremos nuestras reflexiones finales sobre el análisis efectuado y los fundamentos que derivados de dicho ejercicio serán los apoyos a nuestra propuesta de considerar a las ET's como actor en la SI. Cabe aclarar que, si bien los datos y estadísticas utilizadas en el transcurso del presente trabajo son atrasadas, nos permiten ilustrar algunos de los fenómenos y hechos en que participan las ET's.

Con nuestro trabajo pretendemos cubrir la parte empírica de un planteamiento como el que hacemos. Debemos reconocer que, nuestra contribución es limitada, ya que el mayor y más importante trabajo deberá realizarse en el futuro, para determinar la forma y alternativas teóricas para considerar y estudiar a las ET's en el marco de la disciplina de las Relaciones Internacionales.

CAPITULO I

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA DISCIPLINA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES.

La consideración generalmente aceptada del papel dominante de los actores tradicionales de las relaciones internacionales, particularmente el Estado, en la Sociedad Internacional (SI), su calidad como centro de referencia para determinar lo que es internacional, y el hecho de ser los actores primarios, ha provocado que NO se consideren como actores internacionales, ni dentro del ámbito de estudio de la disciplina de las relaciones internacionales a los demás grupos o entes sociales, que actúan y están presentes cotidianamente en la SI, y que son ajenos a la actividad estatal y la de los organismos internacionales.

Consideramos que si bien es cierto, el Estado y las organizaciones internacionales juegan indudablemente un papel importante en las relaciones internacionales, éstos se encuentran inmersos en una compleja trama de elementos sociales, políticos, económicos, culturales, ideológicos, etc., que en mayor o menor grado los condicionan o se ven influenciados significativamente por dichos factores.

Como ya lo señalamos, en la SI actúan una serie de grupos u organizaciones que son parte importante de toda la gama de elementos y factores de todo tipo que están presentes en la

realidad internacional, y que no están ligados a los Estados ni a los organismos internacionales. Los autores que los consideran dentro de la configuración de la SI y, por tanto, dentro de nuestra disciplina, las han denominado como Fuerzas o Relaciones Transnacionales.

Son varios teóricos los que aceptan y consideran la actuación y la presencia de este tipo de fenómenos en la SI, y como parte del objeto de estudio de las relaciones internacionales. Destacan dentro de éstos los siguientes: Raymond Aron, Marcel Merle, Manuel Medina y Antonio Truyol y Serra. Son éstos los que han hecho referencias más específicas a las Fuerzas Transnacionales, especialmente por lo que hace al caso de las Empresas Transnacionales (ET's).

A través de los planteamientos de estos autores es que podemos presentar la consideración de las ET's dentro de la disciplina de las relaciones internacionales, que es hecha en el marco más general de las llamadas Fuerzas o Relaciones Transnacionales.

Cabe que aclaremos antes de señalar lo planteado por cada uno de los teóricos, que éstos en sus consideraciones sobre estos fenómenos no presentan grandes diferencias. Particularmente, coinciden en cuanto que hablan de estas fuerzas como un elemento separado de las relaciones internacionales, ya que consi

deran a éstas más bien como relaciones interestatales.

Ahora bien, señalemos lo expuesto por cada uno de los teóricos:

- En primer lugar, Raymond Aron afirma que en los cambios que se están dando dentro de la SI hay una nueva situación que él denomina Relaciones Transnacionales, esto es, la acción de actores no gubernamentales. De esta forma, el profesor Aron introduce la idea de "Sociedad Transnacional", para referirse a una dimensión de relaciones y fenómenos complementarios o paralelos a las relaciones interestatales.

Según este autor, en la política "transnacional" los actores nacionales orientan sus acciones hacia otros actores nacionales de otra unidad política del sistema internacional, a efecto de obtener éstos un comportamiento favorable a sus objetivos y, en ciertos casos, asumiendo el carácter de actor "interno" de un determinado sistema político nacional y participando desde dentro, de una manera directa o indirecta, en el ejercicio de la autoridad política. Se trata, según Aron, en este caso de lo que se llama vinculación por penetración entre dos sistemas políticos nacionales, y se ilustra con el ejemplo de las filiales de las corporaciones transnacionales o con el de los partidos políticos y sindicatos internacionales.

- Por su parte, Marcel Merle señala que existen otros "flujos" que escapan al control de las autoridades gubernamentales, - que indudablemente los gobiernos no son indiferentes al desarrollo de todos estos fenómenos que pueden afectarlos, y únicamente pueden reaccionar frente a las actividades realizadas por individualidades o por grupos, que actúan en la SI - con movimiento propio y con objetivos que les son, también, propios. A este tipo de flujos les denomina con el calificativo de "transnacionales".

El profesor Merle define a estas fuerzas transnacionales como los movimientos y las corrientes de solidaridad de origen privado, que tratan de establecerse a través de las fronteras y que tienden a hacer valer o a imponer su punto de vista en el sistema internacional. Esta definición, voluntariamente - muy genérica, incluye fenómenos de naturaleza y de identidad muy diferentes. 1

De acuerdo con este autor, la distinción entre organismos de fines no lucrativos y de fines lucrativos puede tenerse en cuenta como marco de análisis para el estudio de las fuerzas transnacionales, porque refleja el grado de interés o de influencia que presentan los Estados frente a los actores capaces de disputarles el poder; Merle al igual que Aron, utiliza como los más claros y definitivos ejemplos de estas fuerzas a las corporaciones transnacionales, a los partidos políticos y a los sindicatos internacionales

- De la misma forma, Manuel Medina afirma que existen fuerzas sociales y económicas que actúan a través de las fronteras nacionales y que no se identifican necesariamente con actores nacionales; señala que, las internacionales sindicales, los partidos políticos transnacionales, los CARTELES y las sociedades multinacionales, no limitan su actuación internacional a conseguir la intervención del Estado, sino que tratan de -- participar directamente en las grandes decisiones internacionales, en defensa de sus respectivos intereses o ideologías. También, según este autor, cuando estas fuerzas actúan mediante el ejercicio de presiones sobre los decisores nacionales, merecen la atención de la teoría de las relaciones internacionales.

- Por último, Antonio Truyol y Serra estima que el papel dominante del Estado en la SI, no debe de hacernos olvidar los demás grupos sociales que en aquella actúan de hecho, operando, estableciendo contactos, entendiéndose o rivalizando por encima de las fronteras estatales. Según el profesor Truyol y Serra, estos grupos y los individuos que los integran, constituyen el "pueblo internacional", son el ELEMENTO DEMOCRATICO de la SI; sus relaciones con los Estados pueden variar. Estos elementos forman el amplísimo círculo de las asociaciones de intereses económicos y sociales.

De acuerdo con este autor, su presencia activa influye sobre el comportamiento de los Estados en mayor o menor medida y --

contribuye de esta forma indirectamente a configurar la política internacional en un momento determinado. Algunas disponen de un poder material o moral superior al de no pocos Estados. Son las Fuerzas Transnacionales de la SI; fuerzas sociales no estatales, que actúan más allá del marco del Estado. - También de la misma manera que los otros teóricos, uno de sus ejemplos más definitivos son las ET's.

Cabe aclarar que algunos otros teóricos a través del concepto "grupos de presión" agrupan a todos los factores y fuerzas no estatales que ejercen influencia sobre las relaciones internacionales. Al respecto, estimamos que una de las características más distintivas de estos grupos es la acción indirecta, - es decir, tratan de influir en los órganos de decisión política para que se actue de acuerdo a sus intereses.

Como podemos observar, a partir de las consideraciones de los autores antes mencionados, existe una gran preocupación en los círculos académicos por la magnitud e importancia que han adquirido ciertos fenómenos, tales como las ET's, lo que ha -- provocado su ubicación dentro de los componentes de la realidad -- internacional y, por lo tanto, de la SI. Esto significa definitivamente un avance muy importante, como intento de adecuación del aparato teórico de nuestra disciplina.

Sin embargo, estimamos que es necesario seguir -- adelante en estos planteamientos, y es precisamente lo que intenta

mos hacer en este trabajo, ya que para el caso de las ET's, éstas por su gran desarrollo, poder e importancia han rebasado por mucho las consideraciones hechas por estos autores acerca de la ubicación de estas empresas en el marco de las Fuerzas Transnacionales. De hecho, la realidad internacional está compuesta por todo aquello que rebasa las fronteras nacionales, afecta a la SI o tiene influencia en la conducta internacional de los actores internacionales, aún cuando no este relacionada con el Estado, por lo que consideramos que no se puede hablar de relaciones paralelas o fenómenos complementarios a las relaciones interestatales, ya que todo forma parte de la misma realidad: la Internacional.

De esta forma no únicamente las ET's, sino también todo el conjunto de Fuerzas Transnacionales son parte de ese todo: la realidad internacional; y las situaciones en que participan no son secundarias. En este sentido, creemos que se debe acabar con el menosprecio, por calificar de alguna forma la situación de estas fuerzas dentro de nuestra disciplina, de que son objeto estas relaciones transnacionales, ya que enfrentamos el muy grave riesgo de tener o hacer elaboraciones teóricas en torno a las relaciones internacionales, que no correspondan objetivamente, ni históricamente a la situación actual.

Ahora bien, resulta un hecho irrefutable, que de alguna manera reconocen los teóricos citados, el que los ámbitos -

de actividad de este grupo de fuerzas abarcan todos los aspectos de la vida internacional, desde el económico hasta el religioso. Así, en sus relaciones o vínculos con los Estados forman una amplísima gama de intereses económicos, políticos, sociales, culturales ideológicos, etc. De esto se desprende un hecho que resulta innegable y que merece lo destaquemos: los Estados y los organismos internacionales han ido y van asociándose, cada vez en mayor grado, en su actividad con intereses privados organizados. Esto es un ejemplo más de la necesidad de que consideremos a otro tipo de actores en la SI, aparte de los ya conocidos, nuevamente el caso de las ET's debe ser resaltado en este contexto.

Uno de los casos más claros de lo que mencionamos en el párrafo anterior, es la actividad o participación de las ET's en la vida internacional, que no es oficial ni esta reconocida formalmente, no obstante hacen sentir su poder, su importancia y su influencia en forma pública dentro de la SI, y la cual está directa y/o indirectamente vinculada con la acción internacional de los Estados y de los organismos internacionales, todo lo cual comprobaremos más adelante.

Por otra parte, reconocemos que el estudio y la consideración teórica de estos fenómenos es particularmente delicado, ya que sí bien es relativamente fácil identificar como actores a los Estados y a los organismos internacionales, es mucho más complicado localizar el origen y, después, reconstruir el trazado de

todas las acciones, reacciones e intervenciones que constituyen la red de las "relaciones transnacionales", esto en buena medida es resultado del descuido y la falta de atención de los especialistas por este tipo de fenómenos, lo que no ha permitido una ubicación adecuada y justa de dichas cuestiones en la teoría de las relaciones internacionales.

No obstante lo anterior, estamos en posibilidad de señalar una serie de elementos y características propias de cada una de estas fuerzas, que dé como resultado, en algunos casos, la consideración de éstas como actores independientes e indispensables en las consideraciones de la SI, por el objetivo de este trabajo únicamente lo haremos para el caso de las ET's.

En este contexto, debemos señalar que el Derecho Internacional tradicional, obviamente, no es de gran ayuda para estudiar a este tipo de fenómenos, ya que fue creado por los Estados, razón por la cual no considera a este tipo de fenómenos o fuerzas dentro de su ámbito de estudio.

Antes de continuar tenemos que plantear que, de acuerdo con M. Merle, la distinción entre organismos de fines no lucrativos y de fines lucrativos puede tenerse en cuenta como marco de análisis para el estudio de las fuerzas transnacionales, -- porque refleja el grado de interés o de influencia que presentan los Estados frente a los actores capaces de disputarles el poder .

Al respecto, consideramos que esta diferenciación sólo concierne a las fuerzas organizadas, y podemos observar que se toma en forma muy determinante el elemento económico, de ahí que únicamente pueda servir esta distinción como el punto de partida o referencia para el estudio y análisis de dichas fuerzas.

Por otra parte, especialmente en lo que hace a la relación entre las ET's y el Estado, hay dos corrientes de pensamiento que son las más importantes acerca del poder político de los Estados y estas empresas. Por un lado se presenta la afirmación que ya es del dominio general, y es que las ET's han alcanzado una dimensión, una capacidad y un poder superior al de muchos Estados. A partir de esto, se afirma que el centro de poder se ha desplazado y que este tipo de empresas están a punto de suplantar a los propios Estados.

Por otro lado, otros autores estiman por el contrario que la intervención política sigue siendo decisiva y que las ET's no son, en la mayoría de los casos, más que agentes al servicio de la política de los Estados.

Sobre el particular, el profesor Merle afirma que

"Estas dos interpretaciones conducen a diagnósticos y terapias totalmente distintas. En el primer caso, estaríamos en presencia de la irrupción de un nuevo poder, tanto más nocivo cuanto que está oculto e incontrolado.

En el segundo caso, el crecimiento de las firmas multinacionales no sería otra cosa que la versión moderna del viejo imperialismo, en el que siempre se establece una colusión entre el poder político y los intereses privados para asegurar la dominación de una sociedad sobre otra².

El profesor Merle plantea que para aclarar estas dos concepciones resulta necesario distinguir entre dos tipos de situaciones: por una parte, las firmas nacionales con actividades en el exterior; y la otra, las firmas que pueden considerarse, por su estructura y organización, como entes independientes de los Estados.

- Firmas Nacionales con Actividades en el Exterior.

Marcel Merle afirma que, la expresión "Firma Multinacional se aplica frecuentemente a firmas nacionales (como la General Motors, Fiat o Renault), que ejercen una parte de sus actividades fuera del país donde está ubicada su sede social. En estas condiciones, es legítimo considerar a estas empresas como un elemento de la influencia ejercida por una colectividad y sufrida por otra, así las firmas multinacionales contribuyen a instaurar una relación de poder entre dos colectividades. De esta forma, se debe estimar que la colectividad de donde emana la tentativa de dominación sobre otro país, supone una voluntad de expansión manifiesta bajo la forma de penetración económica apoyada en la iniciativa privada.

Antes de proseguir señalemos que, para Merle la expresión "firma multinacional", comprende un conjunto de situaciones muy variadas, que van desde la empresa nacional que trata de expandir su acción más allá de las fronteras, hasta las empresas o grupos de empresas que escapan por su estructura y organización al control nacional, y que se enfrentan a múltiples rivales privados y públicos, nacionales e internacionales. En éstas, según Merle, hay una constante: la internacionalización de sus actividades, que responde a un planteamiento estratégico basado en la utilización de todos sus recursos en una acción integrada.

Con respecto a lo anterior M. Merle llega a tres conclusiones generales:

- 1.- Los efectos de dominación que realmente PUEDEN resultar de la intervención de las firmas multinacionales no son ni constantes, ni uniformes.
- 2.- Las firmas multinacionales con actividades en el exterior PUEDEN constituir un elemento de una política imperialista, ya porque son utilizadas como medios de penetración por los países, ya porque disponen de una influencia bastante grande para convertir a estos mismos gobiernos a la idea de defender los intereses que adquieren o que tienen la intención de adquirir en el extranjero estas firmas.
- 3.- La identificación pura y simple entre los intereses de estas firmas y los de los gobiernos de los países de origen no siempre es posible. En este caso, las firmas incluso las nacionales, se convierten en actores internacionales dotados de una autonomía real

de acción. Con mayor razón ocurre lo anterior, cuando se trata de firmas que escapan, por su estructura, al control del país.

- Firmas Multinacionales Independientes de los Gobiernos.

Según Merle, el elemento más importante para distinguir entre firmas nacionales con actividades en el exterior y las multinacionales independientes, es el origen y la naturaleza del control sobre la empresa. De acuerdo con este autor, existen tres procedimientos a través de los cuales es posible determinar la causa de que algunas firmas escapen a la atracción y a la influencia del poder estatal:

- a) Las sociedades que están constituidas por dos empresas semejantes, nacidas en dos países diferentes, pero dirigidas por un consejo de administración común.
- b) El acuerdo entre dos sociedades nacionales para coordinar sus estrategias, sin llegar a la fusión.
- c) El último es el del CARTEL* o la coalición generalizada entre productores de una misma rama productiva que deciden adoptar, frente al conjunto de proveedores y consumidores una estrategia común.

Concluye este autor que, en los tres casos el poder de las firmas desborda el marco de los Estados, en los que estas firmas han instalado su sede social. Se trata de actores autónomos que ejecutan una estrategia independiente y persiguen, median te su acción internacional, sus propios intereses.

* Sobre éste hablaremos más adelante.

Por último Merle afirma que, ya se trate de la primera y sobre todo de la segunda categoría de firmas, la actividad de éstas constituye un desafío para los demás actores del sistema internacional. Los Estados, considerados aisladamente, son tanto menos aptos para contrarrestar la actividad del conjunto de estas firmas, cuanto éste sirve a veces a sus propios intereses o lo que equivale a lo mismo, perjudica a los intereses de sus rivales en la competencia industrial o comercial. Estos son los planteamientos más destacados que hace el profesor Merle, acerca de las firmas multinacionales dentro del grupo de fuerzas transnacionales; hemos tomado lo expuesto por este autor, por considerarlo el más representativo y explicativo sobre este particular. 3

Ahora bien, estimamos que el análisis hecho por Merle en cuanto a las firmas multinacionales, como él las denomina, como eventuales actores en la SI, es incompleto y parcial, ya que se centra casi exclusivamente en el campo económico, y por el otro lado otorga una gran importancia a hechos tales como: la sede de la firma, la estructura organizativa y de propiedad; cuestiones que en el estudio de las ET's, son un obstáculo y no un elemento de apoyo.

Por ejemplo, la distinción que hace este autor, entre firmas nacionales con actividades en el exterior y firmas multinacionales independientes de los gobiernos, desde nuestro punto de vista no es válida ni objetiva, porque no refleja una situación real, esto es, lo que el considera como una firma nacional

General Motors, IBM, etc, son los ejemplos clásicos de ET's.

Para nosotros la aportación más importante que hace Merle, es dejar abierta la posibilidad de considerar a este tipo de firmas como actores independientes en la SI, cuando éstas cubran algunos "requisitos", que de alguna u otra forma señala, y no únicamente dentro del grupo de fuerzas transnacionales, esta posición es consecuencia de la preocupación de algunos teóricos por adecuar el cuerpo teórico de nuestra disciplina a la situación histórica actual.

Esta es la situación en que se encuentran las ET's en el contexto de la disciplina de las relaciones internacionales, la cual se caracteriza básicamente por una consideración no objetiva del papel que juegan estas empresas en la evolución de la SI y los fenómenos internacionales, en otras palabras, se les otorga un rol secundario y complementario, además que se les ubica exclusivamente en el ámbito económico.

De ahí que, afirmemos la necesidad de reconsiderar y adecuar el objeto de estudio de nuestra disciplina, para ubicar y considerar objetivamente la participación internacional de otros actores diferentes al Estado, como las ET's, ya que de lo contrario estaríamos utilizando instrumentos de análisis y explicativos que no corresponden a la situación que se va a analizar, esto es, que han sido plenamente rebasados por la realidad internacional.

La afirmación anterior la fundamentaremos en el transcurso del presente trabajo, para el caso específico de las ET's, sin embargo, cabe señalar algunos elementos acerca de este tipo de empresas, que apoyen la consideración de éstas como actores en la SI.

En la actualidad, el tema de las ET's es uno de los que ha provocado mayores controversias, debates, preocupación e interés. No obstante, el fenómeno no es nuevo, al respecto es necesario únicamente que recordemos las características del desarrollo del sistema capitalista.

Sin embargo, reconocemos que este tipo de empresas se han desarrollado especialmente a partir de la terminación de la Segunda Guerra Mundial, vinculadas al desarrollo del capitalismo a nivel internacional. Estas representan un principio de -- planificación y de organización de la actividad económica más -- allá del ámbito nacional, a nivel de la iniciativa privada.

Las ET's son objeto de la atención mundial debido a la extensión, desarrollo, poder e importancia tan grandes -- que han alcanzado, y que rebasa todos los límites imaginados. Este tipo de empresas se han convertido actualmente, en el eje central e instrumento único del proceso que caracteriza a toda la SI, la transnacionalización.

La transnacionalización en su forma contemporánea es producto de un prolongado proceso histórico, en el que cada uno

de sus elementos y sus interrelaciones son transformaciones de --- otros previos, que corresponden a estadios anteriores del desarrollo capitalista.

Esta nueva etapa se caracteriza principalmente -- porque la producción se organiza en un plano global, más que nacional o local. De esta manera, tenemos por ejemplo que, las ET's han repartido su estructura productiva a través del mundo.

Así, nos encontramos con que en la etapa internacional del capitalismo, las economías nacionales actúan básicamente a través de los mercados, en la etapa transnacional hay un creciente desplazamiento de dichos mercados por transacciones dentro de la empresa transnacional.

Ahora bien, consideramos que la transnacionalización no es sólo una manera de organizar el capital y el proceso -- productivo y de apropiarse y utilizar el excedente. Es, también, - un conjunto de ideas y creencias, estos es, un sistema sociocultural y político.

Como ya mencionamos, la empresa transnacional es la institución dominante de este sistema global, que afecta todos los ámbitos de la realidad internacional. Es dominante porque centraliza las decisiones acerca de qué, cómo, cuánto, para quién y - dónde producir; y dónde significa en qué rincón del mundo; y también, porque tanto individualmente como en su conjunto estas instituciones ejercen una poderosa influencia social, política y cultu-

ral tanto en el plano nacional como en el internacional.

Así, las actividades e iniciativas de las ET's re basan y penetran a través de las fronteras nacionales y provocan - una serie de hechos y fenómenos que afectan, por ejemplo, la es- - tructura del empleo, el nivel de vida, el flujo de capitales, el - tipo de cambio, etc. Aquí, el fenómeno de las ET's lo ubicamos no únicamente en el plano económico, sino también en el político.

Por otra parte, si las ET's entran, en primera -- instancia, en la estructura económica de otro país distinto, es -- buscando un mayor beneficio, de acuerdo a sus necesidades de desa- rrollo y a las mejores condiciones y ventajas que una implantación múltiple es susceptible de proporcionarles. Esto obedece a una es- trategia global de operaciones diseñada por la casa matriz, que re gularmente esta ubicada en un país desarrollado.

De ahí que mientras una empresa diversifica más - sus actividades y extiende su radio de acción, más amplía su poder y su influencia. Por lo que, la estrategia de las ET's sólo puede desarrollarse en forma global, concebida por una instancia central que supervisa y controla todos los elementos económicos, financie- ros, monetarios, comerciales, administrativos y políticos. Estas empresas disponen de una extrema movilidad para sacar el máximo be neficio posible, procedentes de la división política del espacio económico.

La anterior es una de las razones más sólidas pa-

ra que afirmemos que es necesaria la consideración de este tipo de empresas, como actores de la SI y, por tanto, ser objeto de estudio de nuestra disciplina, ya que la internacionalización de las actividades es una de las características distintivas de las ET's.

De acuerdo con lo que mencionamos, las ET's desarrollan sus actividades en un espacio económico, un mercado dividido en unidades políticas, esto es, en un escenario en el que predomina el poder político, de ahí que afirmemos, también, la necesidad de reconocer y ubicar el fenómeno de las ET's en el contexto político en cuyo interior operan, y no únicamente en el campo exclusivo de la economía.

En otro orden de ideas, cabe que presentemos algunos planteamientos en lo que hace a las empresas en un sistema liberal; éstas disponen de una gran libertad de maniobra y pueden proceder a realizar transferencias de capitales sin tener que pedir autorización, ni rendir cuentas a sus gobiernos. Esto significa que, regularmente las firmas se ven "obligadas" a multiplicar sus inversiones en el extranjero con base a su propio y particular interés, y no en el de la colectividad nacional a la que supuestamente pertenecen. Esto no les impide, de ninguna manera, solicitar ayuda y protección ante los poderes públicos que están en condiciones de apoyar su acción, mediante intervenciones directas, de tipo diplomático, económico e incluso militar, los cuales también pueden negar su ayuda o apoyo, de acuerdo a sus intereses y necesidades propias.

La relación de fuerza que se establece entre las firmas y las autoridades políticas gubernamentales esta determinada por factores coyunturales y estructurales. Entre los primeros figura la presión que las empresas son capaces de ejercer, por su propio poder, sobre la economía nacional. Al respecto, es necesario tener en cuenta, no sólo el número de firmas que realizan inversiones en el exterior, sino también el volumen de la actividad de estas empresas, el porcentaje que representan sus operaciones en relación con sus actividades internas y el puesto que ocupan en el conjunto de la producción nacional.

Así, por ejemplo, las empresas norteamericanas -- ocupan indudablemente una posición de fuerza y poder frente al gobierno. No hay, pues, que asombrarnos ante el hecho de que se hayan beneficiado, al menos hasta ahora, de una amplia protección y de que el gobierno de E.E. U.U. haya tolerado a veces e impulsado -- otras, las intervenciones de estas empresas en los asuntos internos de otros países, al respecto existen ejemplos claros y bien conocidos de este fenómeno.

Por otra parte, debemos señalar que, la inversión es creadora de puestos de trabajo y factor de renovación. Los países en desarrollo están plenamente concientes de este hecho, y con frecuencia son ellos mismos los que llaman al capital extranjero, e incluso rivalizan entre ellos por atraer a la inversión.

Todo lo que arriba mencionamos, es sólo un muy -- breve y general señalamiento acerca de algunas de las razones que consideramos fundamentan, apoyan y hacen urgente el reconocimiento

de las ET's como actores de la SI y, por tanto, como parte del objeto de estudio de las relaciones internacionales, en los siguientes capítulos de nuestro trabajo ampliaremos y presentaremos estas consideraciones y algunas más.

1.1 La Sociedad Internacional,

Uno de los elementos más importantes y claves para una mejor comprensión de la realidad internacional, es sin lugar a dudas, el ámbito espacial en que se da esta realidad, esto es la SI. Para nuestro trabajo este concepto tiene una importancia fundamental, ya que es el ámbito de acción en que ubicamos a las ET's, y en el cual éstas tienen y han tenido una significativa participación, de ahí que resulte necesario que presentemos algunos planteamientos sobre este particular.

En los distintos modelos teóricos que se han elaborado en torno a la realidad internacional, existen algunos conceptos que han sido manejados indistintamente por los diferentes teóricos o escuelas, uno de éstos es el de SI. No obstante la utilización generalizada de este término, no existe en ningún caso -- una definición precisa de lo que es, se ha llegado únicamente a señalar sus principales elementos y características, en torno a lo cual si hay un acuerdo general, creemos que esto se ha debido a -- que la SI es muy amplia, pero perfectamente identificable.

Por lo tanto, el objeto del presente apartado no es dar una definición, sino hacer algunos señalamientos acerca de las características propias de la SI, fundamentando de esta manera el por qué de la utilización del término en este trabajo.

Como señala G. Schwarzenberger: "La sociedad internacional es un producto de la evolución histórica que se ha prolon

gado durante mucho tiempo. Han existido sociedades internacionales anteriormente, sobre cuyas ruinas se han desarrollado la moderna - sociedad internacional." 4

De esto se desprende la afirmación de la existencia en el tiempo de diferentes tipos de sociedades internacionales, e inclusive la coexistencia de varias sociedades. Podemos señalar que, la actual SI es un fenómeno relativamente reciente, ésta llega a configurarse hasta mediados del siglo pasado.

La SI es diferente de la sociedad nacional y a otro tipo de conjuntos y organizaciones sociales. Esta distinción se fundamenta principalmente, en que la SI es un medio descentralizado en el que coexisten múltiples entidades con poder político autónomo.

Al respecto, conviene que presentemos los planteamientos de algunos teóricos;

"Como ha dicho Bart Landheer, 'La Sociedad global es una "estructura natural", no organizada en un plano de división del trabajo, sino integrada por subgrupos que se expanden de acuerdo con su capacidad y en relación inversa a la resistencia que encuentran en el ámbito social o natural'. Más radicalmente, Stanley H. Hoffmann ha diferenciado la sociedad internacional de la sociedad nacional diciendo que la primera se caracteriza por ser un 'medio descentralizado' en que coexisten múltiples entidades con poder político autónomo, y Frankel ha con--

ceptuado al sistema internacional como compuesto por --
'una serie de entidades políticas independientes que in
teractúan con alguna regularidad'." 5

Sin embargo, el señalamiento y aceptación de la característica de ser un ámbito descentralizado, no significa que no exista una verdadera sociedad, dentro de la cual surgen relaciones sociales, no sólo entre los representantes de las unidades políticas autónomas, sino también entre individuos y grupos particulares, a través de la fronteras nacionales:

"La sociedad internacional, como toda sociedad, implica una trama de relaciones sociales, cuya naturaleza ontológica constituye el primer problema que se nos presenta!"6

Ahora bien, de acuerdo con la mayoría de los teóricos en la SI el poder político se encuentra en principio en las unidades básicas que la constituyen, aunque excepcionalmente se puedan transferir poderes de los Estados a organizaciones internacionales o supranacionales.

La diferencia entre SI y sociedad nacional es descrita por M.Merle de la siguiente manera:

"... la sociedad internacional no es comparable en todos los puntos a las sociedades estatales. En estas últimas, el orden está impuesto por una autoridad central y única ya se trate del príncipe o de la asamblea que representa a los ciudadanos; mientras que en la sociedad internacional, el orden reposa en el libre consentimiento de los Estados. A la imagen de la jerarquía de las normas se --

opone la de la coordinación voluntaria." 7

De esta manera, tenemos que la SI se caracteriza por la ausencia de un poder organizado, no obstante esto, en esta sociedad se presentan fenómenos de poder que producen efectos de dominación, esto se puede dar, o de hecho se da, entre colectividades públicas, entre los detentadores del poder político y del poder económico. La ausencia de un poder central en la SI provoca -- que cada entidad soberana tenga derecho a conducirse como quiera -- frente a otros, para defender sus derechos. Ninguna ley le puede ser impuesta, ya que no existe una autoridad que garantice su aplicación.

De esta manera tenemos que, en un sentido amplio, una sociedad es internacional cuando el poder está descentralizado distribuido entre grupos que lo monopolizan en sus respectivos territorios. Y será estatal cuando el poder está centralizado, monopolizado por una instancia suprema que se impone a los sujetos. -- Ese esencialmente, pues, la SI es una sociedad de comunidades humanas con poder de autodeterminación, de entes colectivos autónomos. 8

Conviene que destaquemos que, todos los teóricos y escuelas de las relaciones internacionales coinciden en señalar que, el elemento principal de la composición de la SI es el Estado planteamiento con el que estamos plenamente de acuerdo, ya que la existencia de un ámbito internacional se debe a la presencia de -- fronteras nacionales.

Ahora bien, en torno a este concepto se han presentado distintos enfoques, sobresaliendo el de la escuela realista, que se basa en la teoría del Estado de Naturaleza, y por otra parte está la posición que plantea que la SI posee un orden, y la ve más en sentido de una comunidad.

La escuela realista toma los postulados de Maquiavelo y Hobbes, parte de la afirmación de que la SI se encuentra en un estado de anarquía;

"En consecuencia, la ley de la naturaleza no es otra cosa que, la ley de la jungla. Es un estado propiamente anárquico, cada colectividad soberana esta autorizada a imponer, con sus riesgos y sus peligros, los derechos de conservación y de legítima defensa, que sólo encuentran límites en el ejercicio de los mismos derechos por las otras colectividades soberanas." 9

La adopción de la teoría del Estado de Naturaleza como explicativa de las características de la SI, equivale a diferenciar entre política interna y política exterior y en dar un puesto de privilegio a la función del Estado, en tanto que actor de las relaciones internacionales. Estos postulados han ejercido una influencia considerable en la forma de abordar el estudio de los fenómenos internacionales.

Cabe mencionemos que, los planteamientos de la teoría del Estado de Naturaleza han sido acogidos y defendidos por un gran número de autores, y actualmente todavía son utilizados para analizar y comprender la realidad internacional. Entre los auto

res que convienen con esta teoría destacan R. Aron y Hans Morgenthau, que señalan que la SI es anárquica. El primero afirma que se encuentra en un estado de naturaleza y que, por tanto, los Estados se ven en la necesidad de recurrir a la fuerza, por lo que en la SI los dos personajes más importantes son el diplomático y el militar. Por su parte, Morgenthau considera que la causa de esta anarquía esta en la naturaleza humana; al intentar establecer las "leyes objetivas" de las relaciones internacionales encuentra que la lucha por el poder, que tiene su origen en la naturaleza humana, es universal en el tiempo y en el espacio, y traslada esta característica del hombre a los Estados, a través del interés nacional. Por último, existen autores que plantean que el origen de la anarquía esta en la impotencia del derecho internacional, la cual se debe a las fallas en la organización de la SI y, especialmente, a que los Estados están deseosos de mantener su independencia, y están preocupados en la defensa de sus intereses nacionales. 10

Una crítica válida a esta teoría es la que hace el profesor Merle:

"Al identificar las relaciones internacionales con las relaciones de fuerza entre colectividades soberanas, los filósofos han realizado de manera sistemática y abusiva el papel de los Estados, que son considerados como los actores exclusivos de estas relaciones. Hay que precisar, una vez más, que estos actores son asimilados a los gobernantes, únicos cualificados para representar a la comunidad nacional y para actuar en su nombre. Todo trans-

curre como si una mampara separase los asuntos internos de los asuntos "internacionales" y como si la comunicación, de un sector al otro, sólo estuviese garantizada por las iniciativas de los detentadores del poder. Esta dicotomía proporciona un esquema explicativo comodo pero muy insuficiente". 11.

En general, podemos decir que la teoría del estado de naturaleza no resulta un instrumento explicativo adecuado para el estudio y análisis de la sociedad internacional - en particular, y de las relaciones internacionales en general, y además afirmar que es bastante reducida para comprender en toda su magnitud a los fenómenos internacionales.

Por otra parte, la teoría del orden es postulada, principalmente, por los juristas. De acuerdo con esta tesis, como ya señalamos, la SI tiene un orden, en donde los elementos de solidaridad se imponen sobre los de división y demandan una organización mundial. La causa de este orden, en contraposición a la escuela realista, la encuentran en el derecho internacional.

Los seguidores de esta teoría coinciden con la escuela realista, en cuanto a reconocer que la SI esta primordialmente compuesta por estados soberanos e independientes.

Con respecto a este planteamiento debemos señalar que, en el ámbito internacional la distancia entre el ser y el debe ser, entre el hecho y el derecho es mucho mayor que en

una sociedad nacional. En este mismo sentido, afirmamos que el derecho internacional es más reciente y rudimentario que el derecho nacional, y que se fundamenta en la buena voluntad de los Estados. Razones por las cuales este enfoque en el estudio de las cuestiones internacionales es inadecuado, porque no corresponde a la realidad, y los estudios que se hagan bajo esta óptica suelen ser muy idealistas.

Ahora bien, el tomar una posición ecléctica - en cuanto a estas dos teorías, para estudiar a la SI resulta -- una alternativa bastante atractiva. No obstante, consideramos - que estas tres posibilidades para enfocar este fenómeno no dan el marco teórico apropiado para explicar objetivamente la complejidad y características propias de la evolución y desarrollo que ha seguido la actual SI, la cual, no se enmarca estrictamente en ninguno de los dos casos, e inclusive ni en la posición ecléctica, ya que existen elementos que se podrían considerar - en algún caso y que a la vez, representa la negación o la razón para no utilizar el otro marco explicativo o de análisis.

Ante esta disyuntiva y en este contexto, creemos que es más conveniente señalar los principales elementos -- que componen a la SI y diferenciarla de la comunidad internacional, algunos de los cuales ya hemos mencionado.

De esta manera, podemos empezar por señalar - que en el interior de un Estado-nación se ubica una sociedad unificada e integrada, mientras que en el ámbito internacional la

sociedad se presenta más heterogénea, esto se debe entre otras razones a la participación de un sinnúmero de conjuntos o formaciones sociales, que se relacionan de muy diversas maneras, además el proceso de unificación e integración no ha sido paralelo al que se ha logrado en el ámbito interno.

M. Merle señala que, "... la SI tiene de particular que representa, por definición, un fenómeno único en su género. El observador carece de puntos de comparación en el espacio, mientras que el constitucionalista o el especialista de los partidos políticos pueden sin ninguna dificultad confrontar experiencias simultáneas. La historia proporciona precisamente unos puntos de comparación en el tiempo y permite, el subrayar las características propias de cada uno de los sistemas internacionales que se han sucedido, seguir las líneas evolutivas. De esta forma, los cambios que acaecen periódicamente en la dimensión, en la estructura y en la naturaleza del sistema internacional pueden servir para formular un diagnóstico sobre los caracteres específicos de la sociedad internacional: el paso de un sistema compartimentado a un sistema universal y unificado, las variaciones que intervienen en el número de las potencias dominantes (paso de la preponderancia al equilibrio, de la bipolaridad a la multipolaridad), la identificación de los factores que desempeñan, en un momento dado, una función determinante, son - otras tantas tareas que corresponden al trabajo del historiador y sin las cuales la teoría de las relaciones internacionales se encontraría absolutamente desnuda". 12.

Una SI requiere necesariamente que coexistan dos o más grupos o entidades independientes. Y que, al mismo tiempo, el contacto y la vinculación entre ellas no sea algo casual o incidental en cualquiera de los campos, el político, económico, social, religioso, etc.

Por otro lado, la SI, para distinguirla de la Comunidad Internacional, es un todo organizado pero con vínculos laxos, mientras que la comunidad es más integrada y en su seno la reciprocidad y coordinación juegan un papel importante.13.

Otra diferencia significativa entre SI y comunidad internacional, es que la primera es el medio para alcanzar un fin, mientras que la segunda es un fin en sí misma. La sociedad basa su cohesión, organización y existencia en el interés y la autoconservación, en tanto que, la comunidad se fundamenta en el autosacrificio y un interés común, los miembros de esta última están unidos a pesar de su existencia individual;

"Los individuos y los grupos dentro de una sociedad se concentran en la persecución de sus propios intereses. Las comunidades más amplias dentro de las cuales existen grupos económicos de poder imponen generalmente -- restricciones a los medios mediante los cuales tales grupos pueden perseguir sus fines particulares".14.

No obstante las diferencias entre SI y comunidad internacional, existen fundamentos y elementos suficientes para que afirmemos en forma categórica, que actualmente persiste

la SI, sin embargo, también se encuentran presentes en la actual SI, características o rasgos que pueden considerarse como los -- principios de una mayor integración;

"La génesis de la comunidad mundial se puede encontrar probablemente en la conciencia de un interés común en seguir jugando el juego; si las reglas tienen que violarse o modificarse, esto necesita ser llevado a cabo de tal modo que no paralice el juego". 15.

Otro de los elementos que se han considerado - como una tendencia hacia la comunidad internacional, es el gran desarrollo que ha tenido la administración internacional, la que, de algún modo, ha influido directa o indirectamente en la evolución de la SI, y en algunos problemas y fenómenos internacionales, ha sido tal el crecimiento de este factor que desde hace algún - tiempo, se habla de la lenta burocracia internacional.

Algunos autores, como J.W. Burton, afirman que una influencia hacia la comunidad internacional es la introducción como actores de un gran número de países independientes de Asia y Africa, muchos de los cuales no pueden fundar su política en el poder, y descansan y se apoyan en la cooperación entre sí y con los países desarrollados. Este mismo autor, considera también que el desarrollo tecnológico, particularmente en materia - de comunicaciones y transportes, las oportunidades educativas a nivel nacional e internacional, las reuniones internacionales, - oficiales y privadas, el foro de la Asamblea General, la difusión

del conocimiento científico y tecnológico, pueden contribuir para tener una visión de comunidad en las relaciones internacionales. 16.

Por último, estimamos que en la actual etapa de la SI, las grandes potencias todavía conservan y juegan un papel preponderante en su evolución y desarrollo, por lo que, como dice el profesor Schwarzenberger;

"... en la sociedad internacional, el deseo de las potencias más pequeñas o medianas, de elevar a la sociedad internacional al nivel de comunidad cuenta poco si las potencias mundiales no pueden o no quieren cambiar su enfoque de las relaciones internacionales". 17.

A lo anterior, nosotros únicamente agregaríamos una referencia al papel de las ET's en la evolución de la SI y, por lo tanto, no serían únicamente las grandes potencias, sino también los grandes centros de poder, por ejemplo este tipo de empresas.

1.2 Los sujetos de las Relaciones Internacionales.

En el apartado anterior, presentamos algunas consideraciones generales acerca del ámbito en que se dan las acciones, interacciones y vínculos entre los actores de las relaciones internacionales. En este punto haremos referencia precisamente a los entes que ejecutan estas acciones, y que participan directamente en los fenómenos internacionales. Al respecto

cabe aclarar que, únicamente nos referimos a los tradicionales --- actores internacionales, es decir, al Estado y a las organizacio-- nes internacionales.

Ahora bien, la disciplina de las relaciones in-- ternacionales se ha enfrentado tradicionalmente a una gran diversi-- dad de problemas causados en buena medida por la carencia de una - experiencia intelectual suficiente y por la inexistencia de los -- conceptos necesarios, que permitan estudiar y analizar los hechos y fenómenos complejos de la vida internacional. 18

Por lo que se refiere específicamente a los acto-- res de las relaciones internacionales no hay una definición o ca-- racterización comunmente aceptada, en base a la cual se pueda sele-- ccionar o determinar que entes sociales tienen esta característica o esta función y, por tanto, ser objeto de estudio y consideración de los especialistas en las relaciones internacionales.

Los Estados han sido los actores por excelencia de esta disciplina y del Derecho Internacional, no obstante, a par-- tir del gran desarrollo de los organismos internacionales, y al - ser éstos creados en base a acuerdos y tratados entre Estados, las organiz-- ciones de este tipo vinieron a ser consideradas también - como actores en la SI. Sin embargo, todas las consideraciones, es-- tudios y análisis que se han hecho sobre la SI se han basado en el Estado como el actor principal, fundamental y único en este - - - ámbito de

la realidad social. De esta forma, se han reducido las relaciones internacionales a las relaciones interestatales.

Así se ha llegado a afirmar que:

"Actualmente los Estados, junto con los organismos internacionales, son los más claramente reconocibles como sujetos de la sociedad internacional. Son los actores principales, sus acciones e interacciones conforman, en gran parte, la dinámica internacional". 19.

De esta forma, se está haciendo caso omiso a una serie de elementos, fenómenos y entes que han tenido una gran participación en la configuración histórica de la sociedad internacional, los cuales al no tener una relación más estrecha y directa con el Estado, han sido dejados fuera del contexto de las relaciones internacionales. Esto es, los estudios y el mismo desarrollo de las relaciones internacionales han tenido como fundamento principal la existencia de los Estados nacionales y las organizaciones internacionales como actores únicos y exclusivos de la sociedad internacional.

Al respecto, creemos que esta posición ha sido la causa de que en muchas ocasiones los aparatos teóricos-conceptuales que se han elaborado para entender, explicar y estudiar los fenómenos que existen en el ámbito internacional, no respondan y no contengan los elementos necesarios para comprender esta parte de la realidad social, esto se acentúa particularmente en la actualidad.

Asimismo, ha habido algunos intentos significativos de adecuación y actualización de la disciplina de las relaciones internacionales en relación a la realidad que intenta estudiar, esto debido a que:

"Después de la Segunda Guerra Mundial, se multiplicaron los actores de la sociedad internacional haciendo mas compleja la dinámica de sus acciones. Lo anterior propició la búsqueda de nuevas directrices en la construcción disciplinaria propiciando un debate teórico aún no concluido, pero que en muchos sentidos permite afirmar la existencia de una disciplina autónoma de las relaciones internacionales, distinta a las otras ciencias sociales en cuanto se refiere a la perspectiva de estudio de la realidad a la que unas y otras se avocan. De esta forma, surgieron las corrientes teóricas más relevantes: el realismo político, la sociología histórica y la teoría de los sistemas". 20.

Ahora bien, no podemos negar que la existencia de un ámbito internacional se debe a la existencia de fronteras, de estados nacionales, por lo que éstos no pueden ser olvidados en la comprensión de la realidad internacional, porque efectivamente son fundamentales en la caracterización internacional de un fenómeno determinado y en la configuración de las estructuras internacionales. Por su parte, los organismos internacionales al ser creados por estados, no les podemos negar, ni cuestionar su calidad de actores internacionales.

No obstante, lo que nos interesa resaltar es que existen además otros entes, o instituciones que merecen la categoría de actores de la sociedad internacional, por su influencia, su poder y su importancia en la evolución y el desarrollo de la sociedad internacional. Al respecto, se ha hablado del surgimiento de nuevos actores de las relaciones internacionales, que han dado lugar a la aparición de múltiples y muy diversos fenómenos internacionales;

"Empiezan a aparecer instituciones (grupos de presión, sociedades multinacionales, etc.), supranacionales o transnacionales que ejercen una influencia creciente en la vida internacional, y cuya existencia puede interpretarse como una prueba irrefutable de la inadecuación del Estado nacional a las necesidades de nuestros tiempos". 21.

Así, es un hecho innegable la diversidad de actores de las relaciones internacionales, los cuales si bien es cierto no son nuevos en cuanto a su creación o establecimiento, si lo son en lo que hace a su importancia y creciente participación en el ámbito internacional. Un ejemplo de esto, son las consideraciones que ya mencionamos, acerca de las relaciones o fuerzas transnacionales dentro del ámbito de nuestra disciplina. Lo que representa la cada vez mayor preocupación de los teóricos por otro tipo de participantes, de actores en la sociedad internacional, los cuales no se enmarcan en la conducta internacional de los tradicionales actores de las relaciones internacionales.

Es en este contexto precisamente en el que ubicamos a las empresas transnacionales.

Esta situación, a su vez, significa un desafío al cuerpo teórico con que cuenta actualmente nuestra disciplina, particularmente en lo que hace a los actores internacionales, ya que actualmente no podemos limitarnos a los ya reconocidos, sino que tenemos que incluir otro tipo de entes, como las ET's, para analizar y estudiar objetivamente la realidad internacional. Y - por otra parte, estos planteamientos sobre las fuerzas transnacionales significan un reto importante al Estado y a las organizaciones internacionales.

En este contexto, es necesario examinar a los dos principales actores de la sociedad internacional: el estado y los organismos internacionales, ya que este desafío, de alguna u otra manera, provoca la necesidad de conocer con mayor detalle a éstos , para comprender mejor la incidencia de los nuevos actores internacionales. Sin embargo, en este apartado no -- pretendemos realizar dicha labor, sino únicamente señalar los -- planteamientos más representativos e importantes acerca de estas instituciones.

Antes que pasemos a los apartados referentes - al estado y las organizaciones internacionales, conviene recordar que, en lo relativo a los actores internacionales, las características que éstos deben tener para ser considerados como tales, no han sido señaladas, lo cual es una gran traba y obstá-

culo para comprender y estudiar la realidad internacional, así como para un mayor desarrollo de nuestra disciplina. Actualmente, se han presentado importantes intentos por esclarecer y -- distinguir las características de un sujeto internacional.

Para nosotros, el requisito que debe cumplir un ente social, para ser catalogado como actor de las relaciones internacionales es, como ya lo mencionamos anteriormente, el siguiente:

La participación real en el sentido de capacidad para influir en las decisiones que afectan de manera decisiva la estructura, funcionamiento y dinámica de la sociedad internacional. Es decir, la capacidad de movilizar los recursos apropiados para influir en las decisiones de la sociedad internacional.

Lo que nos interesa saber acerca de los actores internacionales es lo relativo a la dinámica que se crea, -- cuando establecen relaciones entre sí, cuya importancia sea tal que influya en el desarrollo de la sociedad internacional. Aquello que influye en la conformación y evolución de la realidad -- internacional.

Esto es únicamente para nosotros un punto de partida para el estudio de los actores internacionales, se puede criticar al anterior planteamiento diciendo que, algunos estados y organismos internacionales no podrían cumplir con este requisito, y efectivamente consideramos que países de Africa --

por ejemplo, quedarían fuera del concepto actores internacionales, si aplicamos estrictamente esta conceptualización, sin embargo, este planteamiento lo señalamos básicamente para los -- "nuevos" actores internacionales, ya que jurídica e históricamente existe el reconocimiento al Estado y los organismos internacionales como tales.

No obstante, es necesario una mayor elaboración teórica de nuestra disciplina acerca del concepto actores internacionales, incluyendo a los ya identificados, y que a la vez permita la inclusión de otros entes sociales, cuando estos cumplan con lo señalado por la teoría, y que sean reconocidos como tales. Esto es, una definición que no sea estática y que responda más a la realidad, porque de otra manera, estaríamos solamente repitiendo la concepción tradicional.

El Estado.

El tocar el tema del estado siempre presenta grandes dificultades, por la gran cantidad de definiciones, conceptos y aportaciones, en general, que existen alrededor de éste. Además, la necesidad de tratar de englobar en un concepto, todos los elementos que directa e indirectamente están conectados en el estado, ha provocado que el tema presente, como ya señalamos, serios obstáculos para su estudio y comprensión.

Sin embargo, desde el punto de vista de las ciencias sociales no jurídicas se han logrado detectar algunas características específicas y particulares de este fenómeno, -

dentro de los cuales destaca como el elemento principal: el Poder, esto ha sido plenamente aceptado en todas las distintas escuelas o corrientes de pensamiento que existen dentro de las ciencias sociales.

En lo que se presentan grandes diferencias entre los métodos de investigación, las ideologías y las teorías que se han elaborado, es por cuanto a la función que juega el Estado en la sociedad, dándose posiciones tan opuestas como la concepción clásica del Estado y el punto de vista del marxismo - leninismo. De acuerdo a la primera, el Estado tiene como función principal la conciliación de los diferentes intereses de los miembros de una so ci dad determinada. Por su parte, los marxistas afirman que, el Estado es el resultado de la lucha de clases, y que está al servicio de los intereses de la clase dominante en la sociedad, esto es, el Estado es clasista por lo que no puede ser conciliador de los inte reses que se dan al interior de la sociedad.

Podemos afirmar que, en el Estado está encarnado el poder político, y que es únicamente a través de esta institución que se puede alcanzar dicho poder. Antes de que continuemos, es conveniente señalar que el Estado es esencialmente una organiza ción de poder independiente sobre una base territorial. Tiene como es sabido, tres elementos: una población, un territorio y un gobier no propio. La existencia de un Estado ofrece dudas si falta cualquiera de estos elementos. Reviste especial importancia al respecto el tercero, que implica el control último de la población en un

territorio dado, el monopolio del uso legal de la fuerza en el grupo humano en cuestión y frente a los demás. 22

La consideración antes mencionada, corresponde -- primordialmente a la respuesta que da el Derecho Internacional a la pregunta : Que es el Estado? De acuerdo a la contestación son tres los elementos principales, los cuales ya señalamos, para que se presente la institución jurídico - política del Estado. De esto resulta que, todas las colectividades que cumplan con estas condiciones constituyen Estados, que son considerados por el hecho mismo de la identidad de sus elementos constitutivos, como iguales -- jurídicamente.

En este sentido debemos señalar rotundamente que, el nacimiento o el surgimiento de un Estado es indudablemente una cuestión de hecho e independiente del derecho. Los Estados se forman históricamente y sólo después de su formación se encuentran so metidos al Derecho Internacional.

Desde el punto de vista jurídico, las relaciones internacionales se basan en la identificación entre los Estados y los gobiernos que asumen su dirección. En base a este principio, - todos los actos realizados por los gobiernos se imputan al Estado, y sólo los gobiernos están posibilitados para actuar en nombre del Estado y para comprometerlo frente a otros Estados. Esto es, el De recho Internacional concibe básicamente a las relaciones internacionales como relaciones interestatales, este enfoque ha predominado durante mucho tiempo en el estudio de la realidad internacional.

La mención particular que hacemos al Derecho Inter_nacional y la posición del Estado dentro de éste, se presenta como necesaria si tomamos en cuenta y recordamos que es con base en este derecho, que en buena medida, se han tenido ciertos avances e importantes aportaciones a la disciplina de las relaciones interna_cionales. Este sería el caso de la consideración del Estado como actor de las relaciones internacionales.

Evidentemente, los Estados son actores del sistema internacional, incluso son actores privilegiados en razón de la situación eminente que les otorga el Derecho Internacional en vigor el Estado es la única entidad beneficiaria de pleno derecho, desde el momento en que su existencia es reconocida por los demás Estados, de la plenitud de competencias concedidas a los sujetos de dicho derecho: derecho de legación, derecho de concertar tratados, derecho de guerra, derecho de impartir justicia. Pero el Estado, también, es la sede principal de la capacidad y el poder de obligar, que puede ejercitarse tanto frente a sus propios súbditos como con respecto a los otros Estados. La mayoría de los autores están de acuerdo en este análisis, pero hay muchos que avanzan en el razonamiento y concluyen que el Estado es el único actor completo de las relaciones internacionales, al igual que es el único sujeto completo del Derecho Internacional. 23

En el párrafo anterior, se hizo mención a la figura jurídica del reconocimiento de los Estados, como el instrumento a través del cual la SI considera al nuevo Estado como pleno sujeto

del Derecho Internacional, que se puede realizar en forma expresa a través de un tratado o por medio de una declaración unilateral, y también puede ser hecho en forma tácita, si de la actuación del primero se desprende la voluntad de tratarlo en plano de igualdad.

Ahora bien, consideramos que el mundo de los Estados ofrece las mayores disparidades, en lo que se refiere a su composición y estructura, por lo que la supuesta igualdad que argumenta el derecho es una falacia, ya que los actores estatales son de una extrema variedad y, evidentemente, no pueden aspirar al mismo rol, papel e importancia en la SI, esta situación, a su vez, es -- una de las características básicas de la actual estructura internacional y demuestra que el enfoque jurídico, en algunas ocasiones, no corresponde objetivamente a la realidad.

Sin embargo, reconocemos que los Estados, dadas - las características de la SI, son quienes siguen pesando directamente sobre las decisiones internacionales de carácter gubernamental, e incluso en las resoluciones de los organismos internacionales. En este contexto, también debemos aclarar que, el Estado tiene en el ámbito internacional límites en cuanto a su actuación, ya que por ejemplo las ET's le disputan el poder e influencia, y frente a las cuales tiene que competir, ya que no puede hacer uso de - su poder de decisión para que éstas actúen de acuerdo a sus intereses, como sería el caso de algunos organismos internacionales tales como el FMI y el Banco Mundial.

Es tal la importancia que se le ha dado al Estado

en las cuestiones de carácter internacional, que se afirma:

"Puesto que los Estados han adquirido el monopolio (que de hecho conservan) de la coerción incondicionada, asegurándose así un lugar privilegiado en la vida internacional, se ha hablado -G. Schwarzenberger- de la sociedad internacional como una aristocracia internacional de Estados soberanos (independientes). De esta aristocracia emergen las grandes potencias, cuya acción dirigente puede ser comparada, con el citado autor, a una oligarquía internacional. Desde este punto de vista, cabe considerar las fuerzas y grupos no estatales, capaces de influir con mayor o menor intensidad sobre los asuntos internacionales independientemente de los Estados, como el elemento democrático de la sociedad internacional." 24

Este ha sido el fundamento más importante y de mayor trascendencia en el desarrollo teórico y conceptual tanto de las relaciones internacionales como de la SI, es decir la idea de que el Estado es el punto único de referencia en el ámbito internacional, sin embargo, como ya lo señalamos en otra parte de nuestro trabajo, la existencia de éste se debe a la presencia de fronteras nacionales, de Estados. De ahí, su importancia vital en las cuestiones internacionales, pero esto, para nosotros no debe significar que NO se puedan presentar otro tipo de actores en este sector.

Seguir con la idea de que únicamente los Estados y los organismos internacionales participan en la SI, significa --

tener un enfoque estatico de la realidad, situación que es completamente contraria a la esencia misma y una de las características básicas de este campo: la movilidad y el dinamismo.

Conviene señalemos que muchos de los errores en los intentos teóricos contemporáneos dentro del campo de las relaciones internacionales y del derecho internacional, tienen su origen en la aplicación irrestricta del Estado moderno al medio internacional descentralizado, como parámetro o norma para el análisis de los fenómenos que se dan en este ámbito.

Así, creemos que el rol que ha jugado y juega el Estado en los asuntos internacionales y la fuerte influencia del Derecho Internacional, producen una reducción de lo internacional a lo interestatal. Dándose casos en los que se afirma que las relaciones internacionales se ocupan del estudio de los asuntos interestatales.

No negamos la preeminencia del Estado en las relaciones internacionales, coincidimos en que ha sido el actor internacional por excelencia, sin embargo, esto no significa que sea el único y que las acciones o fenómenos que no están conectados con él, no sean objeto de estudio de las relaciones internacionales.

Las Organizaciones Internacionales.

Las organizaciones internacionales constituyen un fenómeno relativamente reciente y se han convertido debido a su multiplicación y a su papel, en uno de los elementos más característi

cos de la SI contemporánea. En la actualidad, no se concibe el hacer un estudio de las relaciones internacionales sin hacer referencia a algún organismo internacional, por ejemplo la ONU, la UNCTAD la OTAN, etc.:

"Las organizaciones internacionales, como sujetos del Derecho Internacional tienen una importancia creciente. El extraordinario aumento del número de ellas (que ya es de unas 500 para las gubernamentales y de 1 500 para las no gubernamentales), es una de las características más importantes del período a partir de la segunda guerra mundial. Hay que señalar que las no gubernamentales no tienen carácter de sujeto del Derecho Internacional." 25

Las organizaciones internacionales gubernamentales presentan una característica común, que es el estar constituidas - por Estados y animadas por los representantes de los gobiernos de los miembros. Por lo que estimamos, los organismos están dominados por los Estados que las fundaron y que son sus miembros exclusivos.

Ahora bien, su consideración como sujeto del Derecho Internacional se basa, de alguna u otra manera, en el hecho de que son los Estados quienes dan origen a este tipo de instituciones . Pero, la condición de actor internacional de las organizaciones es distinta a la de los miembros que las componen, esto es, no disfrutan de la plenitud de facultades que son concedidas de -- pleno derecho a los Estados.

Mucho se ha discutido en torno a que la existen--

cia de los organismos internacionales es el resultado de la incapacidad de los Estados para tratar algunas cuestiones de interés general, de ahí que el surgimiento y gran desarrollo de estas organizaciones haya respondido a la necesidad de los Estados, por contar con esquemas e instancias adecuadas para discutir y negociar los temas de carácter universal, tales como la paz y seguridad internacionales. Esta podría ser la justificación más objetiva y, por tanto, valedera con respecto a la existencia de los organismos internacionales. A lo anterior, podríamos agregar únicamente que los organismos son una extensión del Estado. Algunos consideran que éstos son principalmente un factor de integración, es decir, de aproximación o el límite de la fusión entre los Estados que los conforman.

En este sentido, se dice que para que se pueda hablar de las organizaciones, como actores de las relaciones internacionales, es necesario que éstas sean verdaderamente capaces de -- cumplir con una función específica, en forma independiente de los miembros que las forman. Este requisito estimamos es ampliamente cubierto por todos los organismos internacionales.

Sobre el particular,

"Puede admitirse que los OIG (Organismos Internacionales Gubernamentales) son, en su campo respectivo, los agentes de la comunidad internacional y que están calificados, a este título, para determinar lo que es compatible o no con las normas de la conciencia universal. A este respecto, la legislación ejercida por los OIG es un factor de

regulación útil, ya que puede servir tanto para consolidar los datos fundamentales del sistema internacional, como para convalidar los cambios acaecidos en su estructura y en su configuración". 26.

Ahora bien, desde mediados de la década pasada, se ha extendido mucho la idea, comprobada en la realidad, que las organizaciones internacionales tienen muchos errores y deficiencias, y que muchas de ellas no han cumplido con los objetivos originales para los cuales fueron creadas. Y sobre todo, que sirven y responden a los intereses de los países más poderosos. Sin embargo, y a pesar de todas las carencias y errores de este tipo de instituciones, no podemos dejar de reconocer que éstas desempeñan una función de gran importancia, ya que ofrecen a los estados una instancia permanente en la cual todos los problemas pueden ser tratados, analizados, negociados, etc.

Es conveniente, en este contexto, señalemos que la forma en que son creadas las organizaciones internacionales, - le dá a los estados miembros un poder de decisión muy considerable, toda vez que son ellos quienes deciden las actividades y la participación de cada organización, en la discusión de X problema. También debemos manifestar que las organizaciones de este tipo no -- pueden sustraerse a las relaciones de fuerza y poder, que se presentan en la sociedad internacional, de ahí que se vean fuertemente influenciadas por esta característica de la estructura internacional. Como ejemplo se tiene, los sistemas de votación dentro de algunas organizaciones.

Ahora bien, no sólo las organizaciones internacionales no constituyen un tejido homogéneo e integrado capaz de imponerse a los Estados, sino que cada una de las organizaciones es en gran medida tributaria de las fuerzas que la animan y que no son otras, en lo esencial, que la de los Estados. En el mejor de los casos se les podría atribuir el calificativo de actores secundarios, a condición de precisar que con este término se está designando a unos repetidores aptos para convertir y para redistribuir la energía recibida, más que a unos centros de impulsión dotados de un dinamismo propio. 27.

Utilizando lo planteado por el profesor Merle, en cuanto a otra categoría distinta a la de los Estados, para las organizaciones internacionales, por carecer éstas de una dinámica y fuerza propias, estaríamos en posibilidad de afirmar que, las ET's son actores internacionales de primera categoría, porque éstas si poseen una dinámica, una fuerza, un impulso, una energía propias, en su actuación en la sociedad internacional, ya que no les es otorgada esta fuerza por agentes externos a ellas, por ejemplo el Estado. Estas empresas son independientes.

Los organismos internacionales han cumplido con una función muy importante, sobre todo, para los países en desarrollo, al proporcionarles a éstos foros de discusión de sus muy graves problemas de todo tipo. Lo que a su vez ha creado conciencia en toda la comunidad internacional a cerca de temas tan importantes como el hambre, los problemas de alimentación, de educación, etc. Particularmente, su acción ha sido benéfica en el -

campo de la cooperación económica y el desarrollo como ejemplo - muy claro está la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (más conocida por sus siglas en inglés UNCTAD), la cual si bien no ha logrado avances en los grandes problemas económicos, si ha facilitado cuando menos la discusión de las soluciones a dichos problemas. También, en el muy difícil y peligroso tema del desarme, la ONU, ha alcanzado aunque modestos, sí muy significativos avances.

El sistema de las Naciones Unidas, es el que - mayor alcance tiene, y la organización más importante, actualmente su actividad se está dirigiendo más a los problemas económicos y sociales de los países en desarrollo, al desarme y a los conflictos armados que se presentan en la sociedad internacional. En los dos últimos temas mencionados sus aportes han sido reducidos, sin que por esto signifique que no sean valiosos.

Por lo que se refiere a las cuestiones de la cooperación económica y el desarrollo de los llamados países del sur, la ONU y sus organismos especializados han servido de foro para el debate fundamental sobre, por ejemplo, la necesidad de redistribuir las fuentes de riqueza entre los distintos países del mundo, ha intentado elaborar las reglas apropiadas para reducir las desigualdades. Gracias a las organizaciones internacionales se han podido plantear los más graves problemas, vitales para el futuro de toda la humanidad.

La aparición y desarrollo de las organizaciones internacionales es una respuesta a las deficiencias de la actual - SI basada, principalmente, en los Estados nacionales, y cada vez - menos capaz de ofrecer adecuadas soluciones a los problemas que se plantean a la comunidad internacional. 28 Podemos finalizar este apartado señalando que las organizaciones internacionales son un - importante agente de transformación de la SI.

NOTAS.-

- 1.- Merle, M. Sociología de las Relaciones Internacionales, Ed. Alianza Editorial, 1a. Edición, Madrid, 1978; pág.337.
- 2.- Ibidém, p.p. 362-363.
- 3.- Ibidém, tercera parte del capítulo 3.
- 4.- Schwarzenberger, A. La Política del Poder. Estudio de la Sociedad Internacional, Ed. FCE, México, 1960; pág. 5
- 5.- Medina, Manuel. La Teoría de las Relaciones Internacionales, Ed. Hora H, 1a. Edición; Madrid, 1973; pág. 149.
- 6.- Truyol y Serra, A. La Sociedad Internacional, Ed. Alianza -- Editorial, 1a. Edición, Madrid, 1974; pág. 17.
- 7.- Merle, M. Op. cit. pág. 53.
- 8.- Truyol y Serra, A. Op. cit. pág. 20.
- 9.- Merle, M. Op. cit. pág. 35.
- 10.- Cid Capetillo y Gonzalez Olvera. Estructura y Proyección de los sujetos de las relaciones internacionales contemporáneas Tesis Profesional, UNAM-FCPyS, 1980.
- 11.- Merle, M. Op. cit. pág. 44.
- 12.- Ibidém, pág. 67.
- 13.- Burton, J.W. Teoría General de las Relaciones Internacionales Ed. UNAM-FCPyS, 1a. Edición, México, 1973; pág. 221.
- 14.- Schwarzenberger, G. Op. cit. pág. 11.
- 15.- Burton, J.W. Op. cit. p.p.226-227.
- 16.- Ibidém, pág. 230.
- 17.- Schwarzenberger, G. Op. cit. pág. 15.
- 18.- Arroyo P., G. Los Factores Básicos de las Relaciones Internacionales, UNAM-FCPyS, pág. 44.
- 19.- Cabral, Maria Luisa. "El Estudio de las Relaciones Internacionales", en Relaciones Internacionales, vol. V, Enero-marzo 1977, Nva. Epoca, núm. 16, UNAM-FCPyS, pág. 19.

- 20.- Romero C., A. "Notas sobre la evolución de la enseñanza de las Relaciones Internacionales en la FCPyS", en Relaciones Internacionales, vol. V, Enero-marzo 1977, Nva. Época, núm. 16, UNAM-FCPyS; p. p. 7-8.
- 21.- Seara V., M. Derecho Internacional Público, Ed. Porrúa, 1a. Edición, México, 1966; pág. 21.
- 22.- Truyol y Serra, A. Op. cit. pág. 102.
- 23.- Merle, M. Op. cit. pág. 267.
- 24.- Truyol y Serra, A. Op. cit. pág. 101.
- 25.- Seara V., M. Op. cit. pág. 21.
- 26.- Merle, M. Op. cit. pág. 333.
- 27.- Ibidém, pág. 332.
- 28.- Sera V., M. Op. cit. pág. 21.

CAPITULO II

NOTAS GENERALES SOBRE LA EMPRESA TRANSNACIONAL

2.1 Características Generales.

Antes de que presentemos un panorama general - de la empresa transnacional es conveniente señalar que, la empresa es transnacional en la medida en que sus actividades se realizan en más de un país, y éstas se llevan a cabo con el propósito principal de maximizar las ganancias, no de las unidades individuales (filiales o subsidiarias) de base nacional, sino del grupo como un todo.

La empresa transnacional es la fase lógica del desarrollo y evolución de la actividad empresarial capitalista, es en esta etapa donde alcanzan su más alto grado las tendencias inherentes a dicha empresa, esto es, una incesante acumulación - de capital a escala mundial, apoyada por una creciente concentración y centralización de la actividad económica. Así, la empresa transnacional satisface las tres características principales de la actividad empresarial; expansión de la inversión, concentración del poder en manos de la empresa y crecimiento del mercado mundial.

Por lo tanto, como lo señala H. Magdoff "... el crecimiento de las grandes sociedades anónimas multinacionales es simplemente la última emanación de la incesante acumulación de capital y de la tendencia innata hacia una cada vez mayor

concentración y centralización del capital". 1.

De esta manera, podemos afirmar que el principal instrumento de la expansión y concentración del capital es la empresa transnacional, que se convierte en la célula básica del modo de producción capitalista en su fase imperialista, forma más avanzada o desarrollada de la apropiación privada del excedente; "... la expansión internacional de las empresas líderes de los países desarrollados de economía de mercado es parte integrante del proceso de desarrollo de esas economías, de la evolución experimentada por el cuadro del relaciones económicas y políticas internacionales y por las modificaciones de la posición relativa de los distintos países que en él intervienen". 2.

Por lo que afirmamos que, la empresa transnacional es la organización económica más avanzada del sistema capitalista de producción. Su esfera de actividad es la esfera terrestre, ya sea en países avanzados o atrasados, industrializados o no, su presencia se hace sentir cotidianamente. En la gran mayoría de los casos a través de subsidiarias, en ciertas circunstancias por medio de licencias de fabricación concedidas a firmas locales o simplemente a través del comercio internacional.

La difusión y crecimiento de este tipo de empresas han constituido uno de los fenómenos más sobresalientes de los últimos decenios y, en muchos países, con excepción de los países de planificación económica centralizada, han aumentado sig

nificativamente su participación en el producto nacional; sin embargo, esto no quiere decir que para el caso de los países socialistas, estas empresas no tengan participación, ya que éstas si realizan actividades en dichos países, únicamente la diferencia estriba en el ni_vel e importancia que han adquirido con -- respecto a otro tipo de países.

Durante el último cuarto de siglo, hemos sido testigos de la sorprendente transformación de la empresa transnacional en un fenómeno de primera magnitud en las relaciones económicas internacionales. Su dimensión y difusión geográfica, la multiplicidad de sus actividades, su posibilidad de controlar y generar recursos en todo el mundo y el uso de que esos recursos hace, persiguiendo sus propios objetivos están a la altura, en cuanto a su alcance y consecuencias, de los intercambios económicos tradicionales entre las naciones. 3.

El surgimiento de la empresa transnacional, - como la forma principal de organización del capitalismo monopolístico en la actualidad, ilustra dos cosas: una competencia más - fuerte y una mayor concentración internacional del capital.

Consideramos que en su forma y dimensiones actuales las ET's son producto del sistema económico internacional en el que actúan. Sus estrategias fundamentales evolucionan como respuesta a la situación internacional existente y a las políticas que se dan en los planos nacional o regional. La importancia cada vez mayor de estas empresas ha afectado, a su vez, el funcionamiento de todo el sistema internacional.

Por su gran capacidad para planificar la actividad económica, la empresa transnacional representa un importante progreso sobre las anteriores formas de organización de las transacciones internacionales. Al favorecer una división del trabajo más especializada y productiva, la empresa transnacional libera importantes fuentes de energía latentes; no obstante, sigue siendo una institución privada cuyos puntos de vista parciales dan sólo una solución imperfecta al problema de la cooperación internacional. Así, la empresa desarrolla una estructura jerarquizada y reparte los beneficios en forma desigual. Esto es, aunque son motores poderosos del crecimiento, tienden a acentuar las desigualdades.

Para nosotros, las ET's constituyen la forma más dinámica, moderna y efectiva de la inversión privada, su penetración en los países en desarrollo es creciente e incesante, su poder se fundamenta en el control de un "paquete" de factores productivos que incluye tanto los recursos financieros, como la tecnología productiva y las prácticas administrativas y de comercialización más avanzadas. Dicho en otras palabras, la inversión privada directa por intermedio de la empresa transnacional, es la única que brinda desde una sola fuente un conjunto de insumos industriales fundamentales: capital, tecnología, conocimientos técnicos de gestión y otros servicios necesarios para la producción y comercialización.

Desde hace algunos años la inversión directa representa el 75% de las salidas de capital privado de los prin-

cipales países industrializados (para 1914 representaba menos del 10%). Para el período que va de 1971 hasta 1976, el valor de la inversión directa de las ET's se incrementó en un 80%, de 158 mil millones de dólares a 287 mil. Esto es, aproximadamente, la misma tasa de crecimiento, en conjunto, del PNB de los países miembros de la OCDE.

Ahora bien, es necesario que aclaremos que la inversión extranjera no significa, en algunos de los casos, un flujo real de fondos de inversión desde el exterior, puesto que estos fondos en ocasiones los obtienen las ET's del sistema financiero del país receptor. En estas condiciones, la única razón que en ocasiones justifica la presencia de este tipo de empresas en los países en desarrollo es que éstas poseen, como ya mencionamos, tecnología y conocimientos técnicos de gestión avanzados, los cuales no tienen los países receptores.

En este mismo sentido, debemos señalar que una de las características más relevantes de la forma de operar de las EF's estriba en que, al iniciar sus actividades en un país, no necesariamente lo hacen estableciendo una nueva empresa, sino que es frecuente que adquieran empresas ya existentes o dividida en varias empresas la que originalmente fue una sola filial. Al adquirir una empresa ya establecida, la inversión de las ET's no sólo no significa una adición neta al acervo de capital del país receptor, sino que además desplaza al capital local.

La enorme dimensión y la importancia constantemente creciente de las ET's quedan claramente reveladas cuando -

se consideran en el contexto de la actividad económica internacional. Aún cuando la muy usual comparación entre las ventas -- anuales brutas de las ET's y el productonacional bruto (PNB) de los países exagera, según algunos autores, la importancia relativa de las actividades de este tipo de empresas, la conclusión de que muchas ET's son mayores que un gran número de estados -- sigue siendo válida. Así, el valor añadido por cada una de las diez ET's más importantes fue en 1971 de más de 3,000 millones de dólares, o sea mayor que el PNB de más de 80 países. 4.

El impacto de sus actividades es tan importante, que se hace sentir no sólo en el proceso de acumulación de capital a nivel mundial y nacional, sino en todos los ámbitos - de la actividad económica, por ejemplo, en la balanza de pagos, en el comercio internacional, en la transferencia de tecnología, en el mercado de trabajo y en los mercados financieros, etc. Así por ejemplo, tenemos que, "... en el breve espacio de un cuarto de siglo, las multinacionales alcanzaron un nivel tal en la acumulación internacional de capital que su producción fuera de la base doméstica empezó a dejar atrás al comercio como vehículo - principal de las transacciones económicas internacionales". 5.

Asimismo, aunque la división internacional del trabajo recibe la influencia de los regimenes comercial y monetario internacionales, las ET's pueden afectarla fuertemente, ya sea voluntaria o involuntariamente. La gran capacidad que tienen estas empresas para desplazar productos e insumos a través de -- las fronteras son instrumentos importantes que afectan la divi--

sión del trabajo. También por ejemplo, podemos señalar que, la producción extranjera de las ET's está aumentando cerca del 10%, o sea el doble de la tasa de crecimiento del PNB mundial, y aproximadamente el 40% más rápido que las exportaciones mundiales. 6.

Ahora bien, en otro orden de ideas pero relacionado con la importancia de las ET's en la estructura económica internacional, estimamos que tanto los países desarrollados, como los en desarrollo se encuentran preocupados por las actividades que realizan las ET's; por ejemplo, los primeros por los efectos indeseables que las inversiones de estas empresas en el extranjero puedan tener sobre el empleo interno y sobre la balanza de pagos, y por la gran capacidad de las ET's para alterar el funcionamiento normal de la competencia. Por su parte, los países en desarrollo están preocupados por la propiedad y control de sectores claves de su economía por parte de empresas extranjeras (Ver cuadro 7), por el costo excesivo de las operaciones de las ET's, por la medida en que pueden afectar su soberanía política, y por su influencia negativa en los valores socioculturales.

Sin embargo, como señala H. Magdoff, las ET's no se hayan básicamente en discordancia con el sistema de estados nacionales y la red imperialista que los entrelaza; de hecho, estas empresas -su supuesta tecnología y estructuras administrativas de alcance mundial- han surgido dentro de un sistema de estados nacionales y han adoptado la mejor forma de adaptación para la lucha por los beneficios y el control precisamente dentro de ese medio. 7. Lo cual representa para nosotros, un importante desafío al

actor internacional por excelencia; el Estado.

Antes de finalizar resulta apropiado que señalemos algunas otras cuestiones características de las ET's en general. Así, se tiene que los rasgos fundamentales de su comportamiento están determinados por su carácter de empresas privadas, y cuyas actividades de producción, financiamiento y comercialización a nivel internacional, se encuentran integradas a una estrategia global a largo plazo.

La estrategia global, que mencionamos al final del párrafo anterior, se refiere primordialmente a una de las características básicas de la empresa transnacional que es la centralización de las decisiones. Esto significa que todas las operaciones de las subsidiarias y/o filiales están controladas por la casa matriz, y éstas deben funcionar dentro de un esquema general, elaborado por la casa matriz considerando a las subsidiarias y/o filiales como partes de un todo que es la empresa transnacional. Esto se reafirma con la siguiente cita:

"Las filiales son juzgadas por la matriz en función de la estrategia global y las partes integrantes del sistema no se consideran en forma aislada, sino a la luz de su contribución a las utilidades y a los objetivos del conglomerado como un todo. En cualquier circunstancia, las subsidiarias deben supeditar sus intereses particulares a aquellos generales de la empresa multinacional". 8.

Para lograr que su estrategia global se lleve a cabo la empresa transnacional requiere de un control efectivo sobre las subsidiarias y las filiales, este control se puede alcanzar con la propiedad total o cuando menos mayoritaria de las empresas. (Ver cuadros 3 y 4). No obstante, las ET's han encontrado otras formas alternas de control, que no necesariamente requieren de la propiedad del capital de la empresa en cuestión, así por ejemplo, el control de la tecnología o los contratos de administración, hacen innecesaria la participación en las acciones de la compañía. Otro ejemplo claro al respecto es la subcontratación.

Todo lo anterior significa que la empresa - - transnacional reproduce una estructura jerarquizada, propia del sistema capitalista, en la cual las filiales y subsidiarias dependen casi íntegramente de la casa matriz.

También esto significa que las decisiones sobre la actividad de una serie de filiales establecidas en un -- país en desarrollo, son tomadas desde el exterior, sin considerar obviamente las necesidades y situación del país receptor. - Consideramos este hecho como un atentado a la soberanía política y económica del país en que realizan actividades productivas filiales de una empresa transnacional, lo que representa, a su vez, una disminución en la capacidad del Estado para tomar decisiones sobre su futuro económico y político.

Antes de terminar señalemos las funciones principales de las filiales:

"En términos generales pueden identificarse las siguientes funciones tipo que las ET's asignan a las filiales; i) Abastecer el mercado del país en que están establecidas. ii) Abastecer el mercado interno y además exportar en determinadas líneas de productos, al mercado regional del cual forma parte el país sede de la filial (ALAC, - Grupo Andino, CEE); iii) Abastecer el mercado interno, el regional y determinadas áreas del mercado mundial, - el que ha sido previamente distribuido entre un reducido número de filiales, para líneas específicas de producción; iv) Concentrarse básicamente en el mercado -- del país de origen de la ET y en el mercado mundial, sobre la base de utilizar exenciones y franquicias otorgadas para países en que el costo de la mano de obra es - sustancialmente más bajo que en los países desarrollados". 9.

Hasta aquí, hemos presentado los rasgos más característicos de las ET's, como un fenómeno único. Esto será el - marco general de apoyo para entender posteriormente algunos de -- los planteamientos que haremos en el transcurso de nuestro trabajo. Sin lugar a dudas, muchas de las cuestiones aquí mencionadas requieren de una mayor investigación y análisis, sin embargo, dicho trabajo sale del marco de nuestro estudio, por lo que únicamente señalamos lo más significativo de estas empresas. En los capítulos siguientes presentaremos una mayor elaboración sobre los temas particulares.

2.2 Tipología de las Empresas Transnacionales.

Existe un gran número de términos que han sido utilizados para denominar a las ET's inclusive el propio concepto se ha manejado con bastante frecuencia con significados diferentes. Esto representa un serio problema para el análisis de este fenómeno. Una expresión de esta naturaleza y con la complejidad que presenta la realidad a que va a calificarse con ella, es obvio que enfrente innumerables obstáculos y problemas de todo orden, desde el estrictamente teórico o académico hasta cuestiones de posición y consecuencias políticas ya que este concepto tiene un fuerte contenido ideológico.

A pesar de que el tema es, actualmente, uno de los que mayor atención reciben en todos los niveles, el académico, el político, jurídico, gubernamental, etc., y de que se han realizado un sinnúmero de conferencias y reuniones sobre él, de que existe una gran cantidad de investigaciones sobre esta cuestión; no se ha llegado, ni siquiera, a un acuerdo general, en todos los ámbitos antes mencionados, acerca de cuales son los elementos que puedan llevar a una definición de lo que es la empresa transnacional.

Toda esta situación es resultado, como ya lo dijimos, de la complejidad que encierra en si mismo el fenómeno de la empresa transnacional, ya que en la mayoría de los intentos de definición que se han hecho, siempre lo limitan a lo estrictamente económico, por lo que muchas de las definiciones han

sido ampliamente rebasadas, al comprobarse la participación de este tipo de empresas en otros ámbitos de la realidad social - distintos al económico, por otra parte, otros intentos han fracasado por tratar de abarcar todos los elementos que caracterizan a las ET's, en estos casos la excesiva generalidad ha provocado la ambigüedad y el rechazo del planteamiento.

En el presente trabajo, la definición utilizada es únicamente el punto de partida para el análisis, y no intenta ser una concepción acabada y definitiva de las ET's, - además, debemos dejar bien claro que de ninguna manera este -- concepto es resultado de una posición ecléctica, sino que intentamos señalar lo que consideramos son los rasgos más distintivos de estas empresas, y de esta manera estar en posibilidad de diferenciarlas de las empresas estrictamente nacionales o - locales.

Para nosotros, la empresa transnacional no - actúa como una aglomeración de compañías nacionales laxamente - relacionadas entre sí, por acciones de capital sino como una - sola empresa estrictamente controlada, y situada en mercados separados por fronteras nacionales y funcionando bajo diversos gobiernos nacionales; es la empresa que controla activos en -- más de un país. Utilizamos el término "empresas" porque denota claramente una red de entidades de existencia real e ideal situadas en diferentes países, relacionadas por vínculos de propiedad y/o control, y es transnacional por cuanto a su radio -

de actividades, es decir que sus operaciones abarcan más de un estado.

Muchos términos han sido acuñados para denominar a las ET's, los más usuales son los siguientes: empresa internacional, multinacional, supranacional, etnocéntrica, policéntrica y geocéntrica. De este grupo destaca un concepto, que es el que con mayor frecuencia se emplea para calificar a las empresas transnacionales, este término es el de multinacional, el cual ha tenido una mayor aceptación entre las escuelas o concepciones anglosajonas o elaboradas en países desarrollados, ya que tiene implícito un fuerte contenido ideológico.

Por lo tanto, necesitamos hacer la diferenciación entre empresa transnacional y empresa multinacional, ya que la segunda no es sinónimo de la primera, y son términos que reflejan realidades distintas, no obstante que presenten algunos rasgos similares. Esta será la fundamentación general para que en el presente trabajo se prefiera el uso del concepto empresa transnacional, en lugar del de empresa multinacional.

La empresa multinacional, llamada también sociedad o empresa internacional, se caracteriza, de manera general, por la concurrencia de varios factores, entre los cuales destacan los siguientes: su constitución requiere de un acuerdo previo entre dos o más estados; los órganos de dirección y decisión, y capitales están constituidos y proceden de los estados que participan en el acuerdo; y su formación es consecuencia de necesidades

de desarrollo económico y de situaciones coyunturales de carácter internacional.

La empresa multinacional difiere de la transnacional y de la nacional o local, en cuanto que éstas últimas son constituidas originalmente de acuerdo con la legislación interna de un país determinado, sin que medie instrumento internacional alguno, y normalmente con carácter privado, en el caso de la primera ésta es constituida desde el inicio con vocación internacional. Por otro lado, en la formación de ET's concurren principalmente personas físicas o morales privadas y eventualmente - Estados, mientras que el acto de creación de una multinacional - se deriva de un acuerdo previo entre estados, aunque posteriormente la sociedad puede revestir carácter privado. Por lo tanto, en las ET's y nacionales los miembros y sus capitales proceden - generalmente de un sólo Estado, ya sea de aquel en que fueron -- constituidas o de otro distinto.

Por último, la empresa transnacional, como su nombre lo indica, despliega regularmente actividades que traspasa las fronteras nacionales, y la empresa multinacional es distinta, en la medida que por su naturaleza, y su formación es eminentemente internacional, principalmente por cuanto a sus miembros y capitales se refiere.

Ahora bien, existen otros conceptos con los cuales se pueden confundir el término empresa transnacional, por lo que es necesario aclaremos brevemente a que tipo de fenómenos se aplican estas definiciones.

Por un lado, está el llamado Cartel, que es una de las modalidades de concentración o integración horizontal de - empresas, normalmente de carácter privado; tiene ciertas características propias, entre las que son más distintivas están:

- a) se trata de una asociación libre que persigue el do minio monopólico del mercado, usualmente para elimi nar la competencia;
- b) Las sociedades que lo forman conservan, en la mayoría de los casos, su personalidad jurídica e inde pendencia económica, reduciendo su actividad a sec tores específicos, previamente señalados, por lo ge neral en cuanto a precios.

El Cartel normalmente lleva a cabo su actividad dentro de las fronterasnacionales, sin embargo, puede expandirse a escala internacional, esto es, de la misma manera que las ET's su actividad se presenta en una pluralidad de Estados. La estrategia general del Cartel se define de común acuerdo, por un centro que puede llegar a tener personalidad propia, inclusive puede ser una de las participantes, la que puede estar establecida en un Es tado diferente al del resto de las empresas.

Las partes del Cartel, a diferencia de la empres a multinacional, pero similar a las ET's, son generalmente de -- carácter privado, constituidas de conformidad a la legislación de los Estados, en donde se encuentran establecidas y de los cuales toman su nacionalidad.

Como ya señalamos, en el caso del Cartel, la estrategia global se encuentra limitada a un sector previamente determinado, generalmente en materia de precios, lo cual es distinto a la relación establecida entre una empresa transnacional y sus filiales, en donde la matriz tiene una situación predominante y de decontralor sobre sus filiales.

Por otra parte, están las Sociedades Holding, las que en términos generales pueden ser caracterizadas de la siguiente manera: tienen personalidad jurídica propia, están constituidas de conformidad a las leyes de un país determinado, son generalmente de carácter privado y tienen por objeto efectuar inversiones en otras sociedades o empresas, por lo tanto su patrimonio lo constituyen las acciones o valores de estas últimas.

Su actuación, con cierta frecuencia, se desarrolla en varios Estados, ejerciendo una posición predominante y de control respecto de las empresas en las que ha adquirido acciones o ha constituido, sin embargo, no efectúa directamente por sí misma ninguna actividad industrial. Esto último, es uno de los elementos más importantes de diferenciación con las ET's, ya que estas últimas si realizan directamente una actividad industrial, productiva. No podemos negar que existen significativas similitudes.

Ahora bien, en los párrafos siguientes presentaremos algunas de las más importantes definiciones acerca de este fenómeno que son las que más difusión y utilización han tenido.

Definición de John H. Dunning,

El profesor Dunning afirma que la empresa orientada hacia el campo internacional no es un fenómeno nuevo, ni particular del presente siglo, no obstante, reconoce que es en este último siglo en el que ha surgido, en forma más clara, un nuevo e identificable vehículo de la actividad económica internacional, como resultado de la internacionalización de las actividades productivas de un número importante de empresas, y de la lógica expansión acelerada de la inversión extranjera directa.

Esta inversión señala el autor, adquiere dos características muy importantes: a) En primer lugar abarca, generalmente bajo el control de una sola institución, la transferencia internacional de insumos productivos separados pero complementarios, tales como el capital en acciones, los conocimientos y el espíritu de empresa, y en ocasiones la transferencia de bienes; b) El segundo elemento es que los recursos que se transfieren entre países NO SE COMERCIAN, sino que sólo pasan de una parte de la empresa que invierte a otra, esto es, no interviene ninguna transacción de mercado. Los precios que se cobran pueden definir los precios del mercado siempre que, entre otras cosas, le convenga a la empresa percibir su ingreso gravable en un país mejor que en otro.

Lo anteriormente señalado es el punto de partida que utiliza el profesor Dunning, para definir a la empresa productora multinacional (EPM) o internacional, la definición es la siguiente: Es aquella empresa que tiene la propiedad o el control de

instalaciones productivas (fábricas, minas, refinerías de petróleo, cadenas de distribución, oficinas, etc.) en más de un país.

El autor además, distingue entre la EPM y la que sólo participa en el comercio internacional (ECM), vendiendo en forma directa su producción elaborada internamente a empresas o personas de otros países; y también entre esa empresa y las de propiedad y/o control (financiero) internacional (EAM y EFM), cuyo capital está bajo propiedad o control de agentes económicos de más de un país o nacionalidad. Considera Dunning que, la mayoría de las grandes compañías son EAM hasta cierto punto, sólo unas cuantas son EFM como la Uniliver, la Royal Dutch Shell, etc.

Continúa el autor afirmando que, no resulta fácil distinguir entre la inversión extranjera directa y las operaciones de la EPM, no obstante existen diferencias obvias. En primer lugar, la inversión directa puede ser hecha por agentes económicos distintos de las empresas, aunque en la práctica las cantidades involucradas son muy pequeñas. En segundo, la inversión directa incluye la extranjera de todas las empresas, independientemente de la EXTENSION en que participen en actividades extranjeras, aún en las nacionales. En tercer lugar, y esto es lo más importante, mientras que el valor de la inversión directa sólo incluye el capital de la compañía extranjera que es en realidad PROPIEDAD de la empresa inversionista, el papel económico de la EPM se expresa mejor pensando en TODOS los recursos bajo su control, incluyendo los de origen local.

Definición de Michael Whitehead.

Este autor define a las compañías multinacionales como aquellas cuya propiedad y control se reparte (en forma más o menos igual) entre más de un país. Afirma que, en estas compañías la estructura seleccionada supera muchos de los problemas legales, fiscales y de tributación de las fusiones internacionales, y deja a la empresa fusionada con cierto grado de identidad nacional.

La característica esencial de las empresas multinacionales, según este autor, el control repartido entre varios países, reduce el número de empresas que entran dentro de esta categoría, y pone como ejemplo de este tipo de empresas a las siguientes: Grupo Royal Dutch/Shell, Uniliver y Dunlop-Pirelli.

Definición de Ch. Tugendhat.

Este autor señala que no existe una definición generalmente aceptada de Empresa Multinacional, ni empresa internacional o supranacional. No obstante, él da una definición que es la siguiente: Son aquellas empresas que fabrican y venden sus productos en varios países; utiliza la palabra internacional para describirlas y reserva la de multinacional para empresas muy grandes con intereses especialmente amplios, como Ford, IBM y Shell.

Definición de Chumacero y Sepúlveda.

De acuerdo con estos autores a este tipo de empre

sas se les describe como "internacional", "multinacional", "transnacional", "plurinacional", "etnocéntrica", y "policentrica". Para ellos, estos conceptos pueden usarse con un sentido idéntico, pues to que lo que interesa examinar es la naturaleza del fenómeno que comprenden. Sin embargo, reconocen el mérito técnico de la distinción entre la empresa internacional y la multinacional. Las primeras, señalan, son aquellas firmas que realizan actividades productivas en diferentes países y cuyo capital es por lo general propiedad de un país industrializado. Por otra parte, afirman que son empresas multinacionales aquellas en que la propiedad está distribuida entre residentes de diferentes países.

Señalan que, la institución de la empresa internacional representa, por tanto, una forma de inversión extranjera directa que realiza una gran unidad económica en diversos países. - Por responder a una estrategia corporativa global, la empresa transnacional constituye una modalidad importante de la inversión ex---tranjera tradicional, fundadaen bases bilaterales. En efecto, por su forma de operación, la empresa internacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países, que se encuentran es--trechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones de propie--dad común, que responde a una estrategia común y que obtienen re--cursos financieros y humanos de un fondo común.

No obstante, Sepúlveda y Chumacero hacen la si---guiente aclaración: en un sentido político, la corporación transnacional no puede ser considerada multinacional, puesto que los obje

tivos que persigue no poseen esta característica. Es evidente que las políticas de una empresa internacional están identificadas en una primera instancia con los intereses del país de origen. Además el funcionamiento de la gran corporación queda sujeto a la jurisdicción y directrices del gobierno en que la casa matriz tiene su sede. Las políticas de ese gobierno pueden encontrar su manifestación a través de la empresa transnacional y sus filiales actuando en diversos países.

Y por otro lado, desde un punto de vista jurídico, la corporación transnacional posee formalmente la condición de multinacional. Ello es así porque las partes integrantes de la empresa internacional quedan sujetas a varias jurisdicciones nacionales, puesto que la matriz por un lado y cada una de las filiales por el otro, están constituidas bajo el régimen legal del Estado en el cual operan. Cabe señalar que estos dos autores utilizan en forma indistinta las expresiones: empresa internacional y empresa transnacional.

Definición de R. Vernon.

Para R. Vernon una empresa multinacional es la -- compañía matriz que controla un gran grupo de corporaciones de varias nacionalidades. Las corporaciones que integran cada grupo parecen tener acceso a una concentración común de recursos humanos y financieros y parecen responder a elementos de una estrategia común. El tamaño también es importante: un grupo de esta clase con -

ventas menores de 100 millones de dólares, rara vez recibe mucha atención. Además, la naturaleza de las actividades del grupo fuera de su país de origen es pertinente: no es probable que reciban mucha atención las empresas que sólo son exportadoras, aún las que tienen subsidiarias de ventas bien establecidas en el exterior; y las que sólo venden licencias de tecnología también son mencionadas raramente. Por último, estas empresas tienen generalmente cierta difusión geográfica; una empresa matriz que sólo tiene intereses en un país o dos fuera de su sede no se encuentra a menudo en la lista.

Este autor señala que, las empresas multinacionales han existido aquí y allá casi desde que surgió la propia corporación moderna, pero sólo en las últimas décadas han aparecido en gran número. Es conveniente señalemos que una cantidad considerable de especialistas en el tema utilizan en buena medida esta definición, que es la que mayor difusión tiene, especialmente en los países europeos y en norteamérica.

Definición de Sweezy y Magdoff.

Estos autores afirman que la empresa es multinacional en la medida en que opera en una serie de naciones con el propósito de maximizar las ganancias, no sólo de las unidades individuales de base nacional, sino del grupo como un todo; señalan que esto y nada más es lo que constituye una razón válida para usar el término multinacional.

Su fundamento más importante es el siguiente: La empresa monopolista es empujada por una compulsión interior a ir más allá y trascender el campo histórico de sus operaciones. Y la fuerza de este compulsión es tanto mayor cuanto más monopolista es la empresa y cuanto mayor sea el monto de la plusvalía de que dispone y desea capitalizar. Para ellos, esta es la explicación fundamental de uno de los fenómenos decisivos de la historia capitalista reciente: la tendencia de la empresa a diversificarse tanto industrial como geográficamente a medida que va creciendo; la tendencia a convertirse por una parte en un conglomerado y, por otra, en una empresa multinacional.

Así, las ganancias de monopolio posibilitan un crecimiento aún más rápido que en el pasado, pero la necesidad de mantener precios monopólicos exige una política de contralor y una cuidadosa regulación de la expansión de la capacidad productiva. De esta conjunción de factores resulta entonces un impulso irresistible de parte de la empresa monopolista a trascender su campo histórico de operaciones, a penetrar en nuevas industrias y en nuevos mercados, en una palabra, a convertirse en una empresa multinacional.

Definición del Comité de Finanzas del Senado de los Estados Unidos

Los términos multinacional e internacional han sido utilizados indistintamente en los informes de las corporaciones con intereses en operaciones internacionales. El término "multinacional" está reservado para las compañías relativamente grandes, que controlan la mayoría de las inversiones en el exterior.

Es difícil definir una "compañía multinacional" - con precisión porque no ha habido limitaciones cuantitativas relacionadas con el término. La típica compañía multinacional es aquella cuyas ventas netas oscilan entre cien y varios miles de millones de dólares. Las inversiones directas en manufacturas en cierta cantidad de países extranjeros alcanza por lo menos el 15 o 20% -- del total de las inversiones de la compañía. "Directas" quiere decir generalmente un 25% de participación, por lo menos, en el capital accionario de la empresa del extranjero, esto es, una cantidad suficiente de acciones que implique el control operativo de la empresa.

El Senado de los Estados Unidos considera como empresas multinacionales a todas las firmas de los Estados Unidos -- comprometidas en inversiones directas en el extranjero en medios - de producción. Las firmas extranjeras que realizan inversiones directas en los Estados Unidos son sólo consideradas en términos de su impacto sobre el empleo. El mayor énfasis se pondrá sobre las empresas manufactureras, que son las más importantes. Esta definición según el Comité, permite abarcar la gran mayoría de las firmas multinacionales y las más relevantes en términos de su impacto cuantitativo y social sobre las economías estadounidense y mundial.

Definición de Eduardo del Llano.

Entre los tipos de monopolios internacionales ocupan un lugar predominante las corporaciones transnacionales. Es decir, aquellos monopolios que partiendo de un centro situado en un

determinado país, extienden sus operaciones a otros donde crean empresas o amplian las ya existentes, y establecen con capitalistas locales acuerdos de participación conjunta, con lo que incrementan su poder económico.

Las corporaciones citadas realizan en el extranjero, a través de una red de filiales, secciones, etc., desde inves-tigaciones científicas y trabajos experimentales de diseño hasta la producción y venta de productos terminados. El rasgo distintivo radica en que todo el proceso de circulación del capital a través de sus distintas fases, se realiza a nivel internacional. Ello representa un grado más elevado de socialización de la producción y al mismo tiempo de monopolización de ésta.

El concepto de corporación transnacional queda más ampliado cuando señalamos que se trata de monopolios que realizan inversiones directas en distintos países que en ocasiones tienen mayor importancia que las que poseen en el país de origen. Adquieren una perspectiva global, sus ejecutivos toman decisiones fundamentales sobre mercados, producción, tecnología e investigaciones en función de alternativas que pueden obtenerse en varias partes del mundo, Van mucho más allá del mercado interno.

Como podemos observar, hay una diversidad de posiciones con respecto al fenómeno de las ET's, y por lo tanto, grandes diferencias en cuanto a su conceptualización. Sin embargo, esto demuestra la gran preocupación e interés que existe acerca de --

dicho tema.

La gran mayoría de las definiciones, ubican a las ET's únicamente en el campo económico. Otra de las coincidencias - de éstas es que, sitúan la actividad de las ET's en el marco o ambiente que va más allá de las fronteras nacionales del país en que surgen, y reconocen implícita o explícitamente que sus operaciones se efectúan en la SI. Esto último es de gran significado para los - interesados en la evolución y estudio de la SI y, por lo tanto, de los especialistas en las relaciones internacionales.

NOTAS.-

- 1.- Magdoff, H. "La Empresa Multinacional en una perspectiva histórica", en Revista Mensual, enero 80, vol.3, núm.6, Barcelona; pág. 47.
- 2.- Fajnzylber y Martínez Tarragó. Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. Ed. FCE, 1a. Reimpresión, México, 1980; pág. 29.
- 3.- Naciones Unidas. Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial, ST/ECA/190, Naciones Unidas, Nueva York, 1973 pág. 1
- 4.- Ibidém, pág. 14.
- 5.- Magdoff, H. Op. cit. pág. 36.
- 6.- Datos recabados y calculados de diversos documentos del FMI, el Banco Mundial y Naciones Unidas.
- 7.- Magdoff, H. Op. cit. pág. 42.
- 8.- Sepulveda y Chumacero. La Inversión Extranjera en México, Ed. FCE, 1a. Reimpresión, México, 1977; pág. 7.
- 9.- Fajnzylber y Martínez Tarragó. Op. cit. p.p. 56-57.

CAPITULO III.

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL.

Como ya mencionamos en el capítulo anterior, la importancia de las ET's se puede observar cuando se consideran sus actividades en el contexto de la economía internacional. Además -- que, estas empresas son producto del sistema económico en que operan, de ahí que sus estrategias fundamentales se vean influenciadas por la situación económica existente. Y, a su vez, éstas han -- afectado el funcionamiento de todo el sistema internacional.

Tres son los sectores básicos de la estructura económica internacional, y en los que las actividades de las ET's han alcanzado niveles sin precedentes; éstos son: el Comercio Internacional, el Sistema Monetario Internacional y la Transferencia de -- Tecnología. Actualmente, éstos representan la parte medular del -- funcionamiento económico a nivel internacional.

Por lo que haremos en este capítulo, un análisis de la participación de estas empresas en los sectores antes mencionados, para poder demostrar la importancia de las ET's en la economía internacional, uno de los elementos componentes de la SI.

3.1 Las Empresas Transnacionales en el Comercio Internacional.-

Uno de los fenómenos que más destacan los especialistas y estudios sobre las ET's es su participación en los inter-

cambios comerciales sobre todo a nivel internacional, elemento que incluso es utilizado como determinante en muchas definiciones y -- clasificaciones para considerar o no a las empresas como transna-- cionales. De tal forma, no podemos dejar de hacer referencia a es- te tema, aunque sea de manera limitada y aclarando que nuestro obje- tivo es presentar las tendencias y características más importantes sobre el particular, ya que la información estadística de que se - dispone es muy atrasada, sin dejar de ser ilustrativa y útil para ejemplificar algunos fenómenos.

Así tenemos que, una de las manifestaciones más - significativas de la influencia y participación de las ET's en la economía internacional es, sin duda, la proporción del comercio in- ternacional que hoy día responde al movimiento de mercancías de es- tas empresas, y a las corrientes comerciales que se dan al interior de las propias ET's.

En primer lugar debemos señalar que, la empresa - transnacional participará y mantendrá el comercio que determine su propio proceso de internacionalización productiva, es decir la for- ma como organiza su proceso productivo a través de las fronteras - nacionales. La internacionalización de la producción puede ocurrir de dos maneras: a) A través de la expansión horizontal de la empre- sa para producir principalmente los mismos bienes en el país recep- tor de la inversión, que los que produce en el país de origen; y - b) Por la integración vertical que incorpora la planta del país re- ceptor en el proceso global de producción. El primer tipo corres--

ponde a la producción local completa con insumos locales de un bien final, el segundo es la producción integrada internacionalmente, con insumos en general importados, de un producto que a su vez complementa la producción en el plano internacional de un bien final, que es comercializado en diferentes mercados nacionales.

De esta manera tenemos que, la internacionalización no sólo afecta los procesos directamente productivos en el plano nacional e internacional, sino también a las corrientes financieras y de capital, y sobre todo al comercio internacional, ya que derivado de dicho proceso las filiales de las ET's se especializarán, y esto afectará directa e indirectamente el volumen y tipo de importaciones y exportaciones de los países receptores y de origen, así como su estabilidad.

Así, las ET's son en sí mismas una fuerza importante en los intercambios comerciales internacionales. En muchos países un número reducido de este tipo de empresas copan una parte importante de las exportaciones, en especial de manufacturas, como se puede observar en el caso de México en los cuadros 12, e incluso se ha reconocido que el valor total del volumen de ventas de las 150 más importantes ET's fuera de su país de origen, ha sido en varios años de la década de los 70, mucho más alto que el volumen total del comercio internacional, esto debido a que el comercio al interior de estas empresas ha aumentado en importancia.

Los intercambios entre las matrices y sus filiales

y entre éstas por separado, representa un elemento significativo de las operaciones totales de las ET's, y han llegado a ser de vital importancia para las balanzas de pagos de países como Inglaterra y los Estados Unidos. Cabe aclarar que, dado que el comercio de bienes y servicios entre los distintos componentes de las ET's no se lleva a cabo mediante transacciones "a distancia" (o sea con compañías no filiales a precios de mercado), sus precios no son determinados por el mecanismo del mercado, sino por las propias --empresas. 1

Por otro lado debemos señalar que, en el caso del comercio de manufacturas que se expande más rápidamente que el de productos básicos (hecho que se manifiesta con fuerza en el ritmo de crecimiento de las ET's manufactureras), los países capitalis--tas avanzados continúan aumentando su participación relativa. Es --en estos productos donde se manifiesta con mayor intensidad la ---acción de las ET's y su significación en el aumento del comercio --intrarregional en el grupo de países capitalistas. Por ejemplo, la participación de las filiales de ET's en las exportaciones indus--triales de Brasil en 1979, superó la mitad del total de las ventas brasileñas (52.4%).

Sin embargo, actualmente amplias e importantes --partes del comercio internacional de materias primas y servicios, no olvidemos el petróleo, se encuentran bajo el control de las ---ET's. Así, se ha llegado a afirmar que aproximadamente la mitad del comercio mundial caé dentro de la esfera de decisión y de negocios

de las ET's. Por lo que si consideramos este hecho, en mucho podemos indicar que el destino de la economía mundial está determinado por decisiones de este tipo de empresas. Esto se ve reforzado por el hecho de que se estima que el valor total de la producción internacional controlada por las ET's excede en la actualidad del valor del Comercio Internacional.

Así,

"Otra consecuencia para el régimen comercial estriba en que el comercio realizado en gran medida por empresas multinacionales tiende a verse influido por consideraciones oligopolísticas. Los países receptores tienden, a su vez a reaccionar ante el enorme volumen de las corporaciones multinacionales reforzando su capacidad de negociar. Algunas de las medidas tomadas con este fin son, indudablemente, de carácter proteccionista, pero la mayoría de ellas tienden a consolidar las tendencias oligopolísticas de los dos bandos interesados en el comercio internacional. En tales circunstancias, hay posibilidades reales de controversias cada vez más agudas e incluso de guerras comerciales".²

Ahora bien, es conveniente que señalemos el hecho de que las decisiones tomadas dentro del seno de las ET's generen flujos internacionales de materias primas, componentes, -

productos terminados, recursos de producción, conocimientos técnicos, etc. significa necesariamente que las posiciones económicas externas de los países en que operan este tipo de empresas se modificarán, tanto en forma directa como indirecta, ya que como señalamos anteriormente, un importante porcentaje de las exportaciones de algunos países es cubierto por las ET's, lo que hace muy vulnerable las economías de estos países.

La operación transnacional en el comercio también involucra a la planeación internacional de la producción, a las políticas de compra de materias primas y de componentes y a la estrategia de la distribución del producto a fin de que la empresa, que opera como una sola entidad eleve al máximo su función objetiva. Y aproveche las ventajas comerciales y financieras que le otorga el hecho de operar simultáneamente en varias economías.

De esta forma, el comercio internacional que se canaliza al interior de las ET's está determinado en cuanto a sus volúmenes, estructura y precios, por criterios basados en la estrategia global para el conjunto de las actividades de la empresa a nivel mundial. La aplicación de este enfoque conduce al establecimiento de corrientes de comercio "intraempresa" eventualmente diferentes de las que habrían generado en un mercado de proveedores y usuarios independientes. (Ver cuadro 4)

Además, cabe aclarar que si analizamos el papel

de las ET's en el comercio internacional es conveniente considerar no sólo el comercio "intraempresa", sino también el flujo total de exportaciones e importaciones que se generan y destinan a esas empresas. Las exportaciones de este tipo de empresas a corporaciones independientes o las importaciones hacia ET's provenientes de otras empresas, constituye lo que podríamos denominar el comercio "competitivo" asociado a las ET's.

En las últimas décadas la actividad productiva a nivel internacional de las ET's se ha expandido más rápidamente que el comercio internacional, el que a su vez ha crecido más que la producción mundial. Esto sugiere que una parte cada vez mayor de la producción y el intercambio de bienes se genera y canaliza al interior de este tipo de empresas, de ahí la importancia del comercio "intraempresas".³

Así, tenemos que uno de los aspectos más importantes y significativos de la participación de las ET's en el comercio internacional son las transacciones entre las filiales en distintos países de un mismo grupo corporativo internacional. De esta forma, podemos afirmar que el comercio internacional en el seno de las ET's (por ventas intragrupo) está revolucionando los supuestos en que se habían venido produciendo las transacciones cuando compradores y vendedores no estaban vinculados y la formación de precios tenía lugar en condiciones normales de competencia. En la actualidad, tales precios vienen fijados de acuerdo

con las conveniencias de realización de los beneficios en un país o en otro según sea la presión fiscal que se produce en cada uno de ellos (ver cuadro 9). La racionalidad económica (intragrupa) puede, en estas circunstancias, ser completamente diferente a la racionalidad tradicional sobre las que se asentaban las teorías del comercio internacional.

Toda esta situación obedece a que una proporción cada vez mayor de las transacciones de bienes entre países está bajo control de las ET's, las que actúan, a través de sus filiales, simultáneamente como exportadoras e importadoras. Una parte cada vez más importante de las operaciones que hasta ahora se efectuaban en un mercado abierto, pasan a sustraerse de ese mercado, con lo cual las empresas evitan parcialmente la competencia entre ellas (Ver cuadros 10 y 11). Y este tipo de comercio "cautivo" por llamarlo de alguna forma, se convierte en un instrumento cada vez más poderoso para transferir utilidades desde los lugares donde se generan hacia aquellas donde resulte más rentable registrarlas.

Así, por ejemplo en América Latina, las exportaciones dentro de las empresas representaban el 60% de las exportaciones totales de las filiales de propiedad mayoritaria de Estados Unidos en 1977, y esa participación se incrementa a 85% en el caso de las exportaciones a Estados Unidos. En el caso de Brasil y México el porcentaje es aún mayor: 67% y 72% en promedio respectivamente.

tivamente, lo que nos indica una mayor integración de las filiales con el resto de las ET's de que forman parte. En cuanto a las importaciones, en 1972 el 57.6% del total en México y el 50% en Brasil correspondían a transacciones dentro de la firma, el promedio de la región fue aproximadamente de 45%. Para las importaciones realizadas desde Estados Unidos el porcentaje llegó a 81% en 1977. En definitiva, se calcula que alrededor de la mitad del comercio internacional de las filiales de ET's de Estados Unidos en América Latina se realiza al interior de la propia empresa.⁴

En el comercio "intraempresa", la empresa que actúa simultáneamente como comprador y vendedor, persigue maximizar el beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución.

Este tipo de comercio constituye un canal que -- permite redistribuir costos y beneficios de la empresa entre los diferentes países, con vistas a minimizar el impacto de los regímenes tributarios y aduaneros de la participación de utilidades y los socios locales en ciertas filiales, de las restricciones -- cuantitativas a la remesa de dividendos, de las modificaciones - cambiarias, e inclusive, de los problemas de imagen asociados a la obtención de márgenes elevados de rentabilidad en un país determinado.

Cabe mencionemos que, la importancia de este co-

mercio está asociada al volumen de inversión directa y, por consiguiente, a las actividades de las filiales en el exterior y a los sectores y países en que actúan. Por ejemplo, la situación se plantea en forma diferente en los sectores extractivos y manufactureros. En los primeros, el comercio intraempresa se refiere básicamente al flujo de las materias primas desde las filiales hacia la matriz u otras filiales, donde se procesan o distribuyen. En el caso de aquellas filiales del sector manufacturero que están orientadas principalmente al mercado interno de los países en que actúan, que es el caso más frecuente, el comercio intraempresa está constituido principalmente por el flujo de equipos, componentes y materiales desde la matriz hacia las filiales.

El flujo de manufacturas desde las filiales hacia las matrices adquiere importancia cuando se trata de plantas industriales orientadas al abastecimiento del mercado del país de origen y al mercado internacional (maquiladoras).

Ahora bien, estimamos que el significado e importancia de este comercio proviene tanto de las modificaciones que puede introducir en la estructura y eficiencia del comercio exterior de los países en que operan las ET's, como de su capacidad para utilizar este medio como canal de transferencia de recursos financieros.

Podemos resumir que el comercio internacional re

gistrado al interior de una empresa transnacional puede diferir en alto grado del que se da entre partes no relacionadas por propiedad y control comunes. En este sentido señalaremos las siguientes particularidades de dicho comercio:

- a) las decisiones de qué deben importar y exportar en cada país las filiales forman parte de una estrategia y de una evaluación de costos y beneficios privados de la empresa transnacional, lo que no lleva necesariamente a la distribución óptima de los recursos, ni a una asignación del excedente que se traduzca en un mayor desarrollo del país receptor o en el cumplimiento de sus objetivos nacionales;
- b) gran parte de la inversión extranjera directa ocurre en sectores con mercados oligopólicos, en los cuales las señales del mercado no tienen gran importancia; y
- c) la manipulación de los precios de transferencia, aún en los mercados competitivos, es más fácil en el interior de una empresa que entre empresas distintas; dicha manipulación puede influir sobre el nivel de los impuestos percibidos por los países en que operan las ET's, y en el cumplimiento de las políticas cambiarias y de comercio exterior.

.../

En este contexto, es conveniente aclarar que la filial responde a la orientación y estrategia global que señala la empresa matriz, esto es, además de decidir dónde y cómo se van a fabricar sus productos, la dirección central de las ET's determina donde se deben vender, sus filiales no tienen la libertad de escoger sus propios mercados de exportación o de competir por ellos entre sí.⁵ Sobre este particular, cabe indiquemos que esta política de las ET's ha sufrido algunas modificaciones, y actualmente se -- han presentado casos en que subsidiarias o filiales de una misma Empresa Transnacional compiten entre sí por el control de un mercado, esto se ha dado sobre todo en América Latina, aprovechando los esquemas de apoyo-estímulo e incluso subsidio a las exportaciones.

En general, estimamos que no suele apreciarse debidamente el papel de las ET's en el comercio internacional, ya -- que éstas pueden enlazar las fábricas que tienen en los diferentes países para que colaboren en la producción de un sólo producto. -- Aunque éstas estén separadas por cientos o miles de kilómetros, -- pueden formar parte de una misma cadena de producción, igual que -- si se tratase de dos líneas de montaje en los edificios de la misma fábrica. Sus estructuras comerciales no se establecen mediante una serie de negociaciones en una situación de competencia libre o impersonal sino por la decisión de los directores respecto a la -- ubicación de las fábricas y a la tarea específica de cada filial.

Por otra parte, tenemos que el comercio es un --

componente básico del equilibrio monetario y de pagos. Sin embargo para las ET's el comercio y los movimientos de capital son opciones parcialmente intercambiables. Así, en el marco general de las decisiones sobre ubicación de actividades, las exportaciones de fábricas locales pueden reemplazarse por inversiones y producción en el extranjero; una barrera comercial puede inducir, en este caso, una corriente de capital en lugar de corrientes comerciales.

Así, la gravitación hacia grandes unidades negociadoras se ve reforzada por la evolución de los grupos comerciales regionales. Esos grupos aplican dos tipos de regímenes comerciales, unos a quienes pertenecen a ellos y otros a los demás. Esto presenta la tendencia a alentar las actividades de las ET's dentro del grupo regional correspondiente. Al mismo tiempo, también se estimula la ubicación en el grupo de actividades de ET's con bases en otros grupos.

No obstante, esta tendencia puede verse neutralizada por medidas discriminatorias contra las filiales extranjeras. Estas medidas van desde la fiscalización de las inversiones y las finanzas, hasta las leyes antimonopólicas o la política de precios. Por lo que en un mundo en que predominan las actividades de las ET's el régimen del comercio internacional no puede aislarse de los regímenes internacionales de la inversión y la moneda, ni de las políticas regionales y nacionales:

.../

"En este sentido, una evaluación de la posición -
relativa de los distintos países en el contexto -
internacional, que se apoye exclusivamente en su
participación en el comercio internacional, result
ta incompleta. Es preciso analizar las interrela-
ciones entre las distintas dimensiones de este --
proceso de internacionalización, siendo una de --
ellas las que se refiere al impacto de la expan--
sión de las ET's sobre el comercio internacional".⁶.

Asimismo, consideramos que otra de las consecuenci
as de la gran participación de las ET's en el comercio interna-
cional es que el predominio del comercio dentro del ámbito de la -
propia empresa puede reducir la sensibilidad de los mecanismos tradi
cionales de ajuste. Así, es poco probable que la exportación de
maquinaria a filiales o la importación de componentes de ellas su-
fran la influencia de cambios menores en los costos, una vez deci-
dida la ubicación de actividades. Esto puede llevar a que el comerci
o se vuelva insensible no sólo a los cambios internos de precios,
sino también a los ajustes en los tipos de cambio.

La expansión de las ET's plantea, de esta forma,
la necesidad de incorporar al análisis del comercio internacional
aquellos elementos que se derivan de la acción de las mismas empres
as. Particularmente, su capacidad para desplazar la producción de
bienes en función de la evolución tecnológica en los países de origi

gen y destino, para actuar simultáneamente en los distintos mercados financieros y generar flujos de comercio en que participa un proveedor y un usuario que responden ambos, a una función única de utilidad. Esto permite integrar la evaluación de la operación de comercio en una función global en la que intervienen el conjunto de las actividades productivas, financieras y de distribución que realizan las ET's.

Por último, cabe afirmemos que la posición y las actividades de las ET's dejan en ridículo las teorías convencionales sobre el comercio internacional, tal como las explica la teoría económica clásica, que señala que el comercio internacional es el resultado de negociaciones entre comerciantes independientes ubicados en diferentes países, en las que un comprador de un país llega a un acuerdo con un vendedor de otro, sobre la base de criterios comerciales, tales como precios, calidad y fecha de entrega.

3.2 El Sistema Monetario Internacional y las Empresas Transnacionales.-

Como ya vimos en forma general, de acuerdo con la importante participación de las ET's en el comercio internacional y en los flujos de inversión, es obvio que estas empresas tengan una actividad significativa en el campo de las finanzas internacionales. Sin embargo, estas empresas no únicamente participan en las cuestiones financieras derivadas de las actividades de las ET's en los dos sectores que ya mencionamos, sino que sus operaciones en este ámbito son mucho más amplias.

Así, podemos afirmar que las ET's están involucradas directa e indirectamente en una amplia gama de actividades financieras y monetarias, que trascienden los límites nacionales, estas operaciones comprenden fondos tanto de corto como de largo plazo, y toman cuerpo en el contexto de los mercados monetarios y de capitales, así como en los mercados de monedas extranjeras.

Este tipo de empresas por su gran capital, su mejor situación como sujetos de crédito, por las mismas condiciones en que consiguen los créditos, la flexibilidad en su actividad que les confiere el tener unidades productivas en otros países, la ausencia de controles efectivos en la gran mayoría de los casos, y por la facilidad y capacidad que tienen para movilizar capitales a cualquier parte del mundo, están en posibilidades de expandirse en

forma muy acelerada, pero a costa de afectar tremendamente la estructura económica de los países en que actúan, un ejemplo de esto es que, obtienen recursos de un país para utilizarlos en otro diferente, esto lo realizan guiadas por su afán de lucro y sin considerar los intereses, objetivos de desarrollo y necesidades del país huésped.

Las ET's, por lo tanto, se encuentran en la mejor situación para modificar e influir en forma definitiva en el comportamiento, estructura y evolución del sistema monetario y financiero internacional, un ejemplo, entre muchos, de este poder es su capacidad para modificar la composición de monedas, con lo que pueden afectar significativamente la distribución de las reservas de divisas de los bancos centrales en un sistema de tasa de cambio fija, o el nivel de la tasa de cambio en un sistema de tasas flotantes. Así, la inestabilidad de los tipos de cambio puede provocar que las ET's transfieran fondos de un país a otro, de forma e importancia tal que contribuya a acentuar el problema.

Esta capacidad para transferir fondos de un país a otro tiene, obviamente, un tremendo impacto en las economías de los países involucrados. Esta es la causa más frecuente de polémicas y enfrentamientos entre las ET's y el gobierno de los países receptores, ya que se presenta de esta forma un proceso muy grave de descapitalización y de pérdida de control de la evolución económica;

"El movimiento de fondos dentro de los grupos multinacionales, cuando varios de ellos siguen en la misma política, pueden amenazar, y algunas veces destruir las políticas nacionales en lo que se refiere al cambio exterior, la balanza de pagos y la disponibilidad de crédito."⁷

En este contexto, es conveniente señalemos que las ET's al estar operando en varios países, pueden fácilmente bajar el costo del dinero: piden créditos en países donde las tasas de interés son bajas, para satisfacer las necesidades de capital de sus filiales ubicadas en países en los que las tasas son altas, para esto tienen a su disposición el mercado de capital del país de origen, el de eurodólares y los de cada uno de los países en que actúan.

Las condiciones cambiarias del país receptor, -- también, se ven afectadas por las decisiones de la empresa transnacional de sacar dinero o de introducir más mediante nuevas inversiones. De esta forma, la economía del país huésped en muy alto -- grado de una subsidiaria, con el consiguiente impacto en toda la economía del país receptor.⁸

Además de ajustar el flujo de dinero entre sus filiales, las administraciones de las ET's pueden hacer uso de los mercados de cambio de divisas y, de esta forma, por los grandes re

cursos financieros que manejan están en posibilidad de transferir estos recursos de un país a otro, para evitar los efectos negativos de las devaluaciones en cualquier parte del mundo.

Así tenemos que

"Al formular su política de dividendos la gerencia de una empresa multinacional considera las necesidades industriales y operativas del grupo y de sus miembros individuales, por un lado, y -- por otro, las perspectivas económicas y del cambio exterior de los países en los que está comprometida. En cuanto aparecen en un país señales de peligro que indican que puede venir una devaluación de la moneda o la imposición de nuevos controles sobre los movimientos financieros, hace -- cuanto puede por defenderse contra una posible -- pérdida."⁹

Al respecto, debemos señalar que es ampliamente reconocida la capacidad de los equipos de ejecutivos y expertos de las ET's para pronosticar las devaluaciones. De esta manera, las ET's al prevenir el fenómeno cambiario en un país determinado, no sólo están en la capacidad de evitar sus efectos negativos, sino -- que incluso hacen movimientos para obtener beneficios de tal fenómeno. Esto debido a la flexibilidad que les da su producción a es

cala mundial y la utilización, como ya mencionamos, del mercado -- cambiario para "defenderse" de la devaluación; así, por ejemplo, la casa matriz decide que sus filiales, establecidas en países que tienen monedas fuertes, atrasen el pago de bienes comprados a la filial del país cuya moneda está en posibilidades de devaluarse.* Asimismo, aprovechan la baja en los precios de exportación del país que devalúa, haciendo que las subsidiarias se abastezcan allí.

Tomando en cuenta que las ET's pueden prevenir una devaluación, con grandes posibilidades de que esto suceda, éstas pueden pasar sus fondos excedentes de una moneda a otra, y vender a plazos aquellos de los que desconfían, con la esperanza de que en el momento de entregar la moneda que han vendido, ya haya ocurrido el movimiento cambiario.

Además, se debe señalar que, es muy posible que a la larga la tendencia natural de las ET's a concentrar sus vastos fondos en divisas fuertes, unida a su enorme capacidad de mover esos fondos internacionalmente, aún en presencia de controles estrictos de capital, llevará a un aumento de la frecuencia de -- cambios en la paridad o a una mayor amplitud de las fluctuaciones del tipo de cambio.¹⁰ Este hecho es incluso reconocido por organismos internacionales como la ONU.

* Podemos decir que por la vía del comercio intrafirma que realizan estas empresas obtienen grandes beneficios de los movimientos cambiarios.

Ahora bien, otra de las formas de movimiento que realizan las ET's y que representa otra fuente adicional de recursos para estas empresas, son las inversiones realizadas con las ganancias generadas por sus filiales;

"La subsidiaria desarrollada recientemente comienza a generar más ganancias de las que puede invertir con el debido margen de seguridad, y el excedente retorna al fondo general de capital -- sostenido por la compañía matriz. Es aquí cuando la subsidiaria, que comenzó siendo un canal de salida para el capital excedente, se convierte en una fuente adicional de capital excedente y por lo tanto en un acicate para la empresa como un todo, obligándola a encontrar nuevas áreas de expansión; en resumidas cuentas, para llegar a ser más multinacional y convertirse en un conglomerado - cada vez mayor."¹¹.

De esta forma y considerando lo anterior, afirmamos categóricamente que las ET's son actualmente agentes fundamentales en la asignación de recursos financieros a nivel mundial, lo que les da un gran poder de decisión y control sobre los flujos financieros, y por tanto de inversión, y esto se traduce, obviamente, en un control indiscutible sobre el sistema monetario y financiero internacional. Y es tomado en consideración dicho poder que se ha -

llegado a afirmar lo siguiente:

"También el sistema monetario internacional gravita en gran medida sobre las actividades de las empresas multinacionales en esferas como la localización y las corrientes financieras. Aparte de su influencia sobre las políticas nacionales y regionales en lo que respecta a la producción y el comercio, el grado de estabilidad de la tasa de cambios y los mecanismos de ajuste que ofrece el sistema afectan de manera evidente las políticas de las empresas multinacionales. Los acontecimientos de la crisis monetaria reciente* han señalado a la atención pública el posible papel de las empresas multinacionales en los movimientos erráticos de corto plazo que han ocurrido, además de los desequilibrios fundamentales en la balanza de pagos de varios países industriales - fundamentales".¹².

La cita anterior hace referencia al papel que -- han jugado las ET's en todo el desorden monetario internacional -- que ha caracterizado toda la década de los 70 . En este sentido,

* Aquí se está haciendo referencia a todo el período de crisis monetaria que se inicia en 1972.

se ha afirmado que este tipo de empresas han tenido un rol crucial y destructivo en la crisis. Las bases o fundamentos de dicho planteamiento son que, las ET's son responsables, en parte, de los graves problemas de balanza de pagos que originalmente generan las -- perturbación; este tipo de empresas constituyen una fuente de grandes flujos de capital líquido de corto plazo, que son la causa próxima del desorden monetario; y se señala, también, que las ET's se lanzan hacia sostenidos e imparable ataques "especulativos" sobre los tipos de cambio.

Las anteriores argumentaciones en contra de las ET's, - por cuanto a su participación en la crisis monetaria, las podemos comprobar en la realidad, ya que su papel como los grandes especuladores, si bien no es la causa única del desorden, si contribuyó, considerando la capacidad de estas empresas para transferir grandes cantidades de dinero a través de las fronteras nacionales, lo que agravó indiscutiblemente la situación.* Por ejemplo, se dió - (y se da todavía) el caso, muy frecuente, de que las empresas matrices enviaran a sus filiales, en otros países, recursos en dólares para que los convirtieran en monedas fuertes, dadas las devaluaciones que sufrió la moneda norteamericana.

* No contamos con datos de carácter cuantitativo, dada la reserva con que se manejan, para demostrar más ampliamente el papel especulador de las ET's. No obstante, es innegable que este tipo de empresas al especular con grandes recursos financieros contribuyeron a hacer más grave la crisis monetaria internacional.

Así durante las crisis monetarias, en sus momentos más críticos, los movimientos internacionales de fondos han sido un fenómeno bien conocido. En ocasiones, los bancos han tenido que absorber varios miles de millones de dólares en un día;

"En todo este período (de crisis monetaria) se hacen presentes cada vez con mayor frecuencia e intensidad, acusaciones respecto al papel desempeñado por las ET como agentes especulativos que, sobre la base de transferencia masiva de recursos financieros a corto plazo, habrían agudizado y amplificado la magnitud de los desequilibrios monetarios y al mismo tiempo neutralizado la efectividad de las medidas defensivas adoptadas por los gobiernos."¹³.

Para reafirmar lo anterior debemos señalar que, los flujos de capital de corto plazo, como ya se planteó, constituyen la causa próxima de la crisis, éstos han atormentado al sistema monetario internacional en años recientes. Dichos flujos surgen de un mercado monetario de vasto tamaño, en el cual las ET's (incluidos los bancos transnacionales) tienen un papel clave. Los activos mantenidos en ese mercado -calculados en 268 miles de millones de dólares- llegan a más del doble del volumen de las reservas mundiales (121 miles de millones de dólares) para fines de 1971. Es pues, bastante claro que un cambio en la localización de una pequeña fracción de los activos del mercado monetario interna-

cional, constituye un movimiento lo suficientemente grande e importante como para generar o agravar una situación de crisis,¹⁴.

En este contexto, reconocemos que la actividad - realizada por las ET's y su propia evolución han sido el principal impulso y causa del crecimiento que ha registrado todo el sector - monetario y financiero internacional, principalmente los mercados monetarios y de capital, un ejemplo de esto es el surgimiento de - los centros financieros internacionales, tal es el caso de Singapur, Panamá, etc. Y ésta es una de las tantas formas en que las -- ET's han alterado la realidad internacional, en este caso en lo -- que se refiere al sistema monetario y financiero internacional.

Incluso podemos afirmar, de acuerdo con algunos especialistas, que si las grandes sumas de liquidez mantenidas privadamente, que en la actualidad caracterizan a los mercados internacionales, no hubieran sido generadas por estas empresas, como su cedió, el crecimiento económico mundial, en particular el comercio y las corrientes de inversión, habría sido más restringido.

Tal ha sido y es la importancia de las ET's para el sistema monetario internacional, que se ha reconocido la vinculación entre las actividades y el desarrollo de este tipo de empresas con la viabilidad de todo el sistema monetario. En particular, se menciona como ejemplo de esto, los grandes movimientos de las - ET's contra el dólar, que sacudieron la paridad cambiaria y susci-

taron dudas sobre la validez de las normas existentes. No hay duda de que las ET's podrían precipitar una crisis monetaria si desplazaran sólo una pequeña proporción de sus activos de una moneda a otra. Asimismo, se habrían producido movimientos de "dinero especulativo", independientemente de la participación de las ET's, dadas las condiciones básicas de desequilibrio que el sistema monetario no está en posición de corregir.¹⁵.

Ahora bien, otras de las consecuencias que se -- han presentado por el desarrollo de las ET's, a partir de la década de los 70's, es el gran crecimiento de todo el sector financiero y lo es, también, lo que se ha llamado la bancarización de la economía mundial. Asimismo, se dice que este último fenómeno conjuntamente con la crisis monetaria internacional serán los elementos que caracterizarán toda la década de los 80 ;

"Una de las características más importantes del decenio pasado fue la notable expansión de la banca transnacional. La "bancarización" de la economía mundial encuentra sus orígenes en la inmediata postguerra y alcanza proporciones significativas ya en la década de los sesentas cuando el mercado de euromonedas -o más propiamente de monedas transnacionales- se sextuplica, alcanzando, en 1970, un tamaño neto de 57 mil millones en Europa y un total mundial de 62 mil millones. En los sesentas, esta expansión se hace todavía más acele-

rada,"16.

Actualmente, estimamos que es el capital financiero bajo el que se está organizando el sistema capitalista, tal como sucedió en anteriores etapas del capitalismo con el capital comercial y el capital industrial, siendo el eje dominante de este capital financiero la banca transnacional, esto es, dicho capital es producto y causa de la expansión de la banca. Así, se presenta en forma más contundente y clara el proceso de transnacionalización de la economía.

Una de las consecuencias más importantes de la expansión y articulación del capital financiero mundial, con las ET's a la cabeza de este proceso, es el surgimiento y expansión de los centros financieros internacionales (CFI). Siendo este fenómeno no sólo el resultado de un proceso de crecimiento geográfico -- del capital transnacional sino, a su vez, la instrumentación de la nueva estructuración del capitalismo mundial, en este nivel de desarrollo bajo la hegemonía del capital financiero.

Así, los CFI son instrumentos transnacionales -- para operar el capital financiero mundial, que rebasa las fronteras nacionales y, por tanto, todos los controles que se pudieran establecer para regular los movimientos de dicho capital.

.../

Este tipo de esquemas financieros aumentan la -- flexibilidad y la libertad de las operaciones bancarias y comerciales de los bancos transnacionales (BT's) y las ET's en el mercado internacional, toda vez que, una de las principales característi-- cas es que la regulación y el control son mínimos, en comparación con los centros financieros tradicionales, como Nueva York.

Los CFI son centros en dos sentidos; primero, -- como lugares en que están situadas muchas instituciones financie-- ras, facilitan las comunicaciones y los negocios entre bancos, y -- segundo, como centros de mercados importantes y dinámicos, dan a -- los bancos fácil acceso a los clientes. El grueso de las operaciones bancarias se realizan con el exterior, esto es, sus proveedo-- res y prestatarios se encuentran fuera del país en que está ubica-- do el centro y, obviamente, no están regidos por el gobierno del -- CFI.

Sus principales operaciones consisten en la fi-- nanciación de las ET's y en la transferencia de beneficios de sus operaciones transnacionales, especialmente utilizando las llamadas "compañías de papel", o intermediarios legales. Los CFI reducen -- los costos y aumentan las ganancias globales de los BT's, que obtienen tasas de beneficio mucho mayores en estas actividades que en -- las domésticas. Los centros sirven para administrar la liquidez -- global de las empresas y la banca transnacionales y utilizan la -- ventaja comparativa de operar en diferentes "zonas horarias" (time zones)*, cubriendo las 24 horas del día, para operaciones especula

*Diferencia de tiempo entre los continentes y países, que es apro-- vechada por los BT's en los CFI para movilizar recursos.

tivas, 17

Es obvio que, la función de los CFI y la utilización que les han dado las ET's y los BT's, provoca que estos esquemas financieros le confieran un abierto carácter especulativo a todo el sistema económico internacional;

"El mecanismo operativo que se registra es el siguiente: en un período de alta inestabilidad para las principales monedas internacionales, acompañado por un período de alta preferencia por liquidez y por el fenómeno de la STAGFLATION (recesión económica con inflación), los beneficios obtenidos por las operaciones de capital decrecen en el área de la producción (capital real) que se halla estancada, pero crece en el área de los movimientos ficticios (no reales) del capital monetario. Para aprovechar esta situación del mercado y para evitar las regulaciones de los organismos financieros oficiales de cada país, las entidades poseedoras de estos activos líquidos a nivel global necesitan bases de operaciones globales no controladas, es decir, los centros financieros de los países subdesarrollados." 18

Con los CFI se da el surgimiento de lo que se puede considerar un ámbito financiero transnacional, en el cual se desarrollan todos aquellos movimientos financieros que no están regulados por reglamentaciones nacionales o internacionales, siendo los principales actores en dicho ámbito las ET's y los BT's. (Ver

cuadros 16 y 17).

En otro orden de ideas, definimos a los BT's, como aquellos grandes bancos nacionales de países desarrollados que controlan directa y/o indirectamente establecimientos de servicios bancarios en diferentes países. Las formas de implantación son extremadamente variadas, la palabra establecimiento comprende tanto las oficinas de representación, las sucursales, las filiales, como los bancos asociados. 19 El análisis y comprensión de estos bancos es igual al que se realiza para el caso de las ET's, ya que -- los primeros se pueden considerar como parte fundamental de los segundos, toda vez que, los BT's son los instrumentos a través de -- los cuales las ET's, consideradas como un todo, participan más directamente en el sistema monetario y financiero internacional y él de los países en que actúan.

La expansión de las ET's es la causa principal - de la gran evolución de los BT's, son estas empresas quienes han - generado una "economía mundial de excedentes monetarios", la cual ha favorecido y hecho necesario el desarrollo de los BT's. Asimismo, la progresiva integración de los mayores mercados monetarios y de capital mundiales, durante la década pasada ha sido un gran estímulo al crecimiento de los BT's. (Ver cuadros 14 y 15).

Las causas de la expansión, sin embargo, varían respecto de los BT's procedentes de distintos países. Un móvil --- aplicable a todos es la internacionalización de la producción incorporada en las ET's. Las actividades de éstas requerían servicios

bancarios internacionales, los bancos de los países de origen con restricciones cambiarias no podían prestar dichos servicios desde sus bases nacionales por sus grandes limitaciones legales, por lo que decidieron trasladar parte de su actividad y servicios al exterior. Otro estímulo importante a este crecimiento fue el estancamiento de los mercados nacionales, provocado por las medidas regulatorias que se adoptaron en los principales países industrializados.

Otra de las situaciones que propició el desarrollo de los BT's fue la crisis monetaria internacional. Así, después de la ruptura del patrón dólar, sustituido por una cesta de las -- principales monedas que se negocian a escala mundial, hizo posible la formación de bancos verdaderamente transnacionales, tanto en el sentido de que escapan al control de cualquier autoridad monetaria nacional e internacional, como en el sentido más profundo de que -- su poder privado de emisión esta por encima del de los Estados. -- Sus actividades están distribuidas de forma amplia y generalizada por todos los países - incluso los de moneda débil -, en los que -- la presencia de grandes ET's requiere un reciclaje financiero del capital-dinero sobrante. 20

Además de las actividades ordinarias de la banca comercial, los BT's se han comprometido en una gran variedad de -- servicios y actividades, que tienen por objeto coordinar y llevar a cabo la expansión de las ET's. Los bancos ofrecen sus servicios, -- entre otros, como consultores, consejeros de inversión, y promo-

res en general, especialmente para asesorar a las ET's,

Las operaciones de los BT's en los países en desarrollo tienen dos enfoques o ámbitos de acción relacionados entre sí, uno local y otro más de carácter internacional, este último comprende el financiamiento externo para dichos países, que es parte de la cuestión más amplia de la transferencia neta de recursos a estos países;

"Los bancos transnacionales por lo general prefieren -- conceder préstamos a los países que están de acuerdo -- con el FMI en cuanto a las políticas que se deben seguir para los acuerdos de derecho de giro. En primera instancia, la concesión de préstamos a una nación que cumple los acuerdos del FMI es un factor favorable para los -- bancos transnacionales en sus relaciones con las autoridades bancarias de sus países de origen. En segundo lugar, aunque no determinen directamente las políticas económicas, los bancos pueden estar seguros de que esas políticas cumplen los requisitos del FMI, que son bastante bien conocidos, en cuanto a la solvencia de la balanza de pagos. No obstante, cuando un país no está dispuesto a acatar los acuerdos y obligaciones del FMI respecto de los derechos de giro, como en el caso del Perú en 1976, los bancos suelen someter sus préstamos a ciertas obligaciones en cuanto a la política económica que el país prestatario debe seguir para obtener otros -- préstamos. Una observación importante que surge como --

resultado del estudio del Perú es que, en su trato con los países en desarrollo, los bancos transnacionales -- pueden obtener garantías para sus inversiones mediante la imposición de condiciones en forma directa o indirecta, o sea, vinculando sus préstamos a los créditos del FMI." 21

Así, los gobiernos de los países receptores se convierten en clientes de los BT's, principalmente aquellos que tienen estabilidad política y un cierto nivel de desarrollo económico, y en general aquellas naciones que pueden "garantizar" de manera suficiente el préstamo o la inversión, en cuanto a que el movimiento financiero tenga un alto rendimiento, ya que las tasas de ganancias de los BT's en los países en desarrollo son muy superiores a las obtenidas en los países desarrollados, esto debido a la posición estratégica y privilegiada que ocupan en el mercado de dichos países. Por lo tanto, el ingreso proveniente de los países en desarrollo, regularmente, es más cuantioso que el ingreso que se deriva en el país de origen del banco.

Tal ha sido el crecimiento y la expansión de los BT's en la economía internacional, y la importancia que han adquirido en el sistema monetario y financiero internacional, que para la segunda mitad de la década de los 70, ya dominaban casi en su totalidad los mercados de capital, hecho que se pueden entender más claramente al considerar los siguientes datos:

Los 12 mayores BT's de los Estados Unidos representaban

aproximadamente el 70% de todos los préstamos al exterior de dicho país, los 3 o 4 BT's más grandes de la República Federal de Alemania, Francia y Suiza representan, también, la mayor parte de los préstamos al extranjero de sus respectivos países de origen; 22 y

La masa monetaria controlada por la banca transnacional fue, para 1979, 10 veces mayor que la de 1970; su tamaño neto superó los 600 mil millones de dólares y, en términos brutos, sin descontar las transacciones interbancarias, sobrepasó el millón de millones de dólares, cifra poco inferior al volumen global del comercio mundial. 23·*

De acuerdo con lo anterior podemos afirmar categóricamente que, la mayor parte de las operaciones financieras y monetarias internacionales están controladas y concentradas por los grandes BT's. La circulación de capitales a nivel internacional, por ejemplo, está íntegramente controlada por un número reducido de bancos que forman un oligopolio. Asimismo, este crecimiento, expansión y poder de la banca transnacional significa una pérdida de control de los Estados sobre las finanzas internacionales.

Los BT's han creado un círculo vicioso entre su expansión y su poder financiero, que provoca en cierta medida la especulación y la inestabilidad monetaria y éstas que, a su vez, exigen una mayor expansión y crecimiento de los BT's para que - -

* Cabe recordar que cerca de la mitad del comercio mundial está controlado por la ET's.

estos últimos puedan mantener su poder y situación privilegiada:

"Los bancos, como operadores y conversores de las masas de capital financiero sobrante, establecen un circuito especial que supera las restricciones impuestas por los respectivos bancos centrales a la cancelación de las relaciones de deuda y crédito entre las empresas, el Estado y los propios bancos privados. En este sentido, el surgimiento de este circuito especial transnacional vuelve elástica la capacidad de valorización financiera y de sobre capitalización de las empresas internacionales, al mismo tiempo que provoca inestabilidades monetarias nacionales crecientes, empezando por arruinar, en cadena, varios patrones monetarios nacionales y terminando por llevar a la desintegración del propio sistema monetario internacional, construido sobre la hegemonía del patrón del dólar norteamericano." 24

La cita anterior corrobora la idea que de una -- forma u otra hemos expresado en el presente apartado, en cuanto -- que las ET's y los BT's tienen el poder y la influencia suficientes como para estar en posibilidad de destruir completamente el -- sistema monetario y financiero internacional. En este contexto, resulta conveniente señalemos que actualmente el sector bancario es el más competitivo para las ET's, toda vez que, la banca es un instrumento para financiar su comercio, para mantener su influencia -- político-económica en los países receptores y de origen, y para -- financiar su propia expansión.

A manera de conclusión, de este apartado relativo al papel y participación de las ET's en el sistema monetario y financiero internacional, presentamos la siguiente cita:

"Las empresas y los bancos transnacionales son, entonces, más que corporaciones y bancos gigantescos, nuevas entidades productivas y de control de recursos y mercados que han servido como mecanismos para transformar la estructura del poder económico y político mundial. Las empresas y los bancos transnacionales no son variables autónomas, sino partes operativas fundamentales de una nueva racionalidad y estructura del poder internacional que busca maximizar los beneficios en forma global, con estrategias totales para planificar los factores productivos (capital, recursos naturales, tecnología, trabajo, comercialización, etc.), tendientes a la dominación, no estática sino dinámica, del sistema mundial." 25

3.3 Las Empresas Transnacionales y la Transferencia de Tecnología.

Como ya vimos en los dos apartados anteriores, - el comercio internacional y el sistema monetario y financiero - internacional, los dos elementos más importantes para el funcionamiento de la estructura económica internacional son campos de - - acción "natural" de las ET's, las cuales tienen una gran participación e importancia en la operatividad de estos dos sectores económicos de la SI. Al grado que, si consideramos únicamente a éstos, estamos en posibilidad de señalar la incidencia de estas empresas en la economía internacional.

Sin embargo, la actuación de las ET's dentro del ámbito económico de la SI es todavía más amplia y compleja, ya -- que desde nuestro punto de vista no existe actividad económica internacional en la que no tengan una participación directa y/o indirecta. Al respecto, existen otros sectores, aparte de los que - ya analizamos, en los que estas empresas actúan, entre los cuales hay uno que destaca por su importancia y papel que ha jugado y jugará en el desarrollo de la economía internacional, lo que provoca que nos veamos en la necesidad de hacer una referencia especial a este otro elemento, y la incidencia de las ET's en él, este es la TECNOLOGIA.

Es innegable el papel vital que juega la tecnología en el funcionamiento y desarrollo de la economía internacional y nacional de cada uno de los países que conforman la SI. En este

sentido, debemos señalar que el mundo actual se ha desarrollado en gran medida, a impulsos de la innovación tecnológica,

El sector tecnológico es uno de los que podemos utilizar más clara y rotundamente como ejemplo, para demostrar el papel de las ET's en el desarrollo de la SI, y su necesario reconocimiento como actor internacional, ya que como dijimos en la introducción de este trabajo, un ente social catalogado como actor internacional, es aquel que tiene la capacidad para influir en las decisiones que afectan de manera decisiva el funcionamiento de la SI, además de influir en el desarrollo de esta última, lo cual ya fue demostrado para el caso del comercio y el sistema monetario internacionales.

Actualmente, el activo más importante de las ET's es la tecnología. Las grandes ET's, con una enorme capacidad de investigación y desarrollo, se han convertido en los mejores y más importantes productores de tecnología. De esta manera, podemos afirmar que las ET's se encuentran en una posición, que les proporciona un gran poder de decisión sobre el desarrollo y evolución de la estructura económica y la SI, toda vez que, la tecnología es un factor de control del proceso de desarrollo.

Así, la posesión y creación de tecnología constituye para las ET's el instrumento fundamental que, junto con los recursos financieros, los métodos de gestión y su gran capacidad de producción, les permite llevar a cabo una política de gran auto

nomía y de penetración en los mercados internacionales.

La capacidad de las ET's para generar tecnología y aplicarla es, en gran parte, el motivo de su rápido crecimiento en las últimas décadas y de su importancia clave para el desarrollo económico. También, de esta situación se desprende el hecho de que las ET's constituyan el canal más importante de transferencia de tecnología y, además, se han convertido en la fuente única de cierto tipo de tecnología.

Tal es el control que ejercen las ET's sobre la tecnología que, éste se ha reconocido inclusive en conferencias internacionales, por ejemplo en el primer período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo celebrado en 1979, se afirma que las ET's controlan alrededor de un 50% de la transmisión de tecnología, que en su mayor parte tiene lugar dentro de las mismas empresas.²⁶ Al respecto, consideramos que este dato si bien parece ser conservador, resulta significativo, ya que es difícil contar con la información suficiente para poder tener un dato definitivo, estos cálculos se hacen con la información proporcionada por la empresas, de ahí que estimamos que el porcentaje únicamente refleja una parte de la participación de las ET's en la transferencia de tecnología.

Esta transferencia a través de las ET's se realiza de diferentes y amplias formas y mediante distintos canales, se caracteriza porque los elementos tecnológicos siguen una doble modalidad de circulación: interna y externa. Sin embargo, en ninguno

de los dos casos existe garantía de que haya una transferencia de tecnología real hacia el país receptor. Esto es, "... las empresas multinacionales. Al considerar éstas que la tecnología es uno de sus "activos fundamentales" y que, en consecuencia, no debe salir de la familia empresarial, lejos de contribuir a su "difusión" en el país huésped, la impiden para que éste siga dependiendo de la tecnología que ellas exportan y se mantenga supeditado." 27

Antes de continuar, debemos mencionar que la tecnología puede incorporarse como bienes de capital, tales como maquinaria, equipos, derechos de propiedad industrial, know-how y conocimientos de gestión y organización, y que la inversión extranjera directa ha sido tradicionalmente uno de los más importantes canales de transferencia de tecnología, ya que comprende la relocalización física de sistemas de producción, combinando en un sólo paquete bienes de capital y otro tipo de tecnología.

Ahora, conviene analicemos las formas de circulación de la tecnología a que hicimos referencia anteriormente. Por un lado, la propagación externa de los elementos tecnológicos, producidos o controlados por las ET's corresponde a la imagen común de la transferencia de tecnología, toda vez que supone el traslado de dichos elementos del ámbito controlado por las ET's a la estructura económica del país receptor.

Por otro lado, parte del conocimiento tecnológico de las ET's se transfiere sin hacer uso de los métodos tradicionales: patentes, licencias o exportación de productos terminados.

Utilizar estos canales supone el establecimiento de relaciones entre las ET's y sus filiales y empresas independientes, Sin embargo, tenemos que la actividad de las ET's conecta entre sí a proveedores y compradores que pertenecen a un mismo grupo industrial, y -- que están ubicados en distintos países. De tal forma que, la transferencia de tecnología sigue un camino vertical entre la casa matriz y sus filiales (esta es la forma habitual) u horizontal, mediante relaciones entre las propias filiales; esta es la circulación interna de tecnología en el seno de las ET's. Debemos señalar que la transferencia de tecnología por cualquiera de los dos canales depende en gran medida, al igual que todas las actividades de las ET's, de una política previamente establecida.

De esta manera, tenemos que es totalmente cuestionable la idea de que la recepción de conocimientos tecnológicos en un país tecnológicamente atrasado por medio de filiales de ET's o a través de contratos de asistencia técnica, haga posible la --- asimilación de los mismos.

Es claro que, en ambos casos la tecnología comercializada permanece cautiva dentro del ámbito de la empresa. Estimamos que por las características propias de estas modalidades de transferencia de tecnología, no es el país el que recibe los elementos tecnológicos, sino las filiales de las ET's, esto sucede en forma más clara en el caso de la circulación interna.

Al respecto reconocemos que, la valía de los conocimientos objeto del contrato dependerá del precio exigido, cuya

fijación es arbitraria, y de una amplia gama de cláusulas restrictivas, contándose como excepcional la posibilidad de que sean transferidos a empresas ajenas a las ET's conocimientos cuya utilización práctica amenace su posición presente o futura en los mercados tanto interno como externo.

La propagación interna de tecnología se basa en la organización a escala global de la producción de conocimientos científicos y técnicos que realizan las ET's. Esto necesariamente responde a una de las principales características de la forma de operar de este tipo de empresas: el establecimiento de una esfera integrada y centralizada de adopción de decisiones y actividades, sobre el particular ya hicimos una mayor referencia en otro apartado de este trabajo. Así tenemos que,

"... la circulación de tecnología sigue las mismas pautas organizativas que la producción y el intercambio en el ámbito de las ET's. La secuencia, que va desde la investigación básica hasta la explotación comercial de la innovación esta determinada por la estructura organizativa de las ET's, tiene dos características: por un lado, una acentuada tendencia hacia la centralización, y por el otro, un alto grado de especialización en el caso de la investigación descentralizada." 28

Por las características propias de la actuación de las ET's, es obvio que la forma predominante de circulación del conocimiento tecnológico es la interna. Ya que ésta constituye un

sistema cerrado, que prácticamente sólo permite la salida de los elementos tecnológicos por la única vía de la venta del producto terminado.

La política de las ET's en cuanto a evitar la salida de su esfera de control de la tecnología, se explica con la siguiente cita;

"Mantener el control tecnológico dentro de la empresa, implica prolongar la situación de monopolio tecnológico de la fase inicial del ciclo del producto hasta la fase final en que los bienes son producidos en países subdesarrollados e inclusive pueden ser exportados al país de origen." 29

Cabe señalar que desde nuestro punto de vista, la cuestión referente a los elementos tecnológicos incorporados al producto terminado que se vende en el mercado, es más bien un caso de difusión y no de transferencia, toda vez que, los compradores no adquieren el control de la tecnología incorporada en el producto, lo que compran es la capacidad de utilizar la mercancía para los fines que les impone su propia naturaleza, ya que les resultaría difícil adaptarla a otros propósitos. De esta manera, se ha --
llegado a afirmar que la transferencia de tecnología se realiza a través de la estandarización internacional de las operaciones de consumo; sin embargo, consumir determinada tecnología no significa necesariamente que se pueda reproducir. 30

En este contexto, debemos mencionar que en años recientes, la cantidad de nuevos canales de transferencia ha venido creciendo rápidamente en importancia, en estos se incluyen las coinversiones (join venture) y licencias, entre otros. Así, la adquisición de tecnología a través de las filiales puede permitir al país receptor integrarse al mercado internacional, pero en aquellos productos que están en la fase final del ciclo tecnológico. Se figura de esta suerte, una nueva división internacional del trabajo en el comercio de manufacturas, en la que algunos países en desarrollo, supuestos receptores de tecnología, deben cumplir la tarea de abastecer al mercado mundial de los productos industriales, que aún siendo requeridos por el mercado ya no resulta viable económicamente seguir produciendo en los países en que se origina la tecnología.

El fenómeno antes descrito se conoce como la reestructuración industrial, esto es, el traslado de ciertas industrias y tecnología de los países más avanzados a países en desarrollo que han alcanzado un cierto nivel de industrialización, generalmente las industrias que se trasladan son aquellas que ya no son productivas y son costosas para los países desarrollados, esto se realiza de conformidad con los intereses globales de las ET's, que son las que han emprendido este proceso.

Por otra parte debemos señalar que,

"Cuando se adquiere "tecnología cautiva"* la posibilidad de competir en el mercado internacional esta deter

*Este concepto se refiere a la circulación interna.

minada básicamente por la estrategia global de la ET y por las funciones específicas que las filiales de cada país desempeñan dentro de ella. Habrá filiales en determinados sectores y países cuya tarea será abastecer el mercado regional, internacional, e inclusive el del país de origen de la ET. Pero la concepción y la evolución de la estrategia resultará siempre de consideraciones globales respecto a la situación económica y política en los distintos países." 31

Ahora bien, el hecho de que aproximadamente el 90% de los ingresos que perciben las ET's por concepto de tecnología provenga de sus propias filiales, nos muestra claramente la preferencia que tienen estas empresas en utilizar como canal o método de difusión o transferencia de tecnología a sus propias filiales, esto es, la propagación interna de los elementos y conocimientos tecnológicos. Ya que es a través de esta forma como mantienen un control absoluto sobre la utilización de la tecnología, esto -- significa poder definir la oportunidad, la intensidad y las modalidades de aplicación y, además, les garantiza que los beneficios totales generados por dicha tecnología queden en el ámbito de la empresa. Cabe señalemos en este contexto que, la valorización que se hace de la tecnología transferida desde las ET's responde a la estrategia global de estas empresas.

Por lo que, los pagos que se realizan por transferencia de tecnología entre filiales y matrices constituyen una -

proporción mayoritaria, y cada vez más creciente de los flujos monetarios que tienen lugar, por este concepto, entre los países. - (Ver cuadros 19 y 20) Como claro ejemplo de lo anterior tenemos -- que, se estima que lo que recibieron los países de la OCDE de los países en desarrollo por medio de royalties, derechos y remuneraciones por servicios técnicos creció a una tasa anual de 15.6% durante los 70, de 610 millones de dólares en 1970 a 2 260 millones en 1980, estos es, a una tasa de crecimiento considerablemente más al ta que las de las corrientes de inversión extranjera directa.

Por otra parte, tenemos que las actividades de - las ET's, junto con el proceso de transferencia de tecnología que realizan, han tenido un efecto importante sobre las capacidades -- tecnológicas nacionales de los países en desarrollo. Al respecto - cabe señalar que, la relación entre las ET's y la transferencia de tecnología por un lado, y las capacidades tecnológicas nacionales por el otro, no depende sólo de la localización de las actividades de investigación y desarrollo que realizan las ET's. Ambas cuestio nes están íntimamente conectadas con la especialización tecnológica nacional, esto es, con una división internacional del trabajo - en materiade tecnología, derivada de los gastos crecientes en investigación y desarrollo de todos los países industrializados, con juntamente con una mayor liberalización de la competencia internacional. (Ver cuadro 18)

De esta manera podemos afirmar que, dada la gran importancia y poder de las ET's en la transferencia de tecnología,

éstas abusan de dicho poder tecnológico, proporcionando a los países en desarrollo tecnologías muy costosas e inadecuadas desde el punto de vista de las condiciones del medio local, como parte de "paquetes" constituidos por inversión de capital y conocimientos técnicos, mediante contratos en los que se imponen cláusulas restrictivas diversas, que han sido la razón para elaborar y negociar un Código de Conducta para la Transferencia de Tecnología.

Por ejemplo, la "transferencia" de tecnología entre ET's y sus filiales o hacia empresas independientes, tiene lugar en condiciones contractuales sumamente restrictivas, tanto en la vertiente del comercio exterior (prohibición de exportaciones, designación de proveedores, etc.), como en orden a la propiedad de las mejoras que en la tecnología pueda introducir quien la recibe.

Por lo tanto, es claro que gran parte de los adelantos tecnológicos y científicos que se producen en los países industrializados y en las ET's, no son aplicables a las necesidades, ni responden a los intereses de los países menos desarrollados, y los efectos de algunos de ellos han sido francamente negativos.

Existen abundantes pruebas de la inadecuación de la tecnología incorporada a los países en desarrollo por medio de las ET's, entre los que destacan los siguientes: la alteración de los patrones de consumo, incrementos considerables en la importación de ciertos productos, y la no utilización de los recursos propios. Además, la tecnología transmitida por las ET's reduce la utilización de fuerza de trabajo, utiliza intensamente el factor capi

tal e incrementa el consumo de energía. De todo esto es obvio que, se derivan consecuencias negativas para países con situaciones endémicas de desempleo, subempleo y emigración, escasez de recursos financieros y problemas en su balanza de pagos, agudizados por el alza en los precios del petróleo.

Podemos concluir este apartado señalando que, el control de la tecnología avanzada, por parte de las ET's, en los países en desarrollo tiene su expresión en la participación extranjera en el patentamiento de productos y tecnologías. En la medida en que porcentajes mayoritarios de éste sean de dominio extranjero se supone que el control se estará ejerciendo en los sectores de punta o avanzada,

Asimismo,

"El control monopólico de determinadas formas y procesos tecnológicos por parte de las ET's ha jugado un doble papel en cuanto a la implantación de un sistema de dominación mundial, por parte de dichas empresas y las potencias a las cuales ellas dan forma. De una parte, él ha impulsado la expansión transnacional de la empresa, al crear la necesidad de realización de los fondos de plusvalía continuamente aumentados en virtud de los aumentos en las tasas de ganancias provocados por la utilización de nuevas tecnologías. Por otra parte, al ser utilizada la misma tecnología en regiones en que la tecnología en uso en actividades productivas es eminente--

mente más atrasada, ha creado inmediatamente una situación en la cual la empresa tecnológicamente más avanzada se ha convertido inevitablemente en la dominadora -- del mercado, recreando con ello la estructura productiva concentrada del país del cual es originaria, con la particularidad de que el control y, por lo tanto, dominio de dicha estructura, se ejerce desde el exterior."32

A manera de muy breve conclusión a este capítulo afirmamos que, del análisis realizado en torno a la participación de las ET's en tres de los sectores más representativos y significativos de la estructura económica internacional, como lo son el - comercio internacional, el sistema monetario y financiero internacional y un fenómeno tan crucial y estratégico como lo es la transferencia de tecnología, estamos en posibilidad de señalar la manera tan importante como estas empresas han afectado y modificado el ámbito internacional, en este caso en lo que hace al aspecto económico de dicho ámbito, asimismo, que resulta innegable que su participación en la economía internacional es vital, además de ser un hecho cotidiano, aún y cuando, desde el punto de vista del derecho internacional y de las propias relaciones internacionales esta no sea reconocida en su justa dimensión.

NOTAS.-

- 1.- Naciones Unidas. Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial, ST/ECA/190, Naciones Unidas, Nueva York, - 1973, pág. 63.
- 2.- Ibidém, p.p. 63-64.
- 3.- Fajnzylber y Martínez Tarragó. Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Ed. FCE, 1a. Reimpresión, México, 1980; pág. 61.
- 4.- Lahera, E. "Las Empresas Transnacionales y el Comercio Internacional de América Latina", en Revista de la CEPAL, No. 25, abril de 1985, Buenos Aires; pág. 59.
- 5.- Tugendhat, Ch. Las Empresas Multinacionales, Ed. Alianza Editorial, 2a. Edición, Madrid, 1979; pág. 146.
- 6.- Fajnzylber y Martínez Tarragó. Op. cit. pág. 69.
- 7.- Tugendhat, Ch. Op. cit. pág. 168.
- 8.- Chapoy Bonifaz, A. Empresas Multinacionales, Ed. El Caballito 1a. Edición, México, 1975; p.p. 80-81.
- 9.- Tugendhat, Ch. Op. cit. pág. 174.
- 10.- Naciones Unidas. Op. cit. pág. 62.
- 11.- Sweezy y Magdoff. "Notas sobre la Empresa Multinacional", en O'Connor, Adam et al. Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional, Ed. Periferia, 1a. Edición, Argentina, 1974; pág. 28.
- 12.- Naciones Unidas. Los efectos de las empresas multinacionales en el proceso de desarrollo y en las relaciones internacionales, E/5500/Add.1, Naciones Unidas, Nueva York, 1974; pág.33.
- 13.- Fajnzylber y Martínez Tarragó. Op. cit. pág. 70.
- 14.- Comité de Finanzas del Senado de los E.E. U.U. Impacto de las Empresas Multinacionales. Tecnología y Finanzas, Ed. Periferia 1a. Edición, Argentina, 1975; p.p. 210-211.
- 15.- Naciones Unidas. Las corporaciones multinacionales ... pág.58
- 16.- Estévez y Green. "El resurgimiento del capital financiero en los setentas: contribución a su análisis", en Economía de América Latina, CIDE, semestre no.4, marzo 1980, México; pág.60.
- 17.- Gorostiaga, Xabier. Los Centros Financieros Internacionales - en los países subdesarrollados, Ed. ILET, 1a. Edición, México 1978; p.p.20-21.

- 18.- Ibidém, p.p. 117-118.
- 19.- Michalet, Ch. "La internacionalización bancaria: una proposición conceptual", en Estévez y Lichtensztejn. Nueva Fase del capital financiero, Ed. Nueva Imagen-ILET-CEESTEM, 1a. Edición, México, 1981; pág. 31.
- 20.- Tavares y Belluzzo. "Capital Financiero y empresas multinacionales", en Estévez y Lichtensztejn. Nueva Fase del capital financiero, Ed. Nueva Imagen-ILET-CEESTEM, 1a. Edición, México, 1981; pág. 46.
- 21.- Naciones Unidas. Op. cit. pág. 58.
- 22.- Ibidém, pág. 10.
- 23.- Estévez y Green. Op. cit. pág. 60.
- 24.- Tavares y Belluzzo. Op. cit. p.p. 44-45.
- 25.- Estévez y Green. Op. cit. pág. 69.
- 26.- Conferencia de las Naciones Unidas de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo, 1er. período de sesiones, Documentos Finales, Agosto de 1979.
- 27.- Chapoy Bonifaz, A. Op. cit. pág. 81.
- 28.- Michalet, CH. "La transferencia internacional de tecnología y la empresa transnacional", en Comercio Exterior, vol. 27, núm 6, junio de 1977, México, pág. 637.
- 29.- Fajnzylber y Martínez Tarragó. Op. cit. pág. 98.
- 30.- Michalet, Ch. Op. cit. pág. 639.
- 31.- Fajnzylber y Martínez Tarragó. Op. cit. p.p. 99-100.
- 32.- Briones, A. "Los conglomerados transnacionales. La tecnología y el mercado de bienes intermedios", en D'Argent, Cambre et al Política Económica de las Corporaciones Multinacionales, Ed. Periferia, 1a. Edición, Argentina, 1975; pág. 178.

CAPITULO IV.

ALGUNOS ASPECTOS SOCIALES Y CULTURALES DE LA SOCIEDAD INTERNACIONAL Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

4.1 Las Comunicaciones Internacionales y las Empresas Transnacionales.-

Las comunicaciones internacionales son, actualmente uno de los sectores más relevantes y significativos de la SI y, por lo tanto, de las relaciones internacionales. El desarrollo de las comunicaciones y la evolución de la SI han estado estrechamente vinculados, y este hecho se nos presenta de manera más clara y objetiva a partir de la terminación de la 2a. Guerra Mundial. Y así lo afirma el profesor M.Merle;

"Las comunicaciones no sólo han intensificado sino que también se han acelerado, en todos los campos, hasta el punto de transformar los datos básicos, sino la situación misma, del juego internacional."¹

La comunicación entendida como un fenómeno político, económico y, sobre todo, socio-cultural, nunca había sido un tema de interés tan generalizado como lo es en este momento. Desde nuestro punto de vista, la razón de este interés, que se ha presentado tanto en la esfera estatal como en la política y académica, es que el fenómeno de comunicación es el instrumento por medio del cual se transmite la información. Y, la capacidad de comunicar o de informar es una fuente de poder dentro de una sociedad y, obviamente

te, esto es totalmente aplicable al caso de la SI. Esto debido a -- que;

"La información conforma un estado de opinión de conciencia individual y social, y se convierte por tanto en el detonador del comportamiento histórico de las masas, de su voluntad de cambio o de parálisis." 2

El recolectar, procesar y presentar la información es un proceso diario de educación. La opinión de las personas y muchas de sus acciones están influenciadas, en algunos casos, determinadas, y formadas por lo que ellas leen, ven u oyen a través de los medios de comunicación. Por lo tanto, los medios de comunicación nacional o internacional son instrumentos permanentes de educación.

En este contexto, recordemos que el desarrollo de los medios de comunicación de masas ha sido posible gracias a un desarrollo infraestructural propiciado por la urgencia de la demanda informativa. La prensa, la radio y la televisión en sus aspectos meramente informativos, como continentes de noticias, no desconocen hoy ni un rincón del planeta, aunque su operación dependa del grado de desarrollo general de las sociedades en que actúan.

Asimismo debemos señalar que, los medios, como -- instrumentos de difusión e información en el capitalismo monopólico, cumplen un papel decisivo en los procesos de maximización de las ganancias, complementación de la acumulación de capital y crecimiento de las unidades económicas en términos absolutos y relativos. 3

Por lo que hace al aspecto internacional, en cuanto a la información y el desarrollo de los medios de comunicación, el profesor M. Merle señala lo siguiente:

"Los fantásticos progresos realizados en el campo de las comunicaciones encierran el riesgo de acentuar las diferencias de poder y de proporcionar nuevas municiones a la competición entre los Estados." 4

Esto significa que las comunicaciones internacionales representan un instrumento de poder a nivel internacional, el cual puede acentuar los desequilibrios culturales, sociales, políticos y económicos entre los países que forman la SI, de ahí que quienes controlen los medios de comunicación, posean un medio de influencia y poder muy importante.

Dicho de otra forma, el control de los medios de comunicación a nivel internacional es una fuente de poder comparable con los recursos financieros, tecnológicos e incluso militares, y obviamente tiene esto una incidencia clara y directa en el desarrollo de la SI, en la relación de fuerzas, en la participación internacional de los Estados, y en general en la realidad internacional. De ahí que en este trabajo, utilicemos como ejemplo de otro campo de acción de las ET's en la SI a las comunicaciones internacionales.

Lo que hemos afirmado, es producto de la etapa de extraordinaria expansión en que se encuentra la comunicación desde hace algunas décadas. Los grandes avances en la tecnología comuni-

cativa han traído como consecuencia una ampliación en las funciones tradicionales de los medios de comunicación, presentándose una tendencia a reunir más y más variadas acciones de acuerdo a tácticas, necesidades y estrategias determinadas, es decir, con un mayor contenido ideológico y político en la utilización de los mismos.

Así, en las nuevas tecnologías de comunicación, ningún sector de la realidad permanece al margen de las connotaciones ideológicas y políticas, ningún campo, por académicamente consagrado que esté, escapa a los intereses que se debaten en la SI.

Por otra parte, los principales medios a través de los cuales participan las ET's en las comunicaciones internacionales son los siguientes:

Las Agencias Internacionales de Noticias.

Las Agencias Internacionales de Publicidad.

Las Firmas Internacionales de Opinión Pública y Mercadeo.

Las Compañías Internacionales de Telecomunicaciones, Televisión y Radio.

Los Organismos Privados de Propaganda.

Las Compañías Exportadoras de Equipo y Tecnologías de Comunicación.

Las Compañías Exportadoras de Materiales de Programación Impresos, Auditivos y Audiovisuales.

Las Compañías Editoriales Internacionales.

Dentro de este grupo destacan por su importancia, mayor utilización, e incidencia en el proceso comunicativo, los siguientes: Las agencias de noticias, las agencias de publicidad, -- las compañías de telecomunicaciones, la televisión y las editoriales. Sectores en los que encontramos a las más grandes transnacionales de la comunicación, por lo que acerca de dichos sectores haremos en el presente trabajo una mayor referencia.

Ahora bien, la mayoría de los medios de comunicación en el mundo y las tecnologías en este campo, particularmente en la electrónica, se hallan directa y/o indirectamente controlados por las ET's, y por lo tanto al servicio de los grandes intereses transnacionales, por ejemplo:

"Las grandes corporaciones dedicadas, principalmente o no a la industria de las comunicaciones, controlan el - 58% de los diarios, el 77% de las estaciones de TV, el 27% de las radioemisoras AM y el 20% de las estaciones FM." 5

Además debemos señalar un hecho ampliamente conocido, y es que Estados Unidos junto con otras potencias occidentales, mantiene el control hegemónico del espectro de frecuencias de radio, dejando a los países en desarrollo tan sólo muy limitadas posibilidades de usar estos recursos universales, que son cruciales para el desarrollo nacional.

En todo este contexto es conveniente recordemos que, desde hace algunas décadas es evidente una fuerte tendencia a

la comercialización y manipulación de acuerdo a ciertos intereses, de los medios de comunicación. Por ejemplo, en los medios impresos ello se refleja en un significativo aumento del contenido comercial en los periódicos y revistas de todo el mundo, por lo que respecta a la televisión el incremento publicitario también se ha hecho palpable.

Antes de continuar, cabe que hagamos una breve referencia a uno de los fenómenos que se presentan en forma muy clara por la utilización y control de los medios de comunicación por parte de las ET's y ciertos países poderosos; el Imperialismo Cultural. Al respecto, consideramos que un ente social, como las ET's, que ejerce una influencia económica y política muy fuerte e importante es natural, y consecuencia lógica de dicho poder económico y político, que ejerza también una influencia cultural y social, y en dicho proceso los medios de comunicación juegan un papel fundamental. Generalmente, las estructuras culturales que transmiten las ET's son las del país de origen. Así, tenemos que cuando la cultura de un país dominante se impone unilateralmente sobre otro país más débil, a expensas de su integridad cultural, se da el fenómeno del Imperialismo Cultural;

"En efecto, el término 'dominación cultural' denota un proceso verificable de influencia social por el cual una nación impone sobre otros países su conjunto de creencias, valores, conocimientos y normas de comportamiento, así como su estilo general de vida." 6

El objetivo de dicho proceso es contribuir a la creación de un modelo de ciudadano que sea apropiado a la era actual del capitalismo, cuyos representantes más significativas son las ET's. La comunicación se ha convertido en el instrumento principal del Imperialismo Cultural, esto no es un fenómeno ocasional. Para las ET's es un proceso vital destinado a asegurar y mantener su dominio económico, y hegemonía e influencia políticas;

"El sistema transnacional de comunicaciones, que como parte de la estructura transnacional de poder, controla la información en la sociedad contemporánea, proyecta hacia la periferia forma y patrones de vida en defensa política del STATUS QUO, en apoyo a la expansión del capital transnacional y en estímulo de formas de organización social y modelos de desarrollo que reproducen los de la metrópoli y que sólo resultan aplicables al Tercer Mundo a través de la creciente concentración del ingreso en un círculo reducido de personas y de otras graves desigualdades sociales." 7

Para ejemplificar más la importancia de la comunicación y aclarar la afirmación en el sentido que dicho fenómeno es una fuente de poder, y entender el interés de las ET's por el campo, presentamos la siguiente cita para el caso particular de América Latina, sin embargo lo señalado es aplicable a otras regiones en desarrollo;

"Se hizo evidente, para grandes sectores de los países

de la periferia, el carácter e influencia de las corporaciones transnacionales, de sus estrategias y formas de expansión que han venido a dar al capitalismo un nuevo modelo de desarrollo. Y en medio de esa etapa el problema de la comunicación y la cultura adquirió otra fisonomía. Aprendimos, especialmente en América Latina, que los sistemas de comunicación eran parte de un todo. Y por ello, cuando se iniciaba un proceso de cambios, inmediatamente los sectores afectados tomaban en sus manos el control ideológico de los medios de comunicación para hacerlos parte de una estrategia mayor de contrataque. Creaban las condiciones de la desestabilización. La historia de la década vivida en América Latina es -- elocuente en ello. Pero también se hizo evidente que la penetración capitalista transnacional se articula con la acción de los sistemas informativos. Estos crean el medio ambiente cultural presionador de un sistema de vida, de un estilo de ser y relacionarse con los demás. Impulsan el consumo como meta principal y articulan la idea de un ciudadano tipo para la 'civilización del consumo' que se expande por encima de las fronteras." 8

En todo este proceso, como ya lo señalamos, los medios de comunicación que mayor utilización presentan e importancia tienen para las ET's son: la televisión, las telecomunicaciones, las agencias de noticias, los medios impresos y la publicidad.

En general, las transmisiones por televisión, - sobre todo en los países en desarrollo, se componen de programas realizados en otros países, que casi siempre son países industrializados. Esta programación tiene grandes y graves efectos en la población televisiva, y presenta situaciones que no corresponden a la realidad social de las personas que ven dichos programas lo que representa un serio obstáculo para comprender la realidad;

"Los programas presentan una vida fácil, emocionante, - plena de aventuras y a menudo violenta, como el patrón deseable de existencia. Los anuncios estimulan necesidades secundarias y artificiales, induciendo comportamientos de consumo irracionales, destacan la imposición abusiva sobre el prójimo, el hedonismo y la ostentación individualista, y dan énfasis a los valores del prestigio social, la belleza, la elegancia y la salud por encima de los correspondientes a los logros intelectuales, desarrollo cultural, realce espiritual y solidaridad social. Entre los dos configuran una ética de los que deben ser el éxito, la felicidad y el desarrollo, una imagen del mundo a cuya semejanza todas las personas inteligentes deberían esforzarse en vivir." 9

Todo este conjunto de creencias constituyen ideas estereotipadas de la realidad, que son las que van a imponer en la población de los Estados receptores, la idea principal que se difunde es la del materialismo, que comprende las cuatro creencias más importantes contenidas en las transmisiones televisivas y que

son: el hedonismo (culto al placer y a la diversión en todas sus formas), el adinosmo (culto a la belleza física), el consumismo -- (culto a la adquisición de bienes y servicios regularmente innecesarios), y el mercantilismo (culto por el dinero hasta el extremo de la codicia); cabe señalar que a través de otros medios de comunicación también se transmiten estos "mensajes", todo esto da el marco en el que se tiene que ubicar la conducta de las personas en el sistema capitalista actual, representado por las ET's.

De esta forma nos encontramos que, la verdadera cultura capitalista es la que difunde la televisión: la cultura del mercado, de las mercancías, del comercio, la cultura de la vulgaridad, de la manipulación de las conciencias, de la explotación subliminal de las necesidades humanas, de la alienación del consumo. 10

Por lo que hace a las agencias transnacionales de noticias, que son los instrumentos más destacados en las comunicaciones internacionales, tenemos que éstas controlan aproximadamente el 95% de la información internacional; ante este dato es obvia la importancia que tienen dichas agencias para las ET's.

Como ejemplo de lo anterior, y del gran desarrollo que han alcanzado estas agencias desde la década de los 50, tenemos que;

"Hearst es copropietario del servicio internacional de la UPI, que nacida en 1958 al fusionarse la International News Service con la United Press Association, tiene

6 400 clientes y 10 000 funcionarios alrededor del mundo en contra de 5 000 clientes para la A.P. Cubre con su información todos los grandes diarios y magazines publicados en América Latina. Hasta el momento de la aparición de LATIN, la UPI era responsable del 40% de la cobertura informativa de los 14 principales diarios del continente; AP en cambio lo era del 31,3% quedando la información restante a cargo de Reuter, AFP y otras agencias menores." 11

En la realización de sus actividades estas agencias no asumen responsabilidad ni jurídica ni social alguna frente a los países en los que operan, ya sean desarrollados o en desarrollo, y pasan a convertirse en instancias de selección de los hechos y acontecimientos nacionales e internacionales, y los presentan a su manera y conveniencia, es decir del modo que estimen más adecuado de acuerdo a sus intereses y políticas. De esta forma, las agencias transnacionales de noticias se convierten en jueces de la realidad;

"Esa libertad de selección del material informativo y de presentación del mismo está puesta al servicio de los intereses de la metrópoli y en perjuicio de la periferia. La selección esta determinada por la necesidad política y económica de mantener el STATUS QUO y exaltar sus supuestas virtudes, al mismo tiempo que por el desconocimiento de las aspiraciones e iniciativas liberado

ras del Tercer Mundo o su desvirtuación, La presentación se gufa por el designio de desfigurar sistemáticamente el sentido del acontecimiento por diversos métodos, para ponerlo en acuerdo o discordancia, según sea el caso, con la normalidad representada por el STATU QUO." 12

Ahora bien, como ya lo señalamos en este apartado es lógico que el poder económico proporcione un poder e influencia cultural, que en el caso de las agencias de noticias esto se ha dado de forma muy clara y contundente, este fenómeno se ha presentado particularmente a partir del surgimiento del sistema mundial de información, con lo que encontramos una gran convergencia entre imperialismo económico e imperialismo informativo. Por ejemplo ya en 1870 la Reuter, la Wolff, la Havas y la Associated Press firmaban acuerdos de reparto del mundo en zonas de influencia y actividad informativa, equivalentes a las zonas de expansión política de sus Estados respectivos. Esta tendencia se ha venido institucionalizando.

Para terminar estos breves comentarios que hemos hecho acerca de las agencias transnacionales de noticias, presentaremos la siguiente cita:

"Lo cierto y concreto es que el 'poder transnacional', y por tanto, las agencias transnacionales de noticias, se valen, en el terreno de la información y de la imposición de mensajes, de todas las categorías político-jurídicas, sin excepción. Montan a caballo con un pie puesto

en el estribo del derecho privado propietario; del derecho mercantil cuyo fin es el lucro y del derecho comercial que les da privilegiada organización por medio de la sociedad anónima; y de la empresa transnacional - que evade, por la multiplicidad de organizaciones, sus responsabilidades; y asienta el otro pie en el otro gran estribo de las más elevadas categorías jurídicas de la libertad de expresión, consagradas en el derecho internacional y en todas las constituciones. Dan lugar así a un quinto caballo apocalíptico, corriendo siempre hacia las metas del consumismo y a una bandera que no señala más valores que los de la ganancia, la utilidad y el poder financiero del poder transnacional." 13

Por lo que hace a las telecomunicaciones, éstas han alcanzado un desarrollo sin precedentes y se han convertido en el sector de punta de las comunicaciones internacionales, este amplio e importante crecimiento de la industria de las telecomunicaciones ha sido alcanzado, básicamente, por las ET's, y esto queda claro si observamos la ubicación de ciertas ET's de la telecomunicación, como son: International Telephone and Telegraph, Western Electric y G.T. and E. (Sylvania), entre las empresas más grandes e importantes de los Estados Unidos y el resto del mundo, es decir entre las más significativas ET's, lo que nos muestra claramente la importancia de esta industria en la estructura de poder mundial de las grandes ET's.

El año de 1962 marca el comienzo de los lanzamientos de los primeros satélites, que culminaron con la puesta en órbita del primer satélite estacionario de telecomunicaciones comercial, el Pajaro Madrugador (Early Bird) en 1965, y que a su vez es el inicio de la primera generación de la red internacional de satélites de la compañía International Communication Satellite --- (Intelsat). Para ejemplificar el desarrollo de esta industria, utilizemos el caso de la ITT en la siguiente cita;

"En 1971 la ITT - que posee la red más extensa de comunicaciones internacionales alrededor del mundo - empleaba cerca de 400 000 personas en 67 países, tenía 200 divisiones primarias y subsidiarias y alrededor de 284 -- sub-subsidiarias y vendía productos y servicios para -- 7 500 millones de dólares. Índice de su expansión, entre 1954 y 1971 sus ingresos se han multiplicado por lo menos por diez y sus beneficios por catorce; ha adquirido 101 corporaciones en Estados Unidos y en los 67 países donde está instalada. Opera en 12 países latinoamericanos (México, Panamá, Brasil, Argentina, Bolivia, -- Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Perú, Uruguay y Venezuela) y sus inversiones en el exterior superan los tres mil millones de dólares. En 1970, el 59% de sus ganancias netas procedía de operaciones foráneas." 14

Es conveniente además que señalemos que, la ITT es una de las piezas claves del poder espacial y de las comunicaciones, aún y cuando no es la más grande, pero si una de las más des-

tacadas en cuanto a su penetración ideológica en los países en desarrollo.

Por lo que hace a Intelsat, que es una organización eminentemente privada, la cual es controlada de acuerdo al -- aporte de capital invertido en el sistema de satélites, ésta se ha convertido en un órgano de reproducción y de reabastecimiento del poder de las grandes ET's de la telecomunicación;

"Con sus satélites sobre el Atlántico Sur, el Pacífico y el Océano Indico, Intelsat puede cubrir casi todo el globo. El número de estaciones terrestres ha subido de 5 en 1965 a 51 en 1971, con 62 antenas en 38 países. -- Para concretar más la evolución de esta capacidad: el primer satélite comercial sincrónico -inventado por la compañía norteamericana Hughes International, que tuvo a su cargo últimamente la construcción de la estación terrestre móvil en Pekín para la transmisión mundial -- del encuentro Nixon-Mao - pesaba 37 kilos y tenía una cabida de sólo 240 conversaciones telefónicas o un programa de TV. En la actualidad, cada satélite de la línea Intelsat IV pesa 700 kilos y puede vehicular 5 000 -- conversaciones telefónicas o 12 programas de TV, o doce nas de miles de circuitos de te le ti p o s. En marzo de 1972 36 países del Tercer Mundo ya habían construido estacio nes terrestres para captar el Intelsat..." 15

Por último debemos mencionar que, de manera para

lela al desarrollo de los usos civiles de los satélites, en el aspecto militar esto ha venido avanzando aceleradamente. En la actualidad, el aparato militar de los Estados Unidos cuenta con dos organizaciones diferentes de satélites.

En todo el proceso de comunicación en que intervienen las ET's, generalmente se hace referencia a la televisión y a las telecomunicaciones, ya que éstas requieren de cierto desarrollo tecnológico. No obstante, no son los únicos medios o campos de interés y acción de dichas empresas, ya que éstas también tienen -- una importante participación en los medios impresos.

Así tenemos que, la gran mayoría de los libros - de historietas, revistas especializadas y tiras cómicas que se publican en los países en desarrollo receptores de ET's, que son las que tienen la mayor circulación en estos mismos países, son traducciones, adaptaciones o copias de publicaciones de los países de origen de estas empresas, primordialmente Estados Unidos y Europa Occidental. El principal editor y distribuidor de revistas de historietas de América Latina es la Western Publishing Company, cuyas oficinas centrales están ubicadas en México, la cual distribuye millones de ejemplares de Archi, Batman, Superman, Walt Disney, etc.

Al respecto, Dorfman y Mattelart en su libro "Para leer al Pato Donald", analizaron el contenido no directamente manifiesto de las historietas de Disney, particularmente la del Pato Donald. Y llegaron a la conclusión que éstas presentaban una socie-

dada sin una estructura familiar y en la que la economía se limita a los sectores primarios y terciarios. Además, los personajes - animales actúan en un mundo subdesarrollado, en el cual los humanos son retrasados, tontos y peligrosos. Y, que las fuerzas motrices de la sociedad son las aspiraciones materiales y el ocio.

Asimismo es conveniente aclarar que los llamados COMICS son muy leídos, sobre todo, por los niños. En ellos operan los mensajes ocultos de un modo semejante, aunque no con tanta efectividad, a la forma en que lo hace la televisión. Los comics son - medios de "diversión" en apariencia y de comunicación ideológica - en su estructura. En la misma forma en que el niño se acostumbra - hoy a la idea de que el hombre vuela hacia la luna (el hombre norteamericano), también se acostumbra - hasta el punto de que llega a parecerle algo "natural" - a la idea de que la raza blanca es la mejor, de que las agencias de inteligencia yanquis están allí para cuidar el orden en el planeta, de que los barbudos de verde oliva son peligrosos, en tanto que es "normal" un individuo como El Fantasma, con overol y traje de baño en plena selva africana; de que, en suma, todo lo que viene de los Estados Unidos - incluidos las - drogas, el LSD y los MARINES - es como si viniera del cielo. 16

Para aclarar más el papel de los medios impresos de comunicación, citemos nuevamente a Beltrán y Fox de Cardona, para el caso particular de las fotonovelas, que son las revistas que mayor circulación y éxito han tenido en los países en desarrollo, como ejemplo tenemos América Latina;

"Fotonovelas. Básicamente diseñadas, producidas y distribuidas por una red transnacional de publicaciones estadounidense-mexicana, disfrutaban de una amplia aceptación popular en la región en especial entre los estratos bajos de la clase media. Un estudio de este tipo de publicaciones llevado a cabo por dos investigadores norteamericanos llegó, entre otras, a las conclusiones siguientes:

La fotonovela, sea por casualidad o por diseño, es un instrumento ideal para amoldar a las mujeres para que encajen en una estructura capitalista dependiente. Los tres tipos de historietas -de desintegración-integración de escape total, y orientadas al consumidor- destacan la pasividad, la adaptación a la movilidad y el individualismo en defensa del statu quo (...). El que estas historietas estén dirigidas a las mujeres resulta especialmente importante porque al reproducir cultura, las mujeres son cruciales para propagar los valores que proveen las fotonovelas (Flora y Flora, 1978)." 17

Antes de finalizar este apartado, debemos señalar que las nuevas tecnologías comunicativas han permitido que los empresarios (ET's) se introduzcan en el campo de la educación formal, que hasta ahora estaba reservado a los centros de enseñanza. Actualmente, se transmiten no sólo series comerciales, sino también programas educativos masivos para los niños, trabajadores, estudiantes, etc. el caso de la televisión es muy claro al respecto. Esto

significa el cierre del círculo, en cuanto que los medios de comunicación comerciales están abarcando todos los aspectos, sino cuando menos los más importantes, de la estructura educativa y cultural de los Estados.

Acerca de la penetración de las grandes empresas e intereses transnacionales en la educación, presentamos la siguiente cita:

"La profundización de las líneas educativa infantil, en los primeros puestos de la lucha ideológica mundial, organismos que hasta ahora tuvieron un papel muy específico en la penetración cultural del imperialismo, pero que estaban preparando desde hace años el advenimiento de esta nueva fase de la agresión. Entre estos nuevos instrumentos, se destacan particularmente la Fundación Ford y la Fundación Carnegie, que en Estados Unidos tomaron desde 1950 las riendas de la televisión educativa y se han convertido a partir de 1967 en los principales dueños y mentores de la televisión pública de su país, la CPB (Corporation for Public Broadcasting) que selecciona, confecciona y distribuye los programas a escala nacional. La serie Sesame Street, por ejemplo fue realizada por los expertos de la Fundación Ford junto a la Carnegie, la Oficina de Educación de Estados Unidos y otros organismos gubernamentales." 18

Ahora bien, es claro que los medios de comunica-

ción en términos generales, promueven el consumo irracional y exagerado de bienes y servicios, la enajenación, la trivialidad, el conformismo social, la violencia, el racismo, el elitismo y el conservadurismo. Todo esto obstaculiza y frena de forma definitiva -- los esfuerzos de los países por lograr el desarrollo nacional por medio del cambio social, la autonomía cultural y la soberanía.

Así tenemos que, toda esta serie de "ideas" que son impuestas por los medios de comunicación, controlados o al servicio de las grandes ET's, van a configurar una conducta determinada en la población, comportamiento que favorece a los intereses -- transnacionales, y sobre todo descomponen la estructura social del país, en tanto que por ejemplo se crea la idea que lo externo es bueno y positivo, y que el modelo a seguir es el de los países de origen de este tipo de empresas.

Asimismo, como ya lo mencionamos, estas comunicaciones presentan la imagen del mundo en una forma tal que impide -- la comprensión cabal de la realidad, además, y esto es particularmente importante, distorsionan esta realidad en un sentido que favorece la dependencia económica, política y cultural, y crean un apoyo político en favor del sistema capitalista, tanto a nivel nacional como internacional.

De la misma manera, a través de los medios de comunicación se presenta una imagen estereotipada de los países en desarrollo, este es uno de los aspectos más significativos de la información que se maneja en los grandes centros de decisión econó

mica y política en el mundo, La comunicación ha sido un vehículo - primordial para distorsionar la realidad de los países en desarrollo y, por lo tanto, la concepción e idea que se tiene entre ellos mismos de cada uno de los países.

Todo lo anteriormente descrito nos muestra claramente el control casi absoluto que tienen las ET's sobre los medios de comunicación y, por tanto, la fuente de poder de que disponen - y controlan, esto les da un elemento adicional a los ya conocidos, para controlar, influir y determinar en los Estados. Asimismo, les amplia su ámbito de acción y, a su vez, su importancia en la SI, - lo que nos da más elementos y fundamentos para apoyar la consideración de las ET's como actores de las relaciones internacionales.

Para concluir este apartado, presentamos una cita, la cual fortalece lo que afirmamos en el párrafo anterior;

"El predominio en el espacio y en las comunicaciones, - que es una de las llaves para dominar el espacio, se -- traduce hoy día en el predominio político, militar, económico, y social sobre todas las naciones del mundo"

(GENERAL SARNOFF, PRESIDENTE DE LA RCA). Alocución pronunciada en la V Conferencia Anual de la Legión Americana, Washington, D.C. 1º de marzo de 1965. 19

4.2 Las Empresas Transnacionales de la Publicidad,

Una de las actividades que mayor desarrollo han alcanzado en el marco del crecimiento de las grandes ET's ha sido, sin lugar a dudas, la Publicidad, como ya lo señalamos en el punto anterior, este campo es uno de los más importantes para este tipo de empresas en su participación en las comunicaciones internacionales y para afectar el ambiente socio-cultural y educativo de los países, sin olvidar obviamente sus efectos de carácter político y económico.

El desarrollo a nivel internacional de las actividades publicitarias ha estado directamente asociado al crecimiento de las ET's. Así tenemos que, en la misma forma en que se ha incrementado la participación en los mercados nacionales e internacionales de los productos de las ET's, ha crecido también la participación de algunas agencias transnacionales de publicidad;

"La inversión extranjera directa irrumpe en el Estado-nación como vehículo de cambio en la configuración de los patrones de consumo (efecto demostración), ya que el consumidor potencial, al disponer de un conjunto más variado de productos ofrecidos en el mercado, independientemente de su nivel de ingresos, se ve inducido a integrarse -casi instintivamente- en el modelo propuesto y constantemente reproducido por los modernos sistemas de comunicación masiva, puestos al servicio indiscriminado de las manipulaciones del mercado ejercidas -

por los estrategos comerciales de las grandes compañías." 20

De esta manera tenemos que, la producción de mercancías, la publicidad para alentar su adquisición y los medios de comunicación por los que se transmiten los mensajes publicitarios a los consumidores, constituyen tres estructuras cuyo crecimiento se dió en un proceso de apoyo recíproco. Por ejemplo, desde el punto de vista histórico, es claro que la publicidad ha desempeñado un papel fundamental en el crecimiento industrial de los Estados Unidos; más específicamente su desarrollo correspondió a la expansión del sector MANUFACTURERO, ya que la producción de bienes de consumo requiere de un sistema de mercado;

"La mayor parte del crecimiento de las grandes agencias transnacionales de publicidad es atribuible al crecimiento de sus principales clientes, las poderosas empresas transnacionales. J. Walter Thompson informó que la mayor parte del aumento del volumen publicitario proviene de estas grandes empresas transnacionales y no de nuevos clientes. En 1969, el 78% de los 103 millones de dólares de facturación adicional de la empresa provino de clientes antiguos que ampliaron sus presupuestos publicitarios o que dieron a Thompson el encargo de anunciar nuevos productos; sólo 22% provino de clientes nuevos." 21

Si bien es cierto los datos mencionados en la ci

ta anterior son atrasados, lo que queremos destacar es la clara -- vinculación entre el crecimiento de la publicidad y el desarrollo de las ET's, así como la tendencia que se presenta desde hace va-- rios años con respecto a la relación Publicidad-ET's.

En este contexto, es conveniente que particularizamos en lo que se refiere al crecimiento específico de la publicidad, la expansión internacional de la industria publicitaria se ha dado a través de la expansión del instrumento principal que se encarga de desarrollarla: la agencia publicitaria; el método para medir de forma más adecuada este fenómeno es a través del número de países en los que tienen operaciones las agencias de publicidad. - El ejemplo más objetivo al respecto, es el caso de las principales agencias estadounidenses; así tenemos que, la Grey Advertising International tiene oficinas en 18 países, en tanto que la McCann-Erickson posee 80, distribuidas en 54 países, y la SSC and B Lintas dispone de 42 en más de 30 naciones. En los cuadros 23 y 24, pre-- sentamos un panorama parcial de este fenómeno.

Asimismo, podemos hacer referencia a esta situación en términos más específicos por países y por regiones; por -- ejemplo; en España, Italia, Bélgica y Holanda las mayores agencias publicitarias están parcial o totalmente en manos de las grandes - agencias transnacionales de publicidad norteamericanas.

En los países centroamericanos, la publicidad está prácticamente en manos de una sola agencia: la McCann-Erickson. En México, Brasil y Venezuela, por lo menos 7 de las 10 principa--

les agencias están controladas por agencias transnacionales. En Asia y Africa, encontramos una situación muy similar, con la única diferencia de un mayor número de agencias transnacionales de publicidad, que participan en los diversos países, éstas son: McCann Erickson, Burnett, Bates, Ogilvy and Mathers, Kenyon and Eckhart, Lintas, J. Walter Thompson, y Havas.

En base a lo anterior, es que podemos afirmar -- que no hay lugar del mundo que escape a la publicidad transnacional inclusive en los países socialistas encontramos una relativa y limitada actividad de estas agencias. Esto nos muestra claramente que la cobertura de la publicidad transnacional abarca de hecho a toda la SI.

Por otra parte, un elemento adicional para corroborar el gran crecimiento y desarrollo de la actividad publicitaria, lo constituye el gasto mundial en publicidad, que de 1956 a 1976 más que se cuadruplicó, al pasar de los 14 000 millones a los 64 000 millones de dólares; y si ubicamos estos gastos por países, los aumentos son más dinámicos. En la actualidad, los gastos mundiales en publicidad exceden los 100 000 millones de dólares anuales. Cabe destacar aquí, el crecimiento de la publicidad -expresado como porcentaje del PNB- se ha estabilizado en muchos países industrializados, mientras que continua aumentando en los países en desarrollo.²² (Ver cuadro No. 21). Sin embargo, más importante que el crecimiento que hemos señalado, es la intensidad de la publicidad y los grandes recursos que entraña, y el hecho de que cada vez

esta más controlada por las agencias transnacionales.

Antes de continuar, resulta adecuado toquemos -- brevemente la relación existente entre el crecimiento de la publicidad y el desarrollo de los medios de comunicación. Hoy día, la publicidad es la principal fuente de ingresos de la mayor parte de los medios comerciales de comunicación en todo el mundo. Innumerables estadísticas y datos muestran claramente a la publicidad, -- prácticamente como casi exclusiva financiadora de los medios masivos de comunicación. Al respecto, se ha llegado a afirmar que la -- expansión de dichos medios se ha dado gracias a una participación creciente de la publicidad. Por ejemplo, para el caso de los principales periódicos de América Latina, en promedio, éstos dependen casi en 70% de la publicidad, mientras que sólo 30% de sus ingresos se originan por sus ventas; en lo que hace a la televisión y -- el radio los ingresos por publicidad llegan casi al 100%.

Así tenemos que, esta relación entre la publicidad y los medios de comunicación, que podemos denominar de dependencia, ha provocado cambios en las funciones de dichos medios; -- puesto que en la actualidad, éstos tienden a especializarse casi -- exclusivamente en la DIFUSION de mensajes publicitarios, en lugar de funcionar como un sistema completo de producción y distribución de comunicación, como sucedía en el pasado;

"Las funciones de los medios nacionales de comunicación se han transformado: en vez de contribuir a la educación y el progreso de la comunidad, se dedican a persuadir a

las masas para que se unan al "estilo consumista de vida". Junto con los productos transnacionales se transfiere desde el centro hasta la periferia un conjunto de valores e imágenes culturales, y este estilo de vida, - promovido por el complejo industria-publicidad-medios - de comunicación, con frecuencia difiere mucho de las necesidades de desarrollo de los países. Los eslabones entre estos tres componentes se están reforzando continuamente, haciendo ineficaz cualquier estrategia parcial - que se diriga a controlar uno sólo de los elementos. -- Las agencias transnacionales de publicidad han asumido la función de promover y justificar el papel positivo - que las empresas transnacionales desempeñan en el Ter-cer Mundo." 23

De acuerdo a lo anterior tenemos que, la expansión transnacional de la publicidad está íntimamente relacionada - con un gran y vasto proceso de cambio en las funciones de los me-dios de comunicación, éstos últimos han pasado de productores de - noticias e información a transmisores de mensajes comerciales, este cambio ha provocado que los medios de comunicación, actualmente, - se dediquen más a las ventas, de acuerdo a los intereses de los -- anunciantes (ET's) que los financian, y dejando en un plano secun-dario a los lectores, espectadores o escuchas. Dicho de otra mane-ra, la relación de dependencia y la comercialización cada vez mayores de los medios de comunicación, implica la producción y la difusión de programas que resulten acordes a los intereses económicos,

y políticos de las ET's y, a su vez, resulten atractivos para las masas,

Asimismo, estimamos que esta nueva función principal de los medios de comunicación, pone en grave riesgo la, ya - de por sí frágil, independencia de los medios nacionales de comunicación; puesto que las decisiones acerca del contenido de lo que - se difunde, el público, los horarios, etc. responden básicamente a las necesidades de los anunciantes, tanto nacionales pero sobre todo transnacionales, en detrimento de las del país en su conjunto. Esta situación como ya lo señalamos, es particularmente clara y -- aguda en América Latina.

Por otra parte, en lo que hace a la publicidad - propiamente dicha, ésta ha sufrido cambios, que tienen su origen - en la participación de las ET's en este campo y en el ulterior de- sarrollo y crecimiento de esta actividad. De esta manera nos encontramos con que, las funciones y objetivos de la publicidad se han ampliado de la simple información a la persuasión, a través del estímulo y encausamiento del consumo. Esta situación se ha presenta- do en forma muy clara, a partir de que las ET's tomaron el control casi absoluto de todo el fenómeno publicitario;

Así tenemos que,

"La función de la publicidad es 'tratar de influir so- - bre el comportamiento humano de formas que sean favora- bles a los intereses de sus clientes'. Por lo tanto, la publicidad puede facilitar la transferencia de pautas -

de consumo de los países desarrollados a los países en desarrollo, mediante la introducción de necesidades que, pueden no ser adecuadas, dada la estructura de los ingresos y la demanda en los países en desarrollo. Los anuncios pueden incluso crear necesidades al sugerir usos innecesarios de los productos. A veces, el envase complicado característico de los productos de las empresas transnacionales, junto con las tentativas de lograr un carácter distintivo para la marca, explica parte considerable del costo del producto en los países en desarrollo. En algunos casos, los productos de las empresas transnacionales pueden tener un precio excesivo, tanto por lo que respecta a su costo en el país de origen como el costo de las opciones equivalentes disponibles en los países en desarrollo." 24

Por otro lado, el cambio en la publicidad también se ha reflejado en la amplitud de las operaciones de las grandes agencias transnacionales, que actualmente abarcan el estudio de mercados, las comunicaciones, la promoción institucional y la formulación de estrategias para el lanzamiento de nuevos productos. Esta nueva tendencia refleja, a su vez, la creciente diversificación de la clientela y la complejidad en aumento de las principales industrias, como la farmacéutica y de computadoras entre otras.

Antes de pasar a otro punto, queremos destacar que la publicidad ha jugado, y continua haciendolo, un papel de --

primera importancia en la competencia monopolista. La historia del imperialismo esta intimamente ligada a la historia de la publicidad como arma efectiva para acabar con los pequeños competidores, esto es como elemento fundamental de la competencia. 25

Por otro lado, un factor que ha contribuido a la expansión de las agencias transnacionales de publicidad, es la presencia de ET's en casi todos los países del mundo, en especial en los países en desarrollo, en los cuales estas agencias se han desarrollado y difundido significativamente. De tal forma que, se ha presentado una vinculación fuerte y directa entre las agencias de publicidad y las filiales de las ET's en distintos países lo que, a su vez, ha propiciado el surgimiento de grupos mundiales de ---- agencias.

Al respecto, cabe señalemos que el mayor número de agencias transnacionales de publicidad tienen su sede en los Estados Unidos, seguidos por Japón, Francia y la República Federal - de Alemania;

"Una comparación de las 50 mayores agencias de publicidad en 1977 con las 50 empresas industriales mayores -- del mundo revela la dominación de las agencias de publi- cidad por empresas de los Estados Unidos. Mientras que sólo 10 de las 50 mayores empresas industriales tienen su sede en los Estados Unidos, 36 de las 50 mayores - - agencias de publicidad tienen su sede en los Estados -- Unidos. El Japón sigue a los Estados Unidos con 10, - -

Francia con dos y la República Federal de Alemania y --
Australia con una cada una." 26

Cabe señalemos que no obstante que las agencias transnacionales de publicidad operan en todo el mundo, y que han - tenido un gran desarrollo y expansión en los países en desarrollo, la mayor parte de sus operaciones se ubican en los países industrializados. Se tiene conocimiento que más del 85% de los ingresos oficiales de dichas agencias se generan de sus actividades en países desarrollados, y que la mayor parte del ingreso generado por las - agencias transnacionales en los países en desarrollo tienen su origen en América Latina.

Por otra parte, estimamos que de acuerdo a la estructura global de las ET's y, sobre todo, su proceso de toma de - decisiones, que se refleja en la dependencia de las filiales con - respecto a la casa matriz, las decisiones que se adoptan acerca de la publicidad de sus productos o servicios se comparten entre la - sede y sus filiales en el extranjero. Al intervenir grandes sumas de dinero y el uso de marcas nacionales y marcas registradas, adicionado esto al hecho de que la publicidad es de particular interes para las ET's, es la casa matriz la que formula las estrategias publicitarias, que serán aplicadas por todas las partes componentes de la empresa.

En este contexto, debemos subrayar que las ET's utilizan la publicidad en forma muy agresiva. Así tenemos que, la publicidad de los productos de las ET's figura en un lugar destacada

dísimo en casi todos los países en desarrollo. Los datos disponibles señalan que con respecto a los periódicos y las revistas femeninas de América Latina, más del 50% del espacio asignado a la publicidad hace algo más que limitarse a vender productos y formar pautas de consumo; informa, educa, cambia actitudes y edifica imágenes. 27 (Ver Cuadro 25)

Asimismo, cabe señalemos que la información contenida en los anuncios publicitarios y la que aparece en los mensajes financiados a través de la publicidad, esta dirigida hacia el pequeño porcentaje de la población, que tiene el poder económico para consumir los productos que se presentan en los medios masivos de comunicación. Por esta razón, dichos medios no toman en cuenta los rasgos étnicos, sociales y culturales, ni las necesidades de información de las mayorías. Por tanto, inclusive dentro de este limitado público al cual se dirigen los mensajes, se soslayan las diferencias étnicas, culturales y económicas; se propende a un contenido masivo uniforme y a un público homogéneo. De esta manera las complejidades culturales y étnicas de un país, que constituyen un elemento importante para el desarrollo autóctono y para la integridad nacional, se ven reducidas a una norma central que no las distingue y las distorsiona.

Así tenemos que por ejemplo, se considera que la televisión es el vehículo más adecuado para este fin; el empleo de este medio para la publicidad ha constituido un avance cualitativa mente distinto, en especial, por lo que respecta a los públicos --

analfabetos. El símbolo trasciende las diferencias lingüísticas y culturales, y la televisión es el medio que mejor los trasmite.

Es claro para nosotros que, la publicidad ha --
tenido una gran colaboración de las ciencias del comportamiento, -
que tienen una gran aceptación y utilización en los países desarro-
llados, así penetra la publicidad en la mente del consumidor por -
medio de colores, diseños o formas para inducirlo a comprar deter-
minados productos. Por la actividad publicitaria los costos de pro-
ducción son artificialmente elevados, desperdiciando en esa forma
una cantidad considerable de recursos.

El consumismo y el consecuente desperdicio de re-
cursos que se da con este fenómeno, son los efectos negativos más
conocidos y palpables de la publicidad. Sin embargo, hay una gran
cantidad de hechos que se desprenden o son provocados directa y/o
indirectamente por la actividad publicitaria llevada a cabo por --
las ET's, particularmente queremos destacar la estratificación so-
cial más acentuada que se presenta y los efectos profundamente neg-
gativos en los hábitos alimenticios de la población.

Como ya señalamos, las campañas agresivas de pu-
blicidad de las ET's, tienen efectos perjudiciales para la compe--
tencia local, este es posiblemente uno de sus objetivos más impor-
tantes. Así, las filiales de estas empresas pueden, mediante la -
publicidad desplazar del mercado a las empresas nacionales, al res-
pecto es conveniente no olvidar lo que señalamos en otro capítulo
de este trabajo sobre la estrategia global de las ET's, por - -

ejemplo en la industria de bienes de consumo, en la cual las ET's no siempre tienen grandes ventajas que ofrecen a la economía nacional del país receptor.

Una de las características que se presentan con mucha frecuencia en la publicidad de las ET's, es la falta de información acerca de las capacidades y limitaciones de sus productos esto es, no se revelan por ejemplo los efectos nocivos del uso excesivos de algunos productos farmacéuticos, y que pese a esto se pueden adquirir libremente en los países en desarrollo. 28

En este sentido, es que afirmamos que las ET's tienen una fuerte tendencia a utilizar la publicidad en forma agresiva, puesto que en los casos que arriba mencionamos, se realiza una campaña publicitaria intensiva, sobre todo en los países en desarrollo, que en realidad ni los necesitan, ni deben consumirlos por las graves consecuencias que para la población se pueden presentar, cabe señalar que los grupos de bajos ingresos son los que tienen una fuerte inclinación a comprar y consumir productos que no le son necesarios.

Por ejemplo, los productos alimenticios envasados y las bebidas gaseosas son productos que consumen mucho los sectores de bajos ingresos, con el resultado que marcas o bebidas transnacionales han sustituido a marcas nacionales, que a veces tienen mayor valor nutritivo. En México, las marcas estadounidenses controlan aproximadamente el 75% del mercado de bebidas gaseosas, y sólo COCA-COLA ofrece cerca del 42%. 29

Otro ejemplo, es el mal uso que se le da a muchos productos, debido a la mala e incompleta información que se tiene de dichos productos, el caso de los productos alimenticios es muy claro al respecto; los grupos de bajos ingresos diluyen más de lo debido las mezclas instantáneas, con el objeto que duren más, esto lleva lógicamente a una nutrición deficiente.

Ahora, haremos unos breves comentarios para el caso particular de América Latina. Como resultado de la dependencia que caracteriza a las relaciones entre los Estados Unidos y los países latinoamericanos, la publicidad también refleja esta situación, sobre todo por la función que desempeña en el contexto de dichas relaciones, y por el papel fundamental que juega en la actividad global de las ET's, en este caso en América Latina. Así, tenemos que la gran mayoría de las actividades publicitarias en esta región es realizada por las agencias que tienen su casa matriz en los Estados Unidos.

En casi todos los países latinoamericanos las agencias norteamericanas manejan la mayor parte de la propaganda de las ET's, por medio de subsidiarias o mediante la afiliación de las principales agencias locales a su sistema. El caso más extremo es el de México, país en el que de casi 170 agencias tan sólo 4 están en manos mexicanas;

"De las 166 agencias transnacionales de publicidad que operan en México, la mayoría de ellas están obviamente, dominadas por compañías de Estados Unidos, las cuales -

controlan el 70% del negocio de la publicidad que financia la prensa, la radio, y las cadenas de televisión -- del país. Se gastan anualmente en México casi 500 millones de dólares en publicidad, de los cuales 400 millones son manejados por once agencias de publicidad estadounidenses (Latin American Political Report, 1976)". 30

Aunque no en la misma proporción, pero sin dejar de ser importante y fundamental la participación de las agencias transnacionales, la situación del resto de América Latina es la -- misma que tiene México. Así tenemos que por ejemplo en Brasil, las ventas de las mayores agencias, McLann Erickson y J. Walter Thompson, representan aproximadamente, el doble de las principales compañías nacionales, que también están asociadas con el capital y -- agencias de Estados Unidos.

Para el caso de Brasil hay una situación de particular interés para este país y los Estados Unidos, y que ejemplifica claramente una de las tantas funciones de la publicidad en la lucha ideológica y la crucial participación de las ET's en este fenómeno de la SI actual;

"La coordinación entre las agencias publicitarias norteamericanas y criollas corona el edificio para fabricar los modelos internacionales sobre la imagen del país -- que debe respaldar la integración Estados Unidos-Brasil vía las grandes corporaciones. El caso más relevante ha sido últimamente la creación del famoso "milagro brasi-

leño", "o maior exercicio de marketing internacional do Brasil", según el título de la revista Visao. A este -- efecto se reunieron en un consorcio cuatro de las mayores agencias publicitarias del país -penetradas ellas mismas por el capital norteamericano- y plantearon con el gobierno la campaña de creación del "milagro brasileño." 31

En Argentina, el tercero de los países más destacados de la región latinoamericana, entre las 10 agencias más importantes, 6 son filiales o socias de agencias norteamericanas, y su facturación representa el 70% de la de esas 10 agencias. Este es tan sólo un breve y superficial panorama de la participación de las agencias transnacionales de publicidad en AméricaLatina, y con esto quisieramos unicamente resaltar que dichaparticipación es mayoritaria y, sin lugar a dudas, clave para la actuación de las --- ET's en la región.

Asimismo cabe destaquemos que, la función de la publicidad transnacional en América Latina, en la que los intereses de los Estados Unidos y de las ET's desempeñan un papel predominante, y cuyas operaciones han sido consideradas como terriblemente -negativas para los países de la región, se percibe como indeseable para el cambio social y el desarrollo autónomo de América Latina.

Por otra parte, estimamos conveniente afirmar -- que la expansión del estilo de vida transnacional se asocia con la expansión de los productos que constituyen ese mismo estilo de - -

vida, así la publicidad favorece, estimula y fortalece dicho crecimiento en cuanto al consumo de determinados bienes.

De igual manera, la publicidad lleva consigo mensajes culturales y políticos específicos, junto con otros productos transnacionales, por ejemplo: la música, los discos, las películas, la ropa, etc. De esta forma, la publicidad sirve como un mecanismo para difundir en todo el mundo patrones culturales, una -- "forma de vida" particular. Todo esto, definitivamente, pone en peligro la soberanía cultural de cada país, así como el hecho de preservar la pluralidad cultural a nivel internacional; todo este proceso de homogenización cultural refleja la intención y necesidad - que tienen las ET's de reorientar las culturas locales de acuerdo con sus intereses políticos y económicos.

En este contexto cabe señalar que, desde la -- perspectiva de los países en desarrollo, el control extranjero sobre cualquier industria "cultural", tiene mayores y más graves consecuencias que el dominio externo sobre la industria u otro sector productivo. Esto se debe primordialmente al contenido de dichas actividades, esto es, ideas y concepciones ajenas al patrón cultural nacional, que deben entenderse en el contexto de la penetración externa de la economía en general.

Así, en los países en desarrollo la transnacionalización de la publicidad ejerce una gran influencia no sólo en la función de los medios de comunicación, sino también en la esencia misma de la sociedad y, especialmente, en las políticas y planes -

de desarrollo. Como ya hemos mencionado, la publicidad transmite valores e imágenes culturales, muchos de los cuales son contrarios a las estrategias de desarrollo económico, y se han visto en la necesidad de restringir y/o prohibir las importaciones de bienes suutarios, sin embargo, la publicidad transnacional en dichos países sigue fomentando e induciendo el consumo de este tipo de productos.

Así podemos afirmar que, la publicidad transnacional tiene una influencia directa en los núcleos de decisión y en las políticas de desarrollo, al estimular el consumo de bienes no esenciales, y presionar a los gobiernos para que prefieran las inversiones para producir tales bienes, sacrificando la satisfacción de las necesidades básicas de la población. La publicidad constituye un programa de desarrollo paralelo.

De esta manera podemos concluir este apartado señalando que, por las consecuencias económicas, políticas y sociales directas e indirectas que trae consigo la publicidad realizada por las ET's, esta actividad es vital y clave en la participación internacional global de éstas y sus relaciones con los Estados, dado que se convierte en un instrumento más para afectar la posición de un país determinado en el ámbito internacional y para influir de manera importante en la evolución de la SI en su conjunto, de esto se desprende y entiende la importancia tan particular que las ET's otorgan a la actividad publicitaria y su control directo e indirecto sobre la misma a nivel internacional.

NOTAS.-

- 1.- Merle, M. Sociología de las Relaciones Internacionales, Ed. - Alianza Editorial, 1a. Edición, Madrid, 1978; pág. 174.
- 2.- Salvat Biblioteca. Las Noticias y la Información, Ed. Salvat Editores, 1a. Edición, España, 1973; pág. 19.
- 3.- Portales, D. Poder Económico y Libertad de Expresión, Ed. Nueva Imagen-ILET, 1a. Edición, México, 1981; pág. 35.
- 4.- Merle, M. Op. cit. pág. 186.
- 5.- Mattelart, A. La cultura como Empresa Multinacional, Ed. ERA, 3a. Edición, México, 1979; pág. 112.
- 6.- Beltrán y Fox de Cardona. Comunicación Dominada: Estados Unidos en los medios de América Latina, Ed. Nueva Imagen-ILET, - 1a. Edición, México, 1980; pág. 20.
- 7.- Bunster, A. "Exigencias jurídicas y sociales para los organismos transnacionales de la información", en Ruiz E., A. El Desafío jurídico de la comunicación internacional, Ed. Nueva Imagen-ILET, 1a. Edición, México, 1979; pág. 174.
- 8.- Beltrán y Fox de Cardona. Op. cit. p.p. 14-15.
- 9.- Ibidém, p.p. 95-96.
- 10.- Silva, L. Teoría y Práctica de la Ideología, Ed. Nuestro Tiempo, 10a. Edición, México, 1981; pág. 212.
- 11.- Mattelart, A. Agresión desde el Espacio, Ed. Siglo XXI, 7a. - Edición, México, 1980; pág. 128.
- 12.- Bunster, A. Op. cit. pág. 175.
- 13.- Ruiz Eldregde, A. (Comp.): El Desafío jurídico de la Comunicación Internacional, Ed. Nueva Imagen-ILET, 1a. Edición, Madrid 1978; p.p. 14-15.
- 14.- Mattelart, A. Op. cit. pág. 61.
- 15.- Ibidém, p.p. 17-18.
- 16.- Silva, L. Op. cit. p.p. x 125-126.
- 17.- Beltrán y Fox de Cardona. Op. cit. pág. 74.
- 18.- Mattelart, A. La cultura como ... p.p. 85-86.
- 19.- Mattelart, A. Agresión desde ... pág. 165.

- 20.- Rustrian, R. "Empresas Transnacionales y Estados Receptores" en Comercio Exterior, vol.26, junio de 1976, México; pág.673
- 21.- Janus y Roncagiolo. "Publicidad, medios de comunicación y dependencia", en Comercio Exterior, vol.32, núm.7, julio de 1982, México; pág. 769.
- 22.- Ibidém, p.p. 764 y 765.
- 23.- Ibidém, pág. 774.
- 24.- Naciones Unidas. Las Empresas Transnacionales en la Publicidad, ST/CTC/8, Naciones Unidas, Nueva York, 1979, pág. 35.
- 25.- El libro de Baran y Sweezy. El Capital Monopolista, Ed. Siglo XXI, 10a. Edición, México, 1975, en capítulo V es muy claro sobre este particular.
- 26.- Beltrán y Fox de Cardona. Op. cit. pág. 4.
- 27.- Naciones Unidas. Op. cit. pág. 35.
- 28.- Revista Contextos, SPP, año 1, No. 11, 2-8 de octubre de 1980
- 29.- Naciones Unidas. Op. cit. pág. 36.
- 30.- Beltrán y Fox de Cardona. Op. cit. pág. 38.
Para el caso de la publicidad en México, ver el libro de Bernal Sahagún, V. Anatomía de la Publicidad en México, Ed. Nuestro Tiempo, 4a. Edición, México, 1980.
- 31.- Mattelart, A. La cultura como ... pág. 16.

CAPITULO V

EL ORDEN JURIDICO Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

5.1 La Empresa Transnacional y el Derecho Internacional.

El Derecho Internacional (DI) es una de las -- ciencias que mayor influencia han tenido en el desarrollo de la disciplina de las relaciones internacionales, la evolución misma de nuestra disciplina nos muestra claramente que la llamada - etapa jurídica, fue una de las más importantes y que mayores - - aportaciones hicieron a las relaciones internacionales; Sin embargo, debemos aclarar que no se debe confundir al DI con las - relaciones internacionales, esto es, debemos tener muy en claro la función que desempeña el DI como ciencia auxiliar en el análisis de un determinado sector de la realidad internacional.

Así, las relaciones internacionales no pueden prescindir de la referencia al DI en el estudio de los fenómenos internacionales y de la propia SI, ya que el DI constituye uno - de los elementos que determinan o influyen en el comportamiento de los actores internacionales y, por tanto, es uno de los factores que configuran a la SI.

En este contexto, sí pretendemos demostrar la urgencia de que las ET's sean consideradas actores de las rela--

ciones internacionales, es necesario hacer referencia al DI a fin de contar con mayores argumentos para apoyar nuestra hipótesis de trabajo, ya que el DI también ha resentido la influencia de las actividades de las ET's, lo cual señalaremos en el presente capítulo. Cabe mencionar que, es reducido el número de juristas que hacen referencia a este tema, la mayoría únicamente indican que existen fuerzas fuera del ámbito estatal y de las organizaciones internacionales, que actúan en forma independiente en la SI, de ahí que nuestro objetivo en este capítulo sea presentar las tendencias generales más destacadas con respecto al tema.

Asimismo, estimamos conveniente señalar que, si bien en los apartados anteriores hicimos un análisis de la participación de las ET's en diferentes sectores de la realidad internacional, que aportó datos, cifras y fenómenos que representan argumentos suficientes y adecuados para fundamentar la inclusión de estas empresas en el cerrado y selecto grupo de actores internacionales, la referencia a la relación ET's-DI se presenta como necesaria e imprescindible.

Por otra parte, antes de iniciar el análisis, cabe señalemos que el derecho en términos generales tiene como función la regulación y reglamentación de una situación social determinada y que por el proceso de elaboración y creación de este derecho, cuando las leyes, reglas y normas jurídicas han sido adoptadas y son aplicadas, éste ha sido ya rebasado por la reali...

dad social a la que va a normar, Esto provoca que la norma jurídica no responda adecuadamente a las necesidades y características de la realidad social, presentando un atraso considerable -- del DEBER SER con respecto al SER, No siendo el DI la excepción, sino por el contrario, dadas las características propias del DI esta brecha es más acentuada.

Ahora bien, recordemos que como consecuencia - de todos los cambios que trajo consigo la Segunda Guerra Mundial surgieron, tanto en el ámbito económico como en el político, un sinnúmero de fenómenos que han tenido una fuerte incidencia e im pacto sobre el alcance y contenido de las ciencias sociales, --- ejemplo claro de este proceso es la disciplina de las relaciones internacionales. El DI no fue la excepción, aunque podemos afirmar que esta ciencia fue la que mayorresistencia ha presentado a estos cambios, esto como resultado de su propia naturaleza.

Como ya lo señalamos reiteradamente en el trans curso de este trabajo, uno de estos fenómenos son las ET's, que sin ser consecuencia de la guerra, si coincide la terminación de este conflicto con el inicio de un fuerte y acelerado proceso de expansión y crecimiento de estas empresas, situación que afecta a todos los sectores económicos, políticos, sociales, culturales y naturalmente jurídicos de la realidad internacional ;

" El desarrollo del sistema capitalista mundial experi

mentó una expansión gigantesca a partir de la década de los cincuenta producto entre otras causas, de la hegemonía que la economía norteamericana impuso al resto de las economías del Tercer Mundo impulsada esencialmente por los efectos de la revolución científica y tecnológica y la acumulación de capitales en determinados centros de desarrollo. Salta a la escena internacional la corporación transnacional que visualiza el resto de la comunidad mundial como un ancho mercado a conquistar. Este fenómeno ampliamente estudiado por las ciencias del continente, tiene un efecto decisivo sobre la teoría de la soberanía de los Estados y corroe los fundamentos mismos del orden jurídico internacional comprometiendo la autonomía e independencia relativa de los Estados." 1

Sin embargo, como ya señalamos, el DI por su propia naturaleza ha puesto mucha resistencia al cambio y a la adecuación de su aparato teórico - conceptual, ejemplo de esto es que muchos sectores de esta ciencia han permanecido inalterables pese al surgimiento de nuevos fenómenos o situaciones; como es el caso de los sujetos del DI. Al respecto, se ha mantenido la idea de la doctrina clásica, en cuanto a que sólo los Estados son sujetos del DI, y que la SI esta basada exclusivamente en la coexistencia de dichos Estados. Lo anterior se fundamenta de la siguiente manera :

" Los estados son depositarios de la autoridad legítima sobre pueblos y territorios; sólo desde el punto de vista de sus facultades, prerrogativas, límites jurisdiccionales, facultades legislativas, etc. puede determinarse la responsabilidad proveniente de actos oficiales y otras muchas cuestiones derivadas de la coexistencia entre naciones. Sólo en función de sus facultades y monopolio legislativo pueden los Estados firmar acuerdos bilaterales o multilaterales, iniciar o terminar guerras y castigar o extraditar individuos." 2

Antes de continuar, cabe recordar el concepto de Estado desde el punto de vista del DI, que es el siguiente: - El Estado es una institución jurídico - política compuesta de -- una población establecida en un territorio, y provista de una poder llamado soberanía; de esta definición se desprenden los elementos fundamentales del Estado, que son: Población, Territorio y Soberanía.

Asimismo, debemos hacer una muy breve referencia a uno de los instrumentos del DI más importantes con respecto a los actores internacionales, que es la figura del Reconocimiento. Sobre el particular es abundante la literatura jurídica, así como la existencia de diferentes teorías y enfoques. Nosotros únicamente señalaremos que, el reconocimiento de Estados o de gobiernos tiene como consecuencia considerarlos plenos sujetos del

Derecho Internacional, con todos los derechos y obligaciones que esto implica.

El reconocimiento puede adoptar una forma expresa, por la cual otro Estado declara (en un tratado o por medio de una declaración unilateral) que considerará al nuevo Estado como pleno sujeto del DI, pero también puede ser hecho en forma tácita, si de la actuación del primero se desprende la voluntad de tratarlo en plano de igualdad.

Ahora bien, en términos generales la idea antes señalada ha servido de fundamento al DI para circunscribir su ámbito de aplicación y estudio alrededor del Estado, esto ha provocado que este derecho, particularmente a partir de 1945, - no este en posibilidad de cumplir objetivamente su función, ya que como lo hemos indicado desde esa fecha surgen fenómenos que no necesariamente se pueden insertar en el contexto de la actuación de un Estado en el exterior, para nosotros el ejemplo más claro y contundente son las ET's.

De esta manera, podemos afirmar que el DI esta dominado por los principios relativos a las relaciones interestatales de carácter diplomático. Esto significa que, la premisa dominante en el DI es que los Estados son, para la mayor parte de los propósitos, los únicos sujetos del DI, lo que produce necesariamente una desvinculación entre la teoría y la realidad del DI

contemporaneo. Esta misma situación se ha presentado en la disciplina de las relaciones internacionales, como lo dejamos sentado en el primer capítulo de este trabajo.

Por otra parte, conviene recordemos a los otros entes sociales que son considerados como sujetos del DI: los Organismos Internacionales. Al respecto, se afirma que son los Estados quienes en ejercicio de su soberanía, constituyen dichos organismos, esto es, convienen sobre las bases constitutivas de los mismos, por lo que teóricamente los Estados mantienen el control y el poder dentro de las organizaciones internacionales.

Además, pese a que los organismos no pueden --pretender tener soberanía, toda vez que evidentemente no son Estados, se les ha concedido en diversas convenciones internacionales inmunidad diplomática y jurisdiccional, que anteriormente --era exclusiva de los Estados.

Las organizaciones internacionales como sujetos del DI tienen una importancia creciente. El extraordinario aumento del número de ellas es una de las características más importantes del período posterior a la Segunda Guerra Mundial; las organizaciones no gubernamentales no tienen carácter de sujetos del DI.

Por otro lado, ya hemos demostrado en los capí

tuloa anteriores que, las ET's son actualmente parte fundamental en la SI y, por lo tanto, en una amplia gama de fenómenos internacionales, en los que intervienen los Estados en forma directa y/o indirecta, y los que obviamente tienen una repercusión en el orden normativo internacional. Esto ha llevado a varios autores, tales como el profesor W. Friedmann, a afirmar que,

"... el hecho de que tales empresas y otras más se ocupen en operaciones internacionales, vastas y complejas, que entrañan variadas relaciones con los gobiernos, y en muchos casos con los organismos financieros internacionales confirma que el problema de su condición internacional* debe ser estudiado." 3

* El autor se refiere a la condición de las ET's en el marco del DI.

Desde el punto de vista jurídico, las ET's aparecen como un conjunto de empresas incorporadas en varios Estados en forma independiente, y actuando simultáneamente bajo diferentes leyes y jurisdicciones nacionales. La estructura legal de éstas está fraccionada en tantas partes como países en los que actúen, por lo que teóricamente sus actividades están sometidas a las reglas que sanciona cada Estado receptor. Sin embargo, debido a la unidad económica y administrativa de las ET's, y el marco jurídico en el que operan éstas escapan total o parcialmente a cualquier control o legislación, ya que la filial o subsidiaria e incluso la casa matriz son titulares de derechos y obli

gaciones en un Estado determinado, por que no existe un derecho globalizador, que regule o intente regular el funcionamiento de la empresa como un todo.

Así tenemos que,

" Las actividades de las empresas transnacionales, se desarrollan como si no existiesen fronteras nacionales, pero no existe, como ya se ha observado un STATUS jurí dico equivalente para la empresa como estructura organizativa. En este sentido, la empresa transnacional es una empresa de base nacional que actúa (en una medida significativa) a escala internacional y se sujeta en cuanto a la calificación de su nacionalidad, por una parte, al derecho del país sede de la casamatriz, y -- por la otra, a los ordenamientos jurídicos de los países en donde se establecen sus sucursales y filiales, las que podran recibir el trato de "nacionales", "ex--tranjeras" o, eventualmente, "mixtas" conforme a las definiciones y reglas particulares de cada derecho nacional.

No obstante este fraccionamiento, y sin perjuicio de la calificación jurídica que atribuya cada Estado nacional a las subsidiarias extranjeras, éstas son objeto de propiedad y control por parte de las casas matri ces, para las cuales su pertenencia al país sede suele

implicar algo más que la regulación de los actos productores de defectos jurídicos al interior de sus fronteras. También entraña eventualmente la protección directa a los intereses de la empresa en el exterior, en el caso de conflicto con los Estados donde se asientan las unidades subordinadas y sobre todo ante la concurrencia de actos de nacionalización y expropiación." 4

Algunos autores señalan que jurídicamente las ET's tienen formalmente la condición de multinacionales, porque las partes que las forman quedan sujetas a varias jurisdicciones nacionales. Al respecto, consideramos que la utilización del concepto multinacional, no es el más adecuado, dado que éste se refiere a otro tipo de empresas con carácter diferente a las ET's, como ya lo indicamos en un apartado anterior, por lo que no es conveniente hacer dicha afirmación ya que nos llevaría a confusiones y contradicciones, que obstaculizarían y distorsionarían el análisis de la relación DI - ET's.

Cabe reiteremos que, las ET's han propendido a sustraerse a las regulaciones aplicables en los países receptores. Además, la existencia de algunas reglamentaciones de los países desarrollados de origen aplicables directa o indirectamente a las filiales en otros países, plantea la delicada cuestión de la vigencia extraterritorial de las leyes, fenómeno que debiera ser objeto de un mayor análisis e investigación por parte del DI.

De esta manera, tenemos que respecto a su estructura jurídica las ET's adoptan un fraccionamiento estatal, en cuanto que regularmente cada filial se constituye como "nacional" del país receptor e "independiente" de la casa matriz, por lo que nos encontramos con una grave contradicción entre su apariencia - jurídico - formal y su actuación real, lo que obviamente distorsiona y dificulta la comprensión real y objetiva del fenómeno de las ET's desde el punto de vista jurídico, así como su análisis. Una de las consecuencias más importantes de esta contradicción se dá en el marco del derecho, que es la imposibilidad de establecer un control efectivo sobre las ET's, ya que debido a la falta de coordinación y armonía entre los distintos ordenamientos jurídicos, - es imposible lograrlo por la exclusiva reglamentación interna de cada Estado receptor.

Esto lo podemos explicar con lo señalado en el capítulo II de este trabajo, en cuanto una de las características distintivas de las ET's es su absoluto control sobre sus filiales y subsidiarias, y la adopción de una estrategia de operación global, esto es, considerando a la empresa como un todo y no fraccionada, en la que las filiales son unicamente parte de ese todo que es la empresa transnacional. Así, el hecho de que la filial este dentro de la esfera de competencia territorial y jurídica del Estado receptor, no significa que esté en la misma situación que -- las empresas locales, ya que las actividades de la filial son determinadas por la casa matriz, y por las diferentes alternativas

que tiene la empresa al participar en diversos marcos jurídicos - estatales, junto con su capacidad financiera, tecnológica e incluso su influencia política escapan fácilmente a los diversos intentos de control, ya que éstos únicamente consideran una parte del fenómeno, y el Estado receptor no tiene la posibilidad real de establecer normas de efectos extraterritoriales.

Las medidas que pueden aplicar los gobiernos para controlar el comportamiento de las ET's están normalmente limitadas a la esfera de acción de su respectivo ordenamiento jurídico nacional, y por lo tanto tienden a operar exclusivamente sobre los efectos locales del funcionamiento global de las ET's; los regímenes sobre inversiones extranjeras inciden parcialmente sobre los aspectos externos incorporados al país por medio del establecimiento de filiales, pero no aseguran el control sobre los centros de decisión transnacional de los cuales dependen dichos elementos. 5

En este contexto, conviene hagamos una somera referencia al problema del control y reglamentación jurídica de las ET's. Por ejemplo, la regulación de las inversiones extranjeras en América Latina tiene sus principales antecedentes en la década de los cuarenta, principalmente de raíz cambiaria, a partir de las cuales ha evolucionado hacia una creciente especificación y diferenciación de los regímenes legales y mecanismos institucionales.

En el contexto de la reciente tendencia en América Latina de promover la inversión extranjera, se ubican algunas experiencias en las que se privilegio el control de tales inversiones por sobre su fomento y garantía. Tales intentos se extendieron durante toda la década pasada a la mayor parte de los países de la región, y la mayoría de los mismos fueron fuertemente influenciados por la famosa Decisión 24 del Pacto Andino. Así en la primera parte de los 70, numerosos países de América Latina establecieron legislaciones reguladoras; por ejemplo, en cuanto al establecimiento de un marco legal general para las inversiones extranjeras: Argentina estableció el suyo en 1971-1973, el Grupo Andino y México en 1973, la República Dominicana en 1978; en materia de protección de patentes: el Grupo Andino en 1975, Brasil en 1972 y México en 1975; en cuanto a la transferencia de tecnología: Argentina en 1971-1974, Brasil en 1975, el Grupo Andino en 1971 y México en 1973. Cabe señalar que, los países señalados eran receptores de aproximadamente el 90% de la inversión extranjera directa en América Latina para ese período.

Ahora bien, los efectos generados por las políticas de tratamiento igualitario o preferencial para las inversiones extranjeras fueron advertidos por los mismos países receptores y, particularmente, en los países en desarrollo que comenzaron sus mayores esfuerzos de industrialización durante el período de expansión de las ET's; los efectos fueron percibidos como parte importante de un grave proceso de extranjerización de las - -

economías nacionales. Como resultado de esta situación, se elaboraron e introdujeron planteamientos jurídicos basados en el reconocimiento implícito de que las ET's poseen por su naturaleza --- transnacional, diversas ventajas estructurales sobre las empresas locales, que surgen no solamente de su STATUS legal sino también de factores económicos y organizativos.

Antes de continuar con los intentos de control, debemos hacer referencia a un hecho por demás destacado y que nos aporta elementos suficientes para afirmar que, las ET's han adquirido desde hace algun tiempo una importancia tál en las relaciones entre Estados, que refleja necesariamente el poder e influencia que tienen estas empresas en el desarrollo de la SI, y en las características, enfoques y modalidades de vinculación entre los países desarrollados y en desarrollo, este fenómeno es la protección a la inversión extranjera, a través de acuerdos y/o tratados suscritos por países de origen y receptores de la inversión. Al respecto, debemos indicar que la información sobre el tema es muy escasa y difícil de obtener.

Así, podemos afirmar que al finalizar la Segunda Guerra Mundial se intentó establecer mecanismos preventivos para la protección de las inversiones extranjeras directas a nivel multilateral, y códigos internacionales que consagraran garantías para los inversores internacionales, esfuerzos que fracasaron. -- Otra modalidad que se ha planteado, en parte como resultado del -

fallido intento multilateral, se ha dado a través de acuerdos bilaterales entre países exportadores e importadores de capital, -- que muchas veces asumen la forma de Convenios Comerciales y de -- Cooperación Económica, entre cuyos objetivos se encuentra la garantía y protección a la inversión.

Este tipo de acuerdos ha sido frecuentemente -- utilizado por Estados Unidos, el Reino Unido, Japón, Alemania, -- Suiza y Suecia. Porejemplo desde 1948, están en operación programas de garantía a la inversión extranjera directa que en general cubren los riesgos de inconvertibilidad, expropiación, guerra, - revolución e insurrección y riesgo ampliado. La fecha de iniciación de estos programas o acuerdos bilaterales por país son : Estados Unidos en 1948, Japón en 1956, Alemania Federal en 1959, No ruega en 1964, Australia y Dinamarca en 1965.

Para el caso de América Latina, son numerosos - los países que han suscrito convenios de garantía de inversiones, la mayoría lo han hecho con Estados Unidos (país de origen de la mayor parte de las inversiones en la región), y sólo dos con - - otros países: Paraguay con el Reino Unido y Francia, y Costa Rica con Suiza. (Ver anexo No.1)

La mayor parte de los convenios con Estados Uni dos fueron firmados entre 1955 y 1968, salvo el de Panamá y Uruguay. Paraguay y Honduras fueron los primeros en establecerlo, al poco tiempo de ser aprobada la legislación que sirvió de base a

dichos acuerdos: la Ley de Seguridad Mutua de los Estados Unidos de 1954. Los convenios basados en esta ley giraban alrededor de - cuatro premisas fundamentales :

- Cobertura de los riesgos de transferibilidad en dólares del capital y beneficios, y por expropiación y confiscación;

- Condicionamiento de dicha cobertura a que los proyectos fueran aprobados por el gobierno de Estados Unidos y el país receptor;

- Subrogación del gobierno norteamericano en los derechos del inversor afectado; y

- Sometimiento a arbitraje de las cuestiones -- que se susciten entre los Estados firmantes (árbitro único o -- tribunal arbitral).

Como resultado de las modificaciones en la legislación estadounidense, en enmiendas a los convenios ya suscritos o nuevos acuerdos se incorporó la cobertura de riesgo de guerra - (incluyendo insurrección y revolución).

En la presente década se firmaron cuatro nuevos convenios de alcance distinto y mucho más complejos que los anteriores, dos de ellos fueron firmados con Estados Unidos. El conveniode este país con Panamá conjuntamente con uno similar firmado con Egipto, son los primeros resultados de la política norteamericana de promoción de las inversiones en el exterior mediante am--

lios acuerdos de garantías y sobre la base de un "nuevo modelo" (ver anexo no. 2)

Las características más destacadas de dichos convenios son las siguientes :

1.- Consagra el principio de trato nacional al inversor extranjero;

2.- Define inversión en sentido lato, incluyen do propiedad tangible e intangible, acciones o participaciones en sociedades, derecho a dinero, derechos de propiedad industrial y concesiones otorgadas por ley o contrato;

3.- Establece el derecho a remitir utilidades y repatriar el capital sin limitaciones;

4.- Excluye la aplicación de requerimientos es pecíficos de comportamiento (performance requirements);

5'- Consagra el principio de la compensación pronta, efectiva y adecuada en caso de expropiación o nacionalización ; y

6.- Prevé el recurso al arbitraje.

El convenio con Uruguay de 1982 se inscribe en cambio, en el marco del programa de la Overseas Private Investment Corporation (OPIC), y cubre los riesgos de inconvertibilidad, expropiación, guerra u otros conflictos para proyectos registrados por el gobierno uruguayo incluyendo contratos de provi

sión de bienes y servicios a entes públicos.

Los otros dos convenios han sido firmados por Paraguay con Reino Unido y Francia. El primero consagra el principio de trato nacional, define en forma amplia inversión y cubre los casos de guerra, expropiación o nacionalización e inconvertibilidad. En cuanto a esta última, garantiza la transferencia irrestricta (por lo menos 20% anual en caso de dificultades de balanza de pagos) de dividendos, intereses, regalías, etc.

El segundo incorpora el trato de la nación más favorecida y define también ampliamente el concepto de inversión, ampara contra procesos de expropiación o nacionalización y garantiza la libre transferencia de beneficios, regalías, intereses, etc. En ambos casos se establece además, la intervención del Centro Internacional de Arreglos y Diferencias relativas a las Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados del Banco Mundial. 6

Asimismo, cabe señalemos que en los últimos -- años el grupo de países desarrollados encabezado por Estados Unidos ha propuesto el establecimiento de un Fondo de Garantía a la Inversión Extranjera en el Sector Energético en el marco del -- Banco Mundial; dicho planteamiento señala que el país receptor - debe garantizar un mínimo de productividad y ganancias, así como la seguridad de la inversión en contra de movimientos armados y

políticos. Esta propuesta no ha sido aprobada debido a la fuerte resistencia de los países en desarrollo exportadores de petróleo.

De igual manera, estimamos conveniente indicar que en 1982, los Estados Unidos propusieron a nuestro país la -- suscripción de un Acuerdo de Estimulo y Protección Recíproca de las Inversiones (Ver Anexo no. 4), planteamientos similares nos han hecho también varios países europeos, como Francia, Reino -- Unido y Alemania Federal, siendo en cada caso negativa la res- -- puesta del Gobierno Mexicano. No obstante, se mantiene una fuer- te presión por parte de dichos países, al grado que han señalado su intención de condicionar la conclusión de acuerdos en otras - áreas, al hecho de que México acepte cuando menos analizar la -- propuesta, lo cual también ha sido rechazado.

Así, podemos afirmar que al ser las ET's el ente social al que van dirigidos los acuerdos o tratados, se les - está dando un reconocimiento implícito a su participación en las relaciones entre los Estados, en los fenómenos internacionales y en la configuración de la SI, lo que aquí quisieramos recalcar - es que este reconocimiento se consagra en un instrumento de DI, como lo es un tratado. Aquí, conviene recordar que los tratados - son una de las fuentes fundamentales del DI, y que éstos son aque- llos acuerdos entre sujetos del DI, en cuya conclusión participa un órgano provisto de poder y están contenidos en un documento for- mal, los tratados establecen obligaciones entre las partes.

Continuando con el tema del control sobre las ET's a través de instrumentos jurídicos, podemos decir que aunque las medidas nacionales son fundamentales para dar eficacia a cualquier intento de control no bastan por sí mismas. La característica esencial de estas empresas es que actúan a través de las fronteras nacionales. De modo que, aunque cada una de sus filiales -- esté sujeta a la jurisdicción de un Estado determinado, ninguno -- por sí sólo tiene autoridad jurídica sobre la empresa en su conjunto. Por tanto, a pesar de la regulación de las actividades de las empresas que se realizan dentro de su territorio incumbe únicamente a cada gobierno, algunas medidas serán ineficaces a menos que los gobiernos actúen conjuntamente y cooperen entre sí. 7

De esta manera, afirmamos que una regulación -- internacional debe complementar y no sustituir las reglamentaciones nacionales. Las medidas internacionales pueden respaldar significativamente los esfuerzos que se llevan a cabo en el plano nacional para regular a las ET's. De hecho, el alcance de las operaciones de estas empresas requiere el establecimiento de un programa amplio en el plano jurídico internacional, esto es, la elaboración y aplicación de normas y directrices internacionales, lo -- cual ha sido reconocido en diversos foros dentro y fuera del Sistema de Naciones Unidas. A este respecto, la Declaración sobre -- las Inversiones Internacionales y las Empresas Multinacionales, -- aprobada por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en junio de 1976, es un claro ejemplo de esto.

Así, en el seno de las Naciones Unidas la lucha de los países en desarrollo por establecer el Nuevo Orden Económico Internacional considera como un elemento de la mayor prioridad la elaboración de códigos de conducta para las ET's, tanto en términos generales como tecnológicos, del trabajo, prácticas comerciales restrictivas, pagos ilícitos, etc.

Como es natural, las ET's y la mayoría de los países desarrollados se oponen en principio a la regulación sobre las ET's, defendiendo el "movimiento libre" del capital y otros factores de la producción. Sin embargo, la capacidad de adaptación y flexibilidad de estas empresas se imponen también en este campo, además ellas participan a través de sus propios representantes en los distintos foros de Naciones Unidas donde se tratan cuestiones relativas a las ET's (Comisión y Centro de ET's, Organización Internacional del Trabajo, grupos de trabajo del Consejo Económico y Social y de la UNCTAD, entre otros).

En este contexto, conviene señalar cuales han sido los puntos más importantes que han sido la base de la actuación del Grupo Latinoamericano en las discusiones y negociaciones sobre el control jurídico, político y económico a las ET's, dichos puntos contienen destacados planteamientos que unicamente se pueden concretar a través del DI, éstos son los siguientes:

1.- Las transnacionales se someterán a las leyes

y reglamentos del país en el cual realicen sus operaciones y en caso de litigio estarán bajo la jurisdicción exclusiva de los -- tribunales de dicho país;

2.- Las ET's se abstendrán de cualquier interferencia en los asuntos internos del país receptor;

3.- También, se abstendrán de interferir en las relaciones entre el gobierno de un país receptor y los de otros Estados, así como de perturbar dichas relaciones;

4.- Las ET's no serán instrumento de la política exterior de otro Estado, ni servirán como medio para extender al país huésped las disposiciones jurídicas del país de origen;

5.- Las ET's se sujetarán a las políticas, objetivos y prioridades nacionales de desarrollo del país receptor y contribuirán positivamente a llevarlos a la práctica;

6.- Darán al gobierno del país que las acoge la información pertinente acerca de sus actividades, a fin de -- asegurar que ellas se realicen en concordancia con las políticas, objetivos y prioridades de desarrollo del país;

7.- Las ET's llevarán a cabo sus operaciones de tal manera que resulten en un ingreso neto de recursos financieros para el país receptor;

8.- Las ET's deberán contribuir al desarrollo de la capacidad científica y tecnológica del país receptor;

9.- Las ET's se abstendrán de realizar prácticas restrictivas de los negocios; y

10.- Las ET's deberán respetar la identidad socio - cultural del país receptor. 8

Sobre el particular, podemos afirmar que estos diez principios contienen acusaciones implícitas respecto a que las ET's han realizado actividades políticas, económicas y sociales francamente negativas y contrarias a los intereses y a la soberanía política de los países en desarrollo receptores, al respecto existen numerosas pruebas en la historia de América Latina.

Por otra parte, la Declaración de los Gobiernos de los países miembros de la OCDE sobre Inversión y Empresas Multinacionales del 21 de junio de 1976, ejemplifica un modelo de "reglamentación" no forzosa, más bien destinada a legitimar y garantizar el movimiento y propiedades de las ET's, que a poner -- trabas a sus posibilidades de acción. El rasgo más destacado de esta declaración es su aplicación exclusiva al grupo de países desarrollados que se coordinan para maximizar el aporte material que las ET's hacen a su desarrollo, al margen de los efectos sociales y políticos que sus actividades provocan en los países en desarrollo.

Dicha declaración procura reforzar "la contribución positiva que las empresas pueden realizar al progreso económico y social" y, al mismo tiempo, minimizar y superar las dificultades que pueden originar sus operaciones. Para materiali--

zar este objetivo, que esta muy lejos de buscar un control global, se adopta un mecanismo de coordinación y consulta basado en el "trato nacional" de las inversiones de las empresas de los -- países miembros, y el reconocimiento de la necesidad de tener en cuenta los intereses de estos países al adoptar estímulos o restricciones a las inversiones extranjeras, propiciando especialmente la "transparencia" de las medidas dictadas en cuanto a las posibilidades de determinar su importancia y contenido.

Las disposiciones específicas fijan las reglas generales de comportamiento de estas empresas, por ejemplo: tomar en cuenta los objetivos y legislación del país receptor, dar libertad a las subsidiarias para obtener provecho de su ventaja concurrencial en los mercados internos y externos, no practicar sobornos, ni intervenir en actividades políticas, entre otras. - Asimismo, se establecen pautas referentes a la publicación de información sobre la estructura de la empresa, zonas de operación, nuevas inversiones, empleo de fondos y número de asalariados para el conjunto de la empresa o por zonas geográficas; y por último la declaración formula obligaciones generales en materia de competencia, financiamiento, responsabilidad fiscal, empleo y relaciones de trabajo, y cuestiones científicas y tecnológicas.

Por otro lado, en esta misma declaración se reconoce que las ET's (en el documento se emplea el concepto de empresas multinacionales) juegan un papel muy importante en las --

economías de los países miembros de la OCDE y en las relaciones económicas internacionales, y que mediante la inversión estas empresas pueden beneficiar tanto al país de origen como al recep--tor, contribuyendo a la utilización del capital, tecnología y rerecursos humanos entre los países. Y por último que, los avances -alcanzados por las ET's al organizar sus operaciones más allá --del marco nacional pueden propiciar el abuso de la concentración del poder económico y tener conflictos con las políticas nacionales de los países receptores.

Por lo que toca al Sistema de Naciones Unidas, estimamos que la importancia atribuida a las ET's, expresada en varios documentos relacionados básicamente con el Nuevo Orden --Económico Internacional, así como en denuncias de injerencia política por parte de estas empresas en los asuntos internos de --los países en desarrollo, llevaron en 1971 a la creación de la -Comisión y el Centro de ET's para coordinar dentro de la ONU todas las cuestiones relacionadas con las ET's. El programa de trabajo de ambos órganos parte del siguiente supuesto: sí bien se -reconoce que las ET's pueden aportaruna contribución a los objetivos de desarrollo nacional y al crecimiento económico mundial, también se requieren esfuerzos para fiscalizar y eliminar sus --efectos negativos. En consecuencia, en su segundo período de sesiones la Comisión decidió que entre las diferentes tareas propuestas, se debería dar la máxima prioridad a la formulación de unCódigo de Conducta; tema que será objeto de análisis en el si-

guiente apartado de este capítulo.

Asimismo, podemos decir que al establecerse los órganos antes mencionados, la ONU reconoció implícitamente a las ET's como actores internacionales, como actores de la SI. En este sentido, cabe mencionar que los organismos internacionales -- crean DI a través de la apertura de cauces jurídicos a la acción política de sus propios órganos, esto se refiere, sobre todo a -- materias que pertenecen en mayor grado al "derecho político", y se expresa casi siempre en las resoluciones de dichos órganos. -- Además, son muchas las resoluciones de organismos y conferencias de las Naciones Unidas que hacen referencia directa y clara a -- las actividades de las ET's.

También existen varios casos en que las ET's -- son reconocidas, aunque en forma no muy clara, como actores in-- ternacionales y, por tanto, del DI, por ejemplo como lo señala -- W. Friedmann en su libro "La Nueva Estructura del Derecho Inter-- nacional" : La Comunidad Europea del Carbón y del Acero y en la propia Comunidad Económica Europea, conceden a las empresas y -- asociaciones privadas una cierta personalidad jurídica en los -- procedimientos internos de la Comunidad, unida o paralela a la -- de los gobiernos según el caso. La importancia de esta nueva si-- tuación jurídica de las empresas privadas ante una situación ju-- dicial internacional, trasciende los límites de las comunidades europeas. Esto viene a probar no sólo el alcance cada vez mayor

del DI, el cual penetra en dominios que están más allá de la esfera del DI tradicional de la coexistencia diplomática, sino también el carácter mixto de las relaciones internacionales contemporáneas, especialmente las de carácter económico, en las que -- los gobiernos y los particulares, lease las ET's, desempeñan un papel creador. 9

Ahora bien, desde el punto de vista jurídico, hay un instrumento que destaca por encima de los demás y que junto con el Código de Conducta para las ET's, tiene una importancia significativa para la evolución del DI, ya que se convierte en el arma jurídica para alcanzar el Nuevo Orden Económico Internacional, este es la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

La Carta destaca el tema de las ET's de entre los diversos aspectos y dimensiones que componen el orden económico internacional. De esta manera aparece claramente establecido en la misma que, las relaciones económicas entre países no -- pueden comprenderse, ni ordenarse en forma justa, equitativa y -- eficiente sin advertir y atender antes a las relaciones estructurales de poder e influencias que generan el control de las ET's sobre el comercio y la producción mundiales y determinar la participación relativa de los países en los beneficios del desarrollo mundial.

Igualmente, dicho documento sintetiza y reconoce los esfuerzos emprendidos por los países en desarrollo para obtener mejores condiciones de negociación frente a las ET's. El contexto global en que se ubican los principios contenidos en la Carta relacionados con el control de dichas empresas, les asigna una función constructiva y coherente con el objeto de lograr el establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional.

De tal forma, la Carta contiene bases conceptuales sólidas para que oportunamente, el DI pueda regular efectivamente a las ET's. En este sentido, lo que importa es reforzar, como se propone en la Carta, la posición negociadora de los países receptores y aumentar su participación efectiva en la estructura económica internacional. En efecto, el actual orden económico no se presenta como un marco apropiado para establecer instituciones y mecanismos internacionales eficaces, capaces de contribuir al encuadramiento jurídico de las ET's de acuerdo a los objetivos e intereses de los países en desarrollo. 10

Cabe destacar los principios referentes a las relaciones entre los Estados y las ET's, que están contenidos en el artículo no. 2 de la Carta, éstos son los siguientes :

- a) El derecho a la reglamentación y control de las inversiones extranjeras;
- b) El sometimiento de las inversiones extranje

ras a las leyes e instrumentos de política económica nacionales;

c) La libertad de los Estados para determinar el tratamiento adecuado a las inversiones extranjeras, con arreglo a las disposiciones y objetivos de cada país;

d) El control y supervisión específica de las filiales de las ET's;

e) El principio de no intervención de las ET's en los asuntos internos de los Estados a que acudan; y

f) El derecho de los Estados a nacionalizar y expropiar las inversiones extranjeras.

Por otra parte, la Carta rechaza la obligación de otorgar un tratamiento preferencial a la inversión extranjera. En este planteamiento recoge la experiencia de los países en desarrollo que desde el inicio de sus procesos de industrialización, debieron de aceptar de una u otra manera ese principio como condición para recibir capitales y tecnologías extranjeras. El tratamiento más favorable a las ET's ha sido en parte el resultado implícito del carácter indiscriminado con que la mayoría de los países en desarrollo, y entre ellos los latinoamericanos, encararon el proceso de sustitución de importaciones. Los incentivos y medidas proteccionistas perseguían el incremento de la producción sin atender el carácter y envergadura de las empresas participantes; pero dado el tipo de ventajas ofrecidas y la naturaleza de los proyectos promovidos, la igualdad legal de los sujetos económicos se torna en la práctica en una discriminación a favor

de las firmas extranjeras, que ejercían su mayor capacidad negociadora, financiera y tecnológica desplazando de la competencia a las empresas locales, 11

Todo lo que hasta aquí hemos expresado demuestra que el DI se ha visto afectado por la importancia que han adquirido las ET's a partir de 1945, situación que esta plenamente fundamentada por los diversos instrumentos jurídicos internacionales a que nos hemos referido y que a su vez, nuevamente nos -- llevan a la corroboración de la participación de este tipo de em-- presas en la configuración de los fenómenos internacionales y de la SI actual.

Como consecuencia de esta influencia de las -- ET's, conjuntamente con otros factores y fenómenos de carácter -- político, económico y social, se han presentado importantes cambios en algunos sectores del DI tradicional, que se han traducido en el surgimiento de nuevas ramas en esta ciencia ;

" Paralelamente a las radicales transformaciones de la Economía Mundial, de los fenómenos sociales y políticos, donde incide la sociedad multinacional, también -- el Derecho tiene que adaptarse a las nuevas estructuras que demandan una reglamentación nueva. El marco general de esta nueva forma jurídica internacional que -- emerge confusa en nuestros días, adquiere el apelativo

de DERECHO INTERNACIONAL ECONOMICO. Dentro de este plano habremos de buscar la normativa correspondiente a - la reglamentación de las actividades de las Sociedades multinacionales en la vida internacional." 12

Así tenemos que, pese a la resistencia que por su naturaleza ha puesto el DI se han presentado importantes in--tentos por actualizarlo, dentro de los cuales destaca de manera muy especial el Derecho Económico Internacional, lo que ha provo--cado que el campo de acción del DI se haya ampliado en una forma muy importante, al adecuarse a las nuevas condiciones, caracte--rísticas y fenómenos que se dan en la SI.

Según el profesor Gros Espiell este nuevo derecho es una parte del DI general y se integra con un conjunto de normas y principios jurídicos que regulan los aspectos económi--cos, comerciales, sociales y técnicos del desarrollo y de la cooperación internacional, con un sentido global y sistemático de - todos los países y, particularmente, de todos los países en de--sarrollo. 13

Las fuentes de las normas y principios del De--recho Económico Internacional las encontramos en aquellos orga--nismos que de una u otra manera regulan la transferencia internaocional de recursos, que comprende el crédito, el financiamiento externo, las inversiones extranjeras directas y el comercio de -

bienes y servicios, y tecnología a escala internacional, fenómenos en los cuales las ET's tienen una gran y decisiva participación;

" El control tecnológico, la empresa transnacional, el comercio de invisibles, los servicios y seguros y el control de la inversión extranjera directa, son precisamente los fundamentos que dan contenido y validez -- histórica a la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, verdadero código de este naciente campo de la ciencia jurídica contemporánea." 14

Así, es fácil advertir que en volumen y extensión, el área y ámbito de las organizaciones y acuerdos internacionales se ha ampliado en forma considerable, por lo que el DI se ocupa hoy en día de manera constante y activa de materias tan divergentes y vitales para la SI como los derechos humanos, los crímenes contra la paz, el control de la energía nuclear, los -- flujos comerciales, las cuestiones laborales, etc.

De esta manera se ha ampliado, como ya lo señalamos, el campo de acción del DI tradicional, es decir, se ha pasado de las relaciones diplomáticas interestatales a una gran diversidad de fenómenos internacionales de carácter económico y -- social ;

"... el derecho internacional, como el derecho municipal, se interesa cada vez más por el desarrollo y la - regulación de la colaboración internacional en esferas que anteriormente caían fuera del campo del derecho in ternacional. Aunque los libros de texto y los casos de derecho internacional subrayan todavía predominantemente los campos tradicionales de las relaciones interes- tatales, es decir, los diversos aspectos de la diplomácia internacional llevada en niveles más o menos formales entre los gobiernos, el interés vital del derecho internacional como de la política internacional en los años recientes, se ha concentrado cada vez más sobre - la organización internacional económica y social, y so bre los problemas del bienestar humano." 15

Toda esta situación ha provocado que el DI se este manejando en muchos niveles, por que los principios tradi- cionales de las relaciones diplomáticas interestatales creados - en siglos pasados, no son suficientes, ni capaces de aprehender, ni hacer frente a fenómenos y asuntos mucho más amplios y diver- sos, que rebasan ampliamente el enfoque clásico del DI, tales co mo: la cooperación económica internacional, la carrera armamen- tista, el desarrollo, el nuevo orden económico internacional y - el control de las ET's, entre otros.

Utilicemos como ejemplo de los cambios que tiene

ne el Derecho Económico Internacional con respecto al DI tradicional, el hecho de que la norma de Derecho Económico aspira a adaptarse al hecho, a lo concreto, situación que llega incluso a cuestionar seriamente a principios fundamentales del DI tradicional, como lo señala el profesor Prosper Weil;

" Esos precedimientos de adaptación continua constituyen, sin duda, uno de los aspectos más sobresalientes del derecho internacional económico. Esta precariedad de la norma del derecho internacional económico compromete el principio del PACTA SUNT SERVANDA, puesto que permite a cada parte en un tratado o en un acuerdo --- cuestionar en todo momento los compromisos asumidos -- fundándose simplemente en la cláusula REBUS SIC STANTIBUS, considerada como siempre aplicable." 16

Por otra lado, aparte del Derecho Económico Internacional, se han dado otros intentos o modalidades de DI, particularmente en los países desarrollados, dentro de las cuales -- destacan dos que son: el Derecho Transnacional y el Derecho Internacional Cooperativo, acerca de los cuales debemos decir no -- se cuenta con mucha información, debido sobre todo a que no han alcanzado consenso entre los estudiosos del DI, por lo que sus -- elaboraciones conceptuales están en un estado primario. Debido a esto únicamente mencionaremos la definición de cada uno.

En primer lugar indicaremos que, la frase Derecho Internacional Cooperativo se ha elegido por vía de ensayo para denominar al creciente número de relaciones y organizaciones jurídicas internacionales que no tienen ninguna intervención en la formalización de las relaciones diplomáticas interestatales, ni en la solución de conflictos entre Estados. 17

En relación al Derecho Transnacional diremos - que, este derecho ha sido considerado, por algunos juristas, como resultado de la influencia de las ET's en el aspecto doctrinal - del DI, su iniciador es Phillips C. Jessup, profesor de la Universidad de Columbia, y su objetivo es crear un derecho que considere a las ET's entre sus sujetos y hacerlas objeto de una regulación jurídica diferente a la que tienen en cada Estado en particular ;

"... usaré en vez de "derecho internacional" la denominación de "derecho transnacional", para referirme a la legislación que regula las acciones o acontecimientos que trascienden más allá de las fronteras nacionales, normas que comprenden tanto en los derechos internacionales - el público y el privado - como otros preceptos que no encajan exactamente dentro de tales patrones."18

De acuerdo con este autor, los problemas transnacionales pueden involucrar lo mismo a los individuos que a las

corporaciones, Estados, organizaciones de Estados u otros grupos. Y afirma que, el recurso al derecho transnacional suministraría - una más amplia provisión de leyes en que apoyarse y no sería necesario preocuparse por si es el derecho público o el privado el -- aplicable en determinados casos.

Por otro lado, debemos señalar que algunos juristas consideran que los intentos por otorgar a las empresas privadas (ET's) personalidad jurídica propia en los procedimientos - jurídicos que trascienden las fronteras nacionales son, en realidad, una desviación deliberada del principio tradicional del DI, - en cuanto que las demandas o pretensiones de los sujetos de derecho privado sólo pueden intentarse siguiendo las formalidades y - quedando sujetas a la discreción de los Estados de los cuales son súbditos. Al respecto, consideramos que ésta es una posición demasiado rigorista y conservadora, toda vez que al analizar las actividades y formas de actuación de las ET's podemos observar que en muchos casos, estas empresas no se comportan atendiendo la nacionalidad de los Estados en que actúan y, en otras tantas ocasiones, las ET's establecen relaciones o vinculos con gobiernos no actuando como nacionales de un Estado determinado. Asimismo, al insistir en un planteamiento como el señalado, se correría el gravísimo riesgo de no considerar en su justa dimensión e importancia al fenómeno de las ET's, esto provocaría lo que hemos reiterado constantemente, un ensanchamiento del abismo entre el DI y la realidad internacional; aquí cabría recordemos la manera en que las --

ET's participan e influyen en la SI.

De esta manera, podemos afirmar que la influencia de las ET's en el DI se ha dejado sentir en el plano doctrinal, metodológico y de las organizaciones internacionales. En el primero encontramos un importante incremento de trabajos, ensayos e investigaciones sobre diferentes aspectos relacionados con la relación DI - ET's, tales como, las inversiones extranjeras directas, la transferencia de tecnología, las diferencias entre las ET's y las empresas multinacionales, sociedades internacionales, y las líneas generales de su regulación internacional, etc. La influencia en el plano doctrinal ha sido tan grande que explica, en buena medida, los esfuerzos y propuestas como las del Derecho Transnacional, Derecho Internacional Cooperativo y la referencia a las ET's en importantes documentos y resoluciones del Derecho Económico Internacional.

En el plano de las organizaciones, utilicemos como ejemplo adicional a los ya señalados la siguiente cita:

"... en marzo de 1973, el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, reunido en Panamá, aprobó la resolución No. 330 en la cual, a ese nivel y por primera vez, dicho organismo internacional llamó la atención sobre la conducta de las empresas transnacionales. Organismos regionales, como los países no alineados y la propia --

OEA, se han ocupado también de estos graves problemas - suscitados por el "poder transnacional", y han elaborado principios que deben dar lugar a una normatividad jurídica, a la creación de un nuevo derecho internacional e interno en este campo, imbuido de lo social." 19

Ahora bien, estimamos que es necesario empezar a estudiar la consideración de las ET's en el DI, a fin de otorgarles a estas empresas una situación jurídica internacional propia, la que obviamente tiene que ser diferente a la de los Estados y los organismos internacionales, sobre todo en lo que respecta a darles una caracterización adecuada a las propias y muy particulares características de este tipo de empresas consideradas en forma global, es decir una situación jurídica SUI GENERIS.

Para finalizar presentemos la siguiente cita:

" Las presiones del creciente poder corporativo no afectan únicamente a las relaciones entre el Estado y los grupos sociales dentro de los confines del derecho municipal. También transforman la naturaleza y estructura de las relaciones jurídicas internacionales." 20

5.2 El Código Internacional de Conducta para las Empresas Transnacionales.

El objetivo del presente apartado es hacer un breve análisis del Código Internacional de Conducta para las Empresas Transnacionales, que desde hace varios años se esta negociando en el seno de las Naciones Unidas. Hemos escogido este Código por ser el intento de regulación que tiene el enfoque más global y totalizador del fenómeno de las ET's. De esta manera, tiene como objetivo el control de las actividades de este tipo de empresas en el campo político, económico, social y cultural, así como coadyuvar a que estas empresas participen en el proceso de desarrollo de manera positiva. De ahí que, la contribución del Código al DI y a los esquemas de control sobre las ET's sea muy significativo, pese a no estar concluidas todavía las negociaciones.

Actualmente, para todos es indiscutible que las actividades de las ET's tienen consecuencias negativas para los Estados receptores e incluso para los llamados países de origen, debido a que estas empresas han abusado de su gran poder económico y político. Esto se agrava aún más por que generalmente los intereses de las ET's no son coincidentes con los de los Estados. Esta situación provoca que se presente la necesidad de controlar y regular sus operaciones no unicamente por parte de los Estados, sino también a través de acciones en el plano internacional, porque como ya vimos en el apartado anterior las legislaciones nacio

nales resultan incapaces de hacerlo. Así,

" El funcionamiento desarticulado de las legislaciones nacionales, y los conflictos de leyes que pueden suscitarse a través de la acción de las empresas transnacionales han dado lugar en los últimos años a diversas iniciativas para la coordinación de los instrumentos jurídicos vigentes y para la creación de nuevas instituciones y mecanismos regulatorios a nivel internacional." 21

En 1970, surgieron en los distintos foros y organismos internacionales una serie de resoluciones tratando de establecer códigos de conducta y directrices para la reglamentación o el tratamiento de las ET's y de la transferencia de tecnología. En 1972, el Consejo Económico y Social de la ONU adoptó la resolución 1721, mediante la cual se acordó encomendar a un grupo de expertos la elaboración de un estudio sobre losefectos negativos de estas empresas en el desarrollo y en las relaciones internacionales. Una de las principales recomendaciones de este grupo fue la creación de una Comisión Intergubernamental, que tendría entre -- sus principales objetivos explorar una serie de recomendaciones -- para conformar un código de conducta, basado en el informe del -- grupo de expertos que resultante de esta resolución se aprobó en diciembre de 1974.

Aparte del código de conducta y de las legisla-

ciones nacionales sobre inversión extranjera directa, los intentos más importantes de control parcial sobre las ET's son dos a nivel regional: Uno en el ámbito de los países en desarrollo, la Decisión 24 que fue adoptada por el Pacto Andino en 1970, y la -- cual establece un régimen común de tratamiento a los capitales ex tranjeros; El segundo se da en el grupo de países industrializa-- dos, la OCDE estableció en 1976 los principios para las Empresas Multinacionales como parte de una Declaración Ministerial sobre - Inversiones Internacionales.

Dentro del Sistema de Naciones Unidas, el Consejo Económico y Social decidió establecer en diciembre de 1974, -- una Comisión sobre ET's, como mecanismo permanente para examinar los problemas relacionados con las ET's, y para realizar tareas - que auxilien al Consejo en la preparación y presentación de reco-- mendaciones que constituyan la base de un código de conducta para estas empresas, lo cual tiene prioridad en el programa de trabajo de la Comisión. Para la realización de esta función, la propia Co-- misión y el Consejo establecieron, por medio de la resolución 180 (LXI) del 5 de agosto de 1976, un Grupo Intergubernamental de Trabajo encargado de elaborar un proyecto de código.

Por otro lado, debemos decir que la regulación internacional de las ET's es un fenómeno relativamente reciente y tiene su origen en la preocupación de un conjunto de países, que advirtieron el impacto económico, político y social de estas empre...

sas. Asimismo, la influencia de las ET's en el aparato productivo nacional e internacional, y su injerencia política en los asuntos internos de los Estados trajo como consecuencia el esfuerzo de -- los países por adoptar normas de conducta para las ET's.

A continuación enlistaremos lo que los países - en desarrollo, particularmente los latinoamericanos, han llamado Los Motivos de Preocupación, que son el eje en torno al cual han girado las negociaciones. Así, los principales aspectos de la discusión son los siguientes :

- 1.- La falta de ajuste de las ET's a la legislación de los países receptores, fundamentalmente en materia de inversiones;
- 2.- La actitud negativa de las ET's respecto de las concesiones;
- 3.- La negativa de estas empresas a aceptar la aplica--ción exclusiva de la legislación local en casos de litigio ;
- 4.- La injerencia directa o indirecta de las ET's en los gobiernos de los países de origen para que intercedan ante el Estado receptor, con medidas de carácter político - económico en apoyo de intereses privados;
- 5.- La negativa de las ET's a aceptar la jurisdicción - exclusiva del país receptor en materia de indemnizaciones por nacionalización de bienes extranjeros ;
- 6.- El intento de aplicación extensiva de las leyes y - reglamentos de los países de origen de las ET's en los Estados --

huéspedes;

7.- La utilización de dichas empresas como instrumentos de política exterior;

8.- La contribución de las ET's al mantenimiento de regimenes racistas y coloniales, y el apoyo a la política del Apartheid y a la ocupación extranjera;

9.- El papel de las ET's en el tráfico ilícito de armas;

10.- Los atentados y violaciones por parte de las ET's a la soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales;

11.- La negativa de las ET's a ajustarse a las políticas, objetivos y prioridades nacionales de desarrollo de los Estados receptores;

12.- La negativa de estas empresas a suministrar información sobre sus actividades;

13.- La excesiva salida de recursos financieros de los países receptores provocada por las ET's;

14.- La adquisición y control por parte de las ET's de empresas nacionales o de capital nacional;

15.- El control irrestricto de la tecnología por parte de las ET's;

16.- La utilización frecuente de prácticas comerciales restrictivas; y

17.- La falta de respeto por la identidad socio - cultural de los países receptores.

Por lo tanto, podemos afirmar que la utilidad -

de un código de conducta para las ET's radica en la consagración internacional de una serie de principios fundamentales que tienen que ver con el sometimiento al Estado de agentes económicos privados externos; estos principios recibirán con el código una sanción formal por parte de todos los países.

De esta manera, el código significa un esfuerzo jurídico innovador, al intentar trasladar al ámbito internacional disposiciones que tienen sus antecedentes en ordenamientos jurídicos nacionales, pero que no se encuentran consagrados en convenio internacional alguno. En este sentido, la elaboración de un Código de Conducta para las ET's puede representar un impulso para dar fundamento jurídico al reordenamiento del sistema económico internacional ampliamente dominado por las ET's.

Así, podemos señalar que el control sobre las actividades de las ET's es uno de los elementos primordiales e indispensables para el establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional, esto es incluso reconocido ampliamente en los documentos más importantes sobre el nuevo orden, tales como la Declaración y Programa de Acción para el Establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional, la Estrategia Internacional del Desarrollo, la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, y la propuesta de Negociaciones Globales. Por lo que, el código es parte de un esfuerzo más amplio destinado a proporcionar sustento jurídico a dicho nuevo orden.

La preparación de una serie de reglas y normas que habrán de regular el comportamiento de las ET's, tiene su antecedente más importante en la serie de iniciativas económicas, políticas y, sobre todo, jurídicas que formularon varios países en desarrollo en la década pasada, para el caso de América Latina recordemos lo señalado en el apartado anterior respecto a las legislaciones sobre inversiones extranjeras, y en las propuestas -- por establecer una estructura económica internacional que responda objetivamente a los intereses de dichos países.

De esta premisa parten también los esfuerzos de la Comisión Económica para América Latina y de su dependencia conjunta con el Centro de ET's de la ONU, en el estudio y divulgación de experiencias específicas y tendencias nuevas en el desarrollo de vínculos entre las ET's y las economías latinoamericanas, con el objeto de asistir a los gobiernos en la búsqueda de alternativas políticas adecuadas y reforzar su capacidad negociadora frente a las ET's.

Antes de analizar la situación actual de las negociaciones, cabe hagamos una breve referencia a algunas cuestiones de importancia para el código. En primer lugar, tenemos lo relativo a la naturaleza jurídica del código. En relación a este -- punto, existen posiciones antagónicas que han obstaculizado en buena medida las negociaciones; por un lado los países en desarrollo han planteado la necesidad de que el código tenga un carácter

obligatorio, por lo que se propone la forma de un tratado internacional; Por su parte, los países industrializados se han opuesto rotundamente a dicho planteamiento, y han señalado que el Código debe tener un carácter eminentemente recomendatorio. Conviene señalemos que, los países del área latinoamericana han sido los principales impulsores de la posición de obligatoriedad del código, y que el estado actual de la negociación sobre el tema vislumbra que los países desarrollados no cambiarán su posición.

En este contexto, estimamos conveniente señalar que una regulación internacional debería complementar, y no sustituir las reglamentaciones nacionales, y asegurar la capacidad efectiva de los Estados para resolver por sus propios órganos y procedimientos las controversias y conflictos que se susciten con relación a las cuestiones de su jurisdicción.

Asimismo, debemos destacar que el simple hecho de la adopción de un Código de Conducta para las ET's por los Estados, ya sea en un tratado o convención internacional, o como una declaración o resolución oficialmente no obligatoria, repercutirá necesariamente en la legislación nacional de los Estados que lo adopten. La repercusión puede ser más fuerte e inmediata si el código se adopta por medio de un tratado, pero se daría incluso en el caso de un instrumento no obligatorio.

En este sentido, conviene señalar el punto de

vista de Naciones Unidas :

" Los instrumentos jurídicos internacionales se dirigen normalmente a Estados soberanos y, cuando son obligatorios, obligan a éstos. La manera habitual de lograr que sus disposiciones afecten a sujetos no estatales es hacer que los Estados pongan en vigor dichas disposiciones en su derecho nacional. La ausencia de un marco jurídico bien establecido en el derecho internacional para tratar con sujetos no estatales (salvo en el caso de medidas adoptadas por intermedio del derecho y las autoridades nacionales) significa que se podrá dar efecto jurídico a las disposiciones del Código primordialmente mediante medidas jurídicas nacionales." 22

Por otro lado, un segundo tema sobre el cual debemos hacer algunos señalamientos es el relacionado con la definición de ET's, es decir, los sujetos destinatarios del Código. Este punto es de singular importancia ya que la objetiva y justa aplicación del código depende de lo que se defina como ET's.

La definición de empresa transnacional ha provocado un gran y difícil debate, que incluso se presenta en los círculos académicos, y que para el caso de la negociación del Código de Conducta se presenta cargado de fuertes intereses políti

cos, económicos e incluso ideológicos. El punto más delicado se refiere a la posible inclusión de empresas de propiedad estatal en la definición. Por ejemplo, el grupo de países socialistas se opone a la equiparación de empresas privadas, que operan en una multitud de mercados externos, con las empresas estatales que -- operan en el exterior, señalando que el objetivo del código es - regular un fenómeno que es exclusivo de las grandes empresas privadas capitalistas.

La solución a este problema es difícil y pensamos que lo más probable es que la definición se oriente más hacia la naturaleza transnacional de la empresa y a la existencia de un control y estrategia corporativa global, que hacia la naturaleza de la propiedad.

Antes de pasar al análisis del Código de Conducta, estimamos conveniente recordar lo que señalamos en el - - apartado anterior por cuanto a la posición de América Latina en las discusiones y negociaciones sobre el control sobre las ET's y, por tanto, en las del código; dichos planteamientos en su mayoría están contenidos en el proyecto de código que actualmente se está negociando, cabe únicamente recordar que junto con Los - Motivos de Preocupación, estas propuestas contienen acusaciones respecto a que las ET's han realizado actividades políticas, económicas y sociales negativas y contrarias a los intereses económicos y a la soberanía de los países en desarrollo receptores.

El Código de Conducta está compuesto por cuatro grandes capítulos que se refieren a las actividades de las ET's, al tratamiento a las ET's, a la cooperación intergubernamental, y a la aplicación del código a nivel nacional e internacional; destacando los dos primeros, que podemos considerar la parte médular y sobre los cuales haremos mayor referencia.

El primer gran apartado del código se subdivide en dos áreas; la primera sobre cuestiones de carácter político y la segunda relativa a aspectos económicos y financieros; a su vez, cada área se divide en varios puntos, los cuales trataremos a continuación :

1.- Respeto por la soberanía nacional y cumplimiento de las leyes, reglamentos y prácticas administrativas del país receptor.

Los países en desarrollo han postulado el respeto irrestricto de las ET's a la soberanía nacional del país receptor; y el derecho de cada Estado para ejercer plena y permanentemente soberanía sobre sus recursos naturales, su riqueza y las actividades económicas dentro de su territorio, consecuencia lógica de este postulado es que las ET's estén sujetas a la legislación, reglamentos y prácticas administrativas del país huésped.

Sobre el particular, tenemos que decir que es-

te principio inobjetable ha sido seriamente cuestionado por los países industrializados, aduciendo la existencia de un derecho internacional que vendría a imponer limitaciones al ejercicio de esa soberanía. Aceptar esa hipótesis supondría vulnerar la competencia soberana del Estado en base a reglas de DI, que no se encuentran plenamente identificadas o que en todo caso constituye un derecho internacional particular de los países industrializados, que han aceptado esas normas, recordemos aquí la Declaración Ministerial sobre Inversiones Internacionales de la OCDE. Sin embargo, estimamos que esto no supone hacer extensivas a los países en desarrollo reglas ajenas a ellos, ya que no participaron en su creación, y que por otro lado significan el establecimiento de un orden jurídico inequitativo y desigual.

2.- Cumplimiento por las ET's de metas económicas y objetivos, políticas y prioridades de desarrollo.

El grupo de países en desarrollo ha introducido una cláusula cuyo objetivo es que las ET's deberán llevar a cabo sus actividades de conformidad con las políticas, objetivos y prioridades de desarrollo del país receptor, debiendo contribuir en el logro de las metas de desarrollo y crecimiento.

Al respecto, debemos señalar que en un intento por limitar el alcance de este principio, los países industrializados

zados han insistido en restringir su naturaleza, sujetando el postulado a que las ET's estén en posibilidad de cumplirlo a la luz de sus recursos y capacidades financieras, tecnológicas y empresariales, con este condicionamiento se da a estas empresas la posibilidad de fundamentar el incumplimiento de sus obligaciones para alcanzar las metas económicas y los objetivos de desarrollo bajo el argumento de que éstos son incompatibles con sus recursos y capacidades.

3.- No intervención en los asuntos internos -- del Estado receptor.

Sobre este punto, estimamos que la historia reciente de América Latina y de los países en desarrollo en general, fundamenta ampliamente la inclusión de este planteamiento, y demuestra la existencia de una ilegítima participación de las ET's en los asuntos políticos de los países donde operan. Dicha intervención, ilegal desde todos los puntos de vista, se ha manifestado de muchas formas; por ejemplo, el financiamiento de grupos de presión, la conspiración en el derrocamiento de gobiernos y el ejercicio de prácticas corruptas para beneficio político y económico, entre otras. Siendo esta una de las causas más importantes que provocaron el interés y preocupación por las ET's a nivel internacional.

De esta manera, tenemos que sí en el orden ju-

rídico intergubernamental ha quedado claramente estipulado el -- principio de que ningún Estado habrá de intervenir en los asun-- tos internos de otro Estado, esta norma debe trasladarse al com-- portamiento de agentes privados externos (ET's), proscribiendo - en forma definitiva su injerencia en los asuntos internos de los países receptores.

4.- No intervención en las relaciones intergu--
bernamentales.

En este punto, se incorporan dos principios que imponen obligaciones a las ET's. Por un lado, las ET's no debe-- rán ser utilizadas como instrumentos de la política exterior de un gobierno; y por el otro, dichas empresas no deberán recurrir a la protección de su gobierno de origen para salvaguardar sus intereses privados.

Sobre este particular, la intención del código es evitar la injerencia de las ET's en las relaciones que pertenecen propiamente al ámbito gubernamental y prohibir, además, el ejercicio de presiones ilegítimas por parte de las ET's, cuando - pretendan sustraerse a la jurisdicción del Estado receptor, de-- mandando la protección de sus gobiernos mediante actos que vulne-- rarían el principio de igualdad de todos los sujetos ante la ley y el agotamiento de los recursos locales.

Por otra parte, otros principios importantes - se refieren al cumplimiento por parte de las ET's de los objetivos y valores socio-culturales del país receptor y al respeto -- por los derechos humanos y las libertades fundamentales. En este último punto, la cuestión se refiere a la colaboración de las -- ET's con el régimen racista de Africa del Sur, lo que ha provocado dificultades con los países desarrollados, que aducen la imposibilidad de retirar sus inversiones de dicha área. La prohibición de realizar prácticas corruptas queda asimismo claramente - estipulado en el código.

Asimismo, dentro de este primer gran apartado están comprendidas cuestiones económicas, financieras y sociales, de las cuales trataremos las más destacadas, que son;

a) Propiedad y Control. -

El objetivo de este punto es asegurar que el - proceso decisorio de las ET's permita un grado de descentralización suficiente para lograr que las filiales se ajusten a los -- objetivos de desarrollo del país receptor. Esto implica necesariamente, una mayor participación de los intereses locales en -- términos de capital y administración, y en materia de reclutamiento y entrenamiento de personal administrativo y técnico de - nacionales del país receptor.

b) Balanza de Pagos y Financiamiento.-

Al respecto, el principio general es que las ET's no representen un elemento perturbador en la balanza de pagos del país receptor y que, por el contrario, coadyuven a aliviar los desequilibrios que se puedan presentar a causa de las transacciones financieras y comerciales internacionales. Para lo cual se establece que las ET's deberán contribuir a la promoción de utilidades acumuladas o de capital repatriado, la eliminación de operaciones que acarreen inestabilidad cambiaria y la prohibición de actividades que tengan un impacto adverso en el funcionamiento del mercado de capitales local.

c) Precios de Transferencia, Tributación, Prácticas Comerciales Restrictivas, Transferencia de Tecnología y Empleo.

Todos los fenómenos que hemos señalado son objeto de una regulación específica por parte del Código de Conducta. El propósito es asegurar que en todas esas áreas de actividad, las ET's no ejerzan su poder indebidamente y las ventajas que les proporciona operar en múltiples jurisdicciones, en detrimento de la economía de los países receptores. En las actividades que mencionamos, el fenómeno de la transnacionalidad otorga una gran capacidad a estas empresas para eludir el ejercicio de una o más jurisdicciones. Así, el código intenta cerrar fórmulas

de escape a la evasión de las reglamentaciones nacionales a través de una acción concertada de todos los Estados.

d) Protección al Consumidor y Protección al Medio Ambiente.

Estos han sido temas de gran preocupación en la formulación y negociación del código. En este sentido, se incluyen principios generales y uniformes que tienden a asegurar que las actividades de las ET's no afecten al consumidor o al medio ambiente, las cláusulas acordadas representan una contribución importante para establecer estándares internacionales sobre la materia.

e) Divulgación de Información.

Con la inclusión de este apartado se pretende llenar un vacío importante en lo que hace a la disponibilidad de información por parte de los gobiernos, sindicatos y público en general; se incluye en el proyecto de código la obligación de que las ET's difundan a través de medios adecuados la información pertinente sobre su estructura, políticas, actividades y estrategias. Esta información debe ser proporcionada sobre una base periódica. En relación a esto, debemos decir que aunque es práctica usual en algunos países desarrollados la divulgación de información sobre las actividades de las empresas, en el caso de

los países en desarrollo, en muchas ocasiones, se encuentran lagunas sobre la obligación de difundir datos sobre la naturaleza y operación interna de las ET's.

Estimamos que al establecerse este compromiso, las partes interesadas en los países receptores habrán de contar con datos suficientes para diagnosticar y conocer la actividad de las empresas transnacionales como un todo, con un enfoque globalizador y, en su caso, controlar de mejor manera a las filiales que operan en su territorio.

El segundo gran apartado del código se refiere al tratamiento a las ET's, que como ya señalamos es uno de los capítulos claves del código. Al respecto, mencionaremos que la inserción de un apartado específico sobre este tema obedece a la presión ejercida por los países desarrollados por establecer un código con principios relativos a la no discriminación, al trato justo y equitativo, a la claridad y estabilidad en la legislación del país receptor, y otros conceptos que tienen como objeto otorgar un trato favorable y, en ocasiones, preferencial a las ET's.

Por su parte, los países en desarrollo se han opuesto a la inclusión de principios que signifiquen una obligación para los gobiernos de dar un trato no menos favorable a las ET's de aquél que otorgan a otras personas naturales y jurídicas

que actúan bajo su jurisdicción. En este sentido, han insistido en que por la naturaleza misma de las ET's se presentarán situaciones en las cuales habrán de recibir un tratamiento diferenciado de aquel que se concede a las empresas nacionales o locales.

De esta manera tenemos que de acuerdo con lo planteado por los países en desarrollo, el tratamiento diferenciado a las ET's no habrá de suponer concesiones o trato preferencial, sino por el contrario, un régimen peculiar que prevéa las características distintivas de las ET's, que por la índole de su estructura y estrategia corporativa global demanda mecanismos específicos y especiales, ya que el pretender identificar a las empresas nacionales con las ET's haría inútil e innecesario el ejercicio de la negociación de un Código de Conducta para las ET's.

Conceptos tan controvertidos e importantes como nacionalización, compensación y jurisdicción están comprendidos dentro de este capítulo. Consideramos que en relación con los dos primeros términos parece difícil que el código resuelva una cuestión que ha sido causa deconfrontaciones y controversias durante muchos años, y que no ha quedado cabalmente resuelto; el ejemplo de esto es la negociación de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados en el capítulo correspondiente.

Al respecto, los países desarrollados no cues-

tionan el derecho de los Estados de nacionalizar, pero introducen o proponen tal número de condicionantes que hacen inoperante tál capacidad. Además, señalan que la nacionalización debe ir acompañada, en todos los casos, de una compensación justa, inmediata y en efectivo. En casos extremos, se aduce que el acto mismo de nacionalización y la naturaleza de la compensación deberán someterse a arbitraje internacional para sancionar su legitimidad.

Es claro que la posición de los países industrializados resulta inaceptable para los países en desarrollo, los cuales han señalado que el ejercicio de su derecho de nacionalizar bienes de ET's que operan en su territorio, comprende una compensación adecuada, tomando en consideración sus propias leyes y todas las circunstancias que ese Estado estime pertinentes. Y que en caso de que dicha compensación provoque controversias, éstas se someterán a la jurisdicción nacional del Estado que decrete tál medida, y sólo se acudirá a instancias internacionales cuando las partes involucradas acepten libre y voluntariamente ese recurso. De esta manera, se establece claramente el concepto general de que las filiales de las ET's se someterán a la legislación del país en que operan.

El tercer gran apartado del código, se refiere a la cooperación internacional. Es generalmente aceptado que la cooperación intergubernamental es indispensable para alcanzar los objetivos del código, este principio supone el intercambio

de información entre los Estados, la celebración de consultas, - la concertación de procedimientos para evaluar la eficiencia en la aplicación del código y otros acuerdos semejantes sobre entendimientos gubernamentales para poner en práctica las disposiciones relativas a los asuntos políticos y económicos.

La última parte del código regula la aplica---
ción de sus disposiciones a nivel nacional e internacional, si -
como podemos asegurar éste ha de ser un instrumento de naturale-
za no obligatoria, se considera que las normas relacionadas con
su aplicación son las únicas que pueden proporcionarle una genui-
na eficacia. Así, la vigencia del código estará vinculada a la -
cooperación intergubernamental y a los mecanismos y acuerdos ins-
titucionales que se celebren en el ámbito de las Naciones Unidas.

Las negociaciones del código deben concluirse -
en el transcurso de la década de los 80, según el compromiso con-
traído por los países que participan en su elaboración y negocia-
ción, pero para cumplir con lo acordado será preciso emprender di-
fíciles negociaciones políticas, puesto que subsisten áreas de --
profundas controversias.

Además, podemos advertir un endurecimiento en -
las posiciones de los países desarrollados, que han demostrado --
gradualmente una menor disposición de permitir la consagración in-
ternacional de principios que parecen inobjectables. Asimismo, los

cambios políticos internos en ciertos países han estrechado, aun más, el margen de la negociación y a esto se agrega la crisis económica internacional, que provoca en los países importadores de capital actitudes más laxas y tolerantes con respecto a la regulación de las ET's.

Ahora bien, debemos reconocer que en todos los puntos que tratamos y que forman parte del cuerpo del código, se aprecia claramente un reconocimiento implícito, por parte de los Estados y la propia Naciones Unidas al gran poder y capacidad de las ET's y, sobre todo, el papel fundamental que están jugando -- estas empresas en los fenómenos internacionales, que para nosotros se debe considerar y reflejar en la disciplina de las relaciones internacionales y en el DI.

Para efectos del capítulo que estamos tratando, estimamos adecuado concluir este apartado con la siguiente cita :

" De hecho sería razonable considerar los principios -- Código como principios generales de política pública, aplicables a la actividad jurídica nacional lo mismo -- que a la internacional, aceptados por todos los Estados que hubieran adoptado el Código. Un código de conducta de las empresas transnacionales, tenga o no una figura jurídicamente obligatoria, constituye un esfuerzo por -- formular expectativas que los gobiernos consideran co--

lectivamente justificado mantener con respecto a la conducta de las empresas transnacionales. Se convierte, -- por tanto, en una "fuente" de derecho para las autoridades nacionales, así como para las propias empresas - - transnacionales, ya que unas y otras pueden recurrir al código, y utilizarlo para llenar las lagunas existentes en las leyes y prácticas pertinentes. De este modo, el código puede convertirse en un punto de partida de una actividad jurídica creadora de los tribunales y de las autoridades nacionales, e incluso de las propias empresas transnacionales en la medida que éstas puedan ayudar a conformar principios jurídicos pertinentes a través de su práctica continua." 23

NOTAS.-

- 1.- Witker, Jorge. "La Carta como Código - marco del Nuevo Derecho Internacional Económico"; en Castañeda, et al, Derecho Económico Internacional Ed. FCE, 1a. Edición, México, 1976; pag. 108.
- 2.- Friedmann, W. La Nueva Estructura del Derecho Internacional; Ed. Trillas, 1a. Edición, México, 1967; pag. 260.
- 3.- Ibidém, pag. 267.
- 4.- White y Correa. "El Control de las Empresas Transnacionales y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados"; en Castañeda, et al, Derecho Económico Internacional, Ed. FCE; 1a Edición, México, 1976, --- p.p. 193 -194.
- 5.- Ibidém, pag. 199
- 6.- Correa, Zaldueño y Cherol. Regulación de la Inversión Extranjera en -- América Latina y el Caribe. Ed. BID - INTAL, 1a. Edición, Buenos Aires, 1984; p.p. 63 - 66.
- 7.- Naciones Unidas. Et's: Algunas Modalidades de Aplicación de un Código - de Conducta en relación con su posible Naturaleza Jurídica. E/C.10/AC.2/9, diciembre de 1978, Nueva York; pag. 11.
- 8.- Wionczek, Miguel. "Problemática Política y Económica de las Transnacionales en el Contexto Latinoamericano", en Comercio Exterior, vol. 25, num.4 abril de 1975, México, pag. 446.
- 9.- Friedmann, W. Op. cit. p.p. 271 - 272.
- 10.- White y Correa. Op. cit. pag. 206.
- 11.- Ibidém, pag. 196.
- 12.- Perez Voituriez, A. Las Sociedades Multinacionales y los Sindicatos Mundiales ante el Derecho Internacional. Ed. Akal, 1a Edición, Madrid 1981, pag.35.
- 13.- Witker, Jorge. Op. cit. pag 113.
- 14.- Ibidém, pag. 115.
- 15.- Friedmann, W. El Derecho en una Sociedad en Transformación.Ed. FCE, 1a Edición, México 1966; p.p. 429 -430.
- 16.- Weil, Prosper. "El Derecho Internacional Económico: ¿mito o realidad?" en Cuadra, Novoa, et al. Estudios de Derecho Económico I. Ed. UNAM, 1a. Edición, México, 1980; pag. 180.
- 17.- Friedmann, W. El Derecho en una ...; pag. 471.

- 18.- Jessup, Phillips. Derecho Transnacional, Ed. Trillas, 1a Edición, México, 1967; pag. 10.
- 19.- Ruiz Eldredge, Alberto (comp.). El Desafío Jurídico de la Comunicación Internacional. Ed. Nueva Imagen - ILEI, 1a. Edición, México, 1979; pag. 15.
- 20.- Friedmann, W. El Derecho en una ..., pag.318.
- 21.- White y Correa. Op. cit. pag. 179.
- 22.- Naciones Unidas. Op. cit. pag. 4.
- 23.- Ibidém, pag. 9.

CAPITULO VI

EL ESTADO Y LA EMPRESA TRANSNACIONAL.

Como señalamos en el primer capítulo de nuestro trabajo, la Sociedad Internacional esta compuesta primordialmente por Estados soberanos e independientes, y que éstos han sido los actores por excelencia de la disciplina de las relaciones internacionales y del derecho internacional, por lo que todas las consideraciones, estudios y análisis que se han hecho sobre la realidad y la sociedad internacionales se han basado en el Estado como actor principal, fundamental y único en este ámbito de la realidad social. De hecho, es por todos conocido e indiscutible que la existencia de un ámbito internacional se debe a la existencia de Estados, de fronteras nacionales.

En los capítulos anteriores demostramos la gran y, cada vez más, importante participación de las ET's en los sectores más destacados de la Sociedad Internacional (SI), en dicho análisis pudimos observar que en el fondo de todos los fenómenos y situaciones derivadas por las actividades de las ET's estaba el Estado, como la célula básica de la sociedad y la realidad internacionales. De ahí que si pretendemos por un lado, hacer un análisis de la participación de las ET's en la SI, y mediante esto demostrar que estas empresas se deben considerar como actores de las relaciones internacionales, es necesario tra--

tar un tema por demás importante y clave para nuestro trabajo, este es el de la relación Estado - Empresa Transnacional, ya que del tratamiento de este punto contaremos con mayores argumentos que apoyen y den fundamentos sólidos a nuestra hipótesis y propuesta.

Antes de comenzar, estimamos conveniente señalar que no hay estudios sistemáticos sobre el tema, y únicamente se tienen algunas referencias al mismo en el análisis que hacen algunos autores sobre el proceso de transnacionalización.

Retomando las ideas y datos que hemos expuesto en los capítulos anteriores, podemos decir que la expansión en número, tamaño y sobre todo poder de las ET's ha propiciado que éstas sean consideradas como un fenómeno no únicamente económico sino también político, jurídico, cultural, y social a nivel internacional y nacional de los Estados que se ven involucrados en y por sus actividades.

Asimismo, podemos decir que en la actualidad -ningun país escapa a los efectos de las ET's; ya sea en forma directa y/o indirecta todos los Estados y, por tanto, la SI en su conjunto se encuentran inmersos en actividades que realizan este tipo de empresas, y han resentido también los efectos de su gran poder. Con respecto a esto último, no se puede negar que se ha presentado un importante proceso de toma de conciencia, particu-

larmente en los países receptores y consecuentemente se ha trasladado a los organismos internacionales, en relación a dicho poder y a los constantes abusos del mismo por parte de las ET's, situación que atenta contra la autonomía y soberanía económica y política de los Estados.

Según algunos autores, especialmente juristas, aún y cuando el poder de las ET's ha crecido en forma desmesurada, no puede compararse con el poder político de los Estados, -- que tienen tanto la legitimidad como los medios para usarlo. No obstante, cabe señalar que muchos países especialmente en desarrollo, dudan en ejercer dicho poder a causa de los costos económicos, políticos y sociales reales y posibles que ello implicaría.

Por otro lado, otros investigadores manifiestan puntos de vista divergentes al anterior, que podemos sintetizar en la siguiente cita :

" ... las grandes empresas transnacionales son centros específicos de poder, comparables a menudo al Estado por su poderío. Su presencia implica un desafío importante, incluso para las sólidas instituciones políticas de las naciones centrales y mucho más en los países del Tercer Mundo. Sin embargo, la existencia de una extensa gama de situaciones concretas revela una vez más el riesgo de toda generalización. Es lógico supo--

ner que la presencia de agentes capaces de concentrar recursos materiales, humanos y políticos en gran escala, dotados de una gran coherencia de acción, que -- cuentan con apoyos externos de varios tipos (incluso - diplomáticos) y anteriores o coexistentes con un proceso de organización estatal en sociedades de rudimentaria articulación nacional, debe por fuerza ser limitante o condicionante de éste, como lo es también el contexto internacional en general." 1

Así, podemos afirmar coincidiendo con el punto de vista de la cita anterior que, las múltiples operaciones de - las ET's y su influencia difusa sobre el país receptor constituyen un desafío y atentado a la soberanía nacional. Y esta situación tiene, además, dimensiones económicas, sociales, culturales, y políticas que son inseparables unas de otras. Esto significa - que las ET's por su poder, tienen la capacidad de afectar el funcionamiento económico y político de un Estado.

Antes de continuar debemos señalar los nive-- les en que actúa la empresa transnacional, en cuanto a sus vínculos con los Estados y el ámbito espacial y político de su actividad, a través de la siguiente cita :

" La empresa transnacional rompe abruptamente con todo el esquema tradicional y determina el surgimiento de -

nuevos sujetos y nuevas formas de relación. El primer factor significativo en este sentido es que la empresa multinacional cada día reconoce menos vínculos con un Estado determinado; sus diversas partes componentes -- pueden estar ubicadas físicamente en el seno de diversos estados y en esa medida reconocer su jurisdicción, pero el conjunto de la empresa se guía por intereses y políticas propias que ciertamente son diferentes de -- aquellas de los diversos Estados en que actúa. Se trata de dos dimensiones completamente diferentes y que -- no podrían igualarse ni siquiera mediante la suma de -- los diversos intereses nacionales comprometidos. Lo anterior determina que la empresa multinacional se desenvuelve dentro de una triple relación de estrategias e intereses: la propia de la empresa, la del Estado Huésped y la del Estado cuya nacionalidad relativamente -- tiene." 2

De esta manera, en el estudio y análisis de las relaciones entre el Estado y las ET's debemos tener en cuenta los tres niveles antes mencionados, en que se maneja la empresa. Y -- además, no podemos dejar de reconocer que cualquier generalización sobre dichas relaciones inevitablemente simplifica demasiado un problema extremadamente complejo, pero no tenemos alternativa y correremos este gran riesgo.

Asimismo, estimamos señalar que los países representan una amplia gama de experiencias históricas, volúmenes de mercado, orientaciones políticas, etapas de desarrollo y características culturales. De manera similar, las ET's abarcan un amplio espectro en lo referente a los aspectos estratégicos de sus operaciones, capacidades y características. Sin embargo, pretendemos señalar los elementos más destacados y tendencias más generalizadas de esta relación.

La relación entre las ET's y los Estados podemos decir se ha caracterizado primordialmente, por la inestabilidad y por ser una fuente de graves problemas, ya que existe un gran conflicto de intereses entre estas empresas y los gobiernos de los países en que operan, toda vez que, los objetivos generales de las ET's regularmente no son coincidentes con los propósitos y metas de desarrollo que pretenden alcanzar los países.

Así tenemos que, los problemas que han surgido con las ET's a escala internacional se deben a que estas poderosas empresas funcionan y operan con una perspectiva mucho más amplia que la de un Estado, es decir, su enfoque rebasa el ámbito nacional o local de un Estado determinado, por lo que, sus metas y objetivos privados no coinciden con los de los países receptores. Además, la distribución de los costos y beneficios de sus operaciones en ocasiones favorecen a los países de origen, provocando toda esta situación una relación desigual y asimétrica.

ca entre las ET's y los Estados.

Este fenómeno queda más claramente explicado - en la siguiente cita ;

" La mayoría de los problemas relacionados con las empresas multinacionales deriva de sus características - claramente transnacionales en un mundo dividido en Estados soberanos distintos. Como hemos observado, las - empresas multinacionales han desarrollado capacidades importantes que pueden ser puestas al servicio del desarrollo mundial. Sin embargo, esas mismas capacidades pueden ser utilizadas de manera conflictiva con los intereses de los Estados considerados por separado. En - tanto que los gobiernos procuran alcanzar diversos objetivos económicos y no económicos para aumentar el -- bienestar de sus ciudadanos, las grandes metas de las empresas multinacionales, como las de todas las empresas comerciales, son las utilidades y el crecimiento.- Los objetivos divergentes del Estado - nación y las empresas multinacionales sugieren que sus respectivas decisiones no siempre estarán en consonancia." 3

Esta divergencia existente entre las ET's y los Estados, en cuanto a los objetivos que cada uno de ellos se plantea, nos lleva necesariamente a la cuestión de la soberanía na--

cional de estos últimos, toda vez que se afecta la capacidad de los gobiernos para conducir y alcanzar sus propios objetivos. - En este contexto, cobran especial importancia los medios, instrumentos y, sobre todo, el poder que tienen cada uno para alcanzar sus propios objetivos y metas.

Así, podemos afirmar que el verdadero punto de conflicto consiste en el enfrentamiento de la soberanía del país receptor, particularmente en desarrollo, y el poder de las ET's, que constituye una extensión en el ámbito internacional del enfrentamiento de la soberanía de cualquier país con muy grandes y poderosas unidades productivas nacionales. De esta manera, cabe reiteremos que aunque supuestamente incorporadas a los sistemas productivos y jurídicos locales, las actividades de las ET's que dan fuera del alcance del país receptor en términos de las decisiones fundamentales y, muy por el contrario, representan un poderoso desafío a dicho Estado, ya que por su propio poder las ET's han adquirido una gran independencia, y es la casa matriz - la que determina y decide sobre las operaciones de sus filiales en diversos países, situación que ya hemos descrito en otra parte del trabajo.

En este sentido, estimamos que las ET's representan un gran desafío, sin paralelo en la historia del Estado, a la capacidad de los gobiernos para controlar sus propias decisiones en materia de objetivos e instrumentos de política econó-

mica. Y, no podemos dejar de reconocer que estas empresas son comparables por su organización, procedimientos y poder a los sistemas políticos, y que su comportamiento está orientado por pautas de crecimiento y maximización de beneficios, que obviamente no coinciden con los objetivos más amplios de los Estados; y el ejercicio del poder que poseen no está legitimado y, por tanto, no está regulado, lo cual es ampliamente reconocido por los países;

" En la actualidad existe al parecer un acuerdo en todo el mundo: no solamente existen conflictos entre las transnacionales y los países receptores sino que la intensidad de tales conflictos está llamada a aumentar en el futuro cercano, por lo cual debe emprenderse alguna acción al respecto. En su más reciente discurso acerca de las relaciones entre Estados Unidos y América Latina, pronunciado en Houston, Texas, pocas semanas atrás, el Secretario de Estado norteamericano señaló a las empresas transnacionales como uno de los problemas hemisféricos clave. El otoño pasado, un economista titular de la Brookings Institution aventuró una opinión en el sentido de que aumenta con agudeza la posibilidad de un conflicto internacional en lo que concierne a las corporaciones transnacionales y que el choque de intereses nacionales a ese respecto podría convertirse en el futuro cercano en un problema central de la economía y la política mundiales. En Améri

ca Latina y en el resto del mundo en desarrollo, un --
creciente número de responsables de política, asesores
y personas que influyen en la opinión pública expresan
preocupaciones similares." 4

(la cita hace referencia a hechos ocurridos en 1974-75)

En este contexto, conviene recordemos que el -
ejercicio de la soberanía nacional sobre las ET's, requiere su -
subordinación irrestricta a las leyes y jurisdicción nacionales.
La prohibición de interferir en las políticas internas, así como
en las relaciones internacionales, etc. son planteamientos result
tados de acusaciones en contra de las ET's, y representan el re-
conocimiento de que el poder de estas empresas en muchas ocasio-
nes, es mayor que el de los propios Estados, por lo que éstas esu
capan a cualquier control o regulación por parte de un Estado en
forma individual.

Así, dadala naturaleza de las ET's, los problem
mas entre los gobiernos y estas empresas alcanzan proporciones -
mayores y cada vez más complejas. Frecuentemente, los países ---
sienten que les falta poder para tratar en forma efectiva con --
las ET's, esto debido a que ninguna jurisdicción nacional puede
por sí sólo hacer frente al fenómeno global de las ET's, ni exist
te autoridad o mecanismo internacional que cuente con los medios
apropiados para atenuar las tensiones que surgen de las relacio-
nes entre los Estados y las ET's.

Ahora bien, actualmente nos encontramos con -- que las ET's en su búsqueda de mayor autonomía han creado circuitos transnacionales (formados por empresas, bancos o grupos financieros), que les otorgan la posibilidad de hacer frente a diferentes políticas económicas nacionales. A través de estos circuitos fluyen capitales, mercancías, servicios, recursos financieros, conocimientos tecnológicos e información. Asimismo, la perspectiva global que asumen estas empresas, su independencia y poder les otorgan una gran superioridad en relación con las empresas exclusivamente nacionales, al permitirles negociar frente a múltiples gobiernos las condiciones de su implantación y las actividades que desarrollará.

Este enfrentamiento entre los Estados y las ET's adquiere características diferentes en los países en desarrollo, ya que el poder del único rival de las ET's en estos países, el Estado, es menor, más débiles sus estructuras económicas y sociales, más desorganizados sus aparatos administrativos y mucho menor su capacidad de negociación. El control de los recursos locales por parte de las ET's es más significativo y no existen contrapesos nacionales suficientemente poderosos. Todo esto determina que en los países en desarrollo la balanza del poder económico, y en algunos casos, el político se incline en favor de las ET's.

Ejemplo de lo que expusimos en el párrafo ante

rior es el reconocimiento por parte de los países en desarrollo-receptores de este tipo de empresas, particularmente los latinoamericanos, en el sentido de que consideran que peligra su autonomía económica, medida en términos de su capacidad para alcanzar metas de desarrollo, debido a los obstáculos al control sobre -- las actividades de las ET's en los campos del comercio exterior, los movimientos financieros y de capital, los acuerdos de producción y distribución, las políticas de asignación de recursos humanos, la transferencia de tecnología y la política monetaria, - entre otros aspectos. Los países de América Latina postulan que la autonomía de un Estado tiene prioridad sobre la autonomía e - intereses económicos de las ET's.

En términos más específicos esto se refiere a que, el desarrollo autónomo se relaciona con la promoción de --- agentes y factores nacionales del desarrollo y la disminución - de la dependencia externa y, especialmente, en cuanto a las decisiones foráneas que influyen en los aspectos más destacados del desarrollo. En este contexto, cabe señalemos que las políticas - de los gobiernos en este campo incluyen la regulación de entrada de ET's, excluyéndolas de ciertos campos, como por ejemplo: armamentos, servicios públicos, comercialización interna, medios de comunicación masiva, etc. ; la prohibición de adquirir empresas nacionales por parte de ET's; la promoción de empresas medianas y pequeñas nacionales; establecimiento y desarrollo de empresas públicas en industrias mineras, energéticas, siderúrgicas y pe--

troquímicas, etc. ; la nacionalización de la propiedad de las -- ET's, particularmente en el campo de los recursos naturales; así como la nacionalización progresiva y establecimiento de empresas mixtas, ejemplos de lo último son la llamada "mexicanización" y la Decisión 24 del Pacto Andino.

Por otra parte, como ya indicamos las actividades de las ET's afectan importantes sectores de la estructura -- económica interna y de la actividad económica en el exterior de los países receptores, uno de los ejemplos más conocidos y que -- más se han analizado, es el Comercio Intrafirmas, sobre el cual ya hicimos referencia en el capítulo III de nuestro trabajo, esto es, de acuerdo a la estructura y estrategia global de una empresa transnacional, la búsqueda de una mayor tasa de ganancia, provoca que se establezcan corrientes de intercambio entre las - filiales, es decir al interior de la empresa, ubicadas en dis-- tintos países, que se justifican económicamente e incluso políticamente, desde el punto de vista de la rentabilidad global de la transnacional, pero no de acuerdo a los intereses del país exportador e importador. De acuerdo con esto podemos afirmar que, las actividades de las ET's en el plano comercial han venido a deformar los ya precarios e inadecuados principios del comercio internacional, produciendo desviaciones de comercio que escapan a todo control y norma de política económica y comercial de tipo --- estatal.

Otro importante desafío a la soberanía económi

ca de los países receptores originado por las operaciones de las ET's, es el efecto en las políticas de estabilización monetaria y fiscal de orientación nacional y de planificación económica y desarrollo a largo plazo, las cuales se formulan y adoptan al interior de los Estados, y cuya eficiencia declina sensiblemente en el marco del sistema económico internacional, en este sentido son de sobra conocidos los casos de México, Brasil, Argentina y de hecho toda América Latina en cuanto a la instrumentación y resultados de sus políticas de ajuste. En suma, podemos decir que estamos ante una estructura económica internacional que ha evolucionado más allá de los mecanismos reguladores nacionales de los Estados.

De acuerdo con lo anterior tenemos que, las ET's han reducido la capacidad reguladora de los Estados tanto en el nivel interno como en el internacional, y éstos han quedado inmersos en un sistema económico internacional ampliamente dominado y controlado por las ET's ;

" Esta expansión vertiginosa de las empresas transnacionales lleva a algunos autores a destacar la tendencia a la dominación absoluta de la economía mundial por las transnacionales. El economista norteamericano Ronald Müller habla sobre la negación del mercado por las empresas transnacionales y la economía de posmercado: Sistemáticamente, eso es no por intento ni por

destino, sino por el desarrollo de la competencia de las corporaciones modernas; las empresas transnacionales son la mejor fuente de la negación del mercado. Lo son primero, vía el proceso de la integración agregada y creciente que acompaña su expansión, lo cual a su vez, distorsiona en forma creciente las señales de precios. Segundo, las transacciones intraempresa niegan la función social del mercado por definición, por que lo sobrepasan completamente." 5

Ahora bien, los orígenes de este fenómeno los encontramos en la época posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando los empresarios norteamericanos empezaron a concebir al mundo como una sola unidad económica, recordemos aquí que el inicio del proceso de expansión de las ET's coincidió con la finalización de la segunda gran conflagración mundial. Así, en la búsqueda de una eficiencia óptima, las ET's trataron desde esa época de crear un sistema económico que les permitiese coordinar -- las diversas funciones empresariales - producción, finanzas y -- distribución - sin tener en cuenta las barreras, reglamentos e instituciones de los Estados, incluso esta posición se sigue manteniendo y se llega a declaraciones como la siguiente :

"...un alto representante de empresas transnacionales de los Estados Unidos plantea la conveniencia de la negación de los Estados nacionales. Dice : "Yo no creo -

que el estado de Pensylvania debería existir. Y el mundo es lo suficientemente independiente para llegar a la conclusión, posiblemente en 50 años más, de que el concepto del Estado nacional soberano es dañino." (Declaración de Fletcher Byrom, Presidente de la empresa Coppers, con ventas sobre mil millones de dólares. - - TIME 9 de octubre de 1978). " 6

Es precisamente esa gran participación y control de la economía internacional, la que les otorga a las ET's una gran movilidad, que les permite escapar a la soberanía de cada Estado, lo que estimamos implica una situación radicalmente diferente de la que tenían las grandes corporaciones monopólicas o de la que tienen los grupos financieros que operan en un sólo país. Esto es resultado precisamente de la transnacionalidad de la empresa, entendiendo por esto como ya lo señalamos, el que sus actividades se realizan en más de un país, y con el propósito principal de maximizar las ganancias, no de las unidades individuales (filiales o subsidiarias) de base nacional, sino del grupo como un todo.

El término escapar lo podemos entender en dos sentidos: en primer lugar, es la capacidad de ser menos sensibles a las presiones políticas, más inmune a la acción estatal, ésto se debe a que, al operar simultáneamente en varios países (transnacionalidad), apenas una parte de sus operaciones totales

se localizan en un país y, además, disponen de diversos mecanismos e instrumentos para evadir las imposiciones del Estado, los más conocidos son: los precios de transferencia y el manejo del comercio cautivo (intraempresa), mediante los cuales las ET's -- pueden elegir el margen relativo de ganancias que declara en un país, evadiendo el resto en forma encubierta como precios del comercio internacional, regalías, intereses, etc; en segundo lugar dicha capacidad puede tomarse en un sentido más definitivo, pues la empresa puede elegir no operar en un país, basta que esta decisión afecte más al país que a la empresa, para que constituya una poderosa arma disuasiva. La capacidad para replantear su retirada minimiza el poder del Estado, dándoles a las ET's un formidable instrumento de negociación, ya que ni siquiera es la movilidad efectiva sino la potencial la que define la situación. 7

En este sentido estimamos conveniente señalar que los países en desarrollo, especialmente los de América Latina, asumen frecuentemente posiciones distintas frente a las ET's según la orientación ideológica y el modelo económico y político adoptado por sus gobiernos, pero coincidiendo en un punto esencial, tratar de aprovechar la capacidad tecnológica, administrativa, comercial, financiera, etc. de las ET's.

Así, podemos afirmar que la capacidad de actuación de los Estados aparece limitada, en la medida en que las -- ET's son entes capaces de tomar decisiones económicas que los --

yecto y proyecto de desarrollo de los países receptores de este tipo de empresas. A lo anterior cabría agregar la cada vez más - constante asimilación de empresas locales por parte de las ET's, en su afán de desplazamiento mayor de sus competidores potenciales y reales. 8

De los sectores y fenómenos que podemos citar como ejemplo de las consecuencias de las decisiones, poder, influencia y relación de dependencia de los Estados receptores -- con respecto a las ET's, destacan los siguientes : Pautas de consumo, dirección de la innovación tecnológica, orientación de la inversión, estructura del empleo, desigualdades en la distribución del ingreso, procesos de producción, mayor importación de - insumos materiales, falso aumento de la capacidad exportadora, - incorporación de patrones culturales externos, entre otros, todo lo cual otorga "nuevas" dimensiones económicas, socioculturales y políticas a los patrones de dependencia externa, que acentúan la tendencia estructural a aumentar el desequilibrio exterior. - Esta claro que nos estamos refiriendo al caso de los países en - desarrollo.

De esta forma podemos afirmar categóricamente que, las ET's influyen definitivamente en los planes nacionales de desarrollo de los Estados, en base a las numerosas y variadas opciones que tienen estas empresas que afectan a la soberanía nacional, disminuyendo y deteriorando la capacidad de los países -

para alcanzar sus objetivos nacionales e internacionales. Asimismo, la posibilidad que tiene la empresa para explotar mejor las oportunidades que se le presentan y las necesidades propias de su desarrollo, se traducen en un costo para el país receptor que generalmente es demasiado alto.

Por otra parte, en el transcurso del presente capítulo hemos hecho referencia a la estrategia global de las ET's, tema que ya hemos tratado en el capítulo II de nuestro trabajo; sin embargo, resulta apropiado señalar algunos comentarios sobre el particular, ya que mucho hemos mencionado que el control sobre las filiales por parte de la casa matriz representa un atentado a la soberanía del país receptor.

Como hemos podido observar, una de las características básicas de las ET's es la centralización de sus decisiones. Esto significa que, todas las operaciones de sus filiales están controladas por la casa matriz, lo que lleva implícito que las mismas funcionen dentro del esquema general de la empresa, y sus decisiones se tomen bajo el enfoque transnacional y, sobre todo, considerando a la empresa como un todo, en el que la filial es únicamente una parte de ese todo.

De esta manera, las filiales operan bajo una disciplina estricta y dentro del marco de acción de la casa matriz. Las decisiones que adopta la matriz incluyen la determina-

ción del país en donde se realizará una nueva inversión; los artículos que producirá cada filial a fin de evitar duplicidades; las ventas de productos elaborados y semielaborados entre subsidiarias; la determinación del precio que se pagará por los productos que se venden, no sólo entre las filiales sino también en muchas ocasiones al menudeo y para la exportación fuera del ámbito de la empresa. Asimismo, se centraliza el control de las fuentes de abastecimiento de materias primas, la adquisición de material al mayoreo, la coordinación de técnicas de mercado y la asignación y restricción de mercados de exportación para las filiales. De la misma forma, corresponde a la matriz la dirección de los programas de investigación y desarrollo y de la política financiera de la empresa.

Lo anterior nos lleva necesariamente a la siguiente afirmación, las filiales son consideradas como partes integrantes de un todo y sus actividades se encuadran en una estrategia global, delineada por la matriz, que se guía por los objetivos de maximización de las ganancias y utilidades, el crecimiento de toda la empresa y el aumento de su poder. Así, en cualquier situación las filiales deben supeditar sus intereses particulares a los generales de la empresa transnacional.

De esta manera, las actividades, los proyectos de inversión, crecimiento e incluso administración de las filiales de las ET's, dependen en muy alto grado de decisiones que se

toman en el exterior, y que son necesariamente ajenas al país receptor. Por lo que podemos afirmar que, se presenta una intromisión externa en la estructura económica del país receptor y, por tanto, en sus planes de desarrollo y en su sistema político y social vía la filial, situación que significa definitivamente un atentado a la soberanía del Estado. Esta es sin duda, una de las principales causas de conflictos entre las ET's y los Estados, toda vez que las filiales de estas empresas no están dispuestas, ni pueden por su propia naturaleza, sacrificar necesidades y funciones esenciales de la estrategia global de la empresa, a fin de cumplir con los objetivos y metas de un plan nacional de desarrollo determinado. Cabe reiteremos que, esta situación ha quedado consignada en varios documentos, acuerdos e intentos de control sobre las ET's, tales como la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y el proyecto de Código de Conducta para las ET's.

Ahora bien, en este contexto conviene tratemos un poco el tema de la inversión extranjera directa, que es una de las formas más usadas por las ET's para introducirse en las estructuras económicas de los Estados. Al respecto el profesor C. V. Vaitos señala que, las políticas oficiales y las decisiones políticas, tanto del país de origen como del país receptor, tienen una relación directa con el flujo y la presencia de las inversiones directas. Por lo tanto, los efectos y tratamiento de éstas no pueden separarse de las relaciones de poder impulsadas

por esas políticas oficiales. 9

Este tema, estimamos que es uno de los ejemplos más claros de conflicto entre las ET's y el Estado, ya que es fuente de gran tensión e inestabilidad, particularmente en lo que se refiere a la evaluación del impacto de la inversión extranjera directa sobre el proceso de desarrollo, y los empeños de los países receptores por incrementar al máximo los beneficios sociales netos de las operaciones locales de este tipo de empresas.

Las características de la inversión realizada por las ET's son diferentes a lasde la inversión directa tradicional, toda vez que la combinación de diversos factores, tales como tamaño, capacidad financiera, tecnología, estrategia global, movilidad, independencia, poder de negociación, entre otros proporcionan a las ET's un poder superior, todo esto ha propiciado que se consideren elementos más complejos en la elaboración de políticas por parte de los Estados receptores, ya que la relación se establece con un ente, una institución cuya organización y características le otorgan un poder muchas veces equiparable al del mismo Estado. Por lo que afirmamos que, el fenómeno de la inversión extranjera, creciente en complejidad y magnitud, provoca en los países receptores un impacto mayor e implicaciones no únicamente económicas, sino también jurídicas, políticas, y sociales, las cuales también deben ser estudiadas desde una perspectiva global.

La movilidad y flexibilidad de las ET's en el caso de la inversión, significan que éstas tienen amplias opciones para invertir en un país u otro, de acuerdo a sus intereses y estrategia y que tienen la facilidad de emigrar repentinamente de un Estado a otro, esto provoca en el primero de los casos, que en el proceso de negociación los gobiernos, por la necesidad que tienen de los elementos y capacidades que poseen las ET's, - se vean forzados a ofrecer y otorgar condiciones políticas y económicas preferenciales y altamente ventajosas a este tipo de empresas; y en el segundo caso, dicho fenómeno puede provocar graves trastornos para el Estado receptor, al verse afectada la --planeación económica, la balanza de pagos y la estructura del empleo, entre otros rubros de la economía, lo que también provoca que los Estados otorguen condiciones muy beneficiosas para las ET's.

Por otra parte, tenemos que los países receptores, ya sean en desarrollo o industrializados, registran diferentes efectos en sus estructuras económicas derivados de la entrada de ahorro externo. Así, por ejemplo Europa Occidental, Estados Unidos y Japón se caracterizan por la recepción de inversiones foráneas directas primordialmente en el sector manufacturero, destinadas a los enclaves más dinámicos de la economía receptora, los cuales se caracterizan por su rápido progreso tecnológico. - Por lo general ese progreso impone la necesidad de nuevos capitales, que significan a la vez recursos adicionales para la balanza de pagos.

En el caso de los países en desarrollo, el destino de la inversión esta más diversificado, orientandose ésta -- tanto a industrias estrategicas y claves como a las de bienes -- suntuarios, para los cuales las ET's crean la demanda a través -- de la publicidad, como lo señalamos en el capítulo IV de nuestro trabajo, ya que ésta afecta directamente los valores de la pobla -- ción y provoca, entre otras cosas, que en vez de satisfacer las -- necesidades básicas de alimentación, salud, vivienda, etc. la -- pauta de consumo orientada y fomentada por la inversión extranje -- ra directa estimule apetitos equivocados y necesidades artificia -- les, lo que produce una mal distribución de los recursos y con -- tribuye a equiparar los valores y estilos de vida en todo el mun -- do, dicho de otra manera, se descuidan los sectores esenciales, cuya expansión es necesaria para el crecimiento y desarrollo de la economía.

Asimismo, para estos países la inversión de -- las ET's, en muchas ocasiones, no significa una entrada neta de capital o bien ésta es mínima, ya que según datos de la ONU se -- estima que aproximadamente entre el 60% y el 80% de los fondos -- que las ET's necesitan para sus inversiones, los obtienen en los países receptores, así éstos se convierten en la principal fuen -- te de financiamiento de las inversiones de las ET's, muchas ve -- ces a costa de restricciones crediticias a las empresas locales.

En este contexto cabe señalemos también que, -

pese a que las ET's están ubicadas en sectores dinámicos y claves de las economías de los países en desarrollo, su contribución real al Producto Interno Bruto (PIB) total de dichos países es relativamente pequeña en la mayoría de los casos. Una de las causas de esta situación, es que el mayor porcentaje del PIB de los países en desarrollo tiene su origen en la agricultura y los servicios, debido a un proceso de industrialización incipiente o una estructura industrial distorsionada, además en dichos sectores la presencia de las ET's ha sido tradicionalmente limitada, aun y cuando actualmente podemos observar una mayor participación de este tipo de empresas en el sector servicios. No obstante, no podemos dejar de reconocer que las ET's controlan en estos países las actividades económicas más importantes ;

"... el capital extranjero se caracteriza esencialmente por ser inversión de grandes empresas y centros financieros de los países capitalistas desarrollados que, movidos por sus deseos de obtener altas utilidades, penetran en las economías de otros países, con gran fuerza expansiva, la que les permite controlar o ejercer gran influencia en dichas economías.

En el proceso de penetración el capital extranjero se apodera de las actividades más importantes de los países receptores, ejerce una influencia determinante en la estructura de la economía, desplaza o somete a los productores nacionales bloqueando las principales lí-

neas de inversión y convierte a las economías de los países receptores en tributarias y dependientes de las economías de los países inversionistas." 10

De igual manera, reconocemos que pese a la posibilidad y el temor de que las ET's erosionen y atenten contra la soberanía nacional, acentúen la dependencia tecnológica, el dominio industrial y provoquen una salida desmesurada de divisas entre otros fenómenos, los gobiernos estimulan en general la inversión extranjera directa, por lo que ofrecen generosos incentivos a la misma y, en ocasiones, parecen competir unos con otros para atraer a las ET's.

El poder financiero, tecnológico y la administración que poseen las ET's provoca que tengan, obviamente, una situación superior a la que tienen las empresas locales, siendo ésta la causa principal para que los Estados promuevan y fomenten la presencia de este tipo de empresas en sus economías y --- "aporten riqueza y desarrollo" a estos países. En este sentido, debemos señalar que generalmente el objetivo de un gobierno, no es atraer la inversión extranjera PER SE, sino la contribución y utilización de ésta para alcanzar un mayor crecimiento y beneficio social para su economía.

En el contexto actual de la crisis económica y financiera internacional, que repercute más gravemente en los --

países en desarrollo, cuyo fenómeno más significativo es la deuda externa, nos encontramos con que una de las propuestas que -- han hecho reiteradamente los diferentes planteamientos de solución y escuelas o corrientes de pensamiento para el caso particular de los países en desarrollo, es que estos países "abran" - sus economías a la inversión extranjera. Cabe señalemos que la - gran mayoría de estos países han coincidido con la propuesta, y - así lo han consignado en sus programas de ajuste y planes de desarrollo, nuevamente nuestros ejemplos más claros los encontramos en América Latina.

Como resultado de lo anterior, podemos percibir claramente una corriente orientada a la flexibilización de - los mecanismos de control, y a la atenuación o supresión de las restricciones aplicables a las ET's, y la adopción de políticas de promoción a la inversión extranjera directa, esto debido también a factores de carácter interno e internacional, fenómeno - que otorga a las ET's nuevamente una situación de mayor poder y más favorable, ejemplo de lo anterior son los problemas actuales de la famosa Decisión 24 del Pacto Andino ;

"In an effort to lure foreign investment, Andean Group nations are liberalising corporate laws that have deterred potential investors since the early 1970s. Coinciding with democratisation in the region, the relaxation of foreign investment rules is also dictated by -

necessity: Andean countries are unable to incur further debts on their combined \$ 130 bn foreign obligations, at a time when vital oil revenues are declining Colombia, Ecuador and Peru have already circumvented the Pact's key laws. Ecuador last november signed an - unprecedented deal with an American firm, covering U. S. investors in the country against nationalisation or expropriation. Colombia's troubled banking sector has led Betancour to authorise majority foreign ownership of - banks for up to 15 years - breaking the Pact's 49% foreign investment ceiling - Peru in 1981 passed a law - which allowed foreign companies operating in the mining, oil or tourism sectors to remit more than 20% of annual profits." 11

Asimismo, debemos indicar que para muchos gobiernos, investigadores y políticos las ET's son el instrumento más adecuado e importante del progreso económico, y para otros son la causa principal de la dependencia y el subdesarrollo. Al respecto estimamos que este tipo de empresas al tener objetivos e intereses diferentes a los de los Estados receptores, agravan constantemente la posición de los países en la economía internacional. Esta situación es reconocida incluso por el Consejo Económico y Social de la ONU ;

" Las empresas multinacionales pueden servir de vecto-

res de la modernización y de agentes para vincular a los países huéspedes en desarrollo con la economía mundial, o pueden colocar a los países huéspedes en una situación de dependencia aún mayor." 12

Por otra parte, estimamos conveniente hacer referencia nuevamente al tema de la Transnacionalización, sobre el cual hicimos breves comentarios en el capítulo I de nuestro trabajo. Sobre el particular, debemos indicar que este fenómeno es producto de un prolongado proceso histórico, cuyo eje central es la empresa transnacional, y que se caracteriza principalmente por que la producción se organiza en un plano global. Al hacer un primer acercamiento al fenómeno de la Transnacionalización, éste sólo parece un cambio más o menos profundo en el tamaño y la cobertura geográfica de las empresas líderes de las economías avanzadas. Sin embargo, al observarlo más detalladamente, podemos comprobar que es sin duda el comienzo de una nueva etapa en el desarrollo de las sociedades y de la SI, ya que por primera vez en la historia, las empresas rebasan ampliamente los límites políticos (Estados) y actúan con gran autonomía y poder.

Como ya lo mencionamos anteriormente, las ET's en sus relaciones y actividades con los Estados tratan constantemente de alcanzar una mayor autonomía, esto ha llevado necesariamente al surgimiento y desarrollo de un espacio de producción y de transacciones transnacionalizados. Sin embargo, no podemos de

jar de reconocer que dicha producción y los flujos de este espacio se dan en el ámbito estatal necesariamente, es decir, se entrecruzan con los Estados. Esta situación significa para nosotros, la justificación para estudiar a las ET's con un enfoque más amplio y globalizador de los aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de sus actividades, y no exclusivamente en términos de la economía y de la organización industrial ;

" Tal reproducción ampliada, vista geográficamente, es mundialización, que se da contra el escenario de los estados nacionales y por ello supone un proceso de "internacionalización", como lo llama S. Hymer, inaugurando así toda una visión del problema que desarrollarían más adelante Ch. Palloix, N. Poulantzas y otros autores contemporáneos.

Siendo así, resulta históricamente "natural" que el capital en tanto relación de producción, tienda a desarrollarse al margen o más allá de esa barrera "artificial" que resultan ser los estados nacionales." 13

De esta manera podemos afirmar que, las ET's encuentran en dicho espacio respuesta a sus necesidades de expansión y de concentración, que les permite alcanzar una mayor independencia y poder en sus relaciones con las autoridades económicas de los Estados. Por ejemplo, los procesos de concentración de capitales restringidos por las legislaciones nacionales

encuentran un terreno propicio en el espacio transnacional; y -- los entrelazamientos entre los bancos transnacionales y las ET's aumentan el grado de autonomía del proceso de inversión al superar restricciones impuestas a la expansión del crédito y a la -- circulación financiera internacional. Este fenómeno lo hemos podido observar claramente desde la década de los 70 y, sobre todo, en la etapa actual de la crisis económica y financiera internacional; y podemos decir que como resultado de toda esta situación han proliferado los Centros Financieros Internacionales (Ver capítulo III, punto 3.2).

En un intento por resumir los rasgos más destacados de este fenómeno, podemos afirmar que, en primer lugar se trata de un proceso de concentración de la unidades de capital - que se superpone a las fronteras nacionales, representando un -- cambio cualitativo con respecto a las características observadas durante la etapa monopólica nacional; en segundo lugar, este proceso esta determinado por transformaciones del capital productivo: se realiza una creciente internacionalización de los procesos productivos. En el proceso de estos cambios se encuentra la empresa que opera simultáneamente en dos o más países, sincronizando y unificando los ciclos del capital; en tercer lugar, las empresas que se transnacionalizan (ET's) ocupan los ejes de acumulación del capitalismo. La transnacionalización es un fenómeno que ocurre en los sectores dinámicos de los centros de desarrollo del sistema.

Este conjunto de transformaciones en el ámbito económico afecta directamente el funcionamiento de los Estados, porque redefine sus relaciones básicas, en especial entre economía y política. Estas características del proceso conducen a la siguiente definición: La fase transnacional es el período de la historia del capitalismo en que se modifican las bases del funcionamiento de los Estados, como consecuencia de la ruptura de la barrera interpuesta por las fronteras políticas al proceso de concentración del capital.

Esta concepción se aparta de aquellas concepciones e interpretaciones que toman a las ET's indiscriminadamente como brazos ejecutores de la política de sus Estados de origen y, por lo mismo, a la transnacionalización como un refuerzo del imperialismo tradicional. Es cierto que los Estados centrales adquieren un poder multiplicado de dominación exterior durante el primer período de transnacionalización activa, cuando las empresas empiezan a operar productivamente en el exterior, multiplicando su ámbito de acción e influencia. En estas condiciones comienza a operar una transformación (la extensión del poder de una empresa al ámbito productivo de otros países), sin que opere una segunda (el escape de la empresa del ámbito de poder de su Estado de origen). Por el contrario, se crea el espejismo del aumento de su poder. Sin embargo, en la medida en que se consolida y extiende la transnacionalización de la empresa es inexorable que opere la tendencia a su creciente autonomía del Estado de --

origen. Este hecho repercute especialmente en los Estados cen- -
trales, donde será cada vez más difícil lograr correlaciones de
fuerzas económicas y políticas que permitan soluciones de acuerdo
social. 14

Así tenemos que la actual extensión de los fe-
nómenos de transnacionalización, el entrelazamiento e internacio-
nalización de los capitales, fenómeno que muestran diversos estu-
dios, entre las grandes empresas de producción de bienes y servi-
cios y las financieras, nos lleva a pensar que el actual sistema
económico ha entrado en una nueva etapa de su historia. Ejemplo
de esto es el hecho de que de acuerdo a estimaciones de organis-
mos internacionales (ONU), las ventas de un conjunto de 350 ET's
seleccionadas representaban en 1980, el 28% del PIB de las econo-
mías industrializadas y en desarrollo. Este subconjunto transna-
cionalizado crece más rápidamente en el exterior que en sus eco-
nomías de origen.

En este contexto, estimamos conveniente seña- -
lar que Marx planteó que la tendencia a la concentración y cen- -
tralización del capital explica el surgimiento de las sociedades
anónimas, continuando con este planteamiento podemos señalar que
la transformación de esas sociedades anónimas en ET's se plantea
por el carácter más internacionalizado del proceso de concentra-
ción y centralización del capital. Al hacer referencia al térmi-
no internacionalización, nos estamos refiriendo al proceso de in

tegración planetaria que viene desarrollando el capital, en tanto relación de producción; de ninguna manera, se concibe esto como una estrategia deliberada del capital o sus agentes, aun cuando en coyunturas históricas concretas puedan identificarse acciones deliberadas.

En este mismo sentido, debemos indicar que la internacionalización de la forma capital - productivo se expresa actualmente, sobre todo en el llamado "redespliegue industrial", la tendencia es hacia la preeminencia de dicha forma, la que induce a una reorganización de la división internacional del trabajo y de la forma de organización de la unidad del capital: la empresa, y explica el desarrollo de la misma hacia la forma que se viene denominando "transnacional".

Por otra parte cabe señalemos que, la fase transnacional es un nuevo hito en la historia del capitalismo, por que redefine las relaciones de hegemonía entre los grupos de poder. Todo esto en un contexto en que el Estado tiende a perder progresiva y paulatinamente su lugar preeminente como unidad básica del análisis histórico; la transnacionalización afecta incluso las formas de organización del poder y su condensación en el Estado, situación que estimamos debe ser total y cabalmente reflejada en las elaboraciones teóricas acerca de la realidad internacional.

Dicho de otra manera, es claro para nosotros - que los Estados ven debilitados en el proceso de transnacionalización los instrumentos tradicionales de política económica, monetaria, fiscal y cambiaria, es decir, se presenta un debilitamiento institucional, en términos de la capacidad de dichos Estados de imponer decisiones autónomamente.

Por otra parte, si nos remitimos al plano político local, el tema de la transnacionalización se refiere precisamente a la relación entre Estado y ET's. Así, por ejemplo a -- partir de los años 60, la capacidad y poder adquirido por estas empresas alentó la idea de que se estaba produciendo un cambio - en el papel, en el STATUS de los Estados, tal como habían sido - forjados desde los siglos XV y XVI. En obras sobre este tema que podemos considerar como clásicas, como SOBERANIA EN PELIGRO de - Raymond Vernon, se señala que a la vez que las ET's se despegaban en forma creciente de su carácter nacional, los Estados perdían la capacidad de control y decisión.

Por otra parte debemos dejar perfectamente claro que, la transnacionalización no implica la neutralización del Estado, a lo máximo requiere de una relación diferente entre Estado, sociedad y capital; el primero será importante mientras -- existan naciones y mercados nacionales, respecto al capital local o internacional, el Estado es un instrumento necesario ;

" Más allá de que el capital transnacional posea una

posibilidad de presión excepcional por su caracterfísti
ca migrante, la misma no puede traducirse en una pres-
cendencia del Estado. Para que esto fuera factible, el
capital debería tener la capacidad de integrar y disci-
plinar al conjunto de la sociedad.... Sin embargo, el
gran capital no sólo carece de tal capacidad, sino que
su ejercicio sería en gran parte contradictorio con la
lógica misma del capitalismo. El móvil constitutivo de
éste es la maximización de utilidades, no la integra-
ción social... la repartición de tareas políticas y --
económicas es un resultado de la existencia misma del
capitalismo, pues éste supone efectivamente la autono-
mización de la esfera económica respecto del conjunto
del funcionamiento social (a diferencia de otros modos
de producción en que lo político, lo económico y lo re-
ligioso aparecen como una sola cosa)." 15

Ahora bien, desde el punto de vista de las fun-
ciones, otras fuerzas operan sobre el aparato estatal y esto se
relaciona con la contradicción entre el Estado y las necesidades
del capital, que son de creciente demanda sobre aquél, a la vez
que socava la capacidad del Estado para controlar el proceso de
reproducción del capital (transnacional), y sus posibilidades de
prevenirse respecto de la inestabilidad así generada.

En este sentido, debemos señalar que los Esta-

dos constituyen definitivamente parte fundamental del escenario en que se desarrolla el capital, ya que el Estado interviene en la economía en la misma medida en que las organizaciones empresariales, sindicales o culturales se convierten en protagonistas - del sistema político.

Asimismo, quisieramos reiterar que el proceso de transnacionalización modifica al Estado en el sentido de adecuarlo a las necesidades de reproducción del capital, pero no mo modifica sólo las funciones económicas del Estado, sino el aparato estatal mismo, y su función histórica en relación con este proceso (garantías a la reproducción del capital, monopolio territorial de las condiciones de producción, relaciones con otros Estados, disputas sobre nuevas territorialidades; el mar por ejemplo) Aquí cabe señalemos que, la extensión actual de los fenómenos de transnacionalización, encabezados y representados por las ET's, supone una cierta realidad internacional en todos los aspectos, desde el económico hasta el social.

De igual manera, estimamos que el "tipo ideal" de transnacionalización exigiría un planeta abierto, sin otras - froteras que las de la lógica y las necesidades del capital - -- transnacional. En parte, éste parece un sueño realizado, como lo demuestra la notable movilidad del capital, así como su independencia respecto a la política de los Estados nacionales. Dicha - impresión se acentúa si se piensa que el dinamismo de las gran--

des ET's desafía incluso el divorcio entre los bloques capitalista y socialista, al conquistar una cierta capacidad de penetración en los mercados internos de los países de este último bloque. Sin embargo, esta premisa presupone un absolutismo del elemento transnacional que parece estar lejos de concretarse. La creciente transnacionalización de las economías internas requiere sin duda de la posibilidad de realización de una cierta racionalidad, pero la nueva práctica capitalista no puede asegurarla por sí misma. Requiere de la intervención de agentes específicos capaces de actuar en el terreno de lo irracional y de lo imprevisible, preponderante en la realidad social, es decir, agentes políticos. Necesita por la misma razón, que éstos no sean solamente internacionales, sino también locales, nacionales. 16

Ahora bien, el entrelazamiento entre el poder privado y el público es múltiple en las actividades económicas, con el establecimiento de núcleos de acumulación estrechamente integrados, como el complejo militar - industrial, el caso de los Estados Unidos es el ejemplo más claro sobre el particular; en el ámbito político, por la dominación de los intereses corporativos sobre las posiciones de grandes partidos políticos, por la influencia sobre la burocracia estatal o, aún más directamente, por la circulación de personal directivo entre el mundo corporativo y el Estado; el ejemplo más contundente de lo que acabamos de afirmar es la Comisión Trilateral y sus vínculos con los gobiernos de los Estados Unidos, Europa Occidental y Japón, y la

circulación de altos funcionarios de la Comisión a los gobiernos, cuyos ejemplos más conocidos son el ex-Presidente norteamericano J. Carter y el Primer Ministro japonés Nakasone.

En este sentido podemos afirmar que, la interrelación entre agentes transnacionales (ET's) y Estados nacionales merece ser objeto de análisis y estudios minuciosos, ya que el contexto global en que se da es casi desconocido, asimismo sus tendencias y sus límites no terminan de ser aprehendidos debido a la dinámica de los cambios y fenómenos. De la misma manera, -- las relaciones entre los Estados y la formación de un espacio -- transnacionalizado que entrelaza su producción y sus transacciones con los primeros hace más complejo el análisis, pero a su -- vez señala la necesidad del estudio. Al respecto debemos reconocer que se carece del aparato conceptual y teórico apropiado para el análisis de dichos fenómenos. No obstante, dichos estudios se deben realizar.

Así, por ejemplo los estudios sobre América La tina no pueden dejar de incorporar estas nuevas tendencias preva lcientes en la SI, incluso la comprensión de dicha sociedad requiere de un cambio de perspectiva acorde con los nuevos fenómenos y profundas transformaciones, que es precisamente lo que pro ponemos en este trabajo. Al respecto, estimamos se deben conside rar la nueva revolución industrial en marcha, la conformación de enormes estructuras privadas con actividad internacional, la pri

vatización de enormes áreas del sistema monetario y financiero internacional; fenómenos que transforman cualitativamente el proceso de desarrollo económico al debilitar el poder regulador de los agentes internos de la región. De ahí que al enfocar la problemática internacional se requiere visualizar o considerar la formación de un espacio de relaciones económicas transnacionalizadas, que se entrelaza con los Estados, como ya hemos señalado.

Utilicemos como ejemplo de lo que señalamos en párrafos anteriores, la cuestión financiera referida al problema de la deuda externa; la conformación de estructuras privadas de acción transnacional es uno de los factores más importantes que impulsan la apertura del espacio monetario y financiero internacional, cada vez más unificado.

En este sentido, estimamos que la banca transnacional también actúa como sincronizadora de los sistemas monetarios nacionales y opera con un alto grado de autonomía, frente a los Estados nacionales, en medio de una economía internacional que requiere cada vez más de la recirculación de fondos entre los diversos mercados.

Antes de continuar estimamos hacer una referencia muy breve a la capacidad y poder de los BT's y del espacio monetario transnacionalizado ;

" Los movimientos a corto plazo, por parte de las firmas globales, de sumas que se supone enormes correspondientes a sus activos realizables podrían desatar una crisis monetaria que escaparía al control de cualquier gobierno nacional. Según los cálculos, los activos realizables de las empresas multinacionales norteamericanas superaban los 268, 000 millones de dólares a fines de 1971, o sea que duplicaban aproximadamente el total de todas las reservas internacionales retenidas en ese entonces por todos los bancos centrales e instituciones monetarias internacionales del mundo." 17

Ahora bien, en lo que se refiere al tema de la Deuda Externa, en primer lugar debemos reiterar que, por ejemplo en América Latina, la subordinación de las organizaciones políticas nacionales con respecto a otros agrupamientos mejor estructurados y sus dificultades para conducir y ejecutar programas nacionales, se reflejan no solamente en el desacuerdo e incoherencia internas del sistema social, sino también en la forma en que se han desarrollado las vinculaciones con otros sistemas sociales, o con actores transnacionales. El primer fenómeno está vinculado con la vulnerabilidad de las instituciones nacionales -- frente a centros de decisión extranjeros, y es efecto de la misma incapacidad política de los gobiernos. Sin embargo, el agregado de demandas exógenas tiende a agravar aún más la debilidad -- institucional de los países, no solamente por que aumentan

las presiones sobre las organizaciones-políticas, sino también - en la medida en que, de alguna manera, contribuye a aumentar las incongruencias entre los distintos grupos sociales.

Así, la deuda externa de los países latinoamericanos genera graves problemas en la actividad económica, el empleo, y el nivel de vida, entre otros aspectos. Asimismo, plantea desafíos a la soberanía de los países deudores; ejemplo claro y contundente de esta situación y que confirma lo que señalamos en el párrafo anterior, son los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional y los bancos acreedores, los que tienen exigencias de plazo indefinido, por que la disminución de las obligaciones sujeta a los países deudores a un refinanciamiento sucesivo de sus pasivos y a compromisos globales permanentes en su política económica, la que se ve seriamente limitada.

Ante esta situación y para que el ajuste económico y financiero que se ven obligados a realizar los países sea posible, el Estado aplica impuestos y deprime los salarios de los trabajadores y las utilidades de las empresas, se reduce el gasto, el consumo, y la inversión para generar el excedente necesario entre la producción y la demanda internas. Como esto es política y socialmente muy difícil, el Estado opera con un gran déficit y provoca una fuerte expansión monetaria que, a su vez, trae como consecuencia una mayor inflación. La depresión de los salarios y las utilidades se realiza, entonces, vía la inflación.

De esta manera, podemos afirmar que la estrategia ortodoxa de ajuste aplicada actualmente provoca irremediablemente el achicamiento de la economía, la desindustrialización y mayores aumentos de precios, agravando aún más las dificultades económicas y financieras que enfrentan los países.

Por otra parte, resulta conveniente señalemos que la deuda externa dramatiza los problemas económicos de los países en desarrollo, pero no es su causa principal. Sin embargo, este fenómeno compromete seriamente la posibilidad de ejecutar políticas independientes que respondan a los objetivos nacionales de cada país. La gran vulnerabilidad financiera ha reducido de tal manera la libertad de maniobra de los gobiernos, que hablar de "política económica independiente y nacional" constituye actualmente una falacia, como lo podemos ver en México, Brasil, Argentina, Venezuela y Chile, entre otros países.

De esta manera podemos señalar que, la crisis financiera y la deuda externa que enfrentan los países latinoamericanos nos lleva necesariamente al siguiente cuestionamiento: ¿Somos o no países soberanos capaces de decidir nuestro propio destino? ; ya que en la situación actual están dichos países seriamente limitados, por ejemplo, los gobiernos de los países deudores son únicamente los administradores de su propia deuda, por cuenta y orden de la banca internacional.

Así, está muy claro que la deuda externa ad- - quiere un profundo significado político. En el orden internacio- - nal, expresa la pretensión hegemónica de los centros de poder ; y en el orden interno de los países deudores, implica consolidar a los grupos vinculados a la especulación financiera. El conflic- - to Norte - Sur y las tensiones políticas dentro de los países -- aparecen renovadas por la problemática de la deuda externa.

En otro campo o sector de la SI que se ha vis- - to afectado por el proceso de transnacionalización internacional, el de las comunicaciones internacionales se puede señalar que:

" Esta superioridad tecnológica y organizativa que han alcanzado los medios de comunicación de masas en el -- proceso internacional de producción, circulación e in- - culcación de la comunicación, no sólo les ha posibili- - tado el dominio de nuevos mercados culturales, sino -- que lo más importante para los Estados nacionales, es- - pecialmente de América Latina, es que ha ocasionado un retroceso significativo de sus proyectos ideológicos.- - Esto significa que frente a la supremacía norteamerica- - na y de otros medios transnacionales para elaborar, -- distribuir y difundir sus comunicaciones, en el mayor radio de acción cultural y con la mayor constancia de transmisión de que se tenga memoria, los Estados nacio- - nales han cedido algunas de sus bases culturales funda

mentales, para dar paso a la instalación del proyecto ideológico de la expansión multinacional.

Mediante las prácticas ideológicas que realizan por medio de sus mensajes, SPOTS, transmisiones remotas, comerciales, etc., los aparatos de información transnacional han influido considerablemente en las áreas política, económica, moral, psíquica, sexual, etc. de los países en vías de desarrollo; y han realizado funciones financieras, modernización cultural, reproducción de la energía laboral, mutación de hábitos alimenticios, estandarización del papel de la mujer, control natal, liberación de instintos lúdicos, reordenamiento político, desacrilización masiva de la cultura, narcotización cultural, organización económica para el consumo, acumulación de capital, etcétera." 18

Por otra parte tratemos un punto por demás controversial, que es el referente a la injerencia política de las ET's. Una de las causas que provocaron que el tema de las ET's se convirtiera en objeto de la atención internacional a todos los niveles, fué la revelación de la tentativa de una de estas empresas por derrocar a un gobierno legítimamente elegido en un país en desarrollo, por que éste no estaba en consonancia con los intereses particulares de la empresa.

El aspecto meramente político de las relaciones

entre los Estados receptores y las ET's adquiere cada vez mayor importancia, en la medida que éstas siguen expandiéndose, que la independencia nacional de muchos países ha sido severamente atacada y limitada por las ET's, y que se conocen casos de intervención política de estas empresas en forma abierta o encubierta.

Los riesgos de interferencia de las ET's en -- los asuntos internos de los Estados, lo podemos plantear más concretamente en relación con el uso de su poder económico; ya que es obvio y lógico que dicho poder se traduzca necesariamente en poder político, tal como ha ocurrido con IPC en Perú, ITT en Chile y con algunas otras empresas en Centroamérica y el Caribe, y por lo tanto influyan directamente sobre los gobiernos de los -- países receptores, y para el caso de las firmas norteamericanas, indirectamente a través de su fácil acceso a Washington.

Este tipo de situaciones son poco conocidas, - por lo que se afirma que no son muy comunes, sin embargo, si podemos señalar que las ET's, en algunas ocasiones, han fomentado - activamente la injerencia política en los asuntos internos del - país receptor, especialmente cuando se trata de países en desa-- rrollo;

" En un medio imprevisible, y a menudo inhóspito, algunas firmas globales, deseosas de perpetuar las condi-- ciones favorables a la inversión extranjera directa, -

han tratado de subvertir el proceso político de una nación mediante procedimientos más directos que la promoción de una sociedad de consumo. Las empresas multinacionales han intervenido activamente en los asuntos internos de aquellos países en vías de desarrollo en los que han radicado. Los resquebrajamientos internos de la política local en los países en vías de desarrollo, que la hacen frágil y penetrable, facilitaron sus esfuerzos. En algunos casos - por ejemplo, en Chile antes y durante el régimen del Presidente Salvador Allende - las firmas multinacionales trataron de subvertir (o para usar ese eufemismo maravilloso de "desequilibrar") el proceso político local apoyando y colaborando con fuerzas hostiles a una autoridad política legítimamente constituida. En otras ocasiones las empresas globales procuraron utilizar su amplio poder financiero - para entablar relaciones estrechas (y, según esperaban favorables) con funcionarios gubernamentales mediante diversos arbitrios, incluido el soborno. También han empleado sus fondos para sostener a determinados partidos políticos, ya fuese esta una práctica legal o ilegal para las leyes del país de radicación. Las firmas globales han presionado en sus países de origen, cada vez con menos éxito, para que éstos intervinieran en los asuntos internos de un país de radicación. El ejemplo más conspicuo de esta pauta fué el estrangulamiento

to económico del régimen de Allende por el gobierno de Estados Unidos, provocado en parte por los apremiantes pedidos de los intereses comerciales norteamericanos.- El gobierno de Estados Unidos también bloqueó los créditos al Perú cuando esa nación expropió una subsidiaria de Exxon, en 1968." 19

En consonancia con lo expuesto en la cita anterior, esta claro que la diferencia de intereses, sobre la cual ya hemos hecho referencia en este capítulo, entre las ET's y los países receptores genera múltiples luchas políticas, sobre todo en el caso de los países en desarrollo, en los cuales la importancia y peso relativo, así como poder de las ET's es mayor. Regularmente en estos países, las ET's están ligadas con la burguesía local, cuya tendencia es proimperialista, toda vez que depende y trabaja directa o indirectamente con el capital extranjero, ésta es una de las tantas formas a través de las cuales, estas empresas participan en la vida política de los Estados en que actúan, ya que parte de su actividad política se realiza por medio de los grupos empresariales locales.

En este sentido, conviene que señalemos que la interferencia de una gran transnacional en los asuntos internos puede ser directa o indirecta, conforme al poderío relativo de las partes involucradas. Al respecto, en el Informe sobre los -- "Efectos de las Corporaciones Multinacionales en el Proceso de -

Desarrollo y en las Relaciones Internacionales" de la ONU, se seña-
la que la acción de las ET's en el campo político puede adop-
tar formas menos directas y menos obvias. En los países de ori-
gen puede ocurrir que dichas empresas influyan en la política ex-
terior y en los asuntos internos, gracias a su gran poderío fi-
nanciero y a sus relaciones, con frecuencia estrechas, con altos
funcionarios públicos. Pueden, entonces, ejercer presión en apo-
yo o en contra de los gobiernos de los países que las acogen, se-
gún reciban o no un tratamiento especialmente favorable. 20

Actualmente, las ET's han ampliado sus canales
o métodos de participación en la vida política de los países re-
ceptores, un ejemplo de esto lo encontramos en el campo de las -
comunicaciones, y otro más en la actividad de las agencias de pu-
blicitad, las que al igual que los departamentos de relaciones -
públicas de las ET's se ponen al servicio de una causa política
determinada, que regularmente es aquella que defiende el STATUS
QUO y proclama una política conservadora y de acuerdo con los in-
tereses de los países imperialistas, y por ende de las ET's ;

" En los últimos años, la industria electrónica y aero-
espacial ha dejado de vivir electrónicamente y ha he-
cho su entrada en la política contingente. Varias cor-
poraciones de esta rama económica se han dado a cono-
cer al público no sólo como contratistas del Departam-
ento de Estado, sino como agencias de inteligencia y

de defensa. El caso de la International Telegraph and Telephone (ITT) sustituyendo a la CIA en la conspiración contra el gobierno popular chileno es más explícito. La actitud de la Boring al rehusar vender a Chile sus jets es otro tipo de toma de posición política." 21

Asimismo,

" Otro campo de redefiniciones importantes en el seno de la industria electrónica es el que deja entrever la conspiración de la ITT en contra de Chile o el papel asumido por la Litton en la dictadura griega. Los departamentos de relaciones públicas de dichas corporaciones no sólo se están transformando en centro elaborador y fiscalizador de nuevos mensajes publicitarios, televisivos o cinematográficos, sino que están cumpliendo el papel de ministerios del interior y de relaciones exteriores de la corporación multinacional. No en vano debemos recordar que una pieza clave de la conspiración en contra del gobierno popular chileno fue el jefe de relaciones públicas de la ITT para América Latina, Harold Hendrix, antiguo periodista de la Scripps - Howard (propietaria de la UPI), quien tuvo el honor de recibir personalmente en 1963 el famoso premio periodístico Pulitzer, por sus revelaciones sobre la instalación de cohetes soviéticos en Cuba." 22

Derivado de lo anterior podemos afirmar que, - las ET's han gastado e intervenido en el exterior para tratar - de derrocar o desequilibrar gobiernos, particularmente de los -- países en desarrollo receptores de este tipo de empresas. El interés por contrarrestar políticas desfavorables de un gobierno, que podrían obstaculizar las actividades estratégicas y planes - de las ET's, las ha llevado a adoptar posiciones políticas concretas y a intervenir directa e indirectamente en el proceso político de los países. El ejemplo más claro y contundente lo constituye el multicitado caso de la ITT en Chile en 1973.

Ahora bien, conviene que reiteremos que en términos generales la actividad que en el ámbito político de los Estados realizan las ET's, no puede probarse o señalarse en forma muy clara. No obstante, no podemos negar que estas empresas tienen una muy importante y, cada vez más, significativa participación política en los países donde actúan.

Por otra parte, tenemos que la participación - de las ET's en el campo político estatal no se limita al aspecto interno, sino que también incide seriamente en las relaciones exteriores de los Estados, fenómeno que se ha venido repitiendo -- frecuentemente, y así se ha reconocido en forma muy clara ;

" Se conocen ejemplos, no sólo de la historia remota - sino también del pasado reciente, en los cuales las --

transnacionales 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 compañía transnacional, dándose el caso de que ese Gobierno acceda a tales peticiones. Estas situaciones ... parecen ser -- más frecuentes, pese a que violan las disposiciones -- constitucionales del país en que actúan que prohíben - al inversionista foráneo invocar la protección de su - Gobierno siempre que existan las instituciones jurídicas locales idóneas para solucionar las controversias referentes a las inversiones extranjeras. Se conocen - ejemplos de imposición de restricciones o sanciones económicas y de otro tipo, por parte del Gobierno del - país de origen al país receptor, en beneficio de los - intereses de las compañías transnacionales. De manera similar, de tiempo en tiempo se aplican presiones económicas a través de los organismos financieros internacionales y de otras entidades. En los registros legislativos de Estados Unidos existen dos medidas para sancionar los actos de los países receptores que se consideren contrarios a los intereses de los inversionistas norteamericanos: las reformas a la Ley de Ayuda al Extranjero conocidas como las enmiendas Hickenlooper y - Gonzalez." 23

Esta, podemos afirmar, es otra forma de intervención política de las ET's, en la que aún cuando no existe un sometimiento del Estado receptor a la jurisdicción extranjera, - éstas invocan la protección del Gobierno del país de origen. La experiencia histórica, así como las medidas y declaraciones oficiales de los países desarrollados reflejan claramente que en circunstancias de conflicto o desapoderamiento de bienes extranjeros, aquéllos pasan de una actividad vigilante a - - acciones directas y de presión sobre el Estado involucrado.

En este contexto, cabe señalemos que las enmiendas Hickenlooper de 1962 y de la Ley de Comercio Exterior norteamericana de 1974 son medidas específicas acerca de la relación ET's - Estado receptor; por medio de la primera, el Presidente de Estados Unidos podrá suspender la ayuda al gobierno que nacionalice, expropie o incaute propiedades norteamericanas, y a través de la segunda, se excluye del Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos a los países que cometan tales actos.

Así, desde el punto de vista político ideológico para compensar la declinación de la asistencia financiera oficial, Estados Unidos ha proclamado las bondades de la inversión extranjera directa, y ha destacado que su contribución al desarrollo del Tercer Mundo se hace a través del crecimiento de la economía norteamericana y de sus inversiones privadas en el exte

rior. Este país ha dado diferentes pasos con objeto de mejorar las condiciones internacionales para la expansión de sus inversiones ;

1°.- Ha sugerido desde hace años la elaboración de normas en el GATT u otra institución internacional, para la inversión extranjera;

2°.- Ha propiciado la firma de acuerdos bilaterales - (Bilateral Investment Treaties), sobre los cuales ya hicimos referencia en el capítulo pasado;

3°.- El Congreso provee al Ejecutivo de varias disposiciones legales para sancionar a un país que expropié propiedades norteamericanas. Sigue vigente la enmienda Hickenlooper que establece la suspensión de asistencia económica, incluyendo préstamos para desarrollo y asistencia técnica y militar. La enmienda Gonzalez extiende las disposiciones de la Hickenlooper a las políticas de Estados Unidos en los bancos multilaterales y establece que el Presidente puede instruir a los representantes estadounidenses en el Banco Mundial, en el FMI y en el BID para que voten contra los préstamos a países que no han dado una compensación pronta, adecuada y efectiva. Adicionalmente, el Acta de Comercio de 1974 (Trade Act of 1974) requiere que el Presidente niegue los beneficios del SGP a países en desarrollo que expropien bienes norteamericanos.

Por último, el gobierno norteamericano sigue -

prestando el mayor apoyo posible a sus corporaciones. Existe un comité que coordina distintas agencias del gobierno en cuestiones de expropiaciones, donde estan presentes los departamentos de Estado, Tesoro, Comercio, Defensa, AID y OPIC (Overseas Private Investments Corporation). Si bien la política no es brindar un apoyo indiscriminado a las corporaciones, para evitar conflictos con otros Estados, el objeto es recuperar y mantener una posición sólida para las empresas norteamericanas en el exterior.²⁴

Asimismo, estimamos conveniente indicar que resulta evidente y, en ocasiones, normal que las políticas e intereses de las ET's esten identificadas en primera instancia con los intereses del país de origen. Además, las políticas externas de dichos países pueden encontrar su manifestación a través de este tipo de empresas y sus filiales ubicadas en diversos países.

De la misma manera, las ET's han conseguido -- que los gobiernos de los países sede de la matriz intervengan en sus tratos con terceros países relativos a inversiones, concesiones de servicios públicos, esímulos fiscales, contratos de explotación, etc.

Ahora bien, no podemos dejar de reconocer que las débiles estructuras socio - políticas de los países en desarrollo receptores, resultan impotentes para resistir las extorsiones de las ET's, ya que éstas, en muchas ocasiones, se mueven ba-

jo la protección política, diplomática y militar que les otorgan los países cuya nacionalidad supuestamente tienen, y que generalmente son países industrializados y poderosos.

Así, tenemos que la responsabilidad por la - - acción política "externa" de las ET's recáe, en muchas ocasiones, sobre los gobiernos de los países de origen, que a su vez utilizan a veces a las empresas como instrumentos de su política exterior e incluso para actividades de inteligencia; al respecto existen innumerables ejemplos, sobre todo en el caso de las relaciones Estados Unidos - América Latina. Esto se aplica en especial a los países de origen que por conducto de la inversión, el comercio, el financiamiento, la tecnología, etc. ocupan un lugar predominante en países o regiones receptoras de ET's.

Los ejemplos en que las ET's son un instrumento de la política exterior de los países de origen son innumerables. No obstante, la situación contraria también ha tenido una incidencia considerable, es decir, el caso en que son los Estados, los gobiernos quienes están al "servicio" de las ET's. Nuevamente la región del mundo en que mayor número de ocasiones se ha presentado este fenómeno es América Latina, la cual tiene una muy penosa y desagradable experiencia en su trato con la inversión extranjera. Los casos más conocidos, por citar sólo algunos, son el de la República Dominicana en la década de los 60, y Chile en 1973, en los cuales la primera potencia del mundo capitalista tuvo una ---

actuación, que deja ver claramente que su objetivo fue defender - los intereses de las grandes ET's que actuaban en dichos países, y que para dicho momento eran los mismos que los de ella. En este sentido, conviene señalemos que la identificación de intereses entre las ET's y los países de origen ha llegado a tal grado que, - en alguna ocasión se llegó a la tan famosa declaración de un Presidente norteamericano, en el sentido de que " Lo que es bueno -- para la General Motors es bueno para los Estados Unidos" .

Ahora bien, en relación al papel de las ET's en la política exterior de los países de origen de las mismas, algunos críticos hacen afirmaciones categóricas, sosteniendo que las compañías no son sólo actores poderosos, independientes sino que forman parte integral de la formulación de las políticas internas y externas de los gobiernos de los países de origen. Kolko afirma que: Nadie puede considerar a las empresas como a un grupo más de interés en la vida estadounidense, sino como el pilar del poder - que define las condiciones y funciones esenciales del orden social norteamericano en general, donde la seguridad y continuidad de tales empresas como una institución constituyen la meta central del orden político en la experiencia histórica posterior a - la Guerra Civil. 25

Por otra parte, debemos indicar con base a lo - expuesto en todo el transcurso de nuestro trabajo que, la magnitud y complejidad de las ET's y el desarrollo alcanzado por las -

mismas en las últimas décadas constituyè sin lugar a dudas uno de los fenómenos que más inquietan actualmente a los económicistas, juristas, politólogos, sociólogos, internacionalistas y, en especial, a los gobernantes y los gobernados.

Para nosotros es indiscutible que, las ET's representan una estructura específica de poder en escala internacional, que no obedece a la política de los Estados Nacionales, aunque pueda coincidir estratégicamente con algunos de ellos y buscar una armonización necesaria con todos aquellos en cuyos espacios tenga intereses. Pero, esto implica un grado de complejidad y una expectativa de conflictos sociales e internacionales cuyo resultado aún no se vislumbra, y sería muy simplista resumir en una afirmación en abstracto de una tendencia al debilitamiento -- del Estado o, al contrario, de una imposición universal del totalitarismo estatal.

De esta manera, podemos concluir este capítulo afirmando que, la Sociedad Internacional debe hacer frente a un nuevo actor que surge con roles relevantes de la escena económica: las Empresas Transnacionales, cuya aparición, evolución y desarrollo han replanteado, incluso, los términos del concepto mismo de Estado.

NOTAS.-

- 1.- Varela, Gonzalo. "Transnacionalización y política", en Comercio Exterior, vol. 32, núm.7; julio de 1982, México, pag.731
- 2.- Orrego Vicuña, Francisco. "El control de las empresas multinacionales", en Orrego V., Fco. Derecho Internacional Económico, Ed. FCE, 1a. Edición, México, 1974, pag. 268.
- 3.- Naciones Unidas. Los efectos de las Empresas Multinacionales en el proceso de desarrollo y en las relaciones internacionales. E/ 5500/ Add.1 (Part I), Nueva York, 1974, pag. 18.
- 4.- Wionczek, Miguel. "Problemática política y económica de las Transnacionales en el contexto Latinoamericano", en Comercio Exterior, vol.25, núm.4, abril de 1975, México, pag. 444.
- 5.- CEPAL. Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Contemporáneo de América Latina. E/CEPAL/R.258, CEPAL, Chile, 1981 p.p. 3-4.
- 6.- Ibidém, pag.5
- 7.- Trajtenberg y Vigorito. "Economía y política en la fase transnacional. Reflexiones preliminares.", en Comercio Exterior vol.32, núm.7, julio de 1982, México, pag.722.
- 8.- Rustrian, R. "Empresas Transnacionales y Estados Receptores" en Comercio Exterior, vol.26, núm.6, junio de 1976, México, pag.671.
- 9.- Vaitzos, C. "Poder, conocimiento y política de desarrollo: relaciones entre las empresas transnacionales y los países en desarrollo", en Helleiner, G. (Comp.) ¿Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional? Ed. Siglo XXI, 1a. Edición, México 1979, pag. 151.
- 10.- Banderas C., Juan (Coord). Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera. Ed. UNAM-ENEP Acatlán, 1a. Edición, México, 1984, p.p. 12-13.
- 11.- Latin American Monitor 3. Andean Group, vol.2, No.3, April, 1985, England. Published by Latin American Monitor Ltd. pag.153
- 12.- Naciones Unidas, Op. Cit. pag. 23.
- 13.- Mato, Daniel. "La mundialización de las relaciones capitalistas de producción y el Estado-nación", en Comercio Exterior, vol. 32, núm.3, marzo de 1982, México, pag.272.
- 14.- Trajtenberg y Vigorito. Op. Cit. pag.722.

- 15.- Varela, Gonzalo. Op. Cit. pag.730.
- 16.- Ibidém, pag.728.
- 17.- Solomon, L. Las Empresas Multinacionales y el Nuevo Orden -- Mundial.Ed. La Ley, 1a. Edición, Argentina, 1980, pag.59.
- 18.- Esteinou, J. "Medios transnacionales de comunicación y retroceso de los Estados nacionales", en Banderas, J. Op. Cit. p.p. 379-380.
- 19.- Solomon, L. Op. Cit. p.p. 130-131.
- 20.- Naciones Unidas. Op. Cit.
- 21.- Mattelart, Armand. La cultura como empresa multinacional. Ed. ERA, 3a. Edición, México 1979, pag.19.
- 22.- Ibidém, p.p. 69-70.
- 23.- Wionczek, M. Op. Cit. pag.448.
- 24.- Bitar, Sergio. "Corporaciones Transnacionales y las nuevas relaciones de América Latina con Estados Unidos", en Economía de América Latina, CIDE, núm.11, 1984, México, pag.113.
- 25.- Turner, L. Las Compañías Petroleras en el Sistema Internacional.Ed. FCE, 1a. Edición, México, 1983, pag.20.

REFLEXIONES FINALES.

El objetivo que nos planteamos en el presente -- trabajo fue demostrar a través de un análisis de los principales sectores que conforman la SI, que las ET's son un nuevo actor en la SI y en las relaciones internacionales y, por tanto, deben ser consideradas en las elaboraciones teóricas de nuestra disciplina. Asimismo, que éstas tienen una participación real en el sentido - de capacidad para influir en las decisiones que afectan de manera decisiva la estructura y funcionamiento de la SI, es decir, la - capacidad de movilizar los recursos apropiados para participar e influir en la evolución y desarrollo de dicha sociedad.

En el transcurso de este estudio hemos demostrado que las ET's en su actividad no se limitan única y exclusivamente al ámbito económico, sino que participan activa y directamente en los asuntos de carácter político, cultural, ideológico y jurídico, tanto a nivel local de los países en que actúan como de toda la SI; éstas en su desarrollo y crecimiento han rebasado la esfera económica, y su influencia y poder se siente en toda la -- estructura internacional.

De ahí que, afirmemos categóricamente que no hay un sólo campo o sector de la realidad internacional que no se vea afectado en forma directa y/o indirecta, por las activi- --- -

dades y desarrollo de este tipo de empresas, por lo que reiteramos que las ET's no pueden dejarse de lado en las elaboraciones teórico - conceptuales sobre la SI, ya que dichas empresas se han convertido en un importante e indispensable componente de dicha sociedad, situación que hemos destacado en nuestro trabajo.

La empresa transnacional, como ya lo señalamos anteriormente, es la organización económica más avanzada -- del sistema capitalista, su ámbito de actividad es la esfera terrestre, ya sea en países desarrollados o subdesarrollados, capitalistas o socialistas, su presencia se hace sentir cotidianamente, sus estrategias fundamentales evolucionan como respuesta a la situación internacional, y a las políticas que se dan en los planos nacionales y regionales.

Asimismo, estimamos que es innegable que las ET's influyen sobre el comportamiento de los Estados, y contribuyen a configurar la política internacional, ya que hacen sentir su poder e influencia en forma abierta y pública en la SI. No nos cabe la menor duda acerca de su poder y el ejercicio -- que hacen del mismo en los niveles nacionales e internacional, ni sobre su capacidad para movilizar personas, recursos, e instituciones detrás de sus intereses, para intervenir en la conformación de la política de los Estados, y consecuentemente en las relaciones internacionales.

Consideramos que no se puede negar la existencia de fuerzas sociales, económicas y políticas que actúan a -- través de las fronteras nacionales, las cuales no se identifican necesariamente con los Estados, dentro de éstas destacan - las ET's, las que en su actuación a nivel internacional no se - limitan a tratar de conseguir la intervención del Estado, sino que participan directamente en las grandes decisiones interna-- cionales, en defensa de sus respectivos intereses particulares.

De esta forma, es claro que el estudio de los fenómenos internacionales no puede agotarse, ni circunscribirse exclusivamente a la consideración de las relaciones interestatales, y para lograr una comprensión objetiva de las relaciones - internacionales es necesaria la consideración de situaciones

que por su propia naturaleza, escapan a la iniciativa y - ámbito de los gobiernos, lo que provoca que la interpretación y análisis de la realidad internacional sea cada vez más flexible, enfoque y situación que ha sido reconocida por algunos autores;

" En suma, las Relaciones Internacionales como disciplina científica responden a la necesidad de aprehención global de la compleja realidad internacional, -- constituyendo la expresión en el ámbito internacional de la propia evolución de las fuerzas y factores ac-- tuantes en las relaciones internacionales y del desarrollo que en el siglo XX experimentan en general las

ciencias sociales." 1

Es conveniente indiquemos que la expresión - "relaciones interestatales", que bien podríamos utilizar para - denominar a algunas teorías sobre nuestra disciplina, implica -- que los Estados son las unidades permanentes y únicas de la SI, es totalmente inoperante para el estudio de los fenómenos inter- nacionales.

No obstante, debemos señalar que la existencia de un ámbito internacional se debe a los Estados Nacionales, a - las fronteras nacionales, lo que los hace indispensables en la - configuración y caracterización internacional de un fenómeno de- terminado. Sin embargo, esto no significa que sean los únicos -- participantes en la SI y, por lo tanto, de la disciplina de las relaciones internacionales.

En este sentido, hemos demostrado en nuestro - trabajo que las ET's actúan en la SI, y que debido a su poder, - influencia e importancia, han tenido una significativa y, cada - vez más creciente participación en la evolución de dicha socie- dad y de los fenómenos internacionales.

Un ejemplo claro de la inconveniencia de úni- camente considerar a los Estados como actores internacionales, - lo encontramos en el enfoque jurídico, sobre este particular ---

el profesor M. Merle señala lo siguiente :

" El otro inconveniente de un planteamiento puramente jurídico de los fenómenos internacionales es la identificación que sugiere y que incluso impone entre la noción del actor y la de sujeto de derecho. Debido al hecho de que el derecho internacional únicamente reconoce a los estados la calidad de sujetos totales de derecho - dotados, desde su creación y su reconocimiento por los demás estados de la plenitud de competencias internacionales, y por ende, los únicos capacitados para emitir por vía de acuerdo, nuevas reglas de derecho - se corre el peligro de llegar a la conclusión de que el Estado es el actor exclusivo de las relaciones internacionales. Lo que equivale a negar la existencia de poderes de hecho que expresando la solidaridad entre grupos o intereses privados, están en condiciones de ejercer una influencia sobre el curso de las relaciones internacionales, incluso aunque no esten reconocidos como sujetos del derecho internacional." 2

Ahora bien, es claro que las relaciones internacionales son en la actualidad sustancialmente diferentes de lo que eran hace 30 o 40 años. De los elementos que han provocado esta evolución, destaca el hecho de que buena parte de los -

intercambios, particularmente en materia comercial, financiera y tecnológica (podríamos incluir también las corrientes culturales, ideológicas y políticas), tienen lugar y se organizan sin intervención del Estado. Esto necesariamente significa que el Estado ha perdido su posición de actor único y exclusivo de las relaciones internacionales.

De esta manera, algunos estudiosos de las relaciones internacionales conscientes de que los temas internacionales se han vuelto más complejos cada día, se han interesado - cada vez más por los actores no gubernamentales. Por ejemplo, - en 1971 un volumen sobre las relaciones transnacionales compilado por Joe Nye y Robert Keohane, examinó las implicaciones internacionales de un grupo de instituciones y fuerzas tan variadas como la iglesia católica, la migración internacional, la -- Fundación Ford, los movimientos revolucionarios, los sindicatos internacionales y las compañías multinacionales. Se sostenía -- allí que las actividades de tales instituciones constituyen el núcleo del campo de las relaciones transnacionales, que se defi -- nía como el de los "contactos, coaliciones e interacciones que cruzan las fronteras nacionales y no son controlados por los ór -- ganos centrales de la política extranjera de los gobiernos" --- (Nye y Keohane, 1973, p. xi). 3

Por otra parte, es un hecho innegable y facilmente comprobable, que a partir de la finalización de la Segun-

da Guerra Mundial, el desarrollo, evolución e importancia de las ET's y su presencia indispensable y obligada en toda la economía internacional, ya sea el comercio, los flujos de capital, el sistema monetario y la transferencia de tecnología, las ha convertido en el fenómeno más característico y significativo del desarrollo de la SI, en la presente etapa del sistema capitalista. El surgimiento de las ET's como fuerza global con implicaciones en toda la SI es una de las características fundamentales de la segunda mitad del presente siglo.

Cabe aclarar que el hecho de que afirmemos que las ET's son el elemento más destacado en la transformación que se dió en las relaciones económicas internacionales y en toda la estructura internacional, se hace sin menoscabo de otros fenómenos y factores, tales como los procesos de integración económica regional, particularmente en Europa Occidental, y la institucionalización de la economía internacional, con la creación del Fondo Monetario Internacional, el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

En este contexto, debemos señalar que si se analiza cuidadosamente la importancia de la inversión extranjera en el desarrollo del capitalismo en general, y de la gran mayoría de los países, desde 1945 a la fecha, se puede fácilmente constatar que las ET's son las principales inversionistas. Por

ejemplo,

" La inversión extranjera directa de los países industrializados que corresponde a GROSSO MODO a inversiones de las corporaciones internacionales, aumentó en este período (1967 - 1976) de 105 a 287 miles de millones de dólares, o sea casi tres veces, y su valor correspondía, en el último año, aproximadamente al valor agregado del producto interno bruto de toda América Latina." 4

De igual manera y como resultado de lo anterior, podemos apreciar claramente un significativo incremento en el número de filiales de las ET's en los principales países receptores de la inversión.

Asimismo debemos indicar que la propia Organización de las Naciones Unidas reconoce que por la expansión e importancia de este tipo de empresas en la economía internacional, éstas son uno de los principales participantes no gubernamentales en las relaciones económicas internacionales. 5

En este mismo sentido, en nuestro trabajo demostramos categóricamente que las ET's tienen una importante y cada vez más creciente participación en los principales rubros de la economía internacional, como son : el comercio internacio6

nal , el sistema monetario internacional, y la transferencia de tecnología. Además de su importancia en los flujos de capital.

A efecto de ejemplificar sobre la importancia y el impacto de las actividades de las ET's en las relaciones económicas internacionales, podemos señalar que el comercio internacional ha sufrido serias y profundas modificaciones a raíz de la participación de las ET's en él, las que se encuentran en la cúspide de dichos intercambios, operando bajo el control de la empresa matriz, que integra a las filiales entre sí, y con la propia matriz.

De esta manera , cuando un país especialmente en de_sarrollo, pone sus esperanzas en la contribución que una empresa transnacional pueda aportar respecto a incrementar su capacidad exportadora, el control que se ejerce sobre la filial obstaculiza el cumplimiento del objetivo antes señalado, ya que ésta depende totalmente de la matriz, y de la estrategia global de la empresa, la que determinará sí la filial orienta su producción hacia el mercado externo o al interno.

Así, la participación de las ET's en el comercio internacional ha provocado que se debiliten las bases y fundamentos tradicionales de dicho comercio, desde las teóricas -- hasta las operativas. Lo que nos lleva necesariamente a que en los análisis de este sector de la economía internacional, sea -

necesario incorporar aquellos elementos que se derivan de la --
acción de las ET's.

Un claro ejemplo de nuestra afirmación ante--
rior, es el control que ejercen este tipo de empresas sobre las
actividades de sus filiales, que significa un riguroso control
sobre la toma de decisiones, que combinado con el tamaño y mag-
nitud de las operaciones globales de estas empresas, las convier-
te en una de las fuerzas más significativas ajenas al mercado
de la economía internacional. Esto se debe a su gran capacidad
para orientar la demanda de sus productos, y a que mediante sus
filiales intercambian y planifican una proporción cada vez mayor
del comercio y la producción mundiales, sin tomar en cuenta ni
participar en el mercado. La importancia en la economía interna-
cional y para muchos países de este comercio intraempresa es ca-
da vez más creciente.

Así por ejemplo, en algunos países desarrolla-
dos las filiales de las ET's representan un porcentaje dominante
de toda la actividad empresarial, tanto el lo referente a acti-
vos como a ventas y ganancias. Uno de estos países es Canadá, -
donde las ET's norteamericanas generan aproximadamente el 60% -
de la producción manufacturera total.

En este contexto cabe mencionemos algunos da-
tos cuantitativos sobre las ET's ;

- A fines del decenio pasado se conocían más de 10 000 ET's con 82 000 filiales;

- La inversión extranjera directa originada en ellas posiblemente llegó en 1981 a 500 000 millones de dólares, a juzgar por la cifra de 369 000 millones de 1978, y un crecimiento de 11% acumulativo anual ; y

- Las estimaciones de las ventas generadas por las ET's tienen grandes diferencias, derivadas de las definiciones empleadas. Si se mantienen los criterios de Stopford et al, y las tasas de crecimiento advertidas durante la segunda mitad de los años setenta, en 1981, las ET's alcanzarían una cifra de ventas totales de 2.6 billones de dólares, de las cuales las filiales venderían 900 000 millones de dólares. 6

La simple mención de las cifras anteriores, aun cuando sean estimaciones, nos muestra contundente y claramente la importancia de las ET's en la economía internacional y la magnitud de sus operaciones.

Lo anterior nos lleva necesariamente a un aspecto muy significativo, que es el referente a la comparación de la capacidad económica entre las ET's y los Estados. Sobre el particular debemos señalar que es innegable que las ET's son más poderosas que muchos Estados, y desde esta perspectiva son entidades que pueden alterar sustancialmente el equilibrio de fuerzas internacionales y el conjunto de las relaciones eco-

nómicas internacionales. Así, a pesar de sus limitaciones, una forma de presentar el fenómeno es precisamente comparar las ventas de las grandes ET's con el PIB de los grandes países; En -- 1979, tan sólo 15 países eran mayores que la más grande transnacional (Exxon, que desplazó a la General Motors luego de la crisis petrolera); de los cuales 2 son países en desarrollo -- (Brasil y México). Aunque se debe advertir que las ventas de la Exxon representan el 59% del PIB de Brasil y el 65% del de México, dimensiones que dan una idea muy clara del tamaño alcanzado por estas empresas. La siguiente comparación no es menos impactante, el PIB de Estados Unidos es únicamente 30 veces el tamaño de la Exxon, y 35 veces el de la General Motors. 7

Estos son algunos de los datos que estimamos conveniente resaltar en nuestras conclusiones, ya que éstos son muy significativos e ilustrativos, y los que de manera más fácil nos permiten apoyar adecuadamente nuestras afirmaciones. -- Cabe indicar que, la obtención y la actualización de la información sobre las ET's es un obstaculo muy serio en su estudio.

Ahora bien, estimamos conveniente afirmar dentro de estas reflexiones que las tres estructuras claves del poder en los países en desarrollo, se encuentran bajo el control de las ET's, éstas son: el control sobre la tecnología, el dominio del capital y el control sobre los medios de comunicación. Esto les da un mayor poder y peso en la actividad política al interior de estos Estados, influyendo y determinando, en

muchos casos, las políticas y modelos de desarrollo.

Así, por ejemplo podemos destacar que aspectos importantes del estilo de desarrollo latinoamericano, tales como la localización de recursos, la estructura de distribución del ingreso, la política de inversión, el tratamiento a la inversión extranjera, el grado de avance tecnológico, las tendencias del desarrollo industrial, y la deuda externa, entre otros, son fuertemente influenciados y en algunos casos determinados por la actividad e intereses de las ET's. Como ya hemos señalado en otra parte de nuestro trabajo, las ET's se concentran mayormente en la producción y comercialización de los bienes de consumo duradero, destinados a las clases sociales con altos ingresos. Por otro lado, ha sido demostrado en buena cantidad de estudios que este tipo de empresas no tienden a considerar en sus estrategias y operaciones, los graves problemas de desempleo mala distribución del ingreso, inflación, extrema pobreza, etc. Sino más bien, su alto grado de dominación de los sectores de alta concentración industrial, contribuye al empeoramiento de todos estos problemas.

En este sentido, no podemos dejar de afirmar y reconocer que las ET's están en capacidad de influir y participar en las relaciones internacionales, al ser un factor significativo que contribuye a colocar a los países en posiciones interdependientes y/o dependientes en el contexto de la economía

y sociedad internacionales, situaciones que los gobiernos sólo pueden superar con gran dificultad y a un altísimo costo.

Esta situación de dependencia o interdependencia se acentúa y encuentra una de sus causas, en el control que ejercen este tipo de empresas sobre sus filiales, ya que este control se practica desde fuera, desde el exterior del país receptor, por lo que las políticas y estrategias de estas empresas se basan en consideraciones y fundamentos que no toman en cuenta las necesidades, intereses, características, políticas y planes de desarrollo de los países receptores.

El caso de la inversión extranjera es otro ejemplo claro de la participación, poder e influencia de las ET's en los países receptores. Antes de hacer algún comentario sobre este tema, debemos indicar que la expansión de las ET's y el crecimiento de la inversión extranjera son fenómenos indisolubles, y representan los elementos más significativos del desarrollo de la economía internacional, particularmente a partir de 1945. Cabe señalar que, la inversión realizada por las ET's presenta características diferentes y modalidades distintas a la tradicional inversión, que estaba fundamentada en bases bilaterales regularmente gubernamentales, sobre todo por que las ET's constituyen una gran unidad económica, esto significa que ya no se trata de empresas manufactureras, mineras o bancarias

PER SE, sino de enormes conglomerados o partes de ellos, integrados vertical y horizontalmente. La integración vertical significa que la empresa realiza tanto actividades de producción, desde materias primas hasta bienes de capital, como de comercio y de financiamiento, entre otros; y la horizontal se refiere al hecho de que realiza dichas actividades en sectores heterogéneos, en muchos países y al mismo tiempo.

Como en el transcurso de nuestro trabajo señalamos, la actitud de los países receptores de inversión extranjera directa, y por tanto de ET's, es diferente y cambiante. - Así, actualmente existe una tendencia a la flexibilización de las regulaciones sobre inversiones extranjeras, conjuntamente a una ampliación de las posibilidades de éstas de acceder a mayores incentivos y garantías, el ejemplo más conocido son las modificaciones en la aplicación de la Decisión 24 del Pacto Andino.

Podemos afirmar que, la mencionada tendencia en aquellos países donde alguna vez se instrumentaron políticas de control y regulación, responde a cambios profundos en las condiciones socioeconómicas internas, en particular en el ritmo y características del proceso de industrialización, y al proceso de reconversión industrial, en el marco de una crisis que golpea fuertemente a los países, ejemplo claro de este fenómeno es América Latina y el Caribe. Estos cambios han reducido significativamente tanto las perspectivas de captación de capitales

extranjeros, como la capacidad de negociación de los gobiernos ante las ET's, situaciones ambas que permiten explicar dicha --tendencia.

Lo que hemos señalado anteriormente es tan sólo una muestra de las tantas formas que tienen a su disposición las ET's, para afectar e influir en los planes y modelos de desarrollo de los países en que actúan, así como de su participación en la economía internacional. Y, por lo tanto, representa una fuente de poder en las relaciones internacionales en favor de las ET's, produciendo una amplia gama de efectos económicos y políticos.

En este contexto, estimamos conveniente indicar que las ET's no sólo participan e influyen en las relaciones internacionales, sino que a su vez se ven también afectadas por las presiones, limitaciones y acciones que se derivan de la interacción de otros participantes en la SI, principalmente los Estados. Por ejemplo, la política exterior de los Estados, las medidas antimonóplicas, controles a las exportaciones, proteccionismo, regulación de la inversión extranjera, etc., son ejemplos de acciones de los Estados que definitivamente afectan a las ET's.

Por otra parte, en el transcurso de nuestro trabajo hemos demostrado claramente que la magnitud que han al-

canzado las ET's, el ritmo de crecimiento que las caracteriza y las estrategias globales que orientan y definen sus actividades, erosionan y cuestionan la función hegemónica de los Estados en la SI, en la medida en que en ciertas áreas, se han convertido en agentes de decisión en la asignación de recursos a nivel nacional e internacional.

Esto es, las ET's por el gran poder que tienen están en posibilidad de transformar la economía y la sociedad internacionales y, por tanto, cambiar el papel histórico del Estado.

En este sentido, es para nosotros un hecho irrefutable el que el poder económico otorga, a su vez, a aquel que lo tiene poder político, la complejidad e interrelación tan estrecha que caracterizan a las cuestiones y fenómenos políticos y económicos han provocado esta situación, a la que no escapan las ET's, las cuales son un factor real de poder en su más amplia concepción, tanto a nivel interno de los países receptores, como a nivel internacional.

De esta forma, las pretensiones y la participación política de este tipo de empresas son inevitables, lo que ha originado una gran preocupación y temor en los gobiernos, y significa necesariamente un atentado en contra del Estado, y su exclusividad en las relaciones internacionales, el cual se en-

frenta a una pérdida gradual de su soberanía económica y política, ante la actuación, intereses y evolución de las ET's, lo que las convierte en un actor de primer orden en la SI.

Recordemos nuevamente el ya muy mencionado y conocido, pero necesario y claro ejemplo de la intervención de la ITT en el Golpe de Estado en contra de Salvador Allende en Chile en septiembre de 1973. Hecho que confirmó la preocupación y temor de que las ET's no sólo tienen un gran poder, sino que abusan del mismo, este ejemplo ofrece una clara panorámica del enorme y creciente poder de las ET's en los países receptores.

El choque entre la empresa transnacional y el Estado ha suscitado recientemente el interés de los especialistas en ciencia política, quienes reconocen que la aparición de este tipo de empresas deja anticuadas las descripciones académicas tradicionales de la sociedad estatal internacional, y ha provocado igualmente el de los políticos del mundo entero, quienes comprenden que la concentración del poder económico en manos privadas complica enormemente la tarea de gobernar un estado "soberano". 8

Así por ejemplo, hay muchas situaciones y hechos en la vida internacional, que se han presentado en diferentes regiones del mundo y en distintos momentos de la Historia, que nos dan la pauta para afirmar que el gran y creciente poder

de las ET's está afectando e influyendo directamente en las decisiones y políticas de los Estados Unidos, no está por demás re--cordar que es la nación más poderosa del sistema capitalista. De esta manera, la política económica y exterior de dicho país se -ha visto, en buena medida, determinada por los intereses y necesidades de crecimiento y desarrollo de este tipo de empresas; el -programa económico del Presidente Ronald Reagan, especialmente, lo referente a la promoción y garantía de la inversión extranje--ra es muestra clara de esta situación. Asimismo, su discurso du--rante la Reunión Internacional sobre Cooperación y Desarrollo celebrada en Cancún, México, en octubre de 1981, es ejemplo claro y contundente de lo que afirmamos anteriormente.

De tal forma, podemos señalar que el poderío -económico de las ET's, el hecho que controlen una basta propor--ción del sistema productivo internacional, de los mercados de capitales, de tecnología, y su dominio casi absoluto de los medios de comunicación, les proporciona una posición privilegiada y un gran poder dentro de la estructura política internacional, lo --que definitivamente significa un atentado contra la institución y concepto de Estado, desde la óptica internacional.

Algunos analistas de las cuestiones internacio--nales van más allá de estas apreciaciones, tal es el caso del --profesor Marcel Merle que afirma lo siguiente:

" A partir de esta constatación se llega fácilmente a la conclusión de que el centro de poder se ha desplazado y de que las firmas multinacionales están a punto de suplantar a los Estados. " 9

Así podemos afirmar categóricamente que, como ya lo demostramos, la expansión en número, tamaño y poder de las ET's, y la posibilidad y capacidad para influir, afectar y determinar el funcionamiento económico, político y social de un Estado, significa que existe un nuevo actor en la SI. Incluso, cuando éstas actúan ejerciendo presión sobre el aparato estatal, para que éste intervenga en su favor, están justificando el hecho de que deben ser consideradas en la disciplina de las relaciones internacionales.

En este contexto, debemos reiterar que el hecho de que los Estados continuen disponiendo legalmente del monopolio de las armas y del derecho de recurrir a la fuerza, no excluye el que puedan aparecer otras instancias de decisión y poder que están fuera del ámbito estatal, susceptibles de ejercer una influencia en la SI, y recurrir también a ciertas formas de fuerza y uso de su poder de acuerdo a sus propios intereses.

Por otra parte, conviene señalemos que son innumerables los temas y fenómenos en que participan en forma directa e indirecta, y de manera muy activa las ET's, siendo los -

desarrollados en nuestro trabajo los más significativos y representativos de la importancia, influencia y participación de estas empresas en la SI y los sectores que la conforman.

Por otro lado, a efecto de complementar nuestras reflexiones, intentaremos dar respuesta con base a la actuación de las ET's en la SI a los planteamientos más sólidos y más acabados que se han hecho recientemente, acerca de los sujetos de las relaciones internacionales, y que representan definitivamente lo más avanzado en la materia;

Mediante su praxis logran trascender los límites de la formación económica - social local o nacional.

Por definición las ET's son empresas estrictamente controladas y situadas en mercados separados por fronteras nacionales y funcionan bajo diversos gobiernos nacionales, son empresas que controlan activos en más de un país. Precisamente, la característica de transnacionalidad significa que una empresa que cae dentro de esta caracterización ha rebasado el ámbito nacional o local del país en que se originó, es decir, transnacional significa que sus operaciones abarcan más de un Estado.

Al respecto debemos señalar que estos son los rasgos más distintivos de estas empresas, y los que son más cons

tantes en las diferentes definiciones que se han acuñado alrededor de este fenómeno, particularmente el hecho que este tipo de empresas actúan en varios países, aun cuando debemos reconocer que se han utilizado diferentes términos para calificar a esta particularidad, como ya lo señalamos en otra parte de nuestro -- trabajo.

Derivado de esto, la actividad de las ET's conecta a diferentes Estados, a través de sus filiales o subsidiarias ubicadas en diferentes países. Ejemplo de este fenómeno es la participación de las ET's en el comercio internacional, en el sistema monetario internacional; muestra de lo cual es el hecho de que los bancos transnacionales intervienen en operaciones de alcance internacional, que escapan al control de los respectivos bancos centrales nacionales. De esta manera, reiteramos que el ámbito natural de acción de las ET's es el ámbito internacional.

Tienen la capacidad de participar organizadamente en la vida económica y en los procesos jurídico - políticos e ideológicos de la sociedad (en general).

El objetivo central de nuestro trabajo es demostrar que las ET's participan en forma significativa y creciente en los diferentes sectores de la SI, como son la Economía Internacional, las Comunicaciones Internacionales, el Derecho Inter-

nacional, y al analizar la relación ET's - Estado hacer referencia a otro tipo de aspectos como la Política Internacional, la Política Exterior, etc. Por lo que, para referirnos a este segundo "requisito" presentaremos algunos de los planteamientos - más destacados de nuestro trabajo.

En primer lugar, recordemos que las ET's son la organización más avanzada del sistema capitalista, y que en su evolución, desarrollo y actividades éstas están en capacidad de influir y determinar el curso de la sociedad y relaciones internacionales. Esto es resultado de su participación organizada en la SI y que sus actividades abarcan todos los aspectos del ámbito internacional, desde el científico hasta el económico. La actuación de las ET's no es oficial, ni está reconocida formalmente; No obstante, es un hecho que hacen sentir su influencia y poder en forma pública y abierta.

Este fenómeno ha sido reconocido en forma clara y contundente en algunas decisiones de organismos internacionales y de los propios Estados, es el caso del Consejo Económico y Social de la ONU, y de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo en relación a los Códigos de Conducta para las ET's, y para la Transferencia de Tecnología, de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico en sus Guías para el Tratamiento de las Empresas Multinacionales y la Inversión Extranjera, de la propia Comisión y Centro de ET's de

la ONU, entre otros, y en la posición manifestada por países industrializados y en desarrollo con respecto al tratamiento a la inversión extranjera directa.

Asimismo, en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados se hacen referencias muy específicas a la participación de las ET's, ya que éstas representan indudablemente uno de los mayores desafíos para el Nuevo Orden Económico Internacional, esto es fácilmente comprobable tanto en la amplia literatura sobre el tema, como en la política y conflictos reales entre las ET's y muchos gobiernos. En este sentido, cabe indiquemos que para unos estas empresas son el instrumento más adecuado e importante para el progreso económico y social, y para otros son la causa principal de la dependencia y el subdesarrollo.

Por otra parte, afirmamos que la actividad desarrollada por las ET's ha afectado directa e indirectamente al Derecho Internacional, como ya lo señalamos en el capítulo V de nuestro trabajo, esta influencia se ha dejado sentir en el plano doctrinal, metodológico y de las organizaciones internacionales. Por ejemplo, tenemos un importante incremento de trabajos e investigaciones sobre diferentes aspectos relacionados con el tema, tales como : las inversiones extranjeras directas, la transferencia de tecnología, las diferencias entre ET's y multinacionales, sociedades internacionales y las líneas generales -

de su regulación internacional, entre otros. La influencia doctrinal ha sido tan grande que explica, en buena medida, los esfuerzos y propuestas del Derecho Transnacional, el Derecho Internacional Cooperativo y la referencia a las ET's en importantes documentos y resoluciones del Derecho Económico Internacional.

En el campo económico, que es el más conocido, hemos indicado en nuestro trabajo las características más destacadas de la participación de las ET's en los sectores claves de la economía internacional, como son el comercio, el sistema monetario y la transferencia de tecnología, lo cual es ampliamente analizado en el capítulo III.

No obstante, estimamos conveniente señalar algunos elementos que resultan ilustrativos, así por ejemplo tenemos la expansión de la banca transnacional en la década de los 70, principalmente en los países en desarrollo, que coincidió con el desplazamiento del financiamiento público por parte de los gobiernos de países industrializados, en favor del crédito privado, hecho que se puede fácilmente comprobar al analizar el cambio en el perfil de la deuda externa de los países en desarrollo. De igual manera, recordemos los datos aunque atrasados que señalamos en otras partes del trabajo, que muestran en forma clara la importancia de las ET's en la estructura económica internacional.

Asimismo, citemos como ejemplo el hecho de -- que algunos países y estudiosos consideran que las ET's son parcialmente responsables de la continúa y creciente desigualdad - en las relaciones económicas internacionales, como la propia - ONU, el SELA, la CEPAL, la UNCTAD, etc. lo que ha dado lugar a la formación de un amplio movimiento para fortalecer los mecanismos jurídicos que se aplican a las ET's en el plano nacional e internacional, para redefinir el papel de dichas empresas en los planes y procesos de desarrollo de los países receptores.

En lo que hace al ámbito político, este punto quedo ampliamente analizado en el último capítulo, referente a la relación ET's - Estado. Y unicamente cabe señalemos que -- por ejemplo, es evidente que el crecimiento y desarrollo de la industria petrolera y de las propias compañías petroleras (ET's) ha influido sobre la distribución del poder político en la SI, el caso de la OPEP durante el embargo petrolero de 1973, es muy claro al respecto, y en estos momentos la vinculación con la -- Guerra Irán - Irak, la necesidad de alcanzar un acuerdo general en la OPEP en relación a topes de producción para evitar una mayor caída de los precios del petróleo, entre otros fenómenos -- que sí bien tienen su origen en el campo económico, también tienen una fuerte influencia en la situación actual de la política internacional.

Otro caso de participación política de las ET's

a nivel internacional, es su apoyo y colaboración con los regímenes racistas minoritarios de Sudafrica. En este contexto, debemos señalar que en sus períodos de sesiones 2°, 3°, 4°, 5°, y 6°, la Comisión de ET's de la ONU aprobó resoluciones sobre las actividades de dichas empresas en el Africa meridional. Los informes del Centro de ET's sobre el particular han demostrado -- que las ET's desempeñan un papel importante en la economía, y -- que algunas de ellas están vinculadas a industrias que son decisivas para mantener o fortalecer la capacidad militar de Sudafrica, que es uno de los más importantes fundamentos del régimen racista. 10

En este sentido, debemos expresar que el sistema transnacional, cuyo eje son las ET's, no sólo ha establecido vinculos estructurales de índole económica, social y cultural y política a través de las fronteras nacionales, sino que las ET's se han servido de un conjunto de organizaciones e instituciones internacionales, como la OCDE, el FMI, el Banco Mundial y la Comisión Trilateral entre otros, que en conjunto constituyen factores de un estado global cuyo objetivo es mantener el sistema.

Ahora bien, es obvio que un ente como las ET's que ejerce una fuerte influencia y posee un gran poder económico y político, también ejerza una influencia cultural, social e -- ideológica; en este proceso los medios de comunicación juegan un

papel fundamental.

Los medios de comunicación están ampliamente controlados por las ET's, por lo que los intereses transnacionales son los que prevalecen en el manejo de los mismos; y la transmisión de información a través de éstos tiene un alto contenido ideológico y político. De esta manera, las revistas periódicas de circulación mundial, las agencias noticiosas, las ET's de la publicidad y los medios de comunicación electrónica elaboran y difunden una concepción del mundo que implica la promoción de los intereses de las ET's. El ejemplo más claro de esto es la publicidad, que reproduce y fortalece el proceso de transnacionalización, que caracteriza a toda la SI actualmente.

En su praxis social implementan y utilizan diferentes mecanismos para hacer valer sus intereses.

Las ET's por su gran capacidad económica y financiera, por el gran poder que concentran, por la movilidad y flexibilidad que les da el hecho de operar en varios países simultáneamente, tienen a su disposición una gran cantidad y variedad de instrumentos para defender e imponer sus intereses, que van desde la amenaza económica hasta la militar, pasando por la presión y la influencia política, el soborno y las prácticas corruptas. Ejemplo de esto lo podemos encontrar en la historia re-

ciente de América Latina.

Nuevamente el caso de Chile en 1973 es el ejemplo más claro de esta situación, en que al defender los intereses de una empresa, en este caso la ITT, se llegó hasta el extremo de participar activamente en la política interna del país, -- hasta promover y apoyar el derrocamiento de un gobierno legítimamente constituido. Esta fue precisamente la causa de una importante toma de conciencia a nivel internacional del gran poder de las ET's.

Asimismo, podemos hacer referencia a la capacidad que tienen las ET's de alterar los mercados monetarios, provocar problemas de balanza de pagos al transferir capitales de un país a otro , utilizar los precios de transferencia, y crear y alterar hábitos de consumo y alimentarios; mecanismos que siempre usan las ET's en su beneficio, no considerando los planes y políticas de desarrollo de los países receptores.

A manera de ejemplo podemos recordar que en la década de los 70, los bancos transnacionales presionaron para colocar sus excedentes líquidos, y encontraron magníficos clientes entre los países de América Latina. La deuda de Argentina, Brasil, México refleja en gran medida la agresiva política de penetración de la banca transnacional. Los bancos comprometieron grandes cantidades de sus propios recursos para financiar políti

cas tan irresponsables como las seguidas por Argentina y Chile. Para nadie es desconocido que los bancos privados internacionales tienen gran culpa y responsabilidad en la actual crisis financiera de muchos países y de la economía internacional.

Además, como ya lo señalamos, hay una red de instituciones que contribuyen o facilitan las actividades de las ET's, como el FMI, la OCDE, entre otros, las cuales en buena medida actúan en concordancia con los intereses y necesidades de las ET's. El papel del FMI en la actual crisis financiera internacional, ejemplifica y fundamenta nuestra afirmación anterior.

Por último, estimamos conveniente señalar que el hecho de que las ET's en sus actividades no tomen en cuenta las necesidades e intereses de los países receptores, provoca que en el proyecto de Código de Conducta para las ET's y en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados se haga referencia directa al respeto a la soberanía, a los planes de desarrollo, a las necesidades de los países, y a los patrones culturales y sociales, lo que significa un reconocimiento implícito a la lucha de intereses entre las ET's y los Estados, y a que estas empresas tratan siempre de imponer sus intereses, a través de diversos y diferentes medios.

Tienen una acción continua y prolongada en el desarrollo histórico.

Las ET's han existido casi desde que surgió la propia corporación moderna. Sin embargo, es a partir de la terminación de la Segunda Guerra Mundial cuando se inicia un importantísimo proceso de expansión y crecimiento de este tipo de empresas. Durante las tres últimas décadas, el mundo ha sido testigo de la transformación de la empresa transnacional en un fenómeno de primera magnitud tanto en los ámbitos económico, político, social y gubernamental, como en el académico, y por supuesto en las relaciones internacionales, su influencia en la evolución de la SI es un ejemplo de esto. No podemos dejar de reiterar que las ET's constituyen uno de los fenómenos que caracterizan el desarrollo actual del sistema capitalista.

De esta manera, afirmamos que la expansión en número, tamaño y poder de las ET's ha propiciado que éstas sean consideradas como un fenómeno característico de la evolución de la SI actual. La empresa transnacional es un producto histórico del sistema capitalista, de igual manera que la formación social de la que surge o en la que se ubica.

Desarrollan nuevas actividades que se agregan a las primarias y que imponen una práctica novedosa.

La evolución, necesidades e intereses de las ET's, la influencia que ejercen en la SI, así como el hecho de

que estas empresas se vean también afectadas por las presiones y acciones que se derivan de la interacción de otros participantes en la escena internacional, principalmente los Estados, propicia que las ET's constantemente estendeando, conformando y utilizando nuevos y novedosos tipos y modalidades de operación.

Un ejemplo de esto lo podemos encontrar en los distintos y variados métodos de que disponen las ET's, para ingresar en un país determinado, en el cual existe una legislación de control y regulación de la inversión extranjera, muestras de esto son : la subcontratación, la aportación de tecnología en lugar de capital para la creación de una empresa, las coinversiones (joit venture), entre otras.

En este contexto, estimamos conveniente hacer nuevamente referencia a los convenios bilaterales de protección a la inversión, los cuales han sido suscritos por varios países con los Estados Unidos, que en general cubren los riesgos de convertibilidad, expropiación, confiscación, y se consagran los principios de trato nacional y de indemnización pronta, efectiva y adecuada; y las prohibiciones en cuanto a restricciones o exigencias que puede imponer el país receptor, entre otros aspectos, elementos que configuran un cuadro normativo de serias limitaciones a la capacidad y derecho de orientar y controlar a las ET's por parte de los países receptores. Lo que representa un nuevo instrumento para lograr la consecución de sus objetivos.

Con base a los breves pero significativos comentarios que presentamos, afirmamos que las ET's cumplen ampliamente con los planteamientos señalados, por lo que contamos con otro elemento más para apoyar la necesidad de considerar el papel de las ET's en las relaciones internacionales

Por otra parte, en estas reflexiones no podemos dejar de señalar que la creciente tendencia a la transnacionalidad provoca no sólo cambios económicos, sino también, sociales y políticos, los que son de una magnitud y profundidad tales que hace apenas unos lustros no habrían sido imaginados, y dan necesariamente paso a nuevas relaciones entre los diversos ámbitos de la política y la economía, y los procesos de expansión del capital. Esta situación definitivamente anuncia que el capitalismo está ingresando a un nuevo período de su desarrollo.

Así, la transnacionalización se concibe como parte fundamental de la transformación más general, que presupone cierto marco internacional que incluye a la vez, la doble disociación tradicional entre Este - Oeste y Norte - Sur, la cual desde nuestro punto de vista sólo es aceptable si se complementa con la consideración de tendencias de cambio como las que mencionamos, y en las cuales el eje principal son las ET's.

De esta manera, el análisis socioeconómico y político internacional se debe modificar a la luz de estas ten-

dencias y acontecimientos, viéndose obligados los estudiosos a incluir conceptos y categorías que den cuenta de las nuevas relaciones. Incluso, en el seno de los Estados las formas de organización están sujetas a la influencia omnipresente de las ET's.

En este contexto, cabe reiteremos que en el estudio de los fenómenos internacionales, de la SI, y de las relaciones internacionales en general no se debe omitir el estudio de las instituciones no gubernamentales, ni se debe seguir aplicando el enfoque de la exclusividad del Estado en la vida internacional, sino por el contrario uno de los objetivos actuales de los estudiosos en la materia debe ser el estudio y análisis de la participación e influencia de las ET's en la SI y su consideración en la disciplina de las relaciones internacionales.

Para nosotros no hay mejor procedimiento para hacer progresar a nuestra disciplina que, establecer un fuerte, necesario e inmediato vínculo entre las tendencias de los fenómenos internacionales en su más amplia concepción, esto es, no sólo aquellos relacionados con el comportamiento de los Estados, y su reflexión teórica.

En este sentido, debemos recordar que lo que individualiza a las Relaciones Internacionales como disciplina

científica, frente a otras ciencias sociales que estudian la vida internacional, es por un lado, su enfoque globalizador, en cuanto que pretende estudiar a la SI en su totalidad, y no sólo alguno de los sectores que la conforman o algún tipo de fenómenos que en ella se dan, y por el otro el en_fasis en el punto de vista propiamente internacional, frente a orientaciones que parten del Estado y su proyección exterior, que caracteriza en terminos generales a las demás ciencias que se ocupan de asuntos internacionales.

De acuerdo a los fines que persigue nuestro trabajo, los puntos desarrollados cumplen ampliamente con el objetivo de justificar y fundamentar la consideración y aceptación de las ET's como actores en la SI y, por lo tanto, su consecuente ubicación en las relaciones internacionales, y su posterior tratamiento científico dentro de este contexto.

Por último, estimamos conveniente reafirmar que el objetivo de nuestro trabajo es apuntar y subrayar la necesidad de considerar a las ET's como actor en la Sociedad Internacional, esto en el marco de la urgente e inaplazable tarea de adecuar y actualizar las elaboraciones teóricas existentes sobre nuestra disciplina a la realidad, tendencias y dinámica internacionales actuales. Esto es únicamente el punto de partida, de ninguna manera, nuestra intención fue hacer una mayor --elaboración teórica sobre el tema, lo cual deberá ser objeto de

otros estudios, en los cuales se podrían analizar y señalar alternativas para la consideración de las ET's en el marco teórico - conceptual de las relaciones internacionales, así como su estudio científico desde el enfoque de nuestra disciplina.

NOTAS.-

- 1.- Arenal, Celestino del. "El Derecho Internacional Público y - las Relaciones Internacionales como ciencias de la realidad internacional", en Anuario Mexicano de Relaciones Internacionales 1980. UNAM - ENEP Acatlán, México, 1981, pag.31.
- 2.- Merle, Marcel. Sociología de las Relaciones Internacionales. Ed. Alianza Editorial, 1a. Edición, Madrid, 1978, pag.57.
- 3.- Turner, L. Las Compañías Petroleras en el Sistema Internacional. Ed.FCE, 1a.Edición, México, 1983, pag.17.
- 4.- CEPAL. Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Contemporáneo de América Latina.E/CEPAL/R.258; marzo 1981, Chile, pag.3.
- 5.- Naciones Unidas. Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial.ST/ECA/190; Nueva York 1973, pag. 39.
- 6.- Trajtenberg y Vigorito. "Economía y Política en la fase transnacional. Reflexiones preliminares.", en Comercio Exterior, - vol. 32, núm.7, julio de 1982, México, pag.713.
- 7.- Ibidém, pag.713.
- 8.- Barnet y Muller. Los Dirigentes del Mundo. El Poder de las - Multinacionales.Ed. Grijalbo, 1a.Edición, Barcelona, 1974, - pag.97.
- 9.- Merle, M. Op. Cit. pag.362.
- 10.- Ver documentos de la Comisión de ET's, Informe sobre el 5º Período de Sesiones E/1979/38/Rev.1 E/C.10/59, Nueva York 1980 y 6º Período de Sesiones. Actividades de las ET's en el Africa Meridional y su colaboración con los regimenes minoritarios - racistas de esa región. E/C.10/66.

ANEXO NO. 1

CONVENIOS BILATERALES DE GARANTIAS DE INVERSIONES

PAISES	DENOMINACION	FECHA	RIESGOS CUBIERTOS	SOLUCION DE CONTROVERSIAS
<u>ARGENTINA.</u> - Estados Unidos	Garantía de Inversiones	22-12-59 ampliado el 5-6-63	Inconvertibilidad, guerra, insurrección y expropiación	Tribunal Arbitral *
<u>BARBADOS.</u> - Estados Unidos	Garantía de Inversiones	11-3-68	No define	Tribunal Arbitral *
<u>COSTA RICA.</u> - Estados Unidos	Garantía de Inversiones	22-11-68	No se definen	Arbitro Unico*
- Suiza	Protección y Fomento de las Inversiones	1-9-65	Expropiación, libre transferencia de intereses, beneficios, pagos contractuales, etc.	Tribunal Arbitral*
<u>CHILE.</u> - Estados Unidos	Garantía de Inversiones	29-7-60	Inconvertibilidad (sección 413 (b) 4 (B) (i), Ley de Seguridad Mutua, 1954 (modificada), (no se aplica a propiedad fiscal o bienes raíces)	No especifica
<u>ECUADOR.</u> - Suiza	Protección y Fomento de las Inversiones	2-5-68	Expropiación y nacionalización libre transferibilidad	Tribunal Arbitral
<u>EL SALVADOR.</u> - Estados Unidos	Garantía de Inversiones Privadas	29-1-60	Inconvertibilidad y expropiación	Tribunal Arbitral*

PAISES	DENOMINACION	FECHA	RIESGOS CUBIERTOS	SOLUCION DE CONTROVERSIAS
<u>GUATEMALA.</u> - Estados Unidos	Garantía de Inversiones	27-8-62	Inconvertibilidad y expropiación	Tribunal Arbitral *
<u>GUYANA.</u> - Estados Unidos	Garantías de Inversiones	29-5-65	No define	Tribunal Arbitral *
<u>HONDURAS.</u> -Estados Unidos	Garantía de Inversiones Acuerdo Suplementario	30-4-66 30-4-66	Garantía de la Secc. 413 (b) (4) de la Ley de Seguridad Mutua de 1954. Amplias Garantías, según modificación de la ley estadounidense	Arbitro Unico *
<u>JAMAICA.</u> - Estados Unidos	Garantía de Inversiones	4-1-63	No define	Arbitro Unico *
<u>NICARAGUA.</u> - Estados Unidos	Garantía de Inversiones Privadas	14-4-59	Garantías previstas en la Secc. 413 (b) (4) Ley de Seguridad Mutua de 1954 (modificada) (incluye riesgos de guerra)	Arbitro Unico *
<u>PANAMA.</u> - Estados Unidos	Garantía de Inversiones Privadas	8-3-62	Secc. 413 (b) 4 de la Ley de Seguridad Mutua 1954, modificada	Arbitro Unico *
	Convenios sobre el trato y protección de la Inversión	1982	Expropiación o nacionalización; guerra y otros conflictos, transferencias	Procedimientos convenidos, incluyendo arbitraje de la Comisión Interamericana para Arbitraje Comercial; Mecanismo complementario del Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones Tribunal arbitral o Corte Internacional de Justicia. *

PAISES	DENOMINACION	FECHA	RIESGOS CUBIERTOS	SOLUCION DE CONTROVERSIAS
PARAGUAY. - Gran Bretaña	Promoción y Protección de Inversiones	4-6-81	Riesgos de guerra, expropiación o nacionalización Tranferencia irrestricta de capital, utilidades, - (Como mínimo 20 % anual - en caso de dificultades - de balanza de pagos), in- tereses, dividendos, re- galías u honorarios.	Dictamen del Centro Interna- cional de Arreglos de Dife- rencias relativas a Inver- siones entre Estados Nacio- nales y de otros Estados. Tribunal Arbitral *
Francia	Fomento y protección de las inversiones en forma reciproca	12-8-80	Expropiación o nacionali- zación, libre transferen- cia de beneficios, rega- lías, intereses etc.	Centro Internacional de Arre- glos de Diferencias Relati- vas a Inversiones Tribunal Arbitral *
Estados Unidos	Adhesión al programa de garantía de inversiones de capitales privados - estadounidenses en el extranjero (cubre construcción de viviendas)	28-10-55 ampliado 11-8-66	Inconvertibilidad, confis- cación, expropiación, gue- rra, insurrección y revo- lución, (Secc. 413 b (4) de la Ley de Seguridad Mu- tua de 1954, modificada)	Arbitro Unico *
REPUBLICA DOMINICANA. - Estados Unidos	Garantía de Inversiones	2-1-62	No define	Arbitro Unico *
TRINIDAD Y TOBAGO. - Estados Unidos	Garantía de Inversiones	15-1-63	No define (incluye conver- tibilidad)	Arbitro Unico *

PAISES	DENOMINACION	FECHA	REGIESCOS CUBIERTOS	SOLUCION DE CONTROVERSIAS
URUGUAY.- Estados Unidos	Incentivos para inversiones	15-12-82	Riesgos cubiertos por la OPIC (inconvertibilidad, expropiación, guerra u otros conflictos), para proyectos registrados por el Gobierno de Uruguay, incluyendo contratos de provisión de bienes y servicios con entes públicos.	Tribunal Arbitral *

* Se aplica a controversias entre los Estados contratantes, y no a las que se susciten directamente con los inversores

Fuente: Correa, Zaldueño y Cherol. Regulación de la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. INTAL - BID Sector Jurídico - Institucional Buenos Aires, 1984 p.p. 85 - 87

(April 27, 1982)

**TREATY
BETWEEN
THE UNITED STATES OF AMERICA
AND**

**CONCERNING
THE RECIPROCAL ENCOURAGEMENT AND PROTECTION
OF INVESTMENTS**

THE UNITED STATES OF AMERICA AND

(each hereinafter referred to as a "Party"),

DESIRING to promote greater economic cooperation between them, particularly with respect to investments by nationals and companies of one Party in the territory of the other Party; and

RECOGNIZING that agreement upon the treatment to be accorded such investments will stimulate the flow of private capital and the economic development of both Parties,

AGREEING that discrimination on the basis of nationality by either Party against investments in its territory by nationals or companies of the other Party is not consistent with either a stable framework for investment or a maximum effective utilization of economic resources,

HAVE RESOLVED to conclude a treaty concerning the encouragement and reciprocal protection of investments, and

HAVE AGREED as follows:

ARTICLE I

DEFINITIONS

1. For the purposes of this Treaty,

(a) "company" means any kind of juridical entity, including any corporation, company, association, or other organization, that is duly incorporated, constituted, or otherwise duly organized, regardless of whether or not the entity is duly organized for pecuniary gain, privately or publicly owned, or organized with limited or unlimited liability.

(b) "company of a Party" means a company duly incorporated, constituted or otherwise duly organized under the applicable laws and regulations of a Party or a political subdivision thereof in which

(i) natural persons who are nationals of such Party, or

(ii) such Party or a political subdivision thereof or their agencies or instrumentalities

have a substantial interest as determined by such Party.

The juridical status of a company of a Party shall be recognized by the other Party and its political subdivisions.

Each Party reserves the right to deny to any of its own companies or to a company of the other Party the advantages of this treaty, if nationals of any third country control such company; provided that whenever one Party concludes that the benefits of this treaty should not be extended to a company of the other Party for this reason, it shall promptly notify the other Party.

(c) "investment" means every kind of investment, owned or controlled directly or indirectly, including equity, debt, service and investment contracts; and includes, but is not limited to:

(i) tangible and intangible property, including rights, such as mortgages, liens and pledges;

(ii) a company or shares of stock or other

interests in a company or interests in the assets thereof;

- (iii) a claim to money or a claim to performance having economic value due under an investment agreement;
- (iv) intellectual and industrial property rights, including, but not limited to, rights with respect to copyrights, patents, trademarks, trade names, industrial designs, trade secrets and know-how; and goodwill;
- (v) licenses and permits issued pursuant to law, including those issued for manufacture and sale of products;
- (vi) any right conferred by law or contract, including, but not limited to, rights to search for or utilize natural resources, and rights to manufacture, use and sell products.

Any alteration of the form in which assets are invested or reinvested shall not affect their character as investment.

(d) "own or control" means ownership or control that is direct or indirect, in whole or in part, including ownership or control exercised through subsidiaries or affiliates, wherever located.

(e) "national" of a Party means a natural person who is a national of a Party under its applicable law.

(f) "return" means an amount derived from or associated with an investment, including but not limited to, profit; dividend; interest; capital gain; royalty payment; management, technical assistance or other fee; and payment in kind.

ARTICLE II

TREATMENT OF INVESTMENTS

1. Each Party undertakes to provide and maintain a favorable environment for investments in its territory by nationals and companies of the other Party and shall, in applying its laws, regulations, administrative practices and procedures, and adjudicatory decisions, permit such investments to be established and acquired on terms and conditions that accord treatment no less favorable than the treatment it accords to investments of its own nationals or

companies or to nationals and companies of any third country, whichever is the most favorable.

2. Each Party shall accord existing or new investments in its territory of nationals or companies of the other Party, and associated activities, treatment no less favorable than that which it accords in like situations to investments and associated activities, of its own nationals or companies or of nationals or companies of any third country, whichever is the most favorable. Associated activities include, but are not limited to :

- (i) the establishment, control and maintenance of branches, agencies, offices, factories or other facilities for the conduct of business;
- (ii) the organization of companies under applicable laws and regulations; the acquisition of companies or interests in companies or in their property; and the management, control, maintenance, use, enjoyment and expansion, and the sale, liquidation, dissolution or other disposition, of companies organized or acquired;
- (iii) the making, performance and enforcement of contracts;
- (iv) the acquisition (whether by purchase, lease or otherwise), ownership and disposition (whether by sale, testament or otherwise), of personal property of all kinds, both tangible and intangible.
- (v) the leasing of real property appropriate for the conduct of business;
- (vi) the acquisition, maintenance and protection of copyrights, patents, trademarks, trade secrets, trade names, licenses and other approvals of products and manufacturing processes, and other industrial property rights; and,
- (vii) the borrowing of funds from local financial institutions, as well as the purchase and issuance of equity shares in the local financial markets.

3.(a) Notwithstanding the preceding provisions of this Article, each Party reserves the right to maintain limited exceptions to the standard of treatment otherwise required

concerning investments or associated activities if such exceptions fall within one of the sectors or matters listed in the Annex to this Treaty. Each Party agrees to notify the other Party of all such exceptions at the time this treaty enters into force. Moreover, each Party agrees to notify the other Party of any future exceptions with respect to the sectors or matters listed in the Annex, and to maintain the number of such exceptions to a minimum.

(b) Any exceptions, other than with respect to ownership of real property, shall be on a basis according treatment no less favorable than that accorded to investment, or associated activities, of nationals or companies of any third country. Moreover, no exception introduced after the date of entry into force of this treaty shall apply to investments of nationals or companies of the other party existing in that sector at the time the exception becomes effective.

4. Investment of nationals and companies of either party shall at all times be accorded fair and equitable treatment and shall enjoy full protection and security in the territory of the other party. The treatment, protection and security of investment shall be in accordance with applicable national laws, and shall in no case be less than that required by international law. Neither party shall in any way impair by arbitrary and discriminatory measures the management, operation, maintenance, use, enjoyment, acquisition, expansion, or disposal of investment made by nationals or companies of the other party. Each party shall observe any obligation it may have entered into with regard to investment of nationals or companies of the other party.

5. (a) Subject to the laws relating to the entry and sojourn of aliens, nationals of either Party shall be permitted to enter and to remain in the territory of the other Party for the purpose of establishing, developing, directing, administering or advising on the operations of an investment to which they have committed or are in the process of committing a substantial amount of capital or other resources.

(b) Nationals and companies of either Party shall be permitted to engage, within the territories of the other Party, professional, technical and managerial personnel of their choice, regardless of nationality, for the particular purpose of rendering professional, technical and managerial assistance necessary for the planning and operation of investments.

6. The Parties recognize that, consistent with Paragraph 2 of this Article, conditions of competitive equality should be maintained where investments owned or controlled by a Party or its agencies or instrumentalities

are in competition, within the territory of such Party, with privately owned or controlled investments of nationals or companies of the other Party. In such situations, the privately owned or controlled investments shall receive treatment which is equivalent with regard to any special economic advantage accorded the publicly owned or controlled investments.

7. Neither Party shall impose performance requirements as a condition of establishment, expansion or maintenance of investments owned by nationals or companies of the other Party, which require or enforce commitments to export goods produced, or which specify that goods or services must be purchased locally, or which impose any other similar requirements, and which potentially or actually have an adverse effect on the trade and/or investments of the nationals or companies of the other Party.

8. Each Party recognizes that in order to maintain a favorable environment for investments in its territory by nationals or companies of the other Party, each party shall provide effective means of asserting claims and enforcing rights with respect to investment agreements, investment authorizations and properties. Each Party shall grant to nationals or companies of the other Party, on terms and conditions no less favorable than those which it grants in like situations to its own nationals or companies or to nationals or companies of any third country, whichever is the most favorable treatment, the right of access to its courts of justice, administrative tribunals and agencies, and all other bodies exercising adjudicatory authority, and the right to employ persons of their choice, who otherwise qualify under applicable laws and regulations of the forum regardless of nationality, for the purpose of asserting claims, and enforcing rights, with respect to their investments.

9. Each Party shall make public all laws, regulations, administrative practices and procedures, and adjudicatory decisions that pertain to or affect investments in its territory of nationals or companies of the other Party.

10. The treatment accorded by the United States to nationals or companies of the other Party under the provisions of Paragraphs 1 and 2 of this Article shall in any State, Territory or possession of the United States of America be the treatment accorded therein to companies incorporated, constituted or otherwise duly organized in other States, Territories or possessions of the United States.

ARTICLE III

COMPENSATION FOR EXPROPRIATION

1. No investment or any part of an investment of a national or a company of either Party shall be expropriated or nationalized by the other Party -- or subjected to any other measure, direct or indirect (including the levying of taxation, the compulsory sale of all or part of such an investment, or the impairment or deprivation of management, control or economic value of such an investment by the national or company concerned), if the effect of such other measure, or a series of such other measures, would be tantamount to expropriation or nationalization (all expropriations, all nationalizations and all such other measures hereinafter referred to as "expropriation")-- unless the expropriation

- (a) is done for a public purpose;
- (b) is accomplished under due process of law;
- (c) is not discriminatory;
- (d) is accompanied by prompt, adequate and effective compensation; and
- (e) does not violate any specific provision on contractual stability or expropriation contained in an investment agreement between the national or company concerned and the Party making the expropriation.

Compensation shall be equivalent to the fair market value of the expropriated investment. The calculation of such compensation shall not reflect any reduction in such fair market value due to either prior public notice or announcement of the expropriatory action, or the occurrence of the events that constituted or resulted in the expropriatory action, or any unproven claims. Such compensation shall be paid without delay, shall be effectively realizable, shall bear current interest from the date of the expropriation at a rate equivalent to current international rates, and shall be freely transferable in accordance with the provisions of Article V and at the prevailing rate of exchange on the date of expropriation.

2. If either Party expropriates the investment of any company duly incorporated, constituted or otherwise duly organized in its territory; and if nationals or companies of the other Party, directly or indirectly, own, hold or have other rights with respect to the equity of such company, then the Party within whose territory the expropriation occurs shall ensure that such nationals or companies of the other Party receive compensation in accordance with the provisions of the preceding paragraph.

3. Except as otherwise provided in an agreement between the parties, or between a Party and a national or company of the other Party, a national or company of either Party that asserts that all or part of its investment in the territory of the other Party has been expropriated shall have a right to prompt review by the appropriate judicial or administrative authorities of such other Party to determine whether any such expropriation has occurred and, if so, whether such expropriation, and any compensation therefore, conforms to the principles of international law as set forth in this Article.

ARTICLE IV

COMPENSATION FOR DAMAGES DUE

TO WAR AND SIMILAR EVENTS

1. Nationals or companies of either Party whose investments or returns in the territory of the other Party suffer

- (a) damages due to war or other armed conflict between such other Party and a third country or
- (b) damages due to revolution, state of national emergency, revolt, insurrection, riot or act of terrorism in the territory of such other Party,

shall be accorded treatment no less favorable than that which such other Party accords to its own nationals or companies or to nationals or companies of any third country, whichever is the most favorable treatment, when making restitution, indemnification, compensation or other appropriate settlement with respect to such damages.

2. In the event that such damages or losses result from:

- (a) a requisitioning of property by the other Party's forces or authorities, or
- (b) destruction of property by the other Party's forces or authorities which was not caused in combat action or was not required by the necessity of the situation,

the national or company shall be accorded restitution or adequate compensation consistent with Article III.

3. The payment of any indemnification, compensation or other appropriate settlement pursuant to this Article shall be made in accordance with Article V.

ARTICLE V
TRANSFERS

1. Each Party shall permit all transfers related to an investment in its territory of a national or company of the other Party to be made freely and without delay into and out of its territory. Such transfers include, but are not limited to, the following: returns; compensation; payments made arising out of a dispute concerning an investment; payments made under a contract, including amortization of principal and accrued interest payments made pursuant to a loan agreement; amounts to cover expenses relating to the management of the investment; royalties and other payments derived from licenses, franchises or other grants of rights or from administrative or technical assistance agreements, including management fees; proceeds from the sale of all or any part of an investment and from the partial or complete liquidation of the company concerned, including any incremental value; additional contributions to capital necessary or appropriate for the maintenance or development of an investment.

2. To the extent a national or company of either Party has not made another arrangement with the appropriate authorities of the other Party in whose territory the investment of such national or company is situated, currency transfers made pursuant to Paragraph 1 of this Article shall be permitted in a currency or currencies to be selected by such national or company. Such transfers shall be made at the prevailing market rate of exchange on the date of transfer with respect to spot transactions in the currency or currencies to be transferred.

3. Notwithstanding the preceding paragraphs, either Party may maintain laws and regulations: (a) requiring reports of currency transfer; and (b) imposing income taxes by such means as a withholding tax applicable to dividends or other transfers. Furthermore, either Party may protect the rights of creditors, or ensure the satisfaction of judgments in adjudicatory proceedings, through the equitable, nondiscriminatory and good faith application of its law.

ARTICLE VI

CONSULTATIONS

AND

EXCHANGE OF INFORMATION

1. The Parties shall, upon the written request of either of them, promptly hold consultations to discuss the interpretation or application of the Treaty or to resolve any disputes in connection therewith. Consultations shall be held should one party request consultations on grounds that its national interests are or are likely to be adversely affected by laws, regulations, administrative practices or procedures, adjudicatory decisions, or policies of the other party that pertain to or affect investments of its nationals or companies in the territory of such other Party, including conditions imposed on establishment. The consultations will aim to correct the potential adverse effects that laws, regulations, administrative practices or procedures, adjudicatory decisions, or policies may have on the Party requesting the consultations.

2. If one Party requests in writing that the other Party supply information in its possession concerning investments in its territory by nationals or companies of the Party making the request, then the other Party shall, consistent with its applicable laws and regulations and with due regard for business confidentiality, endeavor to establish appropriate procedures and arrangements for the provision of any such information.

ARTICLE VII

SETTLEMENT OF INVESTMENT DISPUTES BETWEEN

ONE PARTY AND A NATIONAL OR COMPANY

OF THE OTHER PARTY

1. For purposes of this Article, an investment dispute is defined as a dispute involving (i) the interpretation or application of an investment agreement between a Party and a national or company of the other Party; (ii) the interpretation or application of any investment authorization granted by its foreign investment authority to such national or company; or (iii) an alleged breach of any right conferred or created by this Treaty with respect to an investment.

2. In the event of an investment dispute between a Party and a national or company of the other Party with respect to an investment of such national or company in the territory of such Party, the parties shall initially seek to resolve the dispute by consultation and negotiation. The parties may, upon the initiative of either of them and as a part of their consultation and negotiation, agree to rely upon non-binding, third-party procedures, such as the fact-finding facility available under the Rules of the

Additional Facility ("Additional Facility") of the International Centre for the Settlement of Investment Disputes ("Centre"). If the dispute cannot be resolved through consultation and negotiation, then the dispute shall be submitted for settlement in accordance with the applicable dispute-settlement procedures upon which they have previously agreed. With respect to expropriation by either Party, any dispute-settlement procedures specified in an investment agreement between such Party and such national or company shall remain binding and shall be enforceable in accordance with the terms of the investment agreement and relevant provisions of domestic laws of such Party and treaties and other international agreements regarding enforcement of arbitral awards to which such Party has subscribed.

3. (a) In the event that the dispute is not resolved under procedures specified above, the national or company concerned may choose to consent in writing to the submission of the dispute to the Centre or the Additional Facility for settlement by conciliation or binding arbitration, if, within six (6) months of the date upon which it arose: (i) the dispute has not been settled through consultation and negotiation; or (ii) the dispute has not, for any reason, been submitted by the national or company for resolution in accordance with any applicable dispute-settlement procedures previously agreed to by the parties to the dispute; or (iii) the national or company concerned has not brought the dispute before the courts of justice or administrative tribunals or agencies of competent jurisdiction of the Party that is a party to the dispute. Once the national or company concerned has so consented, either party to the dispute may institute proceedings before the Centre or the Additional Facility. If the parties disagree over whether conciliation or binding arbitration is the more appropriate procedure to be employed, the opinion of the national or company concerned shall prevail.

(b) Each Party hereby consents to the submission of an investment dispute to the Centre for settlement by conciliation or binding arbitration.

(c) Conciliation or binding arbitration of such disputes shall be done in accordance with the provisions of the Convention on the Settlement of Investment Disputes Between States and Nationals of other States ("Convention") and the Regulations and Rules of the Centre, or, if the Convention should, for any reason, be inapplicable, the Rules of the Additional Facility.

4. In any proceeding, judicial, arbitral or otherwise, concerning an investment dispute between it and a national or company of the other Party, a Party shall not assert, as a defense, counter-claim, right of set-off or otherwise, that the national or company concerned has received or will

receive, pursuant to an insurance contract, indemnification or other compensation for all or part of its alleged damages from any third party whatsoever, whether public or private, including such other Party and its political subdivisions, agencies and instrumentalities.

5. For the purpose of any proceedings initiated before the Centre or the Additional Facility of the Centre in accordance with this Article, any company duly incorporated, constituted or otherwise duly organized under the applicable laws and regulations of either Party or a political subdivision thereof but that, before the occurrence of the event or events giving rise to the dispute, was owned or controlled by nationals or companies of the other Party, shall be treated as a national or company of such other Party.

6. The provisions of this Article shall not apply to a dispute arising under an export credit, guarantee, or insurance arrangement involving a Party for which other means of settling disputes have been agreed to.

ARTICLE VIII

SETTLEMENT OF DISPUTES BETWEEN THE PARTIES CONCERNING INTERPRETATION OR APPLICATION OF THIS TREATY

1. Any dispute between the Parties concerning the interpretation or application of this treaty should, if possible, be resolved through diplomatic channels. In this regard, the parties agree to consult promptly upon the written request of either of them for the purpose of discussing the interpretation or application of the treaty or to resolve any disputes in connection therewith.

2. If the dispute cannot be resolved through consultations or other diplomatic channels, it shall, upon the agreement of the parties, be submitted to the International Court of Justice. In the absence of such agreement, the dispute shall, upon the request of either party, be submitted to an arbitral tribunal (hereinafter referred to as the "Tribunal") for binding decision in accordance with the applicable rules and principles of international law.

3. The Tribunal shall be constituted ad hoc in the following fashion: each Party will appoint a member, and these two members will elect, as chairman, a national of a

third state. The members shall be appointed within 60 days, and the chairman within 90 days, after a Party has requested arbitration of a dispute.

4. If the periods set forth in Paragraph 3 above are not met, and in the absence of some other arrangement between the Parties, either Party may invite the President of the International Court of Justice to make the necessary appointments. If the President is a national of either of the Parties or is unable to act for any reason, either Party may invite the Vice President, or if he is also a national of either Party or otherwise unable to act, the next most senior member of the International Court of Justice, to make the appointment.

5. In the event that an arbitrator is for any reason unable to perform his duties, a replacement shall be appointed within thirty (30) days of determination thereof, utilizing the same method by which the arbitrator being replaced was appointed. If the replacement is not appointed within the time limit specified above, either Party may invite the President of the International Court of Justice to make the necessary appointment. If the President is a national of either of the Parties or is unable to act for any reason, either Party may invite the Vice President, or if he is also a national of either Party or otherwise unable to act, the next most senior member of the International Court of Justice, to make the appointment.

6. Unless otherwise agreed to by the Parties to the dispute, all submissions shall be made and all hearings shall be completed within one hundred and twenty (120) days of the date of the selection of the third arbitrator, and the Tribunal shall render its decision within thirty (30) days of the later of the date of the final submissions or the date of the closing of the hearings.

7. Each Party shall bear the cost of its own representation in the proceedings. The expenses of the arbitrators, including the chairman, and of the Tribunal, shall be borne in equal parts by the Parties, unless the Tribunal in its discretion should direct that a higher proportion of costs shall be borne by one of them.

8. Except as otherwise agreed to by the Parties, arbitration proceedings shall be governed by the Model Rules on Arbitral Procedure adopted by the United Nations International Law Commission in 1958 ("Model Rules" and commended to Member States by the United Nations General Assembly in Resolution 1262(XIII)). To the extent that procedural questions are not resolved by this Article or the Model Rules they shall be resolved by the Tribunal. Notwithstanding any other provision of this Treaty or the

Model Rules, the Tribunal shall in all cases act by majority vote.

ARTICLE IX

PRESERVATION OF RIGHTS

1. This Treaty shall not supersede, prejudice, or otherwise derogate from (a) laws, regulations, administrative practices or procedures, or adjudicatory decisions of either Party, (b) international legal obligations, or (c) obligations assumed by either Party, including those contained in an investment agreement or an investment authorization, whether extant at the time of entry into force of this Treaty or thereafter, that entitle investments, or associated activities of nationals or companies of the other Party to treatment more favorable than that accorded by this Treaty in like situations.

2. This Treaty shall not supersede or terminate any other agreement between the two Parties in force on the date on which this Treaty enters into force.

ARTICLE X

MEASURES NOT PRECLUDED BY TREATY

1. This Treaty shall not preclude the application by either Party or any political subdivision thereof of any and all measures necessary for the maintenance of public order and morals, the fulfillment of its obligations with respect to the maintenance or restoration of international peace or security, or the protection of its own essential security interests.

2. This Treaty shall not preclude either Party from prescribing special formalities in connection with the establishment of investments in its territory of nationals and companies of the other Party, but such formalities shall not impair the substance of any of the rights set forth in this Treaty.

ARTICLE XI

TAXATION

With respect to its tax policies, each Party should strive to accord fairness and equity in the treatment of investments of nationals or companies of the other Party. Nevertheless, all matters relating to the taxation of nationals or companies of a Party, or their investment in the territory of the other Party, shall be excluded from the application of the provisions of this Treaty, unless such matters come within the provisions of Articles III or V.

ARTICLE XII

APPLICATION OF TREATY TO

POLITICAL SUB-DIVISIONS OF THE

PARTIES

This Treaty shall apply to political subdivisions of the Parties.

ARTICLE XIII

ENTRY INTO FORCE

AND

DURATION AND TERMINATION

1. This Treaty shall be ratified by each of the Parties, and the ratifications thereof shall be exchanged as soon as possible.

2. This Treaty shall enter into force thirty (30) days after the date of exchange of ratifications. It shall remain in force for a period of ten (10) years and shall continue in force unless terminated in accordance with Paragraph 3 of this Article. It shall apply to investments existing at the time of entry into force as well as to investments made or acquired thereafter.

3. Either Party may, by giving one (1) year's written notice to the other Party, terminate this Treaty at the end of the initial ten (10) year period or at any time thereafter.

4. With respect to investments made or acquired prior to the date of termination of this Treaty and to which this Treaty otherwise applies, the provisions of all of the other Articles of this Treaty shall continue to be effective for a further period of ten (10) years from such date of termination.

IN WITNESS WHEREOF, the respective plenipotentiaries have signed this Treaty.

DONE in duplicate at _____ on the day of _____ in the English and _____ languages, both texts being authentic.

FOR THE GOVERNMENT OF
THE UNITED STATES OF
AMERICA

FOR THE GOVERNMENT OF
_____ :

INDICE DE CUADROS

- 1.- Las más grandes Empresas Transnacionales en el mundo, 1983.
- 2.- Empresas Multinacionales de algunas economías de mercado de sarrolladas: número de filiales y distribución por zonas, - 1968 o 1969.
- 3.- Control ejercido por las ET's sobre el capital de sus subsidiarias (distribución porcentual del número de subsidiarias instaladas por período).
- 4.- Control de las ET's estadounidenses sobre el capital de sus subsidiarias latinoamericanas, 1975.
- 5.- Remesas y utilidades de empresas manufactureras estadounidenses en América Latina.
- 6.- Destino de la Inversión Extranjera Directa acumulada, 1978.
- 7.- Distribución sectorial de las Inversiones Extranjeras Directas originadas en los principales países centrales.
- 8.- Inversión Extranjera Directa acumulada según el país de - - origen, 1978.
- 9.- Precios de factura de algunos medicamentos declarados por el Laboratorio Pfizer de Chile, comparados con los precios vigentes en el mercado internacional.
- 10.- Comercio Intraempresa en las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, 1977.
- 11.- México: exportaciones de manufacturas de las filiales de empresas estadounidenses y comercio internacional en el interior de las empresas, por industrias, 1966 - 1972.
- 12.- Promedio de la participación de transnacionales en las exportaciones mexicanas de cada rubro, 1977.
- 13.- Participación de las empresas extranjeras en las exportaciones mexicanas, 1977.
- 14.- Lista de 84 Bancos Transnacionales 1975 y 1978.
- 15.- Red extranjera de 84 Bancos Transnacionales, 1975.
- 16.- Número de bancos transnacionales representados en los principales Centros Financieros, 1975.

- 17.- Distribución de filiales de bancos transnacionales en Centros Financieros, 1975.
- 18.- La capacidad de investigación y desarrollo en el mundo, 1973
- 19.- Brasil. Distribución porcentual de los pagos por transferencia de tecnología, según su naturaleza y la propiedad de la empresa, 1965-1970.
- 20.- México: pagos realizados por tecnología.
- 21.- Publicidad como porcentaje del PNB y gastos per cápita en pu blicidad en determinados países.
- 22.- Mayores agencias publicitarias en el mundo en 1977.
- 23.- 10 mayores agencias publicitarias transnacionales de propiedad estadounidense: porcentaje de los ingresos procedente de operaciones en el exterior y número de países en que actúan, 1977.
- 24.- Distribución de oficinas exteriores de las 10 principales -- agencias de los Estados Unidos en 58 países.
- 25.- Espacio publicitario en la prensa latinoamericana.

CUADRO I.

LAS MAS GRANDES EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL MUNDO,
1983.

Lugar		Compañía	País de Origen	Ventas*	Ganancia neta*
1983	1982				
1	1	Exxon	E. U.	88,561,134	4,977,957
2	2	Royal Dutch/Shell Group.	Países Bajos/R.U.	80,550,885	4,174,736
3	3	General Motors	E. U.	74,581,600	3,730,200
4	4	Mobil	E. U.	54,607,000	1,503,000
5	5	British Petroleum	R. U.	49,194,886	1,562,873
6	7	Ford Motor	E. U.	44,454,600	1,866,900
7	8	IBM	E. U.	40,180,000	5,485,000
8	6	Texaco	E. U.	40,068,000	1,233,000
9	10	E.I. du Pont de Memours	E. U.	35,378,000	1,127,000
10	12	Standard Oil (7nd.)	E. U.	27,635,000	1,868,000
11	9	Standard Oil of California	E. U.	27,342,000	1,590,000
12	14	General Electric	E. U.	26,797,000	2,024,000
13	11	Gulf Oil	E. U.	26,581,000	978,000
14	15	Atlantic Richfield	E. U.	25,147,036	1,547,875
15	13	ENI	Italia	25,022,358	(928,925)
16	10	IRI	Italia	24,518,447	N. D.
17	17	Unilever	Países Bajos/R.U.	20,291,583	583,614
18	33	Toyota Motor	Japón	19,741,094	918,421
19	18	Shell Oil	E. U.	19,678,000	1,633,000
20	22	Occidental Petroleum	E. U.	19,115,700	566,700
21	19	Francoise des Pétroles	Francia	18,350,186	101,548
22	23	Eif-Aquitaine	Francia	18,188,156	488,451
23	21	U.S. Steel	E. U.	16,869,000	(1,161,000)
24	39	Matsushita Electric Industrial	Japón	16,719,440	766,060
25	28	Philips Gloeilampen fabrieken	Países Bajos	16,176,941	226,631
26	27	Hitachi	Japón	15,804,301	603,287
27	24	Siemens	RFA.	15,724,273	296,074
28	25	Nissan Motor	Japón	15,697,733	416,337
29	36	Volkswagenwerk	RFA	15,693,352	(51,083)
30	29	Daimler-Benz	RFA	15,660,437	404,580

Lugar	Compañía	País de Origen	Ventas*	Ganancia neta*	
1983	- 1982				
31	32	Phillips Petroleum	E. U.	15,249,000	721,000
32	34	Sun	E. U.	14,730,000	453,000
33	45	United Technologies	E. U.	14,669,265	509,173
34	43	Bayer	R. F. A.	14,615,594	295,889
35	42	Hoechst	R. F. A.	14,558,235	128,987
36	31	Renault	Francia	14,467,765	(206,769)
37	37	Fiat	Italia	14,466,548	N. D.
38	38	Tenneco	E. U.	14,353,000	716,000
39	30	ITT	E. U.	14,155,408	674,510
40	44	Nestlé	Suiza	13,303,618	600,360
41	48	BASF	RFA	13,250,424	202,464
42	.	Chrysler	E. U.	13,240,399	700,900
43	.	Volvo	Suecia	12,963,008	26,588
44	50	Imperial Chemical Industries	R. U.	12,750,075	573,003
45	.	Procter and Gamble	E. U.	12,452,000	866,000
46	35	BAT Industries	R. U.	12,083,087	475,987
47	.	R.J. Reynolds Industries	E. U.	11,957,000	881,000
48	46	Mitsubishi Heavy Industries	Japón	11,916,259	98,396
T O T A L.				1,179,509,827	

* miles de dólares.

FUENTE: Fortune, August 20, 1984.

CUADRO 2.

EMPRESAS MULTINACIONALES DE ALGUNAS ECONOMÍAS DE MERCADO DESARROLLADAS:
Número de filiales y distribución por zonas.
1968 ó 1969

Países de origen ^{a/}	Número mínimo de filiales ^{b/}	Distribución de filiales por zonas				
		Economías de mercado desarrolladas	Países en Desarrollo	i Africa	Hemisferio Occidental	Asia ^{c/}
Estados Unidos	9 691	74,7	25,3	8,3	72,8	18,8
Reino Unido	7 116	68,2	31,8	40,0	28,5	31,5
R.F.A.	2 916	82,2	17,8	21,8	49,9	28,3
Francia	2 023	59,7	40,3	66,6	24,1	9,2
Suiza	1 456	85,7	14,4	15,8	60,3	23,9
Suecia	1 159	83,4	16,6	10,4	66,7	22,9
Países Bajos	1 118	72,6	27,4	27,8	47,4	24,8
Bélgica	594	69,7	30,3	69,4	21,7	8,9
Italia	459	67,3	32,7	30,0	56,0	14,0
Dinamarca	354	84,8	15,2	27,8	35,2	37,0
Noruega	220	84,6	15,5	47,1	26,5	26,5
Austria	105	81,0	19,0	5,0	50,0	45,0
Luxemburgo	55	85,5	14,5	37,5	62,5	--
España	26	73,1	26,9	14,3	85,7	--
Portugal	8	50,0	50,0	75,0	25,0	--
Total	27 300	73,6	26,4	29,3	47,9	22,8

a/ Los países están dispuestos en orden descendente según el número mínimo de filiales.

b/ Esta columna solo contiene el número de "vínculos" entre las empresas matrices y los países receptores. Se cuenta como un solo "vínculo" dos o mas filiales de una empresa dada en un solo país extranjero.

c/ Incluye Oceanía (salvo Australia y Nueva Zelandia), Turquía y Chipre.

FUENTE: ONU. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial. ST/ECA/190. Naciones Unidas, Nueva York, 1973.

CUADRO 3

CONTROL EJERCIDO POR LAS ET SOBRE EL CAPITAL DE SUS
SUBSIDIARIAS.
(Distribución porcentual del número de subsidiarias instaladas por período).

	95% o más	Entre 51 y 94%	Entre 5 y 50%	Total
Estadounidenses				
1956/60	59	15	26	100
1973/75	59	12	29	100
No estadounidenses				
1956/61	51	21	28	100
1968/70	45	21	34	100

CUADRO 4

CONTROL DE LAS ET ESTADOUNIDENSES SOBRE EL CAPITAL DE SUS
SUBSIDIARIAS LATINOAMERICANAS, 1975.
(Distribución porcentual del número de subsidiarias acumuladas).

	95% o más	Entre 51 y 94%	Entre 5 y 50%	Total
Argentina	79	12	9	100
Brasil	71	12	17	100
México	62	9	29	100
América Central	81	7	12	100
Resto de América Latina	67	15	18	100
Total de América Latina	71	11	18	100
Total mundial	74	10	16	100

FUENTE: Basualdo, Eduardo.

Tendencia de la Transnacionalización en América Latina durante
el decenio de los setenta. En comercio Exterior, Vol. 32, núm.
7, México, julio de 1982.

CUADRO 5

REMESAS Y UTILIDADES DE EMPRESAS MANUFACTURERAS ESTADOUNIDENSES
EN AMÉRICA LATINA.
(millones de dólares).

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
1. Regalias y Pat América Latina.	116	116	124	135	147	153	127	123	132	134
Argentina	18	15	15	12	9	n.d.	8	8	20	8
Brasil	7	7	9	9	9	n.d.	8	15	3	-2
México	52	51	58	73	85	97	76	63	78	92
Venezuela.	11	15	15	18	12	n.d.	8	10	5	9
2. Dividendos e intereses a América Latina.	205	208	236	275	343	359	491	424	543	835
Argentina	46	27	n.d.	n.d.	22	2	23	49	79	146
Brasil	51	44	46	45	34	76	126	130	191	306
México	64	64	65	74	74	111	157	77	113	175
Venezuela	20	28	40	75	40	53	47	45	62	60
3. Utilidades totales ^b América Latina.	580	570	724	886	1078	1313	1133	1225	1794	1887
Argentina	83	65	n.d.	n.d.	8	n.d.	156	69	10	391
Brasil	163	175	244	313	284	n.d.	459	395	662	243
México	173	156	218	285	344	344	98	265	546	736
Venezuela.	60	67	76	87	99	n.d.	137	178	163	59

n.d. Datos no disponibles para no dar a conocer a empresas individuales.

FUENTE: Chudnovsky, Daniel. Las filiales estadounidenses en el sector manufacturero de América Latina. Sus cambiantes pautas de repatriación de utilidades., en Comercio Exterior, vol. 32, núm. 7, México, julio de 1982.

CUADRO 6.

Destino de la IED acumulada.
(Miles de millones de dólares de 1978).

	1967		1973		1975		1978	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Total	237.7	100	320.9	100	316.9	100	369.3	100
Países centra- les.	164.6	69	231.4	72	224.7	71	264.0	71
Países perifé- ricos.	73.1	31	89.5	28	92.5	29	105.3	29
América Latina	31.7	13	35.4	11	33.5	11	37.5	10

1. Comprende los 19 países latinoamericanos.

FUENTE: Basualdo, Eduardo. Tendencia de la Transnacionalización en América Latina durante el decenio de los setenta. En Comercio Exterior, Vol. 32, núm. 7, México, julio de 1982.

CUADRO 7

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS IED ORIGINADAS EN LOS PRINCIPALES PAISES CENTRALES
(Porcentajes)

Origen	Destino	Total	Industria		Industria Manufacturera	Terciario	
			Extractiva	Petróleo		Total	Comercio
Estados Unidos							
Países centrales	1971	100	6.4	21.9	49.6	21.9	8.6
	1976	100	4.6	23.4	49.3	22.7	8.8
Países dependientes	1971	100	10.5	34.8	28.8	25.9	7.1
	1976	100	7.5	10.0	39.5	43.0	11.0
Reino Unido							
Países centrales	1971	100	8.9	--	65.9	25.2	11.9
	1976	100	7.4	--	62.9	29.7	16.5
Países dependientes	1971	100	7.2	--	41.1	51.7	16.3
	1976	100	4.1	---	47.5	48.4	17.7
Alemania							
Países centrales	1971	100	4.7	2.7	77.0	15.6	1.0
	1976	100 ¹	1.9	4.4	72.4	21.3	1.5
Países dependientes	1971	100	1.8	3.5	72.7	22.0	1.4
	1976	100 ¹	1.0	6.0	61.2	31.8	1.0
Japón							
Países centrales	1971	100 ²		21.0	17.8	61.2	18.2
	1976	100 ³		21.9	19.2	58.9	26.0
Países dependientes	1971	100 ²		42.1	36.1	21.8	2.1
	1976	100 ³		30.6	46.9	22.5	3.5

1. 1975. / 2. 31 de mayo de 1979. / 3. 31 de marzo de 1976.

FUENTE: OCDE. Investissement international et entreprises multinationales, París, 1982.

FUENTE: Basualdo, Eduardo. Tendencia de la transnacionalización en América Latina durante el decenio de los setenta. En Comercio Exterior, Vol. 32, núm. 7, México, julio de 1982.

CUADRO 8

IED acumulada según el país de origen.

(Miles de millones de dólares de 1978).

	1967		1973		1975		1978	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Total	237.7	100	320.9	100	316.9	100	369.3	100
Estados Unidos	117.9	49.6	155.8	48.6	149.5	47.0	168.1	45.5
Japón	3.1	1.3	15.8	4.9	19.2	6.0	26.8	7.3
Alemania Federal	6.2	2.6	18.3	5.7	19.3	6.0	31.8	8.6
Otros	110.1	46.3	130.8	40.8	128.9	41.0	142.6	38.6

FUENTES: N.U./CET. op. cit. y J. Stopford, J. Dunning y K. Haberich, op. cit.

Basualdo, Eduardo. Tendencia de la Transnacionalización en América Latina durante el -
decenio de los setenta.

En Comercio Exterior, Vol. 32, núm. 7,
México, julio de 1982.

CUADRO 9

Precios de factura de algunos medicamentos declarados por el laboratorio Pfizer de Chile, comparados con los precios vigentes en el mercado internacional.

(En dólares por kilogramo).

Producto	Precio de Pfizer	Precio Internacional
Tiotixeno.	3 027	500
Terramicina	152	36
Sigmamicina	172	45
Sigmamicina	290	60
Terramicina sin elaborar . .	32	22

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior,
Comercio Exterior,
México, D.F., septiembre de 1973,
pág. 16.

FUENTE: UNCTAD. "Posición Dominante de las Empresas Transnacionales en el mercado". TD/B/C.2/167. Naciones Unidas, Nueva York, 1978.

CUADRO 10

Comercio Intraempresa en las exportaciones -
mexicanas a Estados Unidos, 1977.

<u>Producto.</u>	<u>%</u>
Total	48.3
Alimentos	8.9
Bebidas y Tabaco	36.7
Materias Primas vegetales y minerales	45.6
Manufacturas ligeras	31.1
Maquinaria y equipo de transporte	85.7
Manufacturas varias	62.6

Elaboraciones con la cinta magnética IQ 246 del Departamento del Censo de Estados Unidos.

FUENTE: Rogelio Ramirez de la O. Las Empresas Transnacionales y el Comercio Exterior de México. Comercio Exterior, Vol. 31, núm. 10, México, octubre de 1981.

CUADRO 11

México: Exportaciones de manufacturas de las filiales de empresas estadounidenses y comercio - internacional en el interior de las empresas, por industrias, 1966 y 1972.

Industria	Valor de las exportaciones (en miles de dólares)				Porcentaje del comercio en el interior de las empresas de las empresas 1972
	1966		1972		
	Total	A la empresa matriz	Total	A la empresa matriz	
Productos alimenticios . .	2 601	2 320	7 093	5 446	77
Productos textiles	0	0	0	0	0
Papel	0	0	0	0	0
Productos químicos . . .	12 472	8 222	32 941	18 466	56
Caucho	107	94	520	394	76
Piedra, vidrio y arcilla .	628	0	1 616	154	10
Metales primarios y elabo rados	35	0	2 361	1 310	55
Maquinaria no eléctrica .	488	444	7 320	5 033	70
Maquinaria eléctrica . .	599	293	28 529	25 498	89
Transporte	4 379	4 379	48 514	46 480	100
Instrumentos	875	875	8 989	8 949	100
Otras	0	0	1 188	934	79
Total	22 184	16 627	137 071	112 724	82

- 380 -

Fuente: Congreso de los Estados Unidos de América, Senate Committee on Foreign Relations, Multinational Corporations in Brazil and México: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power, Report to the Subcommittee on Multinational Corporations, preparado por R.S. Newfarmer y W.F. Mueller, Washington, D.C., US. Government Printing Office, 1975, pág. 27.

Fuente: UNCTAD. "Posición Dominante de las Empresas Transnacionales en el mercado." TD/B/C.2/167. Naciones Unidas, Nueva York, 1978.

CUADRO 12

Promedio de la participación de transnacionales en las exportaciones mexicanas de cada rubro, 1977.

<u>Sectores</u>	<u>%</u>
Productos Primarios	8.4
Alimentos y Bebidas	43.6
Manufacturas Ligeras 1)	25.2
Hule y Química	75.2
Maquinaria y equipo	78.5

1) Incluye textiles, madera, papel, editorial, piel, minerales no - metálicos, metales y sus manufacturas.

Elaborado con datos sobre exportaciones de empresas extranjeras del Centro de Ecodesarrollo, y datos del Banco de México sobre exportaciones totales mexicanas.

FUENTE: Rogelio Ramírez de la O. Las Empresas Transnacionales y el Comercio Exterior de México. Comercio Exterior, Vol. 31 núm. 10, México, octubre de 1981.

CUADRO 13

Participación de las Empresas Extranjeras en las Exportaciones Mexicanas, 1977.
(millones de dólares).

Ramas	Total	Empresas Extranjeras	%
2 Agricultura	1,533.2	16.8	1.1
5- 6 Minería	259.0	218.9	84.5
7 Petróleo y Derivados	1,029.0	2.0	0.2
8-11 Leche, cereales, ali- mentos y bebidas	76.9	33.5	43.6
13-15 Textiles y ropa	143.7	6.3	4.4
16-17 Madera y papel	47.3	2.2	4.6
18 Editorial	38.7	26.4	68.2
19 Pielés	6.5	2.7	41.5
20-27 Hule y Químicos	235.7	177.2	75.2
28 Minerales no metálicos	108.9	21.0	19.3
29-30 Metales y manufacturas	64.8	44.7	69.0
31-34 Maquinaria y equipo de Transporte	446.6	350.5	78.5
35 Varias manufacturas y - otros	427.3	13.7	3.2
36-45 Comercio y Servicios	---	20.7	---
TOTAL	4,418.0	936.6	21.1
13-35 Suma manufacturas	1,519.5	644.7	42.4
Suma ajustada 1)	1,339.7	665.4	46.2

1) La suma ajustada de manufacturas se obtiene eliminando parte de la industria 35 (denominada por el Banco de México "productos no clasificados") - de las exportaciones totales mexicanas y añadiendo a las exportaciones de las empresas extranjeras de manufacturas las de las ramas 36 a 45.

- Elaborado con datos sobre exportaciones de empresas extranjeras del - Centro de Ecodesarrollo, y datos del Banco de México sobre exportaciones totales mexicanas.

FUENTE: Rogelio Ramírez de la O. Las Empresas Transnacionales y el - Comercio Exterior de México. Comercio Exterior, Vol. 31, - - - - -
núm. 10, México, octubre de 1981.

CUADRO 14

LISTA DE 84 BANCOS TRANSNACIONALES.

1975 y 1978.

Nombre a/	País de Origen	Lugar entre los 300 más importantes b/		Activo Total (miles de millones de dólares). c/	
		1975	1978	1975	1978
Bankamerica Corporation	E.U.	1	1	66,7	94,9
Citicorp	E.U.	2	3	54,3	87,1
Deutsche Bank, A.G.	R.F.A.	6	4	34,9	80,3
Banque Nationale de Paris	Francia	5	5	39,2	78,2
Crédit Lyonnais S. A.	Francia	7	6	35,0	74,1
Société Générale S.A.	Francia	8	7	33,5	66,9
Dai-Ichi Kangyo Bank, The	Japón	10	8	36,4	73,3
Dresdner Bank A.G.	R.F.A.	14	9	28,3	61,6
Chase Manhattan Corp. The	E. U.	4	10	40,7	61,2
Fuji Bank Ltd., The	Japón	13	11	31,7	61,2
Sumitomo Bank, The	Japón	15	12	31,5	63,6
Mitsubishi Bank Ltd., The	Japón	17	13	30,1	62,7
Sanwa Bank Ltd., The	Japón	18	14	29,1	61,6
Westdeutsche Landesbank - Girozentrale	R.F.A.	21	16	25,5	51,3
Banco Do Brasil S. A.	Brasil	12	17	29,1	49,1
Industrial Bank of Japan, - Ltd.	Japón	25	18	23,9	53,3
Barclays Bank Ltd.	R.U.	9	19	33,0	48,7
Commerzbank, A.G.	R.F.A.	26	20	21,6	48,4
National Westminster Bank Ltd.	R.U.	11	21	32,2	45,3
Tokai Bank Ltd., The	Japón	33	22	22,9	45,9
Mitsui Bank Ltd., The	Japón	36	24	22,3	44,1
Taiyo-Kobe Bank Ltd.	Japón	38	25	20,1	42,0
Manufacturers Hannover - Corp.	E.U.	16	26	28,3	40,6
Swiss Bank Corp.	Suiza	34	27	19,0	39,1
Algeme Bank Nederland - N.V.	Países-Bajos.	42	29	17,9	38,8
Banca Nazionale del Lavoro	Italia.	20	30	44,0	62,9
Union Bank of Switzerland Amsterdam-Rotterdam - Bank N.V.	Suiza	41	32	18,1	37,7
	Países-Bajos.	48	33	15,7	36,9
J.P. Morgan and Co. Inc.	E.U.	19	34	25,8	38,5

Nombre <u>a/</u>	País de Origen	Lugar entre los 300 más importantes <u>b/</u>		Activo Total (mi- les de millones - de dólares). <u>c/</u>	
		1975	1978	1975	1978
Bank of Tokyo, The	Japón	28	36	25,9	43,1
Royal Bank of Canada, The	Canadá	22	38	24,7	35,1
Midland Bank Group	R.U.	27	41	21,0	31,7
Chemical New York Corp.	E.U.	23	42	23,2	32,7
Banca Commerciale Italiana	Italia	24	43	44,7	68,4
Canadian Imperial Bank of Commerce	Canadá	29	44	21,8	32,8
Continental Illinois Corp.	E.U.	30	46	20,2	31,1
Lloyds Bank Ltd.	R.U.	31	47	20,0	30,1
Swiss Credit Bank	Suiza	55	48	14,0	29,4
Société Générale de Banque S. A.	Bélgica	67	49	12,9	30,2
Banco di Roma	Italia	40	50	24,0	39,0
Bank of Montreal	Canadá	45	55	17,9	27,6
Western Bancorporation	E.U.	39	57	18,7	25,9
Bankers Trust New York - Corp.	E.U.	32	58	20,6	25,9
First Chicago Corp.	E.U.	35	59	19,0	24,1
Bank of Nova Scotia	Canadá	53	61	15,7	23,8
Compagnie Financière de - Paris et de Pays-Bas	Francia	63	65	15,9	27,3
Security Pacific Corp.	E.U.	54	68	14,8	21,6
Credito Italiano	Italia	47	69	24,8	42,0
Toronto Dominion Bank	Canadá	73	73	13,3	20,4
Standard Chartered Bank - Ltd.	R.U.	61	74	12,8	19,1
Wells Fargo + Co.	E.U.	69	76	12,4	18,6
Banque Bruxelles Lambert	Bélgica	81	78	9,7	18,0
Hong Kong and Shanghai Ban- king Corp., The	Hong- Kong	82	79	11,5	20,5
Kredietbank, N. V.	Bélgica	91	84	8,1	15,9
Skandinaviska Enskilda Ban- ken	Suecia	75	88	11,0	14,3
Bank Melli Iran	Iran	108	89	7,9	16,6
Bank of New South Wales	Aus. y N.Z.	72	90	12,9	14,8
Marine Midland Banks Inc.	E.U.	77	91	11,0	14,3
Crocker National Corp.	E.U.	79	95	10,5	13,9
Bank Leumi Le-Israel B.M.	Israel	97	98	7,9	13,0
ANZ Banking Group	Aus. y N.Z.	85	101	10,0	12,8
Charter New York Corp.	E.U.	79	103	11,1	12,1
First National Boston Corp.	E.U.	89	107	8,6	11,6
National Bank of Greece	Grecia	120	116	6,3	12,7

Nombre <u>a/</u>	País de Origen	Lugar entre los 300 más importantes <u>b/</u>		Activo Total (millones de dólares). <u>c/</u>	
		1975	1978	1975	1978
Banco de Santander	España	112	117	9,9	15,8
Mellon National Corp.	E.U.	88	119	9,0	10,6
Crédit Commercial de - -					
France	Francia	122	122	5,2	9,9
Seafirst Corp.	E.U.	134	126	4,6	10,0
First Pennsylvania Corp.	E.U.	106	127	6,5	9,7
Berliner Handels-und - -					
Frankfurter Bank	R.F.A.	115	128	5,4	9,7
National Detroit Corp.	E.U.	88	129	7,3	9,3
First International Bak-					
shares Inc.	E.U.	135	157	4,6	7,2
National Bank of Australia					
Ltd., The	Aus y N.Z.	113	159	6,4	8,5
Banque de l'Indochine et de					
Suez	Francia	141	160	4,3	7,1
Grindlays Bank, Ltd.	R.U.	154	181	4,1	6,3
Philadelphia National Corp.	E.U.	144	197	4,1	5,5
Commercial Bank of Austra					
lia	Aus. y N.Z.	149	201	4,6	6,3
Trade Development Bank	Luxemburgo	219	202	2,6	5,2
Banque Worms S. A.	Francia	280	265	1,8	3,8
Bank Mees and Hope N.V.	Países --				
	Bajos.	264	*	2,0	4,0
Hambros, Ltd.	R.U.	218	*	3,0	*
Kleinwort Benson Lonsdale,					
Ltd.	R.U.	267	*	2,3	*
Hil Samuel Group, Ltd.	R.U.	297	*	2,1	*
Schroders, Ltd.	R.U.	-	*	1,8	*

FUENTE: Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, basado en The Banker, junio de 1976 y junio de 1979, "Who owns what in - world banking, 1975-1976", The Banker Research Unit, Financial Times Ltd.

* Los bancos no figuraban entre los 300 de la muestra en 1978.

a/ Grupo Bancario Consolidado. Los bancos figuran en orden descendente en activos en 1978. El orden de los bancos no reflejan el orden que ocupan entre los 300 más importantes, ya que se han omitido los bancos que no satisfacen las - condiciones para ser considerados BT's.

b/ En este orden, los activos excluyen las contracuentas (cartas de crédito, - aceptaciones, valores mantenidos en nombre de clientes) que no son activos que pueden usar los propios bancos.

c/ Los activos totales incluyen las contracuentas.

E.U.-	Estados Unidos.
R.F.A.-	República Federal de Alemania.
R.U.-	Reino Unido
Aus y N.Z.-	Australia y Nueva Zelandia.

FUENTE: O.N.U. Comisión de Empresas Transnacionales. 6° Período.
Los bancos transnacionales: Operaciones, Estrategias y sus efectos en los países en desarrollo.
E/C.10/67. Anexo. pag. 1-2.

CUADRO 15

RED EXTRANJERA DE 84 BANCOS TRANSNACIONALES.
1975.
(número de entidades) ^{a/}

Banco	Países desarrollados con economía de mercado	Países en desarrollo	Países socialistas
Bankamerica Corporation	64	133	2
Citicorp	64	161	2
Deutsche Bank, A. G.	25	40	1
Banque Nationale de Paris	34	54	2
Crédit Lyonnais S. A.	25	36	1
Société Générale S. A.	18	20	2
Dai-Ichi Kangyo Bank, The	17	16	-
Dresdner Bank A. G.	28	33	1
Chase Manhattan Corp., The	57	127	1
Fuji Bank Ltd, The	13	19	-
Sumitomo Bank, The	16	13	-
Mitsubishi Bank Ltd, The	15	14	-
Sanwa Bank Ltd, The	15	17	-
Westdeutsche Landesbank Girozentrale	20	2	-
Banco do Brasil, S. A.	16	12	-
Industrial Bank of Japan Ltd.	20	16	-
Barclays Bank Ltd.	73	103	-
Commerzbank, A. G.	28	28	1
National Westminster Bank Ltd.	7	3	-
Tokai Bank Ltd., The	10	6	-
Mitsui Bank Ltd, The	13	18	-
Taiyo-Kobe Bank Ltd.	9	7	-
Manufacturers Hannover Corp.	18	22	1
Swiss Bank Corp.	21	18	-
Algemene Bank Nederland N.V.	40	60	-
Banca Nazionale de Lavoro	20	20	-
Union Bank of Switzerland	15	14	-
Amsterdam-Rotterdam Bank N.V.	23	2	-
J.P. Morgan and Co. Inc.	31	23	-
Bank of Tokio, The	39	54	-
Royal Bank of Canada, The	30	51	-
Midland Bank Group	38	13	1
Chemical New York Corp.	27	25	-
Banca Commerciale Italiana	26	44	1
Canadian Imperial Bank of Commerce	14	10	-

Banco	Países desarrollados con economía de mercado	Países en desarrollo	Países socialistas
Continental Illinois Corp.	38	39	-
Lloyds Bank Ltd.	42	71	-
Swiss Credit Bank	16	13	-
Société Générale de Banque, S. A.	19	8	-
Banco di Roma	30	17	-
Bank of Montreal	18	17	-
Western Bancorporation	10	10	-
Bankers Trust New York Corp.	28	27	-
First Chicago Corp.	33	41	-
Bank of Nova Scotia	28	47	-
Compagnie Financière de Paris et de - Pays-Bas	18	26	3
Security Pacific Corp.	10	13	-
Credito Italiano	24	4	-
Toronto Dominion Bank	16	16	-
Standard Chartered Bank Ltd.	27	79	-
Wells Fargo + Co.	13	20	-
Banque Bruxelles Lambert	14	-	-
Hong Kong and Shanghai Banking Corp, The	26	40	-
Kredietbank, N.V.	12	6	-
Skandinaviska Enskilda Banken	15	12	-
Bank Melli Iran	6	7	-
Bank of New South Wales	12	13	-
Marine Midland Banks Inc.	26	31	-
Crocker National Corp.	12	6	-
Bank Leumi Le-Israel B.M.	14	5	-
ANZ Banking Group	30	12	-
Charter New York Corp.	12	14	-
First National Boston Corp.	36	43	1
National Bank of Greece	14	10	-
Banco de Santander	8	10	-
Mellon National Corp.	7	4	-
Crédit Commercial de France	13	15	-
Seafirst Corp.	7	4	-
First Pennsylvania Corp.	6	8	-
Berliner Handels-und Frankfurter Bank	13	6	-
National Detroit Corp.	10	4	-
First International Bankshares Inc.	7	4	-
National Bank of Australia Ltd., The	4	13	-
Banque de l'Indochine et de Suez	15	21	-
Grindlays Bank, Ltd.	4	37	-

Banco	Países desarrollados con economía de mercado	Países en desarrollo	Países socialistas
Philadelphia National Corp.	16	12	-
Commercial Bank of Australia, The	129	5	-
Trade Development Bank	6	8	-
Banque Worms S. A.	7	5	-
Bank Mees and Hope N.V.	11	4	-
Hambros, Ltd.	24	16	-
Kleinwort Benson Lonsdale Ltd.	14	18	-
Hill Samuel Group Ltd.	5	5	-
Schroders, Ltd.	13	13	-

FUENTE: Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, basado en The Banker, junio de 1976, "Who owns what in world banking, 1975-1976", The Banker Research Unit; Financial Times Ltd.

a/ La red exterior incluye sucursales, subsidiarias, filiales y oficinas de representantes.

FUENTE: O.N.U. Comisión de Empresas Transnacionales 6º Período. Los bancos transnacionales: Operaciones, Estrategias y sus efectos en los países en desarrollo. E/C.10/67. Anexo. pag. 1-2.

CUADRO 16

NUMERO DE BT'S REPRESENTADOS EN LOS PRINCIPALES CENTROS FINANCIEROS (1975).

País de Origen	Total de BT's	Londres	Luxemburgo	Suiza	Caribe	Hong Kong	Singapur	Líbano
Estados Unidos	22	22	10	13	17	16	14	12
Reino Unido	10	10	3	9	8	10	7	7
Japón	10	10	3	4	4	10	10	8
Francia	7	7	6	7	4	4	4	4
Canadá	5	5	4	-	5	5	4	4
R.F.A.	5	5	5	4	2	2	3	4
Italia	4	4	4	3	2	1	3	2
Aust. + N.Z.	4	4	-	-	1	4	3	-
Suiza	3	3	3	3	3	3	3	3
Países Bajos	3	3	2	3	2	1	2	1
Bélgica	3 ¹	3	3	3	-	-	1	2
Otros países	8	8	2	5	5	4	3	2
Total	84	84	45	54	53	60	57	50

- 390 -

¹ Kředitbank (Bélgica) está representado en Londres como miembro del Inter-Alpha Club.
 United Nations Centre on Transnational Corporations, based on who owns in World Banking 1975-1976,
 The Banker Research Unit, Financial Times Ltd.

FUENTE: United Nations Centre on Transnational Corporations, "Transnational Banks: Operations, Strategies and their effects in developing countries: Unedited Version ST/CTC/16. United Nations, New York, 1980 p. 38.

CUADRO 17

DISTRIBUCION DE FILIALES DE BT's EN CENTROS FINANCIEROS
1975.

Centro Financiero	Número de Entidades.		Núm. como % del total de filiales extranjeras.	
	Todos los BT's	De los BT's de EE.UU.	Todos los BT's	De los BT's de EE.UU.
Reino Unido	267	90	8	2
Luxemburgo	124	16	4	-
Suiza	108	29	3	1
Caribe	292	98	9	2
Hong Kong	137	36	4	1
Singapur	97	30	3	1
Líbano	70	17	2	-
Total	1095	316	33	8

FUENTE: United Nations Centre on Transnational Corporations, based on Who owns what in World Banking 1975-1976, The Banker Research Unit, Financial Times Ltd.

FUENTE: United Nations Centre on Transnational Corporations. "Transnational Banks: Operations, strategies and their effects in developing countries". Unedited Version, ST/CTC/16. United Nations, New York, 1980, pag. 37.

CUADRO 18

La capacidad de investigación y desarrollo en el mundo, 1973.

Regiones.	Fondos (miles de millones de dólares).	Participación en el total mundial (%)	Científicos e ingenieros en I y D (miles)	Participación en el total mundial (%)
Países en desarrollo	2.77	2.9	288	12.6
Africa (incluye Sudáfrica)	0.30	0.3	28	1.2
Asia (sin Japón)	1.57	1.6	214	9.4
América Latina	0.90	0.9	46	2.0
Países desarrollados	93.65	97.1	1 990	87.3
Europa Oriental (incluye la URSS)	29.51	30.6	730	32.0
Europa Occidental (inclu ye Israel y Turquía)	21.42	22.2	387	17.0
Estados Unidos y Canadá	33.72	35.0	548	24.0
Otros (incluye Japón y - Australia)	9.01	9.3	325	14.3
Total mundial	96.42	100.0	2 279	100.0

FUENTE: Jan Annerstedt, Universidad de Roskilde, Dinamarca, 1979, reproducido en *Interciencia*, vol. 5 núm. 2, marzo-abril de 1980.

Aarón Segal. La ciencia, la tecnología y la interdependencia en el continente americano. En *Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 1 México, enero 1983.
Pag. 35.

CUADRO 19.

BRASIL.

Distribución porcentual de los pagos por transferencia de tecnología, según su naturaleza y la propiedad de la empresa.

(1965-1970).

Naturaleza:	Por tipo de empresa				Por tipo de contrato			
	Nacional	Subsidiaria o asociada	Extranjera independiente	Total	Nacional	Subsidiaria o asociada.	Extranjera independiente	Total
Licencia de patente	24.5	30.7	44.8	100.0	7.9	5.1	18.4	8.7
Licencia de marca	20.3	31.8	47.9	100.0	4.3	3.6	13.2	5.8
Suministro de tecnología-industrial y cooperación técnica industrial.	16.4	67.4	16.2	100.0	41.5	89.2	52.7	68.6
Servicios técnicos especializados.	76.3	99.1	14.6	100.0	46.3	2.1	15.7	16.9
Total.	27.1	51.8	21.1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Marfa Alfageme R. Algunos aspectos del control y el comercio de tecnología en Brasil. En Comercio Exterior, vol. 33, núm. 1. México, enero de 1983. Pag. 58.

1
393

CUADRO 20

México: Pagos realizados por tecnología.

(miles de dólares).

1970	120 400
1971	134 400
1972	135 900
1973	138 700
1974	154 700
1975	183 500
1976	180 500

FUENTE: UNCTAD, TD/B/C.6/55, op. cit. Cuadro 8.

Carlos María Correa, Importación de Tecnología en América Latina. Algunos resultados de un decenio de intervención estatal. en Comercio Exterior, vol. 33, núm. 1, -- México, enero de 1983.
Pag. 26.

CUADRO 21

Publicidad como porcentaje del producto nacional bruto y -
gastos per cápita en publicidad en determinados países.

	Publicidad como porcen- taje del producto nacio- nal bruto.	Gastos per cápita en publicidad -- (en dólares de los Estados Unidos).
Estados Unidos	1,98	156,69
Bermudas	1,65 (g,h)	110,00
Argentina	1,40 (g,h)	16,80
Brasil	1,40 (c)	11,54
Finlandia	1,38 (i)	82,19
Dinamarca	1,30 (g,i,j)	99,41
Países Bajos	1,30 (e,f,g,h)	81,28
España	1,25 (e,g,h)	36,73
Suiza	1,23 (e,f,g,h,i)	109,59
Canadá	1,20 (e,f,g)	103,40
Austria	1,18	56,13
Sudafrica	1,09 (g,h,j)	13,11
Australia	1,07 (c)	82,06
Reino Unido	1,04 (d,f,g)	40,25
Jamaica	1,03 (g,h)	17,24
Suecia	1,03 (i,j)	91,81
Nueva Zelandia	1,02 (e,f,g,h)	39,52
Noruega	0,95 (i,j)	72,73
Líbano	0,94 (i)	11,63
Irlanda	0,92 (e,f,g,h)	18,69
Japón	0,88	43,05
Singapur	0,85	22,04
Costa Rica	0,83	9,95
Tailandia	0,82	3,04
República Dominicana . .	0,77	6,38
Venezuela	0,77 (c)	19,36
Francia	0,72	47,31
Colombia	0,69 (g)	3,79
Corea del Sur	0,69 (e,f,g)	5,21
Bahamas	0,68 (h,d,e,f,h)	17,00

Ecuador	0,68	4,78
Alemania, República Federal de	0,68 (i,j,k)	48,56
Perú	0,65	5,89
Bahrein	0,65 (d,f,g,h)	41,00
Panamá	0,64	7,47
Turquía	0,62 (g,h)	6,32
Kenya	0,59	0,93
Malasia	0,57 (a,c)	3,42
Jordania	0,53	2,46
Portugal	0,52 (d,e,f,h,)	7,24
Malta	0,48 (e,f)	8,00
Luxemburgo	0,47 (g)	28,25
Bélgica	0,47 (e,f,g)	29,73
México.	0,46	7,7i
Chile.	0,46 (c)	5,44

Fuente: Comunicado en World Advertising Expenditures, 1978, op. cit.

- a) No se comunican los gastos en "transportes y exteriores".
- b) No se comunican los gastos en cine.
- c) No se comunican los gastos en publicidad directa, exposiciones/demostraciones; Exhibiciones/puntos de venta, gastos de promoción de ventas y de publicaciones de referencias.
- d) No se comunican los gastos en publicidad directa.
- e) No se comunican los gastos en exposiciones/demostraciones.
- f) No se comunican los gastos en exhibiciones y puntos de venta.
- g) No se comunican los gastos en promoción de ventas.
- h) No se comunican los gastos en publicaciones de referencia.
- i) No se dispone de la radio para la publicidad.
- j) No se dispone de la televisión para la publicidad.
- k) No se dispone del cine para la publicidad.

FUENTE: Centro de Empresas Transnacionales, ONU.
"Las Empresas Transnacionales en la Publicidad".
Estudio Técnico. Nueva York, 1979.

CUADRO 22

MAYORES AGENCIAS PUBLICITARIAS DEL MUNDO EN 1977.
(Millones de dólares).

Posición	Agencia	País de Origen	Ingreso Bruto
1	Dentsu Inc.	Japón	212,6
2	J. Walter Thompson	E.U.	189,0
3	Young and Tubicam	E.U.	164,7
4	Mac-Cann-Erickson a)	E.U.	162,6
5	Ogilvy and Mather International	E.U.	127,9
6	BBDO International	E.U.	118,6
7	Leo Burnett	E.U.	116,0
8	SSC and B. Inc. b)	E.U.	100,5
9	Ted Bates and Co. c)	E.U.	98,8
10	Grey Advertising	E.U.	97,2
11	Foote, Cone and Belding	E.U.	89,1
12	D'Arcy-MacManus and Masius	E.U.	81,4
13	Doyle Dane Bernbach	E.U.	74,8
14	Dancer-Fitzgerald-Sample	E.U.	72,0
15	Benton and Bowles	E.U.	70,7
16	Hakuhodo, Inc.	Japón	70,1
17	Campbell-Ewald d)	E.U.	61,2
18	N W Ayer ABH International	E.U.	57,4
19	Kenyon and Eckhardt	E.U.	45,6
20	Needham, Harper and Steers	E.U.	41,2
21	Norman, Craig and Kummel	E.U.	40,8
22	Wells, Rich, Greene	E.U.	39,1
23	Compton Advertising	E.U.	38,7
24	Marsteller Inc.	E.U.	36,0
25	Eurocom	Francia	35,2
26	William Esty Co.	E.U.	33,0
27	Daiko Advertising	Japón	32,4
28	Ketchum, Macheod and Grove	E.U.	29,9
29	Bozell and Jacobs International	E.U.	27,3
30	Ross Roy	E.U.	21,9
31	Cunningham and Walsh	E.U.	20,7
32	Dai-Ichi-Kikaku	Japón	20,0
33	Campbell-Mithun	E.U.	18,0
34	Tokyu Advertising	Japón	17,0
35	Yomiko Advertising	Japón	16,0

Posición	Agencia	País de Origen	Ingreso Bruto
36	Dai-Ichi-Advertising	Japón	14,5
37	Publicis Conseil	Francia	13,7
38	Asahi Kokoku-Sha	Japón	13,4
39	William Wildens and Co.	RFA	12,8
40	Marschalk Co.	E.U.	12,1
41	Leber Katz Partners	E.U.	11,8
42	Asahi Tsushin Advertising	Japón	11,5
43	Keller-Crescent Co.	E.U.	11,4
44	McCaffrey and McCall	E.U.	11,3
45	Orikoni Advertising	Japón	11,2
46	Doremus and Co.	E.U.	11,2
47	Della Fermina, Travisano and Partners	E.U.	11,1
48	Tracy-Locke	E.U.	10,9
49	Warmich, Welsh and Miller	E.U.	10,9
50	John Clemenger	Australia	10,7

FUENTE: Advertising Age, 17 de abril de 1978.

- a) Comprendida Marplan de la República Federal de Alemania.
- b) Comprendidos los ingresos brutos de Lintas, red de agencias el 40% de la cual es propiedad de SSC and B y el 51% de Unilever.
- c) Comprendida George Patterson (12,500,000 dólares) en Australia.
- d) No comprende Ervaco, el grupo de agencias escandinavas de la Campbell-Ewald posee el 21%.

FUENTE: Centro de Empresas Transnacionales, ONU.
 "Las Empresas Transnacionales en la Publicidad".
 Estudio Técnico. Nueva York, 1979.

CUADRO 23

Diez Mayores Agencias Publicitarias Transnacionales de propiedad estadounidense; porcentaje de los ingresos procedente de operaciones en el exterior y número de países en que actúan.
(1977).

Agencia	Nº de Países a)	Porcentaje de ingresos obtenidos fuera de los E.U. b)
J. Walter Thompson	29	50,7
Young and Rubicam	21	41,7
McCann-Erickson	58	71,0
Ogilvy and Mather International	27	50,6
BBDO International	23	35,1
Leo Burnett	22	28,4
SSC and B Inc.	31	87,7
Ted Bates and Co.	22	56,2
Grey Advertising	18	23,8
Foot, Cone and Belding	14	29,6

a) Información obtenida directamente de las empresas.

b) Advertising Age, 13 de marzo y 17 de abril de 1978.

FUENTE: Centro de Empresas Transnacionales, ONU.
"Las Empresas Transnacionales en la Publicidad".
Estudio Técnico. Nueva York, 1979.

	J. Walter Thompson	Young and Rubicam	McCann-Erickson a/	Ogilvy and Mather International	BBDO International	Leo Burnett	SSC and B Inc.	Ted Bates and Co.	Grey Advertising	Foote, Cone and Belding
Alemania, República - Federal de	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Grecia	X		X				X	X		
Guatemala	X		X							
Honduras			X							
Hong Kong	X	X	X	X	X	X	X	X		X
India	X		X	X			X			
Indonesia			X	X						
Irán			X		X					
Irlanda			X							
Italia	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Jamaica			X							
Japón	X	X	X			X		X	X	
Kenya			X	X						
Kuwait			X							
Líbano		X	X		X					
Malasia	X		X	X		X	X	X		
México	X	X	X	X	X	X	X			X

	J. Walter Thompson	Young and Rubicam	Mc-Cann- Erickson a/ u/	Ogilvy and Mather International	BBDO International	Leo Burnett	SSC and B Inc.	Ted Bates and Co.	Grey Advertising	Foote, Cone and Belding
Países Bajos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Nueva Zelan- dia	X		X	X		X	X	X	X	
Nicaragua			X							
Nigeria			X				X			
Noruega		X	X	X			X	X	X	
Panamá			X							
Paraguay			X							
Perú	X		X							
Filipinas	X		X				X	X		
Portugal			X				X			
Puerto Rico	X	X	X		X	X				X
Arabia, Saudi- ta					X					
Singapur			X	X		X	X	X		
Sudáfrica			X	X	X	X	X	X	X	X
España	X	X	X		X	X	X	X	X	X
Suecia	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Suiza	X	X	X	X	X		X			

	J. Walter Thompson	Young and Rubicam	McCann- Erickson a/	Ogilvy and Mather International	BBDO International	Leo Burnett	SSC and B Inc.	Ted Bates and Co.	Grey Advertising	Footo, Cone and Belding
Tailandia			X	X		X	X	X		
Trinidad y Tobago			X							
Emiratos - Arabes Uni- dos	X		X							
Reino Unido	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Uruguay	X		X							
Venezuela	X		X	X		X			X	

Fuente: Centro de las Naciones Unidas de Empresas Transnacionales, conforme a información suministrada por las empresas.

a/ Comprendidas las agencias del Interpublic Group of Companies, que es plena propietaria de McCann-Erickson.

FUENTE: Centro de Empresas Transnacionales.
"Las Empresas Transnacionales en la Publicidad".
Estudio Técnico. Nueva York, 1979.

CUADRO 25

ESPACIO PUBLICITARIO EN LA PRENSA LATINOAMERICANA.
(Porcentaje).

	Espacio publicitario como porcentaje del espacio total.	Espacio publicitario transnacional como - porcentaje del espa- cio publicitario.
La Prensa (Nicaragua)...	22,1	57,7
El Mercurio (Chile).....	22,1	43,2
La Nación (Costa Rica)..	24,8	40,5
El Imparcial (Guatemala)	20,7	38,3
Tiempo (Colombia).....	39,7	37,7
Excélsior (México).....	25,8	36,7
El Heraldo (México).....	25,8	36,1
El Comercio (Ecuador) ..	14,5	33,7
La Nación (Argentina)...	19,1	33,2
El Clarín (Argentina)....	23,1	33,0
El Sol (México).....	49,1	27,7
La Opinión (Argentina) ..	3,6	26,5
El Diario (Bolivia).....	35,7	26,5
El Nacional (Rep. Domini cana).....	11,0	26,3
Tiempo (Honduras).....	11,9	23,2
El Universal (México)...	11,3	22,5
Presencia (Bolivia).....	36,1	22,3
La Prensa (Argentina)...	13,9	22,0
O Estado de Sao Paulo - (Brasil).....	18,8	17,9

FUENTE: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, (ILET), -
"Three Days of the Latin American Press", en preparación.

FUENTE: Centro de Empresas Transnacionales, ONU.
"Las Empresas Transnacionales en la Publicidad".
Estudio Técnico. Nueva York, 1979.

BIBLIOGRAFIA.

- 1.- Adam, György. "Las Corporaciones Transnacionales en la década del setenta", en Sweezy, Magdoff et al. Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional; Ed. Perifería, 1a. Edición, Argentina, 1974; p.p.75-107.
- 2.- Alvarez Soberanis, Jaime. "Necesidad de formular un Código Internacional de Conducta en materia de Transferencia de -- Tecnología", en Comercio Exterior, vol.26, núm.6, junio de 1976, México; p.p.632-642.
- 3.- Arenal, Celestino del. "El Derecho Internacional Público y las Relaciones Internacionales como ciencias de la realidad internacional", en Anuario Mexicano de Relaciones Internacionales 1980, Ed.UNAM-ENEP Acatlán, México, 1981;p.p.17-47.
- 4.- Arndt, Helmut. Corporaciones Multinacionales y Poder Económico. Ed.Universidad Central de Venezuela, 1a. Edición, Caracas, 1975; p.p.24.
- 5.- Arroyo P., Graciela. Los Factores Básicos de las Relaciones Internacionales. UNAM-FCPyS. (fotocopias).
- 6.- Banco Interamericano de Desarrollo. La deuda externa de América Latina. Ed. BID, Washington, 1984;p.p.163.
- 7.- Banderas Casanova, Juan (Coord.). Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera. Ed. UNAM-ENEP Acatlán, 1a - Edición, México, 1984;p.p.380.
- 8.- Baran y Sweezy. El Capital Monopolista. Ed.Siglo XXI, 10a.- Edición, México, 1975;p.p.311.
- 9.- Barnett y Müller. Los Dirigentes del Mundo. El Poder de las Multinacionales. Ed.Grijalbo, 1a. Edición, Barcelona, 1974; - p.p.621.
- 10.- Basualdo, Eduardo. "Tendencia de la transnacionalización en América Latina durante el decenio de los setenta", en Comercio Exterior, vol.32, núm.7, julio de 1982, México,p.p.754-763.
- 11.- Bedjaoui, Mohammed. Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional. Ed.Sigueme-UNESCO, 1a. Edición, España, 1979;p.p.238.
- 12.- Behrman, Jack. Empresas Multinacionales. Conflictos y Soluciones. Ed.Economía y Empresa, 2a. Edición, Argentina, 1977; p.p.188.
- 13.- Behrman, Jack. Limitaciones conflictivas impuestas a la empresa multinacional: posibilidades de resolución. Ed.Noema, 1a. Edición, México, 1979; p.p.136.

- 14.- Beltrán y Fox de Cardona. Comunicación Dominada: Estados Unidos en los medios de América Latina. Ed. Nueva Imagen-ILET, 1a. Edición, México, 1980; p.p. 176.
- 15.- Bernal, Olmedo et al. Empresas Transnacionales en México y - América Latina. Ed. UNAM, 1a. Edición, México, 1982; p.p. 226.
- 16.- Bernal S., Victor. Anatomía de la Publicidad en México. Ed. - Nuestro Tiempo, 4a. Edición, México, 1980; p.p. 221.
- 17.- Bernal S., Victor. "La crisis y la inversión extranjera directa: transnacionalización de la crisis o crisis de la transnacionalización del capital", en Banderas C., Juan. Política Economía y Derecho de la Inversión Extranjera. Ed. UNAM-ENEP Acatlán, 1a. Edición, México, 1984; p.p. 47-55.
- 18.- Billerbeck and Yasugi. Private Direct Investment in Developing Countries. World Bank Staff, Working Paper No. 348, July 1979, Washington; p.p. 97.
- 19.- Bitar, Sergio. "Corporaciones Transnacionales y las nuevas - relaciones de América Latina con Estados Unidos", en Economía de América Latina, CIDE, núm. 11, 1984, México; p.p. 99-123
- 20.- Briones, Alvaro. "Empresas Transnacionales y proyecto nacional de América Latina", en Banderas, Juan. Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera. Ed. UNAM-ENEP Acatlán, 1a. Edición, México, 1984; p.p. 75-97.
- 21.- Briones, Alvaro. Entre el Conflicto y la Negociación. Ed. -- Nueva Imagen-CEESTEM, 1a. Edición, México, 1982; p.p. 109.
- 22.- Briones, Alvaro. "Los Conglomerados Transnacionales. La Tecnología y el mercado de bienes intermedios", en D'Argent, -- Cambre et al. Política Económica de las Corporaciones Multinacionales. Ed. Periferia, 1a. Edición, Argentina, 1975; p.p. 177 210.
- 23.- Bunster, Alvaro. "Exigencias jurídicas y sociales para los or ganismos transnacionales de la información", Ruiz Eldregde, A. El Desafío jurídico de la comunicación internacional. Ed. Nueva Imagen-ILET, 1a. Edición, México, 1979; p.p. 173-204.
- 24.- Burton, J.W. Teoría General de las Relaciones Internacionales Ed. UNAM-FCPyS, 1a. Edición, México, 1973; p.p. 381.
- 25.- Cabral, Ma. Luisa. "El estudio de las Relaciones Internacionales", en Relaciones Internacionales, vol. V, Enero-Marzo -- 1977, Nva. Época, núm. 16, UNAM-FCPyS; p.p.
- 26.- Cambre M., Jesús. "Monopolios norteamericanos y corporaciones multinacionales", en D'Argent, Cambre et al. Política -- Económica de las Corporaciones Multinacionales. Ed. Periferia

- 1a.Edición, Argentina,1975; p.p.37-53.
- 27.- Castañeda, Jorge. "La creación de derecho internacional por las Naciones Unidas", en Foro Internacional 42, Colegio de - México, vol.XI, oct- dic. 1970, núm.2; p.p.322-338.
 - 28.- Castells, Manuel. La crisis económica mundial y el capitalismo americano. Ed.Laia/Barcelona, 1a.Edición, España 1978, -- p.p.205.
 - 29.- Ceceña, Jose Luis. El Imperio del Dólar. Ed.El Caballito, 3a Edición, México,1977; p.p.207.
 - 30.- Chapoy Bonifaz, Alma. Empresas Multinacionales. Ed.El Caballito, 1a.Edición, México,1975; p.p.272.
 - 31.- Chudnovsky, Daniel. Empresas multinacionales y ganancias monopolísticas en una economía latinoamericana. Ed.Siglo XXI, 3a. Edición, México,1978; p.p.223.
 - 32.- Chudnovsky, Daniel. "Empresas multinacionales y tecnología en la industria argentina", en Comercio Exterior, vol.25, núm.4 abril de 1975, México; p.p.451-460.
 - 33.- Chudnovsky, Daniel. "Las filiales estadounidenses en el sector manufacturero de América Latina", en Comercio Exterior, vol.32, núm.7; julio de 1982, México; p.p.748-753.
 - 34.- Cid Capetillo I. y Gonzalez Olvera P. "Comprensión crítica - entre los enfoques clásicos y actuales del imperialismo", II Coloquio Internacional de Primavera, UNAM-FCPyS, México, 1981; p.p.13.
 - 35.- Cid Capetillo I. y Gonzalez Olvera P. Estructura y Proyección de los sujetos de las relaciones internacionales contemporáneas, Tesis Profesional, UNAM-FCPyS. 1980.
 - 36.- Cohen, Robert. "La crisis de la deuda y los préstamos bancarios a las filiales transnacionales en América Latina", en - Economía de América Latina, CIDE, Núm.11, 1984, México; - - p.p.155-172.
 - 37.- Cohen, Robert. "La transformación de las finanzas internacionales en el decenio de los ochenta", en Estévez y Lichtensztejn. Nueva Fase del Capital Financiero, Ed.Nueva Imagen-ILET-CEESTEM, 1a.Edición, México,1981; p.p.103-142.
 - 38.- Cooper, Kaiser y Kosaka. "Hacia un sistema internacional renovado", en Cuadernos Semestrales, CIDE, Núm.2-3, Mayo 1978, México; p.p.89-152.
 - 39.- Correa, Zalduendo y Cherol. Regulación de la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Ed.BID-INTAL, 1a.Edición

Buenos Aires, 1984; p.p. 131.

- 40.- Cruise O'Brien, Rita. "Las comunicaciones masivas, mecanismos sociales de incorporación y dependencia", en Villamil, Jose. Capitalismo Transnacional y desarrollo nacional, Ed.FCE, 1a. Edición, México, 1981; p.p. 140-155.
- 41.- Cuadra, Héctor. "Las relaciones internacionales y las ciencias sociales", en Anuario Mexicano de Relaciones Internacionales 1980, Ed.UNAM-ENEP Acatlán, México, 1981; p.p. 49-66.
- 42.- D'Argent, Charles. "La Multinacional, forma superior de empresa capitalista", en D'Argent, Cambre et al. Política Económica de las Corporaciones Multinacionales, Ed.Periferia, 1a. Edición, Argentina, 1975; p.p. 7-36
- 43.- Del Llano, Eduardo. El Imperialismo: capitalismo monopolista Ed.Orbe, 1a. Edición, La Habana, 1976; p.p. 595.
- 44.- Dorfman y Mattelart. Para leer al Pato Donald, Ed. Siglo XXI, 18a. Edición, México, 1979; p.p. 160.
- 45.- Dunning, John. La Empresa Multinacional, Ed.FCE, 1a. Edición, México, 1976; p.p. 455.
- 46.- Erazo, Viviana. "El modelo femenino transnacional", en Banderas, Juan. Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera, Ed.UNAM-ENEP Acatlán, 1a. Edición, México, 1984; - - p.p. 323-332.
- 47.- Espinoza C., Jorge. "Los mercados financieros internacionales y los problemas de la deuda externa latinoamericana", en Comercio Exterior, vol. 34, núm. 3, marzo de 1984, México; - - p.p. 239-245.
- 48.- Esteinou, Javier. "Medios transnacionales de comunicación y retroceso de los Estados nacionales", en Banderas, Juan. Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera, Ed. UNAM-ENEP Acatlán, 1a. Edición, México, 1984; p.p. 361-380.
- 49.- Estévez y Green. "El resurgimiento del capital financiero - en los setentas: contribución a su análisis", en Economía de América Latina, CIDE, semestre No. 4, marzo 1980, México, p.p. 59-69.
- 50.- Fajnzylber, Fernando. "Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo", en Fajnzylber, F. Industrialización e Internacionalización en la América Latina, Ed.FCE, 1a Edición, México, 1980; p.p. 180-208.
- 51.- Fajnzylber y Martínez Tarragó. Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. Ed.FCE, 1a Reimpresión, México, 1980; p.p. 423.

- 52.- Ferrer, Aldo. "Deuda Externa y Soberanía en América Latina. Los desafíos", en Comercio Exterior, vol.34, núm.4, abril de 1984, México, p.p.343-346.
- 53.- Friedmann, W. El derecho en una sociedad en transformación, Ed.FCE, 1a.Edición, México,1966; p.p.546.
- 54.- Friedmann, W. La nueva estructura del derecho internacional, Ed.Trillas, 1a.Edición, México,1967; p.p.481.
- 55.- Furtado, Celso. "Transnacionalización y monetarismo", en Contextos, SPP, 2a.Epoca, año1, No.17, dic.1983, México,p.p.3-16
- 56.- Garcia Diez, Juan. "Un plano de conjunto de la Empresa Multinacional", en D'Argent, Cambre et al. Política Económica de las Corporaciones Multinacionales, Ed.Periferia, 1a.Edición, Argentina,1975; p.p.71-84.
- 57.- Gitli, Eduardo. "El capital monopolista y la defensa nacional en Estados Unidos", en Comercio Exterior, vol.32, núm.11, - noviembre de 1982, México; p.p.1197-1201.
- 58.- Gorostiaga, Xabier. Los centros financieros internacionales en los países subdesarrollados, Ed.ILET, 1a.Edición, México, 1978; p.p.149.
- 59.- Granell Trias, Francisco. Las Empresas Multinacionales y el Desarrollo, Ed.Ariel, 1a.Edición, España,1974; p.p.271.
- 60.- Green, Rosario. Estado y Banca Transnacional en México, Ed. Nueva Imagen-CEESTEM, 1a.Edición, México,1981; p.p.430.
- 61.- Green, Rosario. "México: crisis financiera y deuda externa", en Comercio Exterior, vol.33, núm.2, febrero de 1983, México p.p.99-107.
- 62.- Günther, Meissner, Hans. "Aportación de las Empresas Multinacionales al desarrollo de la economía mundial", en D'Argent, Cambre et al. Política Económica de las Corporaciones Multinacionales, Ed.Periferia, 1a.Edición, Argentina,1975,p.p.55-69
- 63.- Hodara, Joseph. "Capacidad de negociación, ideología e inversiones extranjeras", en Banderas, Juan. Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera, Ed.UNAM-ENEP Acatlán, 1a Edición, México,1984; p.p.337-346.
- 64.- Hoffmann, Stanley. Teorías Contemporáneas sobre las Relaciones Internacionales, Ed.Tecnos, 1a.Edición, Madrid,1963;p.p.351
- 65.- Comité de Finanzas del Senado de los E.E. U.U. Impacto de las Empresas Multinacionales. Tecnología y Finanzas, Ed.Periferia, 1a.Edición, Argentina,1975; p.p.213.

- 66.- Janus y Roncagliolo. "Publicidad, medios de comunicación y dependencia", en Comercio Exterior, vol.32, núm.7, julio de 1982, México; p.p.764-774.
- 67.- Jessup, Phillips. Derecho Transnacional, Ed.Trillas, 1a. Edición, México, 1967; p.p.115.
- 68.- Labarca, Guillermo. Los bancos multinacionales en América Latina y la crisis del sistema capitalista, Ed.Nueva Imagen, 1a Edición, México, 1979; p.p.201.
- 69.- Lahera, Eugenio. "Las Empresas Transnacionales y América Latina: situación actual y perspectivas frente a la crisis", en Cuadernos Semestrales, CIDE, 1984, Núm.16, México; p.p.159-190
- 70.- Lahera, E. "Las Empresas Transnacionales y el Comercio Internacional de América Latina", Revista de la CEPAL, No.25, abril de 1985, Buenos Aires; p.p.45-65.
- 71.- Lall, Sanjaya. "La fijación de precios de transferencia en el marco de las empresas manufactureras multinacionales", en D'Argent et al. Política Económica de las Corporaciones Multinacionales, Ed.Periferia, 1a.Edición, Argentina, 1975; p.p.211-246.
- 72.- Latin American Monitor. 3 Andean Group. "Bienvenida to Multinationals", vol.2, no.3 april 1985, Published by Latin American Monitor LTD.
- 73.- Leu, Hans-Joachim. "El Derecho Internacional y su papel en la configuración de una nueva sociedad internacional", II Coloquio Internacional de Primavera, UNAM-FCPyS, México 1981,
- 74.- Leu, H. "Introducción al estudio de las relaciones internacionales", en Politeia, No.1, Instituto de Estudio Políticos- Universidad Central de Venezuela, Caracas 1972; p.p.89-120.
- 75.- Lietaer, B. L'Amérique latine et l'Europe demain: le role des multinationales européennes dans les années 1980, Ed.PUF, 1a. Edition, France, 1979; p.p.406.
- 76.- Magdoff, H. "La Empresa Multinacional en una perspectiva histórica", en Revista Mensual, enero 80, vol.3, núm.6, Barcelona; p.p.27-55.
- 77.- Mato, Daniel. "La mundialización de las relaciones capitalistas de producción y el Estado-nación", en Comercio Exterior, vol.32, núm.3, marzo de 1982, México; p.p.269-273.
- 78.- Mattelart, Armand. "Hacia la formación de los aparatos ideológicos del 'Estado Multinacional' ", en Comunicación y Cultura Ed.Galerna, núm.4, Argentina 1975; p.p.73-115.

- 79.- Mattelart, Armand. La Cultura como Empresa Multinacional, - Ed.ERA, 3a.Edición, México,1979; p.p.177.
- 80.- Mattelart, Armand. Multinacionales y Sistemas de Comunica--ción, Ed.Siglo XXI, 2a.Edición, México,1981, p.p.343.
- 81.- Mattelart, Armand. "Notas al margen del Imperialismo Cultural", en Comunicación y Cultura, Ed.Nueva Imagen, Febrero - 1979, núm.6, México; p.p.7-27.
- 82.- Medina, Manuel. Las Organizaciones Internacionales, Ed.Alian za Editorial, 2a.Edición, Madrid,1979; p.p.256.
- 83.- Medina, Manuel. La Teoría de las Relaciones Internacionales, Ed.Hora H, 1a.Edición, Madrid,1973; p.p.212.
- 84.- Merle, Marcel. "El concepto y el ámbito de estudio de las Re laciones Internacionales", ponencia en el I Coloquio Interna cional de Primavera, UNAM-FCPyS, México, abril de 1976.
- 85.- Merle, Marcel. "La crisis del Estado-nación", en Relaciones Internacionales, UNAM-FCPyS, vol.IV, octubre-diciembre 1976, Núm.15; Nueva Epoca; p.p.5-14.
- 86.- Merle, Marcel. Sociología de las Relaciones Internacionales, Ed.Alianza Editorial, 1a.Edición, Madrid,1978; p.p.
- 87.- Mesa, Roberto. "Hacia una nueva concepción de las relaciones internacionales", ponencia en el II Coloquio Internacional - de Primavera, UNAM-FCPyS, México, mayo de 1977.
- 88.- Mesa, Roberto. Teoría y Práctica de las Relaciones Internacio nales, Ed.Taurus, 2a.Edición, Madrid,1980; p.p.298.
- 89.- Michalet, Charles. "La internacionalización bancaria: una pro posición conceptual", en Estévez y Lichtensztejn. Nueva fase del capital financiero, Ed.Nueva Imagen-ILET-CEESTEM, 1a.Edi ción, México,1981; p.p.27-34.
- 90.- Michalet, Charles. "La Transferencia Internacional de Tecno logía y la Empresa Transnacional", en Comercio Exterior, vol 27, núm.6, junio de 1977, México; p.p.634-641.
- 91.- Minian, Isaac. "Transnacionalización y Estrategias de Desarro llo", en Economía de América Latina, CIDE, núm.11, 1984, Mé- xico; p.p.139-154.
- 92.- Mirow, Kurt R. La Dictadura de los Cárteles, Ed.Siglo XXI, - 1a.Edición, México,1982; p.p.340.
- 93.- Moreno Del Cueto, Carmén. "La negociación internacional de - un código de conducta para las empresas transnacionales", en Banderas, Juan. Política, Economía y Derecho de la Inversión

- Extranjera, Ed.UNAM-ENEP Acatlán, 1a.Edición, México, 1984, p.p.149-156.
- 94.- Muller, Ronald. "Crecimiento económico nacional y política de estabilización en la época de las corporaciones multinacionales: el desafío de nuestra economía de postmercado", en Cuadernos Semestrales, CIDE, núm.2-3, mayo 1978, México; --- p.p.233-291.
- 95.- Muns, Joaquin. Ajuste, condicionalidad y financiamiento internacional, Ed.FMI, 1a.Edición, Washington,1983; p.p.232.
- 96.- Murray, Robin. "La internacionalización del capital y el Estado Nacional", en Dunning, John. La Empresa Multinacional, Ed.FCE, 1a.Edición, México,1976; p.p.329-357.
- 97.- O'Connor, James. "Corporaciones Internacionales y Subdesarrollo Económico", en Sweezy, Magdoff et al. Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional, Ed.Periferia, 1a.Edición, Argentina, 1974; p.p.45-75.
- 98.- Orrego V., Francisco. "El control de las empresas multinacionales", en Orrego, Fco. Derecho Internacional Económico II, Ed.FCE, 1a.Edición, México,1974; p.p.267-291.
- 99.- Palloix, Christian. Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización, Ed.Siglo XXI, 3a.Edición, México, - 1980; p.p.290.
- 100.- Pavitt, Keith. "La Empresa Multinacional y la Transferencia de Tecnología", en Dunning, John. La Empresa Multinacional, Ed.FCE, 1a.Edición, México,1976; p.p.72-103.
- 101.- Penrose, Edith. "El Estado y las Empresas Multinacionales en los países menos desarrollados", en Dunning, John. La Empresa Multinacional, Ed.FCE, 1a.Edición, México,1976;p.p.277-298
- 102.- Penrose, Edith. "Propiedad y control: las empresas multinacionales en los países menos desarrollados", en Helleiner, - John (Comp). ¿Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional? Ed.Siglo XXI, 1a.Edición, México,1979; p.p.193-225.
- 103.- Peña, Felix. "Las relaciones 'Norte-Sur' y las empresas multinacionales", en Comercio Exterior, vol.24, núm.9, septiembre de 1974, México; p.p.940-949.
- 104.- Pereznieto, Leonel. "Algunos aspectos de la constitución y la personalidad jurídica de las sociedades internacionales", en Cuadra, Novoa et al. Estudios de Derecho Económico I, Ed. UNAM, 1a.Edición, México,1980; p.p.73-87.
- 105.- Pereznieto, Leonel. "Notas para el estudio jurídico de la expresión 'Sociedad Transnacional' ", en Brewer, Tiedmann et -

- al. Estudios de Derecho Económico III, Ed.UNAM, 1a.Edición, México,1979; p.p.121-134.
- 106.- Pérez Voituriez, A. Las Sociedades Multinacionales y los sindicatos mundiales ante el Derecho Internacional, Ed.AKAL, 1a Edición, Madrid,1981; p.p.119.
- 107.- Portales, Diego. Poder Económico y Libertad de Expresión, Ed Nueva Imagen-ILET, 1a.Edición, México,1981; p.p.222.
- 108.- Poulantzas, Nicos. "La internacionalización de las relaciones capitalistas del Estado-nación", en Trimestre Económico, FCE, año1, enero-marzo 1976, núm.3, México; p.p.3-32.
- 109.- Ramirez de la O, Rogelio. De la improvisación al fracaso. La política de inversión extranjera en México, Ed.Oceano-Centro de Ecodesarrollo, 1a.Edición, México,1983; p.p.270.
- 110.- Ramirez de la O, Rogelio. "Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México", en Comercio Exterior, vol.31, núm.0, octubre de 1981, México; p.p.1154-1168.
- 111.- Reyes Matta, Fernando. "América Latina, Kissinger y la UPI: Errores y Omisiones desde México", en Comunicación y Cultura Ed.Galerna, núm.4, Argentina 1975, p.p.55-72.
- 112.- Reynolds, P.A. Introducción al Estudio de las Relaciones Internacionales, Ed.Tecnos, 1a.Edición, Madrid,1977;p.p.278.
- 113.- Robertson, David. "La Empresa multinacional: flujos comerciales y política comercial", en Dunning, John. La Empresa Multinacional, Ed.FCE, 1a.Edición, México,1976; p.p.209-253.
- 114.- Rodriguez-Mendoza, Miguel. The UN Code of Conduct on TNC's and the Developing Countries, Workshop on Transnational Enterprises and Development. Agenda for the 80s: People's Strategies for Development, New York, august 26, 1980; p.p.20.
- 115.- Romero Castilla, Alfredo. "Notas sobre la evolución de la enseñanza de las Relaciones Internacionales en la FCPyS", en Relaciones Internacionales, UNAM-FCPyS, vol.V, enero-marzo - 1977, Nva. Epoca, Núm.16,
- 116.- Ruiz Eldredge, Alberto (Comp). El Desafío Jurídico de la Comunicación Internacional, Ed.Nueva Imagen-ILET, 1a.Edición, México,1979; p.p.230.
- 117.- Ruiz Garcia, Enrique. La era de Carter. Las transnacionales fase superior del imperialismo, Ed.Alinza Editorial, 1a.Edición, Madrid, 1978; p.p.347.
- 118.- Rustrian, Raymundo. "Empresas Transnacionales y Estados Receptores", en Comercio Exterior, vol.26, junio de 1976, México; p.p.670-677.

- 119.- Sampay, Vilas et al. Empresas Multinacionales, Ed. Cuenca Editores, 1a.Edición, Buenos Aires, 1973; p.p.262.
- 120.- Salvat, Biblioteca. Las Noticias y la Información, Ed.Salvat Editores, 1a.Edición, España, 1973; p.p.143.
- 121.- Schwarzenberger, Georg. La Política del Poder. Estudio de la Sociedad Internacional, Ed.FCE, México, 1960 (fotocopias).
- 122.- Seara Vazquez, Modesto. Derecho Internacional Público, Ed.Porrúa, 1a.Edición, México, 1966; p.p.592.
- 123.- Sepúlveda Amor, Bernardo. La regulación internacional de las empresas transnacionales, ponencia en el Seminario "México - ante el Dialogo Norte-Sur", Facultad de Derecho, UNAM, febrero de 1981, p.p.27.
- 124.- Sepúlveda Amor, Bernardo. "Los elementos de la empresa internacional", en Orrego V., Fco. Derecho Económico Internacional II, Ed.FCE, 1a.Edición, México, 1974; p.p.251-266.
- 125.- Sepúlveda y Chumacero. La Inversión Extranjera en México, Ed FCE, 1a.Reimpresión, México, 1977; p.p.262.
- 126.- Silva, Ludovico. Teoría y Práctica de la Ideología, Ed. Nuestro Tiempo, 10a.Edición, México, 1981; p.p.222.
- 127.- Solomon, Lewis. Las Empresas Multinacionales y el Nuevo Orden Mundial, Ed.La Ley, 1a.Edición, Argentina, 1980; p.p.306.
- 128.- Somavía, Juan. "Un no del Washington Post", en Nueva Sociedad, julio-octubre de 1977, núm.31/ 32, Venezuela; p.p.226-230
- 129.- Sourroville, Gatto y Kasacoff. Inversiones Extranjeras en América Latina, Ed.BID-INTAL, 1a.Edición, Buenos Aires, 1984 p.p.142.
- 130.- Sunkel O. y Fuenzalida E. "Capitalismo Transnacional y Desarrollo Nacional", en Villamil, José. Capitalismo Transnacional y Desarrollo Nacional, Ed.FCE, 1a.Edición, México, 1979, p.p.77-103.
- 131.- Sweezy y Magdoff. "Notas sobre la Empresa Multinacional", en O'Connor, Adam et al. Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional, B (Periferia), 1a.Edición, Argentina, 1974; p.p.11-43
- 132.- Tavares M. y Belluzzo L. "Capital financiero y empresas multinacionales", en Estévez y Lichtensztejn. Nueva Fase del Capital Financiero, Ed.Nueva Imagen-ILET-CEESTEM, 1a.Edición, México, 1981; p.p.35-47.
- 133.- Trajtenberg, Raúl. Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia, Ed.ILET, 1a.Edición, México, 1978; p.p.59.

- 134.- Trajtenberg y Vigorito. "Economía y política en la fase transnacional", en Comercio Exterior, vol.32, núm.7, junio de 1982, México; p.p.712-726.
- 135.- Truyol y Serra. Antonio. La Sociedad Internacional, Ed. Aliaza Editorial, 1a. Edición, Madrid, 1974; p.p.221.
- 136.- Truyol y Serra, Antonio. La Teoría de las Relaciones Internacionales como Sociología, Instituto de Estudios Políticos, 2a. Edición, Madrid, 1973, (fotocopias).
- 137.- Tugendhat, Christopher. Las Empresas Multinacionales, Ed. Aliaza Editorial, 2a. Edición, Madrid, 1979; p.p.304.
- 138.- Turner, Louis. Compañías Transnacionales y el Tercer Mundo, Ed. El Manual Moderno, 1a. Edición, México, 1977; p.p.293.
- 139.- Turner, Louis. Las Compañías Petroleras en el Sistema Internacional, Ed. FCE, 1a. Edición, México, 1983; p.p.323.
- 140.- Turner, Louis. Las Sociedades Multinacionales. Los imperios invisibles y el mundo moderno, Ed. COPESA, 1a. Edición, Barcelona, 1973; p.p.227.
- 141.- Vaitzos, Constantine. Distribución del Ingreso y Empresas Transnacionales, Ed. FCE, 1a. Edición, México, 1977; p.p.198.
- 142.- Vaitzos, Constantine. "Empresas Transnacionales, comercialización de tecnología y rentas monopólicas", en Sweezy, Magdoff et al. Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional, Ed. Periferia, 1a. Edición, Argentina, 1974; p.p.111-123.
- 143.- Vaitzos, Constantine. "Poder, crecimiento y política de desarrollo: relaciones entre las empresas transnacionales y los países en desarrollo", en Helleiner, G. (Comp). ¿Hacia un Nuevo Orden Económico Internacional?, Ed. Siglo XXI, 1a. Edición, México, 1979; p.p.149-192.
- 144.- Varela, Gonzalo. "Transnacionalización y política", en Comercio Exterior, vol.32, núm.7, julio de 1982, México; p.p.727-734
- 145.- Vernon, Raymond. Soberanía en Peligro, Ed. FCE, 1a. Edición, México, 1973; p.p.290.
- 146.- Vernon, Raymond. Tormenta sobre las Multinacionales, Ed. FCE, 1a. Edición, México, 1980; p.p.285.
- 147.- Villamil, José (Selecc). Capitalismo Transnacional y Desarrollo Nacional, Ed. FCE, 1a. Edición, México, 1981; p.p.366.
- 148.- Weil, Prosper. "El Derecho Internacional Económico: ¿Mito o realidad?", en Cuadra, Novoa et al. Estudios de Derecho Económico I, Ed. UNAM. 1a. Edición, México, 1980; p.p.173-211.

- 149.- White y Correa. "El control de las empresas transnacionales y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados", en Catañeda et al. Derecho Económico Internacional, Ed.FCE, 1a.Edición, México, 1976; p.p.175-207.
- 150.- Wionczek, Miguel. "Problemática política y económica de las transnacionales en el contexto latinoamericano", en Comercio Exterior, vol.n5, núm.1, abril de 1975, México; p.p.444-450.
- 151.- Witker, Jorge. "La carta como código-marco del nuevo Derecho Internacional Económico", en Castañeda et al. Derecho Económico Internacional, Ed.FCE, 1a.Edición, México, 1976; p.p.104-122

DOCUMENTOS.-

- 1.- Centro de Empresas Transnacionales. Leyes y reglamentos nacionales en materia de empresas transnacionales. Suplemento, ST/CTC/6/Add.4, Naciones Unidas, Nueva York, 1980, p.p.110.
- 2.- CEPAL/Kñakal, Jan. Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Contemporáneo de América Latina, E/CEPAL/R.258, 24 de marzo de 1981, Santiago, Chile. p.p.37.
- 3.- Comisión de Empresas Transnacionales. Informe sobre el Quinto Período de sesiones, E/1979/38/Rev.1; E/C.10/59. Naciones Unidas; p.p.38.
- 4.- Commission on Transnational Corporations. Draft report of the Intergovernmental Working Group on a code of conduct on its eleventh session, Conference room paper no. 45; no.45 Add. 4, 2; 23 october 1980, Geneve.
- 5.- Group of Seventy-seven. Draft Code of Conduct for Transnational Corporations. Intergovernmental Working Group, february - 1981, New York; p.p.39.
- 6.- GRULA. "Posición latinoamericana respecto a las transnacionales", en Comercio Exterior, vol.n5, núm.4, abril de 1975, México, p.p.376-379.
- 7.- IMF and World Bank, Development Committee. American Multinationals and American Interests, Task Force on Private Foreign Investment, DC/TF/PFI/80-4, january 24, 1980; p.p.165-212.
- 8.- IMF and World Bank, Development Committee. Factors Influencing the location of foreign direct investment in developing countries, Task Force on Private Foreign Investment, DC/TF/PFI/79-9 september 5, 1979, p.p.99.
- 9.- Naciones Unidas, Conferencia de las Naciones Unidas de Ciencia

y Teconología para el Desarrollo. Informe y Documentos Finales del 1er. Período de Sesiones, agosto de 1979,

- 10.- Naciones Unidas. Empresas Transnacionales: cuestiones involucradas en la formulación de un Código de Conducta, E/C.10/17, Naciones Unidas, Nueva York, 1976.
- 11.- Naciones Unidas. Informe del Grupo de Personalidades encargado de estudiar los efectos de las empresas multinacionales en el desarrollo y en las relaciones internacionales, E/5500/Add.1 (Part I), 24 de mayo 1974, Naciones Unidas; p.p.97.
- 12.- Naciones Unidas. Los efectos de las empresas multinacionales en el proceso de desarrollo y en las relaciones internacionales, E/5500/Add.1 (Part II), Naciones Unidas, Nueva York, 1974
- 13.- Naciones Unidas. Centro de Empresas Transnacionales. Las Empresas Transnacionales en la Publicidad. Estudio Técnico, - - ST/CTC/8, Naciones Unidas, Nueva York, 1979, p.p.61.
- 14.- Naciones Unidas, Comisión de Empresas Transnacionales. Actividades de las Empresas Transnacionales en el Africa Meridional y su colaboración con los regímenes minoritarios racistas de esa región, E/C.10/66, 2 Abril 1980, Naciones Unidas; p.p.42.
- 15.- Naciones Unidas, Comisión de ET's. Empresas Transnacionales: Algunas modalidades de aplicación de un código de conducta en relación con su posible naturaleza jurídica, E/C.10/AC.2/9, - 22 diciembre 1978, Naciones Unidas; p.p.8.
- 16.- Naciones Unidas, Comisión de ET's. Empresas Transnacionales: Código de Conducta. Formulaciones preparadas por el Presidente sobre la aplicación del Código de Conducta, E/C.10/AC.2/14 21 marzo 1980, Naciones Unidas.
- 17.- Naciones Unidas, Comisión de ET's. Informe del Grupo Intergubernamental de Trabajo sobre un código de conducta acerca de la labor realizada en sus períodos de sesiones octavo, noveno y décimo, E/C.10/62, junio de 1980, Naciones Unidas.
- 18.- Naciones Unidas; Comisión de ET's. Los bancos transnacionales operaciones, estrategias y sus efectos en los países en desarrollo, E/C.10/67, 10 abril 1980, Naciones Unidas, p.p.37.
- 19.- Naciones Unidas, Depto. Asuntos Económicos y Sociales. Las -- Corporaciones multinacionales en el Desarrollo Mundial, - - - ST/ECA/190, Naciones Unidas, Nueva York, 1973, p.p.481.
- 20.- OEA. La estrategia de las corporaciones transnacionales y el sistema jurídico de los Estados: la experiencia latinoamericana, OEA/Ser. K/XXI.1; CIDIP/4, 25 febrero 1974, p.p.93.

- 21.- OECD. Declaration by the Governments of OECD member countries and Decisions of the OECD Council on Guidelines for Multinational Enterprises, OECD, Paris 1976.
- 22.- OECD. International Investment and Multinational Enterprises mid-term report on the 1976 Declaration and Decisions, OECD, Paris 1982,, p.p.79.
- 23.- OECD. National Treatment for Foreign-Controlled Enterprises - established in OECD countries, OECD, Paris 1978, p.p.118.
- 24.- SELA. América Latina y Estados Unidos: el papel de las Empresas Transnacionales, 1a. Reunión de Consulta sobre las Relaciones Económicas de América Latina con los Estados Unidos, Panamá, Nov-Dic. 1981; SP/RC/AL-EU/I/DT No.4 p.p.110.
- 25.- SELA. Código de Conducta para las Empresas Transnacionales y Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología, SP/CL/VII.0/Di No.2, 9 de febrero de 1981, p.p.14.
- 26.- The CTC Report. Centre on Transnational Corporations, United Nations, New York, diversos números de 1977 a 1984.
- 27.- UNCTAD. Dominant positions of market power of transnational -- corporations. Use of the transfer pricing mechanism, - - - - TD/B/C.2/167, United Nations, New York, 1978, p.p.36.
- 28.- UNCTAD. Principales cuestiones que plantea la transmisión de tecnología a los países en desarrollo, TD/B/AC.11/10/Rev.2, - Naciones Unidas, Nueva York, 1975, p.p.50.
- 29.- United Nations, Centre on Transnational Corporations. The International Development Strategy and the TNC's, March, 1979. p.p.14
- 30.- United Nations Centre on Transnational Corporations. Transnational Banks: Operations, strategies and their effects in Developing Countries, Unedited version, ST/CTC/16, United Nations, New York, 1980.
- 31.- United Nations Commission on Transnational Corporations. Progress made towards the establishment of the New International Economic Order: the role of Transnational Corporations. Report of the Secretariat, E/C.40/74, 16 april 1980, United Nations, p.p.54.