



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

TRANSNACIONALES COMO GRUPO
DE PRESION

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
JOSE FRANCISCO GARCIA CACERES

MEXICO, D. F.

1976



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PADRES:
CON AMOR Y GRATITUD.

A MIS HERMANDOS:
CON FRATERNAL CARIÑO.

Hago patente mi agradecimiento a todas aquellas personas que de una u otra forma han intervenido en mi formación profesional, ya sea como maestros, compañeros o amigos, por su paciencia y buena voluntad.

Manifiesto mi reconocimiento a la Universidad Nacional Autónoma de México por haberme forjado el carácter y alentado el espíritu en la libertad, con las enseñanzas que me brindó tanto en sus aulas como al concederme la oportunidad de trabajar para ella y convivir con maestros y compañeros que me orientaron y auxiliaron en todo momento, enriqueciendo mi memoria con gratos recuerdos de limpia y acrisolada amistad.

Agradezco al señor Licenciado Víctor Carlos García Moreno su valiosa dirección en la elaboración de la presente tesis; su humana comprensión y atinados consejos.

A Angélica, por estimular en mí el propósito de dar cima a esta tesis y por su apoyo constante que me ha hecho ligeras las horas de trabajo.

Hago justo reconocimiento a la valiosa cooperación que me ha prestado la señora Doña Leonor O. de Domínguez, por su dedicación en la tediosa elaboración de este trabajo, lo que mucho le agradezco.

I N D I C E

Pág.

INTRODUCCION.

CAPITULO I.	LOS GRUPOS DE PRESION.	
	1. Introduccion; Algunas Reflexiones Sobre el Concepto de Estado.	1
	2. Conceptuación y Diferencias de Grupo; Grupo de Interés; Grupo de Presión y Lobby.	12
	3. Clasificación.	19
	4. Factores de Poder.	22
	5. Modos de Actividad.	28
CAPITULO II.	EMPRESAS TRANSNACIONALES.	
	1. Concepto.	35
	2. Evolución Teórica y Algunas Consideraciones Generales.	40
	3. Transnacionales y Países del Tercer Mundo.	45
	4. Normas de Derecho Relacionadas con las Empresas Multinacionales. (Transnacionales)	50
	5. Diferencias de las "E.T." con las "Empresas de Interés Multinacional".	52
	6. Transnacionales, Imperialismo, Fascismo.	34
CAPITULO III.	NECESIDAD DE CONTROL Y POSTURA DE AMERICA LATINA.	63
CAPITULO IV.	CONCLUSIONES Y LOGROS ALCANZADOS.	
	1. Conclusiones.	93
	2. Notas Sobre la "Ley para Promo---	

	Pág.
ver la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera".	98
3. Ley Sobre el Registro de la - Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.	102
4. Pacto Andino.	105
ANEXOS.	117
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA.	153

I N T R O D U C C I O N

El análisis que hago del tema de esta tesis, obedece a impulsos emotivos, pero de convicción. En efecto, estoy convencido de que, si nos ocupamos en analizar para conocer mejor la realidad que día a día vivimos y abandonamos la cómoda postura de buscar culpables para nuestros fracasos y males, podremos realizar algunos de nuestros deseos y resolver aunque sea parcial, - pero progresivamente, nuestros problemas. Pero, ésto sólo lo será cuando hablemos menos y actuemos más.

La situación económica, política, sociológica y jurídica por la cual atraviesa nuestro país, está influenciada por muchos factores interesados que conforman las relaciones internas y externas de todo país. Pero en el nuestro, hasta ahora, esos factores nos han manejado, tal vez con nuestro consentimiento o tal vez - sin darnos cuenta, pero lo cierto es que nos aprovechan más que nosotros a ellos.

Las transnacionales se aprovechan de las mismas situaciones y circunstancias que nosotros mismos creamos en cierta forma inducidos por ellos, para aumentar sus ventajas e implantar sus condiciones. Estas empresas no son la causa última de nuestros problemas, son - un elemento más que los acompañan; pero son un elemento muy peligroso si lo dejamos desarrollarse sin control o sin cauce.

Los grupos de presión son otro factor que influye en nuestro actuar cotidiano. No podemos afirmar que las decisiones tomadas por nuestros gobernantes se realizan o materializan tal y como ellos las concibieron.

II

Tenemos que aceptar que de una u otra forma se modelan bajo la influencia de esos grupos, que actúan constantemente. Tampoco pretendamos que el gobernante rechace radicalmente esas presiones, porque de proceder con radicalismos, desataría luchas y violencia con resultados negativos. Además, en nuestro país vivimos un régimen democrático y negar a esos grupos caminos para actuar, nos llevaría al totalitarismo, el que siempre viene acompañado por la clandestinidad; desembocando en la ausencia total de autoridad institucional, para convertirse en un mandato militar. Por lo tanto, el paso a dar debe ser el control de los grupos de presión, pero de tal forma que tengan posibilidades de actuar. Es necesario hallar el justo medio entre "control" y "democracia".

Las transnacionales regularmente actúan como grupos de presión, recorriendo todos los caminos que existan y lleven a mayores utilidades. Si se les da vía libre, no se detendrán en miramientos para con los países receptores; pero si por el contrario, se les ponen frenos y controles que no puedan aceptar, cambian su actitud hacia presiones internacionales tanto a nivel diplomático, como al comercial. Y no dudemos que en ciertos casos, su intervención llegue a ser directa, comprando a quien tenga precio y elementos suficientes para convertirse en atractivo para el comprador.

Pero no podemos actuar como el Quijote, "El Payaso de las Bofetadas", como le llama León Felipe. No fuimos engendrados para divertir al Olimpo, ni creo que la justicia fue hecha para hacer reír al universo entero. Debemos actuar, pero no aisladamente. Toda una lengua y costumbres nos identifican; el mismo cargamento de necesidades nos abochorna y el mismo territorio nos pertenece. Creo en la integración económica y so-

cial de los países latinoamericanos y en que ésta es el esquema a seguir para alcanzar nuestro objetivo: el desarrollo pleno de nuestra región y el término de la dependencia.

INTRODUCCION: ALGUNAS REFLEXIONES
SOBRE EL CONCEPTO DE ESTADO.

En un mirar rápido y no profundo de la organización sociopolítica de los Estados Democráticos, parece estar constituida simplemente por los poderes que en su Constitución se señalan (legislativo, ejecutivo y judicial) y que en la relación entre gobernantes y gobernados, estuvieren únicamente los partidos políticos como intermediarios; pero ésto no es verdad absoluta, pues - la estructura política de un Estado no es laguna tranquila en la que respaldanza lo establecido, sino todo un temporal en altamar en el que se combinan muy diversos elementos y en el que grupos e intereses luchan por una posición que les permita la consecución de sus fines y el mantenimiento de su situación y privilegios. - Agrupaciones integradas por particulares cuya finalidad específica es expresar en vías de hecho un común interés sobre determinada decisión, acción u omisión del gobierno para obtener de éste una modificación, solución o cambio que redunde en su favor.

Burdeau,⁽¹⁾ afirma que el poder ha tenido siempre clientes ávidos de lograr ve tajos. Las instituciones democráticas permiten a estos clientes comportarse como amos; no se limiten a solicitar sino que exigen, naciendo así los "grupos de presión".

Una referencia que puede ser ilustrativa y explicar el por qué he llamado "un temporal en altamar" a -

(1) Vitoria Varela, Gerardo. Grupos de Presión, Forma de Participación Política, en la Revista Deslinde - No. 74. Editada por la U.N.A.M. México, 1976, - Pág. 3.

las estructuras políticas de los Estados, es la que hace André Mathint, (2) al hablar de que "en los Estados Unidos la política, en los hechos, es una lucha por el poder en la que se enfrentan fuerzas e intereses vivos, entre los cuales el gobierno debe escoger o intentar mantener un cierto equilibrio". Estas fuerzas o intereses se exteriorizan libremente en los períodos electorales, pero su acción se extiende más allá del acto electoral, ya que es permanente y sus efectos se manifiestan por ejemplo, con la aparición de una Ley de Asentamientos Humanos, o en la adaptación de una reforma fiscal. Esa acción no concluye cuando la ley ha sido sancionada o la reforma realizada, sino que procura entorpecer su aplicación o actuación, o manipular las interpretaciones a las mismas, evitar las sanciones previstas, etc. Los funcionarios gubernamentales y aún los mismos jueces, son influenciados, solicitados y amenazados, por lo que la política que se había planteado el gobierno es influenciada o modificada. Por ello entendemos que el poder del Estado está limitado por las fuerzas políticas, pues aunque no siempre se han reconocido límites jurídicos al mismo, no se puede desconocer la existencia de límites fácticos, como serían los calificados de absolutos por Jellineck (3) y que implican posibilidades metafísicas (imposible el alivio general de enfermos por decreto) y también aquellos que denuncian impositibilidad material para realizar un mandato. Bertrand de Jouvenel (4) afirma, en relación a esos contra poderes o poderes de hecho contrarios al poder estatal, que "son una potencia social, un interés fraccionario"; como son los sindicatos obreros o patronales y en fin,-

(2) Viloría Varela, Gerardo. Op. Cit. pág. 3.

(3) Viloría Varela, Gerardo. Op. Cit. pág. 5.

(4) Viloría Varela, Gerardo. Op. Cit. pág. 6.

como son y han sido siempre esos conglomerados de intereses y afecciones que se forman espontáneamente en la sociedad. Es decir, que estos contrapoderes son fuerzas políticas, pero no son el poder político; se enfrentan al poder oficial y sus límites reales de expansión y acción, están en función directa a su fuerza de hecho.

Diversos tratadistas connotados, como Meynaud,⁽⁵⁾ Duvergere⁽⁶⁾ o Rosse,⁽⁷⁾ han calificado a tales grupos de diversa manera; algunos los señalan como organismos amorfos, abstractos, sin programa, sin objetividad, conflictivos, así como peligrosos para el mantenimiento de un sistema democrático. Los han identificado con "fuerzas desintegradoras" ambiciosas que solo buscan el beneficio de su membresía, la de sus agremiados o la de sus asociados, sin reparar en los perjuicios que causan a la comunidad en la que se desenvuelven. Indican que su forma oculta de operar, oscura e indirecta, impide a la nación o al poder público, la posibilidad de controlarlos por medio de la ley. Otros, en cambio, consideran que en los estados democráticos cada vez sea mayor el impacto de ellos, afirmando que su multiplicación obedece al incremento proporcional de los intereses que se enfrentan en una sociedad. Han llegado incluso a sostener que realizan, en ocasiones, funciones que bien orientadas convienen al régimen, porque proporcionan por medio de sus planteamientos, importante información sobre la situación que prevalece en el país, precisamente en donde ellos actúan. Piensan que sería convenient-

(5) Casillas H., Roberto. El Derecho y los Grupos de Presión. En su ponencia al primer congreso latinoamericano de Derecho Constitucional. México, del 25 al 30 de agosto de 1975, pág. 1.

(6) Casillas H., Roberto. Op. Cit. pág. 1.

(7) Casillas H., Roberto. Op. Cit. pág. 1.

te que se les organizase mediante una politización adecuada y una reglamentación jurídica precisa; manifestando que el temor a esta acción es infundado, ya que es más fácil entenderse con quien mantiene una estructura política, porque supone la posibilidad de diálogo, de transacción o de terminación del conflicto mediante una solución pacífica, que con quienes actúan desorientados y por su propia voluntad.

Me he referido constantemente al estado y en relación con él, a los grupos de presión; por lo que considero conveniente observar lo que compete a la composición del Estado y a su finalidad específica, a efecto de ubicar a los grupos de presión dentro de su contexto y organización.

Aristóteles, (7) en su libro "La Política", sostiene su conocida doctrina de que el hombre es un animal político y que, por lo tanto, para sobrevivir requiere de permanente comunicación con los demás hombres. Para él, el Estado es un elemento consubstancial a la existencia del hombre, por ser no sólo el ámbito geográfico, sino también el político en donde éste cumple las funciones orgánicas de nacer, crecer, reproducirse y morir; llegando incluso a afirmar que fuera del Estado, sólo los dioses o los locos pueden vivir. Habla de la autarquía, que considera como un importante principio de la soberanía, al definirse como "la capacidad que la polis tiene para darse el sistema de organización que más le convenga, con autonomía plena de influencias internas o externas".

Hobbes (8) parte de su doctrina del conocimiento

(7) Aristóteles. La Política. Libro III, Cap. V. S.E. S.L. S.F.

(8) Hobbes, Tomás. Leviathan. Cap. XIII. Fondo de Cultura Económica. México, S. F.

del hombre, de la naturaleza humana; sosteniendo el criterio de que un sentimiento de angustia y temor lo domina y de ahí que el hombre tenga la necesidad de conformarse en una organización, en una sociedad que le permita unirse, defenderse en conjunto de las constantes amenazas; y por ello crea el Estado, institución a la que se confía el poder coactivo de imponer la paz y la seguridad entre los miembros de una comunidad. Para construir un poder común, se elige a un ciudadano, o a un conjunto de ellos, en una asamblea para representar la personalidad de todos y cada uno de los miembros de la comunidad. A ese poder común se le reconocen todas sus actuaciones concernientes a la paz y seguridad comunes, sometiendo la voluntad de todos a la voluntad de aquel y sus juicios, a su juicio.

Juan Jacobo Rousseau⁽⁹⁾ señala el origen del Estado como consecuencia de un pacto o Contrato Social entre los hombres, producto de su propia conveniencia o no, como lo indicare Hobbes, de su angustia o temor. Inteligente y hábil, el hombre se dá cuenta de que no podrá subsistir con el uso de sus propias fuerzas, de los elementos a él accesibles y prefiere convenir, a efecto de solucionar entre varios los problemas más serios de su natural estado de conformación humana. Creando la suma de fuerzas, lo que a su vez constituye la "voluntad general".

La voluntad general crea un poder, el cual es soberano en atención a que no tiene ninguna limitación y puede imponerse coactivamente a quienes lo constituyen, que son en sí las voluntades de cada uno de los individuos miembros de la comunidad. Por lo tanto, los inte-

(9) Rousseau, Juan Jacobo. Contrato Social. Cap.VIII. Libros I y II. S.E., S.L., S.F.

reses son compatibles o coincidentes. Lo más importante es que el individuo no pierde sus derechos al serle reconocidos y garantizados por un titular, sólo que forman parte de un gran total, con las limitaciones inherentes al interés general. Si el hombre pierde su libertad natural y su derecho ilimitado sobre lo que está a su alcance con el contrato social, con éste gana en cambio la libertad civil y la propiedad de todo lo que posee. Para no equivocarse en cuanto a esas compensaciones, agrega Rousseau, es menester distinguir entre la libertad natural, que no tiene otros límites que la fuerza del individuo y la libertad civil, que es limitada por la voluntad general, así como entre la posesión, que no es sino la fuerza del primer ocupante y la propiedad, que sólo puede ser fundada sobre un título positivo.

Teorías posteriores a las analizadas, coinciden plenamente en identificar al Estado como un órgano creado por la comunidad, por la colectividad, por la sociedad, para la consecución, a través de la suma amplia y abierta de voluntad, del "bien común". En todas esas opiniones encontramos coincidencia de voluntades en lo principal, sin suponer siquiera la acción velada de grupos o de asociaciones de influencia.

Maurice Hauriou ⁽¹⁰⁾ define al Estado como el régimen que adopta una nación mediante una centralización jurídica o política, que se realiza por la acción de un poder político y la idea de la república como conjunto de medios que se ponen en común para realizar el bien común.

Una intención prevalente hacia la creación de un

(10) Hauriou, Maurice. Principios de Derecho Público y Constitucional. S.E., S.L., S.F.

órgano político mediante el conjunto de voluntades de todos los ciudadanos, y cuyo objetivo esencial sea la consecución del bien común, es lo fundamental en su definición. Esta teoría de Hauriou ha sido conocida como la Teoría de la Institución, por su señalado interés de considerar al Estado como tal; a la Institución la define como una idea objetiva transformada en una obra social de un fundador, idea que recluta adhesiones en el medio social y sujeta así a su servicio voluntades subjetivas, indefinidamente renovadas. Sieyès⁽¹¹⁾ define a la nación como el conjunto de asociados, iguales todos en derechos y libres en sus comunicaciones y en sus compromisos respectivos; e identifica a los gobernantes como un cuerpo político de acción social.

El reclutamiento de adhesiones, en el medio social implica el conocimiento de la tarea del Estado; y la sujeción de las voluntades subjetivas de los servidores de la idea, amplia conformidad. Por lo tanto, si el Estado se integra libremente por quienes en él creen y están dispuestos a cumplir los compromisos naturales inherentes a su calidad de ciudadanos; extraña, por incongruente, la formación posterior de "grupos de influencia".

En relación con la existencia del Estado, concebido en cualquiera de las formas mencionadas, se han formado dos corrientes principales en cuanto a la determinación de si el Estado es el origen del Derecho, o si el Derecho es el antecedente necesario para el reconocimiento de un Estado.

Por un lado se ha señalado que el Estado, como tal, surge con posterioridad a la existencia de la comunidad o pueblo, a través de la Constitución. En dicha

(11) Sieyès. Archivos Parlamentarios. S.E., S.L., S.F.

forma original se expresan todos los deseos, inquietudes, aspiraciones, a las cuales se les conforma como disposición jurídica, como postulados o principios de cumplimiento obligatorio, en los que va inmerso el propio Estado y sus fines específicos, los que podrá llevar a efecto por otorgársele al mismo tiempo facultades y poder para ello. Esta creencia en un derecho anterior al Estado, constituye el fondo de los conceptos emitidos en materia de organización estatal, desde el siglo XVI al XVIII, por los juristas y filósofos de la escuela del derecho natural. Inspiró igualmente a los hombres de la revolución, pues, como se vió antes, partiendo de la idea de un derecho natural, es como llegaron a formular, en la base de su obra constituyente, esa declaración de derechos que, en su pensamiento, debían proceder y condicionar el pacto social y el acto constitucional, al mismo tiempo que servirle a ambos de fundamento. Por otro lado, Carré de Malberg (12) establece que es el Estado el que produce el Derecho... "Es un error creer que sea posible dar una constitución jurídica a los acontecimientos o actos que determinan la fundación del Estado y su primera organización. Para que ello fuere posible sería preciso que el Derecho fuese anterior al Estado. Y en ese caso el procedimiento creador de la organización originaria del Estado, podría considerarse regido por un orden jurídico preexistente a él". Pero, si bien no es posible discutir la existencia de preceptos de moral y de justicia superiores a las leyes positivas, también es cierto que estos preceptos, por su sola virtud o superioridad, aunque ésta sea trascendente, no podían constituir normas de derecho, pues el Derecho, en el sentido propio de la palabra, no es sino el conjunto de las reglas impuestas a los hombres en un territorio determinado, por una autoridad superior, capaz de mandar con potestad efectiva

(12) Carré de Malberg. Teoría General del Estado. S.E., S.L., S.F. Pág. 1167.

la dominación y la coacción irresistible. Ahora bien, - esta autoridad dominadora sólo existe en el Estado, y - esta potestad positiva de mando y de coacción es propiamente la potestad estatal. Por lo tanto, se ve que el Derecho propiamente dicho sólo puede concebirse en el - Estado una vez formado éste; y por consiguiente es inútil buscar el fundamento o la génesis jurídica del Estado.

Ante la interrogante de qué fue primero, la comunidad o el Estado, y quién crea a quién, el Estado al - Derecho o el Derecho al Estado, Roberto Casillas Hernández, ⁽¹³⁾ sostiene que naturalmente existió primero la - comunidad y que ésta dió vida al Estado así como a su - sistema de organización política, otorgándole al efecto, por medio de la norma que con tal interés creó, el poder suficiente para hacer cumplir las disposiciones que consideró necesarias para el establecimiento y preeminencia del bien común; por tanto, la propia comunidad - crea de la misma manera el Derecho y al hacerlo considera todos los efectos prevalecientes entre los diversos grupos que la componen, llegando como es natural a impe-rar en la conformación de la norma, la decisión mayoritaria. Quiero entender a tal ponencia como ecléctica, - en el sentido de que esa comunidad es originaria a un - mismo tiempo del Estado y del Derecho, ya que al crear al Estado define sus elementos y fines a alcanzar y de los instrumentos necesarios para la consecución del - bien común, estando todo ésto integrado dentro del Dere-cho y en el acto constitutivo.

Habiendo ya observado y reflexionado sobre la - composición y aparición del Estado y de su finalidad es-pecífica a lo largo de la Historia, de la Doctrina y -

(13) Casillas H., Roberto. Op. Cit. pág. 9.

Teoría General del Estado, a través de algunos autores, debo reiniciar el estudio de los grupos de presión, pudiendo hacer ahora algunas observaciones respecto a sus relaciones con el Estado y sus gobernantes, aceptando y siguiendo la idea de Jean Meynaud (14) en el sentido de que el estudio de los grupos de presión (literalmente - traducida del inglés: *pressure group*), no trata de definir las reglas del juego, sino determinar sus modalidades de funcionamiento; pero mantengo una posición distinta a Meynaud cuando indica que la función del investigador se limita al análisis científico de los hechos y que éste no debe formular normas o proponer vías de acción, ya que ésta no es su materia. Creo que, partiendo del conocimiento real de la situación reinante en un lugar y época determinados, y comparándola con las experiencias que la historia nos ofrece, los investigadores deben, en uso de sus conocimientos, proponer los criterios necesarios para evitar la repetición de acontecimientos trágicos o el manejo de las circunstancias por gentes que responden a estímulos directos sobre sus intereses. Es por eso que quien es imparcial y frío en sus cálculos debe proponer al Estado posibles soluciones o actitudes posteriormente a la conclusión de la investigación realizada, precisando la realidad y los medios de acción. El estudio de los grupos de presión (15) dentro de las relaciones internacionales es muy reciente, ya que en un principio puede decirse que toda la literatura sobre el tema se limitaba al estudio de la esencia y estructura del Derecho de Gentes (Derecho Internacional), y a definir las reglas de la diplomacia. Las relaciones entre los Estados se veían desde

(14) Meynaud, Jean. Los Grupos de Presión. Editorial - Eudeva. 5a. Edición. Argentina, 1962. Pág. 5.

(15) Meyer, Lorenzo. Los Grupos de Presión Extranjeros en el México Revolucionario. Editado por la Secretaría de Relaciones Exteriores. México, 1973.

un punto de vista muy formal, hasta que se consideraron como relaciones de poder. El proceso de toma de decisiones en cuanto al comportamiento interno y externo de los grupos de presión, se efectuaba en principio desde el punto de vista de quien las toma estructuralmente; - del congreso, poder ejecutivo, etc. Y, aunque se sabía que no eran tan sólo éstos los factores que influyen en la toma de decisiones, no se estudiaba a esos individuos o grupos que también accionan, debido a su andar - confuso e incluso subversivo.

Es tan sólo hasta que se proporcionó una teoría sobre los grupos de presión, cuando se logró alejar los estudios de política internacional de su formalismo original, abriendo nuevos campos de estudio, los cuales de berán abarcar el examen del sistema internacional en - conjunto, los factores de poder de los actores internacionales y la acción de sus estructuras políticas formales. Siendo de observar que uno de los más grandes problemas en el estudio de los mencionados grupos es la - falta de información, ya que las relaciones entre el gobierno y los grupos formales e informales siempre han - sido envueltas en un velo de secreto; de donde resulta que es más fácil analizar un problema social cuanto más lejos se encuentre en el tiempo, porque será más sencillo obtener información, marcándose ésto más en el campo de las relaciones internacionales. Es por eso que - el enfoque de la teoría de los grupos de presión se ha orientado principalmente a través de la observación del proceso político en los Estados Unidos de América y en otros grandes países industriales de occidente. Pero ésto propicia un amplio margen de error al aplicarse dicha teoría a nivel internacional, en países no industriales, o en sistemas políticos diferentes de las llamadas democracias occidentales.

CONCEPTUACION Y DIFERENCIAS DE GRUPO; GRUPO
DE INTERESES; GRUPOS DE PRESION Y LOBBY.

Es por nosotros bien sabido que en relación a un mismo objeto existen varias definiciones y conceptuaciones, dependiendo éstas de la persona que perciba la imagen o acción y de su modo de explicar lo que recibió, o el modo en que lo entendió; en términos exactos, aunque un poco más rebuscados, podemos dar término a la idea - aquí desarrollada, definiendo al concepto como "lo que exterioriza lo que se encuentra implícito en lo mismo".

Durante la lectura y estudio de los conceptos, - tema de este capítulo, notamos que varios autores, al - pretender concretar en una definición determinado término técnico, tienen la misma idea pero varían en sus definiciones, en su modo de exteriorizarla, o si acaso añaden elementos secundarios que no implican aportación alguna, o contradicción a teorías diversas. Así, como ejemplo, podemos transcribir un sinnúmero de definiciones como la de Sánchez Agesta, (16) quien señala: "Los - grupos de presión no son otra cosa que las fuerzas sociales, profesionales, económicas y espirituales de una misma nación, en cuanto aparecen organizadas y activas. Son una espontánea representación de intereses que actúan al margen de los cauces normales reconocidos para actuar en la vida política, presionando las actividades del gobierno directa o indirectamente (acción sobre los gobernantes, campañas en la opinión pública, dominio de la prensa, etc.)".

Mathiot afirma: "Los grupos de presión no son - más que las innumerables agrupaciones, sindicatos, o sociedades que, defendiendo los intereses de sus miembros

(16) Viloría Varela, Gerardo. Op. Cit. pág. 9.

se esfuerzan, por todos los medios a su alcance, directos o indirectos, en influir la acción gubernativa y legislativa, orientando así la opinión pública". (17)

También Lucas Verdú precisa: "grupo de presión - es cualquier forma social, permanente y organizada que intenta, con éxito o sin él, obtener de los poderes públicos la adopción, derogación o simplemente la no adopción de medidas (legislativas, administrativas o judiciales) que favorezcan, o al menos no perjudiquen sus ideas o intereses, y sin que el intento suponga en principio una responsabilidad política del grupo presionante en caso de lograr su pretensión". (18)

Joseph La Palombra los define como: "una suma de individuos interactuantes que manifiestan un deseo coincidente de influir en determinada decisión política (la distribución autorizada de los valores en una sociedad) en cierta dirección específica o general. Siendo esta influencia determinada por la clase social o fracción de clase a que esté ligado el grupo". (19)

Realmente resulta muy útil el leer y comprender esta serie de definiciones, ya que enriquecen nuestra idea de grupo de presión. Sin embargo, podemos asegurar que Jean Meynaud es de los autores más claros en la explicación del concepto de grupos de presión, ya que en una serie sucesiva de ideas expone el sentido que él da a los conceptos de "grupo", "grupos de interés" y "grupos de presión".

(17) Viloría Varela, Gerardo. Op. Cit. pág. 9.

(18) Viloría Varela, Gerardo. Op. Cit. pág. 9.

(19) La Palombra, Joseph. Interest Groups in Italian Politics. S.E., Princeton N.J., 1964, Pág. 13.

Meynaud (20) comienza por analizar lo que es un grupo, y afirma que "un conjunto de individuos que poseen una o varias características comunes, pueden constituirlo"; y aunque de este análisis no se deriva la existencia de una acción colectiva implícita, sí constituye la base para considerar que la existencia de una conciencia de rasgos compartidos son de gran importancia para la constitución de un grupo.

Los grupos se constituyen en "grupos de interés" cuando al comportamiento uniformado, de acuerdo con una o varias identidades de orden físico, social o espiritual, se adiciona la defensa de ventajas materiales o salvaguarda de valores morales. Pero esta unión de factores es susceptible de variación en cuanto a duración y firmeza, ya que aún siendo eventualmente una manifestación poderosa y violenta, puede posteriormente desvanecerse al desaparecer el motivo de la excitación. En otros casos, el interés común es sentido con la intensidad suficiente para que los sujetos deseen una organización permanente que realice su finalidad común; siendo así que este mecanismo de unión voluntaria y racionalizada, sustituye el plan de acciones paralelas. Al mencionar las características mínimas de estos "grupos de interés", nos viene a la mente el recuerdo de algunas agrupaciones que en diversas épocas y países se han formado para defender sus valores o intereses; pudiendo citar como ejemplo las múltiples agrupaciones de amas de casa que en épocas de escasez se han organizado para protestar por ésta y por el encarecimiento de las mercancías de primera necesidad, siendo de advertir que tal motivo fue el que originó la "marcha de las cacerolas" en diciembre de 1971, en Chile, poco antes de la caída del gobierno constitucional del Presidente Salva-

(20) Meynaud, Jean. Op. Cit. pág. 9.

dor Allende. Y podemos estar seguros de que estos "grupos de interés" fueron manejados por "grupos de presión".

Los "grupos de interés" se convierten en "grupos de presión" cuando los dirigentes y/o "los responsables de ellos actúan sobre el mecanismo gubernamental para imponer sus aspiraciones o reivindicaciones". En suma, los grupos de interés constituyen el género, mientras que los grupos de presión son la especie. Es decir, todo grupo de presión es grupo de interés, mas no todo grupo de interés representa un grupo de presión, aunque pueda posteriormente convertirse en tal.

Por otro lado, hay grupos de interés fundados exclusivamente en la acción política para lograr sus fines. De hecho, ciertas organizaciones de profesionales obran como grupos de presión puros; podemos entender como uno de éstos a las plataformas políticas de profesionales. Por lo tanto, es necesario dejar claro que no existen líneas o fronteras exactas que separen a los grupos de interés de los grupos de presión; y que el factor de selección reside en la adopción de una vía específica para defender los intereses que persigue dicho grupo. Finer (21) agregaría: "si un grupo de interés se propone convertirse en un grupo de presión, debe ser capaz de aplicar represalias en caso de que el Gobierno se rehusa a condescender con sus demandas". Ziegler (22) dice que un grupo de presión "es un grupo organizado que busca influir en el contenido de las decisiones gu-

(21) Finer. Anonymus Empire. A study of the Lobby in - Great Britain, London. The Pall Mall Press Limited, 1963, pág. 2.

(22) Ziegler, Harmon. Interest Groups in American Society. Englewood Cliff. N. J. Prentice Hall Inc. - 1964, Pág. 30.

bernamentales, sin tratar de poner a sus miembros en posiciones formales de gobierno"; y que por ésto el Gobierno y sus dependencias no son considerados grupos de presión.

María Delfino de Palacios⁽²³⁾ proporciona los siguientes informes acerca del "Lobby", término este originado en los Estados Unidos de Norteamérica hacia 1830 y que significa: la actividad desplegada por representantes de ciertos grupos de interés para influir en las decisiones a tomar por los miembros de una asamblea. Su uso se ha generalizado para abarcar los esfuerzos de dichos representantes con vista a influir sobre cualquiera de los diversos órganos estatales: legislativo, de gobierno y de administración, etc. Implica un proceso de comunicación; una persona fungiendo como intermediario entre esos intereses organizados y los miembros del congreso. Pero ésto debe estar motivado por el propósito de influir en la toma de decisiones parlamentarias, denominándose a este proceso de comunicación "cabildeo" y "lobbista" al agente adiestrado y experto que pretende convencer a los agentes decisores de los deseos de sus clientes.

En los Estados Unidos de Norteamérica, el lobby es considerado como un componente del proceso legislativo; como una tercera cámara. La "Federal Regulation of Lobbying Act", sancionada en 1946, legaliza la actuación de los lobbystas e institucionaliza la influencia que puedan ejercer. Así, esta ley exige a los lobbystas registrar y declarar informes trimestrales que in-

(23) Delfino de Palacios, María. La Institucionalización del Pluralismo Socio-Económico a Nivel Parlamentario en su ponencia al Primer Congreso Latinoamericano de Derecho Constitucional. México del 25 al 30 de agosto de 1975.

cluyan una indicación específica de los proyectos de ley en que estén interesados, recibós (incluyendo los nombres de quienes contribuyan con \$ 500.00 dólares o más durante el trimestre) y los gastos (incluyendo los nombres de quienes los reciben, desde \$ 10.00 dólares en adelante). Los informes, registrados por funcionarios del Congreso, son reunidos y editados a intervalos trimestrales en el "Congressional Record". La persuasión personal del lobbyista al miembro del congreso es la primera fase de la actividad; la segunda, en el propio ámbito del congreso, se realiza a través de las audiencias de los "Committee Hearing. El "cabildero" informa ante el comité respectivo, por escrito, sus argumentos acompañándolos de testimonios y pruebas que sirvan de apoyo al caso. Realmente resulta imposible demostrar hasta qué punto obtienen éxito los "cabilderos" puesto que resulta imposible averiguar cómo habría actuado el congreso si ellos no hubieran tratado de ejercer influencia sobre él; y además, porque los propios grupos de interés parecen propensos a fomentar la creencia de que sus opiniones, o actividades, ejercieron efectivamente algún efecto político importante.

Fuera del contexto americano, el lobby, presenta algunas características distintas, como la de que los "cabilderos" no realicen esta actividad exclusivamente, sino que la comparten con la de ser funcionarios de un grupo de interés; de un sindicato, o abogado, o ejecutivo de una corporación. Otra diferencia es la de que estos grupos no estén muy convencidos de la utilidad de reclutar gentes y montar oficinas, debido a que dentro de la estructura de los sistemas de partidos, éstos cumplen un papel dentro de las asambleas y en el gobierno, lo que les permite una relación más estrecha con éstos y constituye una vía utilizable para su representación.

En fin, dentro de las grandes diferencias existentes entre el "lobby" y los "grupos de presión" que debemos mencionar para terminar con este inciso, está, antes que nada, la institucionalización del lobby dentro de los Estados Unidos de Norteamérica, hasta el grado de considerársele como un componente legislativo, una tercera cámara. En tanto que los grupos de presión actúan al margen de los cauces normales de acción en la vida política y sin que el intento de obtener un fin su ponga una responsabilidad política para el grupo que al cance su pretensión.

Otra diferencia entre estos dos tipos de organización, la podemos encontrar en relación con los sistemas en los que funcionan. Es decir, así como el lobby funciona dentro del sistema americano, los grupos de presión (sin negar su existencia en otros sistemas o países), podemos situarlos especialmente dentro de los países en vías de desarrollo, en los que por su misma situación evolutiva, los sostenedores de las diversas ideologías y los representantes de los varios grupos económicos, quieren asegurarse una participación más directa en el futuro del país en avance, procurando que si el gobierno ha de seguir un tipo específico de conducta, éste no sea contrario a sus intereses, sino por el contrario, sean ellos los que determinen las vías y canales a seguir en el desarrollo del país. Es muy difícil saber en qué medida esos grupos y esos cabildos logran influir en la toma de decisiones de sus gobiernos, ya que, como lo menciona Manuel García Pelayo: ⁽²⁴⁾ Si el Estado estructura y reestructura a la sociedad; si su acción afecta a los intereses concretos de los grupos, estratos y en general de los actores, a su vez éstos han de estar interesados - no tanto por razones políticas del Estado, cuanto por sus intereses vitales en

(24) García Pelayo, Manuel. El Estado Social. UNAM. México, 1975. Pág. 17.

influir la política del Estado y en interpretar sus centros de decisión".

CLASIFICACION.

Los grupos de presión varían según las condiciones del país en que se establecen; reflejan fielmente - su idiosincracia y estructura socio-económica; y las variantes son debidas principalmente a las características que guarden en cada país los sectores de la actividad económica, la religión, los ex-combatientes de las dos últimas guerras mundiales, etc. A Estados más o menos comparables en cuanto a su nivel cultural, desarrollo económico y régimen político, corresponden similitudes numerosas: vgr. Europa Occidental, Estados Unidos, etc.

En los países desarrollados, en los que sistemáticamente se ha usado el concepto de grupos de presión, hay que distinguir dos tipos (25) de organismos:

- I.- Organizaciones profesionales: Tienen como objetivo esencial la conquista de ventajas materiales para sus adherentes, o la protección de situaciones adquiridas.
- II.- Agrupaciones de orientación ideológica: Pretenden defender desinteresadamente posiciones espirituales o morales, promover causas, o afirmar tesis.

Las organizaciones profesionales actúan en tres grandes sectores: patronal, agrícola y laboral. Los modos de unión varían de un país a otro. Y en la rama del trabajo se organizan tanto patrones como obreros, -

(25) Meynaud, Jean. Op. Cit. pág. 15.

ya sea en agrupaciones singulares o colectivas, (formando federaciones y confederaciones); pero siempre bajo la tendencia de especialización (homogeneizar al grupo, vgr: por ramas de producción, por tareas a desarrollar, etc.) y agrupamiento. Esto se explica por la existencia de intereses y puntos de vista comunes que tienden a reunir todas las áreas de especialización, vgr: en el sector patronal la unión se efectúa en función del producto fabricado, o del servicio que prestan. En algunos casos esos sindicatos, o uniones, tienen intereses particulares opuestos, pero teniendo también preocupaciones o problemas, lo que origina determinada comunión de intereses grupales y el nacimiento de otra organización, (federaciones) y así sucesivamente, (confederaciones) hasta llegar a formar una "central" encargada de luchar en nombre de todos sus integrantes; vgr: en el sector patronal, la Concamin y la Coparmex. Las relaciones entre estas centrales y las unidades componentes de las mismas, no son uniformes, ya que van desde un federalismo en el que las unidades ven en la central un poder de representación y negociación, hasta una confederación en la que las unidades ven su central tan sólo como un órgano de coordinación y cooperación y la fuerza y poder de la central están condicionados por la medida en que los miembros que la integran alcanzan a superar sus conflictos.

Además de estos grandes grupos existen otros, como los formados por los profesionales liberales, en los cuales, aún cuando sus miembros actúan individualmente, han comprendido el valor de la acción colectiva y se sirven de ella con extrema habilidad. Es más, no hay actualmente profesión que no tenga su propio órgano de defensa y representación, vgr: la Barra de Abogados y otros grupos formados por individuos de la misma genera

ción de estudios, etc. Podemos mencionar como una tercera variante dentro de las organizaciones profesionales, a aquellas que si bien tienen como propósito la de fensa de ciertos principios morales, también procuran ventajas materiales a sus miembros, vgr: asociaciones estudiantiles y asociaciones familiares.

El segundo tipo de organismos antes mencionado, (agrupaciones de orientación ideológica) es una categoría heterogénea dentro de la cual algunos organismos testimorian un propósito moralizante. Citaré algunos ejemplos por países: en Francia, la "Federación Francesa Contra el Armamento Atómico"; en México, la "Asociación Protectora de Animales" y las asociaciones de padres de alumnos; en Estados Unidos, la "National Association for the Advancement of Colored People", que lucha contra los prejuicios raciales; y en Inglaterra, la "Lord's Day Observance Society" que procura el respeto a la paz dominical, que no debe ser turbada por manifes taciones colectivas, incluidas las reuniones deportivas. También deben destacarse las asociaciones pro Naciones Unidas, que en muchos países tratan de alentar la solida ridad y la cooperación humana, mencionándose entre ellas el "International Youth and Student Movement for the United Nations (ISMUN) y la "Organización de Amnistía Internacional". Otro ejemplo, en verdad importan te, es el de las iglesias; pues si bien sus objetivos superan la actividad común de los grupos de presión, di chas iglesias suelen adoptar las formas de acción que caracterizan a esos grupos, vgr: la Iglesia Católica.⁽²⁶⁾ E incluso dentro de la misma iglesia se crean grupos que constituyen una presión interna, vgr: los Jesuitas, el Opus Dei y los ultra conservadores.

(26) Meynaud, Jean. Op. Cit. Pág. 22.

Sin embargo, en este tipo de organismos, no podemos dejar de tachar como relativo su propósito moralizante, porque si bien un grupo puede sostener una idea, una tesis, también se procura bienes materiales y exige la penetración de ideologías en las organizaciones profesionales.

Los grupos de presión se esfuerzan por establecer vínculos entre una idea o sistema de ideas y las medidas que solicitan o resisten hasta que llega el día en que el grupo descarta la ideología de que se sirvió ocasionalmente. Esto nos lleva a admitir que, aunque no en todos los casos, sí en muchas ocasiones los grupos se dedican a manipular las ideologías, con el objeto de favorecer sus intereses materiales.

Carlos Rama, ⁽²⁷⁾ profesor de la Universidad Autónoma de Barcelona, menciona y deja ver claro la existencia y diferencia de grupos de presión nacionales o internos (que serían los propios de cada país) y los grupos de presión extranjeros (que actúan en todo el ámbito internacional y sin bandera que defender).

FACTORES DE PODER

Dada la escasez de medios para sopesar a los grupos en relación con las fuerzas que demuestran, la evaluación de esos factores sólo puede ser aproximada.

Como elementos básicos de poder, encontramos dos: la membresía o número de miembros y los recursos económicos o capacidad financiera; ambos son en cierto

(27) Rama, Carlos. Tipología de los Regímenes Políticos Latinoamericanos Contemporáneos, en su ponencia al Primer Congreso Latinoamericano de Derecho Constitucional. México del 25 al 30 de agosto de 1975.

sentido intercambiables o sustituibles. El sólo hecho de que en ciertos regímenes se solicite periódicamente la confianza de los electores, dá origen a que el número de miembros sea un factor de poder para el grupo; pero hay que diferenciar entre el número de adherentes y los efectivos potenciales; los primeros son de base, en tanto que los segundos son los que el grupo logra movilizar. Incluso puede suceder que se movilicen más efectivos potenciales que los adherentes habituales; pero esta movilización si no puede salvar la insuficiencia del reclutamiento ordinario, quedará sin futuro.

También conviene analizar la calidad de la adhesión, porque hay que valorizar si se trata de un conjunto inerte o de un bloque capaz de aplicar con firmeza las consignas emanadas del centro; es decir, cuantificar los recursos humanos de combatividad con que cuenta el grupo. (28)

Las asociaciones en principio viven de las aportaciones que dan sus adherentes; el número de adherentes no significa riqueza, muchas veces llega a ser inversamente proporcional a su capacidad de pago. En tratándose de asociaciones de industriales, éstas pueden procurarse fácilmente los fondos necesarios, llegando a agregar a las cuotas regulares otras excepcionales motivadas por una campaña particular. Suele suceder que el Estado contribuya directamente al financiamiento de un grupo por medio de subsidios o de concesiones, de facilidades materiales; o bien otorgando posiciones o empleos para sus miembros, dentro del erario público.

Durante las primeras décadas del siglo, en Méxi-

(28) Meynaud, Jean. Op. Cit. pág. 26.

co operaban grupos petroleros de gran importancia económica, ya que algunos de ellos, como la Standard Oil Co. (Nueva Jersey) y la Royal Dutch Shell, monopolizaban la producción mundial hasta el grado de controlar el mercado. Su potencialidad económica se puede imaginar si consideramos que esos grupos tan sólo eran parte de corporaciones internacionales aún mayores y que, por lo tanto, los recursos económicos a su disposición no se limitaban a los localizados en el territorio nacional. (29)

Dentro de ciertos límites los elementos básicos de poder, pueden sustituirse o intercambiarse porque si bien el número impresiona a las autoridades y conmueve a la opinión pública, el dinero permite seguir variados caminos.

Otro factor esencial de poder en los grupos de presión, es su organización, ya que el tipo y efectividad de ésta es fundamental en la formulación e implementación de políticas comunes y representa una concentración de recursos que puede dirigirse hacia la consecución de fines políticos. (30) Se puede descubrir el límite de lo que puede esperarse obtener y, consecuentemente, establecer la táctica a seguir. La organización no tiene que ser necesariamente formal; el no serlo no implica una disminución en la efectividad de la presión.

Hagamos un poco de historia para observar el comportamiento, en este sentido, de las corporaciones petroleras en el país en los años que precedieron a la expropiación. La Constitución de 1917 puso de manifiesto que los gobiernos revolucionarios modificarían la posi-

(29) Meyer, Lorenzo. Op. Cit. pág. 41.

(30) Ziegler, Op. Cit. pág. 32.

ción del capital extranjero. Se inició el proceso de organización de los empresarios extranjeros para resistir tal política. La organización siguió dos direcciones: la primera agrupaba intereses extranjeros heterogéneos, pero de la misma nacionalidad; y la segunda agrupaba intereses homogéneos pero de nacionalidad diversa. Así, la "Asociación Nacional para la Protección de los Derechos Norteamericanos en México", se mantuvo muy activa entre 1919 y 1920; entre otras cosas envió a un representante (Doheny) a la Conferencia de Paz en Versalles, para conseguir la cooperación de los aliados, contra Carranza. En 1927, la "Association of Industrial and Commercial Enterprises" deseó influir en la formulación del código laboral, que se discutía en esa época. En 1921, Obregón trató de obtener un préstamo, que le era muy necesario, de las compañías petroleras, pero tras una serie de comunicaciones entre los petroleros y el grupo de banqueros, se decidió negar el préstamo y mantener la presión sobre Obregón, de acuerdo con el deseo de los banqueros. (31)

En 1918, la "Asociación de Productores de Petróleo en México" (APPM) agrupó a todas las compañías importantes norteamericanas y británicas y se formaron casi simultáneamente: el "Comité Internacional de Banqueros" y la "Asociación Nacional para la Protección de los Derechos Norteamericanos en México", esta última desde su creación hasta la expropiación en 1938, se mantuvo en comunicación constante con el Departamento de Estado Norteamericano, como con las autoridades mexicanas. En cierto modo, la organización formal no incrementó mucho el poder del grupo petrolero; sólo contribuyó a dar mayor efectividad a su presión, legitimando la

(31) Mem. de la División de Asuntos Mexicanos al Secretario de Estado, 812.51/901 de 14 de julio de 1922.

oposición común de las compañías petroleras a la política del Gobierno de México. A pesar de esta organización formal, no se dejaron de plantear las demandas en forma individual, como se había hecho antes de la formación de las organizaciones.

Debemos mencionar también dentro de los factores de poder de los grupos de presión, su "status social" -- que es la reputación de que gozan ante el público, el juicio moral que sobre ellos recae. Depende de factores múltiples, según las épocas y los países. Intervienen en su respaldo: la antigüedad, las acciones realizadas, etc., pero hay que dejar sentado que no se mantiene para siempre, por lo que hay que fomentarlo y luchar por su conservación. (32)

Por último, hay que anotar la diferencia entre -- una actividad individual y la colectiva, ya que puede -- ocurrir que un hombre tenga tanto carisma, que pese tanto, que pueda conducir una política sin auxilio de organización o plataforma alguna, vgr: el General de Gaulle; pero en tales casos se trata sólo de empeños personales y que no deben asimilarse a actos de naturaleza -- colectiva.

La cohesión es un componente fundamental del poder en el grupo y, por ende, de su efectividad. La -- unión de los diversos grupos fue a nivel nacional en el caso del petróleo, pero en algunas ocasiones, a causa -- de maniobras del gobierno mexicano, la cohesión de esos grupos sufrió. La primera y más importante división se presentó en 1914, cuando el británico Pearson apoyaba -- al régimen Huertista contra los deseos del Presidente -- Wilson y de las compañías norteamericanas, que en ese -- momento habían suspendido el pago de sus impuestos y da

(32) Meynaud, Jean. Op. Cit. pág. 32.

ban su apoyo a Carranza. La presión de Wilson sobre el Gobierno Británico logró que la Gran Bretaña retirara su apoyo a Huerta, pero el Gobierno inglés obtuvo que Washington protegiera los intereses de sus súbditos en México. (33)

En marzo de 1938, la compañía "El Aguila" fue expropiada junto con el resto de la industria petrolera, e inmediatamente la unión de las compañías petroleras en México fue total, pero tan sólo temporalmente, ya que en 1939 la Sinclair negoció con México una compensación parcial (por las instalaciones, pero no por el combustible) aún contra la oposición del resto del grupo, en especial de la Standard Oil. El resto del grupo tardó aún años en aceptar la legitimidad de la medida expropiatoria.

Las rivalidades y oposiciones entre los grupos tienen un doble origen, por un lado, el fraccionamiento de la defensa de un interés que debiera ser común, entre varias agrupaciones que se disputan la clientela potencial; y por otro, la imposibilidad de satisfacer a unos sin perjudicar a otros. Estas rivalidades de orden económico se producen a menudo "de producto a producto", "de servicio a servicio" y entre diversas fuentes de provisión de una misma demanda, así como también entre regiones. La solución a estos distanciamientos es la unificación o fusión de los grupos con intereses particulares. Así, por ejemplo, ante la lucha y separación de los grupos campesinos se firmó el Pacto de Ocampo. A nivel internacional, la coordinación y las alianzas pasan sobre intereses nacionales, en aras de un interés regional. Es así como se creó el SELA y existe la ten-

(33) Flagg B emis, Samuel. La Diplomacia de los Estados Unidos en la América Latina. Fondo de Cultura Económica. México 1944.

dencia (dentro del Derecho Internacional) a una integración económica latinoamericana, al igual que la conciencia de grupo de los países denominados del "Tercer Mundo", supeditando en este caso, los intereses regionales a las necesidades y circunstancias comunes.

MODOS DE ACTIVIDAD.

Aunque constantemente los grupos afirman su posición apolítica, es evidente que sus intervenciones en este renglón son innumerables. Las organizaciones que apelan a una clientela de masas, generalmente no ocultan sus intervenciones, además de que les resultaría casi imposible hacerlo; mientras que los grandes negocios y en especial los financieros se mantienen más ocultos, más discretos. Pero en general, su intervención es a nivel de discusiones, vgr: cuando se discute el control de precios, aunque en ocasiones, de discutir pasan a acciones concretas. No puede el Estado, sin modificar su régimen político, prohibir a las organizaciones la defensa de los intereses de sus miembros por los medios que les resulten adecuados. Pero considero que el controlar sus medios de defensa no implicaría modificar el sistema; o sea, que no se les prohíba defenderse, pero que sí se regulan los pasos que dan por lograrlo. Una concepción muy extendida afirma que los grupos reducen la política al juego de las afiliaciones e ideologías partidarias; no hacer política significaría presentar ante el mecanismo gubernamental demandas en términos puramente técnicos. (34)

Hay tres formas de actuar: "neutralidad"; establecer "relaciones privilegiadas"; y las llamadas "organizaciones anexas".

(34) Meynaud, Jean. Op. Cit. pág. 52.

La "neutralidad" se puede manifestar colaborando en los mismos términos con cada partido que ocupe el poder, o recomendando a sus miembros que voten por el candidato que respalde los intereses del grupo, sin tener en cuenta la filiación partidaria. Para cuando se establecen "relaciones privilegiadas" entre un grupo y tal o cual partido, el grupo aporta múltiples concursos (apoyo electoral, elogios en la prensa corporativa, subvenciones, etc., y recibe del partido una ayuda en apoyo de sus intereses. En las "organizaciones anexas", como las llama Maurice Duverger,⁽³⁵⁾ el partido tiene en su mano y controla al grupo, cuya creación a menudo ha suscitado y cuyas reivindicaciones se esfuerza en satisfacer, pero lo usa para defender sus objetivos.

Los grupos, frente a la opinión pública, guardan formas diversas de manifestarse. En unos casos la forma es de gran importancia para ellos; y en otros pretenden una aparente desvinculación. Constantemente luchan por presentarse al público con una imagen favorable para que acepte sus concepciones como positivas; las vías para lograrlo han variado según las circunstancias. Manejan lo que Meynaud llama "opinión sobre la opinión pública"⁽³⁶⁾ y que consiste en persuadir a los representantes gubernamentales de que el público simpatiza con las reivindicaciones presentadas, siendo la prensa un medio idóneo para lograrlo; pero necesitan manejarla de tal forma que no aparente parcialidad ya que traería resultados contrarios a los pretendidos. También suelen aprovechar para sus fines las técnicas publicitarias más desarrolladas en "la persuasión clandestina", que es imperceptible y que amenaza destruir la posibilidad de reflexión autónoma. Pero todas estas campañas son -

(35) Meynaud, Jean. Op. Cit. Pág. 55.

(36) Meynaud, Jean. Op. Cit. Pág. 60.

costosas; aunque realmente en última instancia es el - consumidor, en el caso de grupos industriales y comer- ciales, el que las paga.

Ejercitan varios métodos de presión que podemos agrupar en categorías que a continuación enumero en un orden ascendente por su potencial de conflicto:

PERSUASION:- Es el método favorito de los grupos que aspiran a la respetabilidad y consiste en convencer por medio de argumentos racionales y proporcionar lo - que los especialistas anglosajones denominan "the best advice". Los representantes de los intereses petrole- ros dirigieron sus peticiones a las autoridades mexica- nas enfatizando las ventajas mutuas que podría tener la línea de acción propuesta por ellos, así como las des- ventajas que podría traer consigo la interferencia gu- bernamental en sus actividades.

PROPAGANDA:- Tiene por objeto controlar, a tra- vés de la palabra o sus sustitutos, las actitudes y en consecuencia el comportamiento de un número de personas ajenas, pero cuya conducta interesa al grupo en rela- ción con un problema controvertido. (37) Así, la Stan- dard Oil Company la usó para pretender demostrar que - los intereses de sus compañías y el interés nacional de los Estados Unidos y de México, estaban siendo afecta- dos negativamente por la política petrolera de los go- biernos revolucionarios en México. Se difundió, princi- palmente a través de periódicos, pero en ocasiones tam- bién se hizo por medio de folletos y libros. El New - York Times y el Wall Street Journal, fueron de los pe- riódicos americanos que más apoyaron. Se estableció en Nueva York una oficina especial encargada de proveer - una "orientación adecuada" a todas las noticias relacio- nadas con la cuestión petrolera. Los periódicos mexica

(37) Meyer, Lorenzo. Op. Cit. pág. 70.

nos más importantes de la época: El Universal y Excélsior, fundados en la segunda década del siglo, eran con servadores en términos generales, con una actitud más bien favorable al capital extranjero y a la política norteamericana, en general; El Excélsior, el 3 de abril de 1923, acusó a El Universal de tener contactos directos con la compañía petrolera El Aguila.

CORRUPCION:- Se manifiesta en la forma de cohecho a funcionarios o empleados, para que sostengan incondicionalmente las demandas del grupo y se esfuercen por obtener los apoyos necesarios, si ellos mismos no tienen competencia para decidir. Esta práctica se puede presentar en forma de regalos, estades, paseos de fin de semana, invitaciones a comer, etc. Estos actos de corrupción se hacen patentes en ocasión de "escándalos", como "Watergate" en los Estados Unidos y el mundial de los sobornos de la Lockheed.

AMENAZAS:- Los grupos llegan a este procedimiento cuando estiman que por los medios anteriores no han obtenido el impulso necesario para sacar adelante una situación. Incitan a sus miembros a organizar campañas locales; organizan envíos en masa de cartas, telegramas, llamadas telefónicas, etc., colectan firmas, ocupan tribunas e invaden pasillos de las asambleas o de edificios públicos, indicando que no los abandonarán hasta la solución de sus problemas, etc. En relación con los funcionarios, es evidente que las amenazas recaen sobre el progreso de su carrera y el resultado que el grupo obtenga dependerá de la protección que los estatutos otorguen a los funcionarios públicos.

Las amenazas más comunes hechas por los petroleros al gobierno mexicano, estuvieron relacionadas con represalias económicas, intervención diplomática y, en algunos casos, con la intervención armada; esta última

la usaron abiertamente en Tampico, durante la Revolución, hasta los años 20, navíos de guerra norteamericanos estuvieron anclados frente a ese puerto, algunas veces acompañados de barcos de otras nacionalidades. Estas amenazas se hicieron a través del cónsul norteamericano y de los oficiales de marina de esa armada.

SABOTAJE A LA ACCION GUBERNAMENTAL:- Se puede manifestar de varias formas, como la negativa a cooperar con los poderes públicos, recomendando a sus representantes la forma de actuar; presionando a la Tesorería, montando crisis financieras, negándose a pagar los impuestos, intentando así perjudicar más a la Tesorería del Estado. En muchos casos, las autoridades no han actuado para impedir, o molestar, tales operaciones. En concreto, podemos intentar resumir esta acción directa en dos formas generales: la abstención de cooperación y las represalias económicas.

En 1922, al disminuirse la producción petrolera por el agotamiento de los depósitos, el gobierno mexicano no creyó que la escasez era artificial y las compañías no sólo no lo contradijeron, sino que explotaron su error, obligándolo a ceder en sus posiciones. Tiempo después, en 1937 y 1938, establecieron un boicot a la industria nacionalizada.

ACCION DIRECTA:- A veces se le llama "prueba de fuerza". La huelga es el modo más frecuente de esta táctica y hay ocasiones en las que llega a tanto la presión, que las autoridades no pueden permanecer pasivas y es inevitable su intervención, pues aunque no se pretenda sabotear la acción gubernamental, los resultados no se alejan mucho de ello; vgr: cuando en fechas pasadas, Galván, con la Tendencia Democrática del SUTERM, (Sindicato de Electricistas) emplazaron a huelga. Y en

esa fecha señalada, los trabajadores del Congreso del Trabajo, mandados por Fidel Velázquez, conjuntamente con miembros del Ejército, ocuparon las instalaciones principales de la Industria e impidieron que estallara la huelga. Hay que mencionar que, muchas veces con tales intervenciones gubernamentales, se impide la lucha por las reivindicaciones de los trabajadores, o de quienes tienen derecho a ellas, así como que, generalmente tales intervenciones se hacen bajo la apariencia de una defensa del interés colectivo, siendo que en el fondo realmente son motivadas por el más feroz egoísmo.

Durante el proceso de negociación y amenazas, la transacción va progresando en forma insensible y cualquiera de las partes puede modificar el sentido de sus pretensiones sobre la marcha.

CAPITULO II

EMPRESAS TRANSNACIONALES

CONCEPTO:- Los rasgos que caracterizan a las empresas transnacionales son, y han sido muy poco precisos, siendo esta imprecisión una nota común de todos los temas de Derecho Económico (entendiendo como tal el derecho al desarrollo económico) y en especial del Derecho Económico Internacional. Este es una rama jurídica reciente que dá origen a una nueva clasificación del orden jurídico y que sobrepasa a la idea primaria de una división en Derecho Público y Derecho Privado, es un nuevo orden jurídico que se viene construyendo paralelamente a las profundas transformaciones que vive nuestra época y constituye un Derecho Social al lado y en conjunto con el Derecho del Trabajo y el Derecho de la Seguridad Social.⁽³⁸⁾ Este Derecho Económico no es otro que el derecho de las clases marginadas a alcanzar un nivel de desarrollo económico real; pretende instrumentar un orden normativo que no abandone a los necesitados y que deje de proteger los intereses de una élite económicamente potente. Gustavo Radbruch,⁽³⁹⁾ quien fue maestro de la Universidad de Heidelberg, afirmó que: "Derecho Económico son las normas que regulan la acción del Estado sobre la economía". El Derecho Económico Internacional está compuesto por normas jurídicas de Derecho Público y de Derecho Privado y también por normas no escritas surgidas de la práctica consuetudinaria de los negocios internacionales; su dominio abarca

(38) De la Cueva, Mario. El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo. Edit. Porrúa. México, 1972, pág. 68.

(39) De la Cueva, Mario. Op. Cit. pág. 69.

desde reglas o principios de base, como: la soberanía, la reciprocidad, la cláusula de la nación más favorecida, hasta mecanismos de regulación directa de las transacciones económicas internacionales, como la eliminación de la doble imposición, la protección y control de las inversiones extranjeras, los convenios en materia de transporte y comunicaciones, la liberación de la circulación de capitales.⁽⁴⁰⁾

Sería un grave error pretender definir a las Empresas Transnacionales, exclusiva o principalmente, como figuras o instituciones jurídicas. Algunos autores, como Martínez Tarragó y Fajnzylber, las entienden como aquellas empresas en que la participación del capital extranjero alcanza un nivel suficiente como para suponer que el socio extranjero está en condiciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida en México.⁽⁴¹⁾ Pero, consideran que, como la participación tan sólo es un canal más para controlar e influenciar, deben añadirse a este concepto otros factores adicionales de gran relevancia, como los siguientes:

a) Transferencia de Tecnología:- Si el contrato o documentos anexos que lo acompañan, establecen que el poseedor de la tecnología puede y debe intervenir en las decisiones respecto al nivel de producción, precios, mercados, importaciones o gestión administrativa, bastará una participación accionaria mínima, o en caso extremo, nula, para que el control efectivo se ejerza desde el exterior (ésto queda prohibido por la ley de transfe

(40) White, Eduardo. Empresas Multinacionales Latinoamericanas. Fondo de Cultura Económica. México, 1973. Pág. 12.

(41) Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó. Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana. Fondo de Cultura Económica. México, 1976, pág. 149.

rencia de tecnología).

b) Adquisición de los bienes producidos por la empresa local:- Si el socio extranjero es al mismo tiempo el usuario de los bienes que la empresa local produce, está en condiciones de ejercer un control mayor que el sugerido por su participación accionaria.

c) Provisión de equipos, insumos y financiamiento:- El grado de control que emana de la participación accionaria se incrementa en los casos en que la importación de equipos e insumos, o el financiamiento, proviene de la empresa extranjera que participa en la propiedad del capital de la firma local.

d) Dispersión de accionistas locales:- El grado de control se incrementará a medida que aumente el grado de dispersión.

e) Tamaño y participación del socio extranjero - en el mercado internacional.

f) Participación del Estado como socio local:- - Para un mismo nivel de participación accionaria el grado de control, por parte del socio extranjero, es inferior al que lograría si la contraparte nacional fuese privada.

En síntesis, mientras mayor sea el poder de negociación del socio extranjero, menor será el porcentaje "crítico" de su participación accionaria, necesario para ejercer el control sobre la firma local.

The World Multinational Enterprises, consideró - como filiales de las empresas transnacionales a aquellas empresas en las cuales una E.T. u otras en que és-

ta fuese propietaria de por lo menos el 25% de las acciones, tuviesen una participación de 5%, o más, del capital. (42)

El Departamento de Comercio de Estados Unidos, - al igual que el Fondo Monetario Internacional, siguen - el criterio de que cuando en una empresa, la E.T. posea una participación mínima de 25%, aquella debe ser considerada como filial de la transnacional. (43)

En las estadísticas del Banco de México sobre empresas extranjeras, se considera como tales a las empresas en que la participación de capital extranjero es - igual, o superior, al 5%. (44)

Sin embargo, en aquellas empresas en las cuales el Estado mexicano tenía una participación de 49%, o - más, fueron consideradas por Martínez Tarragó y Fanjzylber como estatales, aún cuando el socio extranjero fuese propietario de más de 25% del capital. (45)

En la realidad, se constata que la gran mayoría de las empresas con capital extranjero, presentan un - grado de participación significativamente mayor que el porcentaje "crítico" definido en muchos estudios.

(42) Vaupel, J.W. y Curham, Jean. The World's Multinational Enterprises. A Source Book of Tables, Harvard University, 1973, pág. 3.

(43) Special Survey of U.S. Multinational Companies, - 1970. U.S. Department of Commerce. 1972. pág. 3.

(44) Sepúlveda, B. y Chumacero, A.. La Inversión Extranjera en México. Fondo de Cultura Económica. México, 1975. Pág. 115.

(45) Fanjzylber, Fernando y Martínez Tarragó. Op. Cit. p. 151.

La empresa multinacional, para Eduardo J. White (46), es el fruto del proceso generalizado de diversificación geográfica de las grandes empresas de los países industrializados. Antes de la primera guerra mundial, las primeras corporaciones internacionales, localizadas en los principales países europeos y en los Estados Unidos, comenzaron a vender sus productos fuera de sus fronteras, desarrollando mercados hasta los límites del mundo habitado. En 1930, con la gran depresión, se levantaron barreras aduaneras con el fin de defender a los productores nacionales de la crecida competencia internacional. Como consecuencia, las empresas que ya dependían para su crecimiento del volumen de sus negocios internacionales, cambiaron su estrategia de aprovisionamiento por la de producción desde una subsidiaria ubicada en sus mercados externos entonces clausurados a las exportaciones. A partir de 1950, los países europeos para permitir su reconstrucción y los países en vías de desarrollo con el objeto de promover su industrialización, impulsan esta diversificación geográfica de las capacidades de producción.

Este mismo autor afirma que desde el punto de vista legal, la corporación internacional aparece como un conjunto de sociedades funcionando al mismo tiempo en varios países y por lo tanto, bajo diferentes leyes y jurisdicciones nacionales, pero unido por un lazo vertical de control entre "sociedad matriz" y las "sociedades filiales", control que se expresa por lo general a través de la propiedad del capital accionario. La base legal de la corporación internacional está fraccionada en tantas partes como países en los que establezcan operaciones, pero ésto no ha impedido su crecimiento y expansión a través de las fronteras.

(46) White, Eduardo. Op. Cit. pág. 14.

Steiner y Cannon⁽⁴⁷⁾ afirman que las transnacionales son empresas que, en primer lugar, hacen negocios en dos o más países en volumen tal como para que su solidez y crecimiento dependan de los mismos, y en segundo lugar, quienes las dirigen adoptan sus decisiones en función de alternativas multinacionales.

EVOLUCION TEORICA Y ALGUNAS CONSIDERACIONES GENERALES:

Después de la Segunda Guerra Mundial se afirmó - la marcada superioridad de las empresas radicadas en - los Estados Unidos, debiéndose tal a diversos factores, entre ellos, a la amplitud del mercado interno de dicho país que le permitió desarrollar y comercializar sus - productos primero dentro de sí para posteriormente sacarlos al mercado exterior en forma paulatina. Y no - podemos dejar de reconocer que también han influido en - esta supremacía los grandes avances tecnológicos y los métodos de investigación alcanzados por este país gracias a las fuertes inversiones realizadas en este sentido; como tampoco debemos restar importancia al hecho de cultura, educación y tecnificación de masas en dicho país.

Stephen Hymer y P. Semonin,⁽⁴⁸⁾ en "Report to - the Canada Council on the Multinational Corporation and International Division of Labor", describieron este proceso, casi lineal, desde el taller a la fábrica, a la - corporación nacional con muchas plantas y mercados en - todo el territorio, a la corporación multidivisional, - con distintos productos y líneas de productos, hasta - llegar a la corporación multinacional, en la que la dimensión de los negocios internacionales obligó a organi-

(47) White, Eduardo. Op. Cit. pág. 17.

(48) White, Eduardo. Op. Cit. pág. 15.

zarlos bajo una división internacional, lo que dió origen a una estrategia empresarial global que concibe al mundo entero como un mercado.

En la teoría económica referente a este campo, - se ha encontrado una constante transición de ideas; - así, de la teoría tradicional que describía a la "inversión extranjera directa" exclusivamente como un movi- - miento internacional de capitales, se ha pasado a consi- - derar los diversos aspectos de control del poder de di- - rección de las empresas matrices sobre las decisiones - de sus filiales extranjeras. La "Teoría de la Firma", - según la cual la inversión directa es en función de las ganancias esperadas, es corregida por la constatación - de la importancia, como factor decisivo, del logro y - mantenim- - miento de una posición fuerte en los mercados. - Hoy en día se acepta el enfoque, respecto a la inver- - sión directa, proveniente de la "Teoría de la Organiza- - ción Industrial", la que explica que el interés de la - corporación internacional, es la obtención de ventajas - - monopolísticas, es decir, superioridad en el mercado de productos (en la capacidad de comercialización) y en el mercado de factores (tecnología patentada y capacidad - - gerencial, etc.) complementadas por otros elementos, co - mo la existencia de economías internas y externas y de restricciones gubernamentales (aduaneras). Por medio - de estas ventajas garantiza su sobrevivencia y creci- - miento pues las aplica, dentro del ámbito internacio- - nal, a controlar las etapas del "ciclo del producto" - que son:- El flujo de actividades a través de las fases de la ciencia, innovación, producción, comercialización y consumo.

Existen algunos intentos de clasificación de estas empresas y para ello los estudiosos se han basado - en distintos indicadores como: la orientación del com-

portamiento, el tipo de organización, el sistema de control, su estructura de propiedad, etc. Y así, desde un punto de vista cuantitativo entienden como "multinacional" a la empresa que realiza más del 50% de sus ventas al exterior; como "orientada internacionalmente" cuando esta exportación fluctúa entre un 25% y un 40% de su producción; y como realizadora de "operaciones externas significativas" cuando tan sólo alcanzan un 10% de sus exportaciones.

Tomando como base la orientación que esas empresas den a sus políticas comerciales, han pretendido diferenciarlas en tres grandes categorías: "empresas etnocéntricas", cuando están orientadas hacia el país de la matriz; "empresas policéntricas", cuando lo están hacia el país de las filiales; y, por último, "empresas geocéntricas", cuando su política comercial se extiende a todo el mundo.

Considero y es en este aspecto en el que me aparto de lo mencionado por esos autores, como H. Perlmutter⁽⁴⁹⁾, pues pretendo aclarar el por qué de esta última clasificación, que la orientación de esas políticas comerciales responde a las circunstancias concretas que prevalezcan en el momento de la decisión. Así, las empresas etnocéntricas generalmente se ubicarán en países donde la transnacional puede hacerse de materia prima y mano de obra más barata de la que conseguiría en el territorio de su matriz, explotando además, así, las riquezas del país receptor y protegiendo la existencia de éstas en su territorio, en previsión de escasez mundial futura. Tal podría ser el caso de las corporaciones transnacionales norteamericanas en materia de petróleo.

(49) Perlmutter. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation. Columbia Journal of World Business. Febrero 1969.

y otros energéticos, ya que se establecen en países subdesarrollados manejando argumentos de industrialización y crecimiento del producto nacional bruto, cuando la realidad es otra, ya que en verdad les están consumiendo las entrañas. Estas empresas proliferan principalmente en los países poseedores de recursos naturales no renovables.

Al contrario de las anteriores, las empresas policéntricas hacen fluir sus productos hacia los países de sus filiales, principalmente en aquellos donde la protección estatal es importante y donde las barreras arancelarias son tan altas, que les resultaría poco competitivo tratar de entrar a su mercado proveniente del exterior. Es por eso que cuando el país estudiado para ser receptor, brinda las suficientes ventajas de un comercio interno, vasto y capaz de consumir grandes cantidades de producción, se libran de la barrera arancelaria o trabas a su exportación creando en el país una filial, que producirá desde el interior del mismo país los productos que intentaba exportarle. Una presunción aventurada, pero no llo carente de lógica, basada en el examen del funcionamiento genérico de los grandes "trusts" que explotan, manufacturan y comercializan productos que son interrelacionados y recíprocos, nos lleva a considerar que en muchos casos la empresa matriz, que en un principio se dedicó a explotar la materia prima de un país para manufacturarla en su sede, al convertirse posteriormente en empresa policéntrica, vierte hacia su filial en el país receptor, esa misma materia prima ya semi-industrializada y no elaborada en el país explotado, para que éste complemente su industrialización y venda el producto terminado a un precio mucho más elevado que al que podría ofrecerse. Puede entenderse un poco mejor esta idea ejemplificando con un hecho concreto: La empresa "X" explota minerales para pro

ducir acero en el país "Y"; en la sede de su matriz lo manufactura haciendo con ese material partes automotrices y, al mismo tiempo, establece una filial en el país "Y" para que ensamble y arme carros. Para ésto, la filial necesitará importar esas partes y por ellas pagará un precio mayor, significando ésto una salida extra de capital. Como último paso, arman el carro y lo venden en el interior del país receptor. ¿En qué se traduce todo este movimiento de capitales y productos? Para la empresa transnacional en una explotación de recursos de otro país, aprovechamiento del bajo costo de mano de obra, fuente de trabajo especializado en su matriz y utilidades fuertes obtenidas en sacrificio del país receptor; y para éste representa un desgaste de sus recursos y el pago a precio muy elevado de la materia prima ya manufacturada, la que desde un principio le pertenecía. Y, aunque las transnacionales argumentan que tal proceso brinda fuentes de trabajo para el pueblo del país receptor, ésto es tramposo ya que las condiciones que se crean en éste, lo llevan únicamente a la terrible consecuencia de una dependencia permanente, ya que esas empresas transnacionales pueden, por su mejor postura en el mercado, imponer condiciones de comercio que repiten o repercuten en el "factor trabajo"; y en mayor o menor grado en la toma de decisiones del gobierno del país receptor, lo que sin lugar a dudas podemos considerar como atentatorio a su soberanía. No debemos olvidar que, acompañando a este elemento de "mejor posición en el mercado" siempre va el de "la posesión de la tecnología", ya que muchas veces ésta ni siquiera la venden, tan sólo la arriendan. Es por ello que los países afectados han reaccionado adoptando leyes de control de transferencia de tecnología y la postura política de no vender materias primas cuando éstas se pagan en dinero, sino darlas a cambio de tecnología; y ésto siempre que se llenen ciertos requisitos.

Por último, las empresas geocéntricas se establecen cuando la empresa matriz, apoyándose en todas sus filiales, ha alcanzado para sus productos una capacidad tal de competitividad en el mercado mundial, que irunda todo el orbe con sus productos en la seguridad de que si bien en alguna región resiente pérdidas, en otras no sólo las recupera, sino que también las sobrepasa.

Muchas de las empresas multinacionales detentan un poder igual o superior al de muchos Estados. La realidad prueba que sus decisiones de invertir, o no invertir, de alterar los precios, de reducir o expandir la producción, de cambiar las materias primas naturales por sintéticas, de automatizar o no automatizar una planta, o introducir un nuevo producto en el mercado, pueden tener serios efectos en cualquier país, pequeño o grande⁽⁵⁰⁾. Su poder se manifiesta en que las relaciones entre ellas, han transformado la estructura internacional de los principales sectores industriales bajo la figura del oligopolio y en sus relaciones con los Estados, tanto en términos de pura presión política, como de capacidad de negociación comercial; los acuerdos de inversión, financiamiento, servicios, etc., celebrados entre grandes empresas y gobiernos, suelen asemejarse a verdaderos tratados internacionales, a convenios inter pares.

TRANSNACIONALES Y PAISES DEL TERCER MUNDO.

Desde 1929, las E.T. se interesan por intervenir en los sectores más dinámicos del área modificando su aporte, por ejemplo, en industria alimentaria disminuyéndolo del 50% al 14.4%, y aumentándolo en las químicas del 10.4% al 29.8%. Además estas corporaciones adquieren fábricas desarrolladas nacionalmente que no pue

(50) Barber, Richard. Negocios Multinacionales. Editores Asociados. México, 1973. pág. 327.

den resistir la presión comercial, pero que al urdirse a ellas, aumentan su ritmo. En 1961-1965, el crecimiento del producto bruto interno de Latinoamérica fue de 2.8%, mientras que el crecimiento en ventas de las filiales de E.T. fue de 16%.

Las E.T. antes de intervenir en un mercado, realizan un estudio profundo de los beneficios posibles a alcanzar y posteriormente, si éstos son suficientes, - instalan sucursales o subsidiarias. Analizan diversos factores, pero entre los más importantes que tienen en cuenta, son: (51)

- a) La tasa de rentabilidad.
- b) Porcentaje de crecimiento deseado.
- c) Alto grado de control de capital.
- d) Política amplia de remesa de capitales.
- e) Mercado de capitales nacionales, accesible.
- f) Naturaleza de activos por adquirir.

En los países que tienen escasos medios para incrementar la ocupación interna y que por necesidad buscan inversiones procedentes del exterior, modificando a veces su política social para presentar un cuadro atractivo para el capital, aún en contra de la conveniencia nacional, las E.T. adoptan tal postura que incrementan ruinosas competencias entre esos países, los que se disputan la materialización de una filial de E.T. a través de discretos o descarados ofrecimientos de mejor trato, prostituyendo así el uso de los escasos recursos con que cuenta el Estado en un país subdesarrollado. Aplicando el antiguo y en este caso inmoral consejo de "divide y vencerás", estas corporaciones obtienen las mejores condiciones posibles para sus ambiciosos intereses. Innumerables veces la iniciativa privada altera sus de-

(51) Barceló R., Victor Manuel. La Empresa Multinacional en los Países del Tercer Mundo. Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1975. Pág. 23.

cisiones de inversión para servir de apoyo básico a la inversión extranjera y cambian el sentido que debieran tener los mercados de capitales hacia el beneficio social. El saldo desfavorable de la balanza de pagos de los países de origen, también influye en la política a seguir por las E.T. Así, en 1965, el gobierno norteamericano instó a sus empresas a incrementar sus exportaciones; a desarrollar nuevos mercados de exportación; aumentar sus remesas de utilidades desde las filiales; no invertir en forma directa en el exterior cuando esto requiriese de recursos originarios de los Estados Unidos; captar más fondos en los países desarrollados en que actúan; transferir propiedades de sus filiales en el exterior, o extranjeros y repatriar el capital; minimizar el aporte de financiamiento a corto plazo a las filiales y maximizar el uso de medios de transporte de origen norteamericano. Y, ¿Qué significado tiene esto?, ¿quién controla al país de las grandes compañías?. Al acrecentar su volumen las firmas comerciales y diversificarse, industrial o geográficamente, se ha alterado su sistema de control en grado tal, que ahora es realmente imposible determinar quién sea el dueño de una empresa grande. Aunque esto de la propiedad ya no tiene hoy en día mayor significado; pues si en algunos casos se sabe que "X" compañía está controlada por alguna familia, vgr: la familia DuPont, también se reconoce que en la mayoría de los casos, la riqueza de las grandes compañías americanas está controlada por una alianza de gerencias e instituciones financieras y son estas alianzas las que tienen influencia suficiente. (52)

De 1952 a 1965 se observa que el 52% de los recursos que financiaron la expansión del activo de las E.T. norteamericanas en el exterior, provinieron de re-

(52) Barber, Richard. Op. Cit. pág. 64.

cursos internos de las empresas y fueron generados localmente un 27% más de recursos que fueron captados en los países en que actuaban, o en terceros países; pero únicamente el 21% tuvo su origen en los Estados Unidos. O sea, que la expansión de las E.T. norteamericanas se financia básicamente con recursos del país receptor en una proporción media mayor de 4/5 partes del total.

Una nueva actitud es la de que un porcentaje de sus recursos nacionales empiece a ser propiedad de inversionistas de dichas naciones, ya sea por conveniencia política o como fórmula para que las corporaciones cada vez requieran menos capitales de la casa matriz.

Las E.T. a través de sus filiales transmiten lo que Víctor Manuel Barcelón (53) denomina "colonialismo tecnológico". ¿Hasta qué punto son estas filiales el canal de transmisión? Si observamos comparativamente lo que ocurre con la producción de la filial respecto a las necesidades tecnológicas del país receptor y el producto obtenido por la casa matriz, tanto para su mercado interno como para exportación, nos podremos dar una idea de ésto. Generalmente lo producido satisface una necesidad creada artificialmente en el país receptor, frente a exigencias reales que no tienen forma de satisfacerse. Y, además, no se usa la maquinaria más adecuada para un óptimo aprovechamiento de los recursos. "Esto es la presencia narrada de una sociedad de consumo que no representa la solución a necesidades urgentes".

En 1965, los ingresos por venta de tecnología eran casi nueve veces mayores que los gastos efectuados por las corporaciones norteamericanas en adquirir tecnología exterior.

(53) Barceló R., Víctor Manuel. Op. cit. pág. 28.

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.
BALANCE DE PAGOS TECNOLOGICOS.

	1957	1959	1961	1963	1965
Saldo (+)	330	462	631	727	1092
Ingresos	378	514	711	816	1225
Egresos	48	52	80	111	133

El balance por pagos tecnológicos es ampliamente favorable a las corporaciones norteamericanas y esta tendencia es creciente, manteniendo un saldo positivo. Las ventas de tecnología básicamente las hacen a sus filiales, controlando así sus técnicas y reforzando su posición en el país receptor. En cambio, venden poca tecnología a empresas independientes, cuidando no comprometer en competencias a sus productos, o a los de sus filiales. Además, se apropian de grandes volúmenes de tecnología de otros orígenes, con la que refuerzan su capacitación tecnológica y adquieren la posibilidad de decidir en qué momento estas tecnologías, probablemente muy competitivas frente a las propias, pueden ser aplicadas, o desaparecer para siempre.

Difícil nos será mejorar nuestra posición competitiva en el mercado internacional de manufacturas en tanto no superemos las condiciones de insuficiencia para iniciar un desarrollo tecnológico propio; y este paso es imposible darlo en tanto se sostenga la idea de que es más conveniente importar aquello que nos resulta más caro producir que importar, ya que ésto nos mantiene ligados a nuestros proveedores. Se ha pretendido modificar este incorrecto proceder, por medio de facilita

des a inversionistas nacionales que capitalicen en aras de una sustitución de importaciones; pero este programa tiene por limitante la insuficiencia de recursos del gobierno. Estas facilidades van desde los "sacrificios - fiscales" hasta la realización de obras de infraestructura que auxilien directamente al inversionista privado, tales como el mejoramiento y ampliación del sistema vial y ferroviario, del de energía eléctrica, recursos hidráulicos, etc.

NORMAS DE DERECHO RELACIONADAS CON LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Entre los principales factores del proceso de su crecimiento y expansión, se encuentra la existencia del "instrumento societario", al que casi todos los ordenamientos jurídicos conceden determinadas características comunes estratégicas: la personalidad jurídica; la limitación de responsabilidades de los socios; la continuidad de su existencia; la transferibilidad de los títulos de propiedad; la separación entre administración y propiedad; y, finalmente, un factor crucial para la internacionalización de las empresas: el principio según el cual una sociedad puede ser socia de otra, donde quiera que se encuentren localizadas.

Es difícil el estudio de las normas aplicables a la actividad misma de las empresas, ya que no existe un sistema supranacional sino tan sólo se ha alcanzado un relativo desarrollo de esas normas, basándose en una coincidencia general de las políticas nacionales, con poco o ningún auxilio de reglas internacionales. O sea que, el Derecho se ha formulado en lo sustancial, como expresión de la política nacional de cada país. La diversidad de leyes aplicables a las inversiones extranjeras, en los diferentes países, dificulta el seguimiento

de una política uniforme respecto a las corporaciones - internacionales; en cuanto a su estructura organizativa y en cuanto a su gestión financiera; además, permite a estas corporaciones elegir con frecuencia entre las distintas jurisdicciones, a efectos de someterse a aquellas que les resulten menos gravosas con respecto a determinadas operaciones; e incluso esta diversidad de leyes nacionales, permite que lleguen a entrar en conflictos originados por la acción misma de las corporaciones internacionales: es el caso de la extraterritorialidad de la ley del país de la matriz, con respecto al país - de las subsidiarias.

La intervención del Derecho Internacional Público en el campo de la producción internacional es, en efecto, muy escaso; compromisos asumidos dentro de esquemas de integración regional; tratados de amistad, comercio y navegación; convenios de garantía de las inversiones en materia de convertibilidad monetaria, expropiación de bienes, guerra, o riesgos de diverso tipo. Y los principios clásicos del Derecho Internacional sobre esta materia de las E.T., han surgido de las costumbres o de las doctrinas internacionales; pero su aplicabilidad depende de la interpretación que de ellas hagan los tribunales, con base en el derecho nacional respectivo.

En años recientes, para superar esta situación - de inseguridad legal se han creado nuevos mecanismos internacionales, como las convenciones del Banco Mundial (1965) y de la OECD (1967) en materia de solución de conflictos entre "gobiernos nacionales" y "nacionales - de otros estados". La jurisdicción atribuida a los tribunales en ellos establecidos, debe ser previamente reconocida por los estados demandados.

DIFERENCIAS DE LAS "E.T." CON LAS "EMPRESAS DE INTERES MULTINACIONAL".

Es pertinente y procede hacer una aclaración acerca de ciertos términos que se han usado en este capítulo, ya que los diversos estudiosos han denominado con nombres distintos a una misma empresa y con nombres muy similares a empresas que tienen naturaleza y fines completamente opuestos. En este inciso pretendo unificar, para los efectos de este estudio, la interpretación a dar a estas denominaciones y señalar en forma somera las principales diferencias existentes entre ellas. Para lograrlo, y con base en referencias hechas en anteriores incisos, citaré tan sólo las características de la empresa distinta y no estudiada hasta estas alturas de mi tesis; "la empresa de interés multinacional".

Parece poco claro el referirnos por igual a empresas transnacionales, empresas multinacionales y a corporaciones internacionales, pero realmente son lo mismo y el problema es tan sólo de denominación. Con las que aparece verdadera diferencia de esencia es con las "empresas de interés multinacional", las cuales deben entenderse dentro del marco de la experiencia de cooperación y de los procesos de integración económica entre Estados. (55)

Son instrumentos para ciertos objetivos en los esquemas y procesos de cooperación e integración:

1.- Impulsan las interrelaciones comerciales, financieras y tecnológicas entre los países, creando una interdependencia real entre sus economías, e impulsando la coordinación de sus políticas.

2.- Permiten realizar actividades económicas para las cuales no serían suficientes los recursos de cada país, empleados aisladamente.

3.- Cumplen una función de salvaguardia de la autonomía de decisión nacional, frente a la fuerza competitiva de las corporaciones internacionales de los países industrializados.

4.- Contribuyen a lograr el desarrollo equilibrado de los países; o en otras palabras, son instrumentos para la distribución de las economías nacionales.

Existen dos indicadores básicos para diferenciar las de las transnacionales:

a) Pertenencia de las empresas: que dependan o no de varios países miembros del proceso de integración, o del esquema de cooperación de que se trate.

b) Su adecuación a determinados objetivos buscados conjuntamente por los países miembros de dicho proceso, o esquema. Esta adecuación depende de la decisión política de sus gobiernos, que se manifestará en una calificación de interés multinacional otorgada a "X" empresa.

Además, las empresas de interés multinacional cuentan con los siguientes elementos:

1.- La realización de una actividad económica en común, por empresas pertenecientes a dos o más Estados.

2.- La existencia de un interés público internacional en la realización de determinada actividad.

3.- La necesidad de atribuir determinados privilegios o ventajas a la, o a las empresas, que llevan a cabo el proyecto.

4.- Cierta grado de control ejercido por los gobiernos, como contrapartida de las ventajas otorgadas y además con el fin de garantizar el cumplimiento de los propósitos asignados a las empresas.

La estructura y funcionamiento de las empresas - de interés multinacional, dependerá de la definición - que se dé a los requisitos de pertenencia y de la formulación de los objetivos a que deben adecuarse, de acuerdo con los criterios políticos de sus correspondientes países.

Mientras las transnacionales nacen y se desarrollan sin necesidad de una regulación jurídico-institucional (por lo que se les considera figuras jurídicas - autónomas), la empresa de interés multinacional parece depender necesariamente de su representación en las normas jurídicas.

TRANSNACIONALES; IMPERIALISMO; FASCISMO.

Las supercorporaciones (trusts, cartels) multiplican y han multiplicado sus intereses internacionales y sus actividades, disfrazadas de empresas transnacionales. En el Tercer Mundo se han presentado como apoyo - del programa de asistencia para el desarrollo de estos países, pero en la realidad han orientado primordialmente sus actividades hacia la extracción de materias primas para ser industrializadas en sus países de origen; o al control de la industria local para obtener grandes ganancias.

La combinación de la política exterior de los países altamente industrializados, con la expansión de las supercorporaciones dentro de los países del Tercer Mundo, ha redundado a pesar del apoyo incondicional de las fuerzas reaccionarias locales, en la toma de conciencia de esos países, de los efectos negativos de tal política y de esas prácticas, originando la correspondiente resistencia.

La combinación de los actos de los gobiernos de países superdesarrollados con los de las supercorporaciones, constituye la reformulación neo-marxista de la teoría leninista del imperialismo... "imperialismo como la única etapa del capitalismo", teoría ésta que Magdoff ajusta a las nuevas realidades de nuestro tiempo: el capital monopolista, las empresas transnacionales, la sustitución del colonialismo corporativo de tipo norteamericano se ve compelido sistemáticamente a la expansión explotadora en su medio social, nacional e internacional, con una presión rapaz inversamente proporcional a la capacidad de resistencia de los grupos agredidos. Cuanto más débiles sean estos grupos tanto más explotados serán. (56)

Se puede calificar de fascistas a los regímenes autoritarios que se definen a sí mismos por un comunismo radical. En los años treinta, bastaba a ciertos tiranelos sanguinarios proclamarse anticomunistas para atraerse, por durante mucho tiempo, los indispensables favores de los Estados Unidos. El anticomunismo sigue siendo un artificio cómodo y un método de gobierno, en la medida en que una considerable parte de la clase dirigente y de la opinión norteamericana siguen cultivan-

(56) Jaquaribe, Helio. La Democracia en América, en la Revista Nueva Política No. 1, del Fondo de Cultura Económica. México 1976. pág. 33.

do una ideología simplista en este aspecto. (57)

A partir de la gran depresión mundial del capitalismo, (1929-34) y sus repercusiones catastróficas sobre la situación económica de los países dependientes, se dieron en América Latina complejos fenómenos de ajuste de las estructuras e instituciones socioeconómicas y políticas a las nuevas condiciones creadas por esa conmoción.

En aquellos países donde los sectores burgueses habían emergido tiempo antes como grupos hegemónicos, y en los que el capitalismo industrial y agrario se había afianzado económicamente y ejercía el control del poder estatal, el reajuste se dió mediante: la modernización y la mayor centralización del aparato del Estado; la incorporación de nuevas capas sociales (medias y populares) a la práctica política gubernamental; la sustitución de importaciones como medio para ampliar la industrialización y ensanchar el mercado interno; la nacionalización de algunas actividades económicas fundamentales; y la promoción de un sector público capaz de intervenir en los mecanismos del empleo, la inversión y la decisión empresarial (México, Chile, Brasil y Argentina, principalmente).

Donde la clase obrera había experimentado cierto grado de desarrollo en cuanto a su peso específico en la producción y en su tradición de lucha organizada (como en Chile y Cuba), se experimentaron grandes combates políticos reivindicadores de las clases populares.

En los países de menor desarrollo, donde el viejo

(57) Niedergang, Marcel. El Fascismo en América. En la Revista Nueva Política, No.1. Del Fondo de Cultura Económica. México 1976. Pág. 79.

orden precapitalista presionaba fuertemente sobre la - configuración de la formación socio-económica y se re-
flejaba en una relativa debilidad de los grupos dominan-
tes; se impuso la necesidad de una mayor adecuación de
los instrumentos del poder a los fines de control y re-
presión, así como una modernización bastante superfi- -
cial del sistema. En tanto el proyecto renovador en las
sociedades más desarrolladas suscitaba reserva y resis-
tencia del imperialismo, debido a su contenido reformis-
ta o nacionalista, en los países de menor desarrollo -
las capas dominantes contaban para el logro de sus pro-
pósitos con el apoyo del imperialismo, preocupado éste
sobre todo por el mantenimiento del orden y por garanti-
zar sus inversiones en condiciones privilegiadas.

En estas condiciones, ya en la década de los -
años treinta y en el período posterior, surgieron en -
América Latina gobiernos con las características que ha-
bían de tipificar a los regímenes fascistas:... Rafael
Leónidas Trujillo, en la República Dominicana (1929-61);
Anastasio Somoza, en Nicaragua; Alfredo Stroessner, en
Paraguay (1953); Francois Duvalier, en Haití (1957); -
culminando esta tendencia en Chile (1973), donde un nue-
vo orden hitleriano vino a plasmarse con una casi per-
fección de forma, si no de esencia.

La expansión del imperialismo hacia los países -
del Mediterráneo de América (región caribeña), comenza-
ba a reorganizar el espacio nacional y la geografía eco-
nómica. Esta expansión tomando la forma de la diploma-
cia del dólar o del intervencionismo militar, conllevó
la constitución de modernos enclaves agrícolas destina-
dos a promover la economía de plantación.

Las fuerzas de dominación del imperialismo no só-
lo actuaron en el orden económico y financiero mediante

inversiones, préstamos y dominios del comercio exterior, sino también y, principalmente, sobre el aparato de estado a través de presiones diplomáticas directas, o mediante las instituciones panamericanas y las de asistencia militar que incluía la entrega de armamentos modernos.

Fue así como se dió la alianza y la coincidencia de intereses entre el aparato de poder interno y el de dominación externa; entre la oligarquía y el imperialismo. Las fuerzas de poder local se pusieron al servicio de las foráneas y empezaron a sacar provecho de los sofisticados medios de supeditación ideológica, control político, represión militar y policíaca que para reforzar su dominio, se les había puesto a su disposición.

A partir de la década de los años sesenta, esa alianza entró en una nueva fase de tan singular magnitud que el sistema se sintió amenazado: precariedad y deterioro de las condiciones de vida; estallido de la insurgencia o inconformidad popular bajo la forma de luchas guerrilleras; reivindicaciones obreras; radicalización de importantes estratos medios (estudiantes, intelectuales, militares y sacerdotes) que representaban hasta entonces los tradicionales grupos de apoyo o de consenso al poder establecido; así como grandes conflictos en el seno de las clases dirigentes: entre los ultraconservadores, los moderados y los reformistas, reunidos bajo las ilusas banderas de la Alianza para el Progreso y el Liberalismo.

Tales síntomas del resquebrajamiento del sistema de dominación clasista e imperialista, determinó el recondicionamiento que habría de dar lugar al nuevo fascismo; más elaborado y moderno, como el que se dió en Brasil (1964), Uruguay (1972), Bolivia (1973), Chile (1973).

Entre los nuevos métodos fascistas se destacan:

1.- La fusión cada día más perfecta entre el aparato de represión interna (policía, fuerzas armadas) y la maquinaria opresora del imperialismo, los que actúan junto con el brazo subversivo, contrainsurgente y armado, de la CIA y otros organismos de la misma índole.

2.- La hipertrofia del poder ejecutivo que hoy - en día descansa, como nunca antes, en el poder de tipo personal (el caso de Duvalier en Haití) o bajo el poder compacto de una oligarquía militar (Argentina y Brasil). Absorbe al legislativo y al judicial en un órgano tan - omnipotente como las monarquías absolutas.

3.- La neutralización de la función opositora y del derecho a la oposición legalista.

4.- La degradación de la función y de la acción de los tradicionales grupos de presión.

5.- El uso de decretos, actos institucionales, - plebiscitos, referendos, marcan la ruptura entre el funcionamiento del sistema representativo y la instauración del nuevo orden impuesto por gobiernos que toman - el poder por la fuerza y lo mantienen por la fuerza.

6.- El ejercicio extremo de la violencia.

7.- El surgimiento de los cuerpos especiales de represión (el Escuadrón de la Muerte en Brasil).

8.- La tendencia a la monopolización en el tiempo, del poder político. (58)

(58) Pierre-Charles, Gerard. Fascismo y Crisis Imperialista, en la Revista Nueva Política, No. 1. Del Fondo de Cultura Económica. México 1976. Pág. 163.

En los países latinoamericanos dominados por regímenes fascistas, o donde predominan tendencias fascistas, se encuentran, además de las ya mencionadas, otras características, a saber:

a) Entrega del país a los monopolios internacionales, con una intensificación simultánea de la explotación.

b) Anticomunismo desenfrenado y creación de una ideología reaccionaria, chauvirista y militar.

La lucha antifascista sólo puede tener éxito bajo la dirección de la clase obrera y su vanguardia. Tiene que abarcar a las fuerzas armadas. Sin la destrucción y disgregación del aparato de represión militar del fascismo no se puede consumir el éxito de la lucha antifascista.

La creación de una Democracia Antifascista implica, entre otras cosas:

- 1.- Democratización del aparato del Estado.
- 2.- Depuración de las fuerzas armadas, de elementos fascistas.
- 3.- Ampliación de los derechos democráticos de los trabajadores.
- 4.- Limitar el poder a los monopolios nacionales y extranjeros, como portadores del fascismo. (59)

Opté por la inclusión de este inciso del desarrollo de mi tesis, porque nos muestra claramente cómo evoluciona y ha evolucionado en Latinoamérica la problemá-

(59) Hackethal, Eberthardt. Fascismo y Lucha Antifascista. En la Revista Nueva Política, No. 1. Del Fondo de Cultura Económica. México 1976. pág. 181.

tica de la expansión de los grupos transnacionales; o -
 mejor dicho, de las supercorporaciones y cómo, además, -
 en defensa de sus intereses y en combinación con los -
 grupos burgueses nacionales, llegan indubitablemente a
 un régimen fascista, en el cual no hay el más mínimo -
 respeto por la condición humana. Así, patentizo aquí -
 mi más profunda preocupación por la situación de muchos
 de nuestros hermanos latinoamericanos, en estos momen-
 tos tan adversos.

Lo que me ha motivado a esta exposición, ha sido
 la terrible experiencia sufrida por chilenos como resul-
 tado del golpe de estado en su país hace tres años; tra-
 gedia esa de la que tuve conocimiento pormenorizado por
 haber tenido contacto directo con varios testigos pre-
 senciales y haber escuchado sus declaraciones ante la -
 Tercera Comisión Investigadora de los Crímenes de la -
 Junta Militar Chilena, aquí en la Ciudad de México, en
 1975.

Siento que es mi obligación puntualizar a cada -
 instante, que mientras exista esa actitud inhumana e -
 irrefrenable de explotación, tanto en los grupos extran-
 jeros como por los grupos oligárquicos nuestros, nos en-
 contraremos en presencia de la causa que origina la evo-
 lución hacia el fascismo en Latinoamérica, como conse-
 cuencia de los hechos relatados con antelación. Porque,
 como afirmaba Manheim, el fascismo constituye la respues-
 ta de la burguesía a su propia impotencia para imponer-
 se sobre el proletariado. (60)

Anota Lenin: - "Aquí vemos patentemente como los
 monopolios privados y estatales se entrelazan en un to-
 do único en la época del capital financiero; y como -

(60) Zemelman, Hugo. Acerca del Fascismo en América La-
 tina, en la Revista Nueva Política No. 1. Del Fon-
 do de Cultura Económica. México, 1976. Pág. 197.

unos y otros no son en realidad más que distintos eslabones de la lucha imperialista entre los grandes monopolios por el reparto del mundo". (61) Quiero aclarar que menciono este párrafo para darme una pauta a lo que a continuación expongo: - La lectura anterior despierta - de inmediato la imagen de la Nación Norteamericana como imperialista y de sus grandes tentáculos monopolistas. - Pero, ni esa imagen, ni el hecho de que la descripción sea de un ruso, hace que escape a nuestra conciencia la convicción de que la Unión Soviética, a pesar de sus teorías comunistas, es también un país imperialista, - con los mismos actos y actitudes de desprecio hacia sus países dependientes. De imperialistas y colonialistas puede calificarse tanto a uno como al otro. Y si hago referencia en mayor número de veces a nuestros vecinos del norte, es porque debido a su proximidad, podemos obtener más datos y literatura relativa para este estudio. Pero, no se excluye el reconocimiento y señalamiento de la otra gran potencia imperialista, a más de otras menores y menos contrapuestas.

(61) Lenin. Obras Completas. Tomo XXII. Edit. Cartago. Buenos Aires, 1960. Pág. 265.

CAPITULO III

NECESIDAD DE CONTROL Y POSTURAS DE AMERICA LATINA

No es procedente argüir que las empresas transnacionales son malas o amorales, puesto que la cuestión planteada no se refiere a valores morales. Las transnacionales, al igual que otras unidades económicas, no son, como tales, morales o amorales. Tienen sus propias metas: poder, crecimiento y beneficio. De acuerdo con las situaciones específicas, estos propósitos pueden coincidir con los objetos políticos, sociales o económicos de los países en los que funcionan, o pueden ir en contra de ellos.

En un período en el que el mundo está dividido - todavía por líneas nacionales que reflejan ideologías y etapas de desarrollo diferentes, los negocios han llegado a ser la fuerza supranacional más poderosa del mundo. (62)

Las decisiones de una firma internacional de mil millones de dólares, pueden ser económicamente más importantes que una decisión del Gobierno de los Estados Unidos, o de Inglaterra, o de Francia.

Aunque las compañías internacionales son una fuerza poderosa actuante en la orientación de las economías y de las políticas del mundo, también están a la vanguardia del cambio y a menudo están inclinadas, o son compelidas, a seguir políticas que no cuentan con la aprobación explícita, o siquiera el consentimiento,-

(62) Barber, Richard. Op. Cit. Pág. 327.

de los gobiernos de las naciones que afectan.

Las naciones subdesarrolladas tienen desconfianza de los Estados Unidos y de otras naciones ricas del occidente y temen que su ayuda, frecuentemente de índole militar, esté destinada no tanto a acelerar su crecimiento cuanto a menoscabar su independencia. Pero para alcanzar el despegue económico deben concertar convenios mutuamente aceptables con los capitalistas que gobiernan los imperios industriales.

Un asunto de los más críticos en los acontecimientos mundiales es el actual conflicto del Medio Oriente, ya que esta zona es la de mayor producción petrolera y el petróleo satisface más de la mitad de las necesidades de energía en el mundo. Sólo en la década de los setentas se consumirá más petróleo que el producido hasta ahora en la historia de la industria petrolera. Al ganar acceso a las reservas del Medio Oriente, las compañías petroleras norteamericanas y las europeas, han negociado con los diversos países productores a la manera de representantes de naciones-estados, y han creado una red de contratos tan bien entretrejida que es un cuerpo de legislación por sí misma. En cumplimiento de estos contratos, las compañías petroleras pagan a los países signatarios alrededor de tres mil millones de dólares anuales en impuestos y regalías.

Las compañías americanas, predispuestas a la universalidad, no sólo están activas como inversionistas en el Medio Oriente, sino que también están asesorando técnicamente a los países de esta zona, a los de Sudáfrica y a otros países en desarrollo.

Las Naciones Unidas, el Banco Mundial y los gobiernos de las naciones industrializadas, desempeñan -

una parte del cometido de guiar el curso del mundo; pero con la notable excepción de su capacidad para provocar o reprimir las guerras, ocupan un lugar claramente secundario respecto al de las grandes firmas mundiales en ese sentido. La razón es bien sencilla: - Los negocios tienen los recursos y están dispuestos a usarlos, - mientras que los gobiernos están renuentes a ejercer la fuerza que puede ahorrar el mundo del mañana; o son incapaces de ejercerla; por lo que las grandes empresas - continuarán influyendo notablemente en las políticas gubernamentales.

Viene a mi memoria una advertencia que leí en el periódico Excelsior del 23 de septiembre de este año, - hecha en Londres por la "Comisión Real sobre los Peligros de la Energía Atómica", en el sentido de señalar - los grandes riesgos de un "chantaje nuclear" por parte de terroristas. Indica esta comisión que: "sería relativamente fácil para terroristas robar una cantidad de plutonio, o de uranio enriquecido, suficiente para construir un arma rudimentaria pero eficaz"; "la amenaza en el sentido de detonar semejante arma, a menos que se cumplan ciertas condiciones, constituiría un chantaje nuclear y pondría a cualquier gobierno ante un pasmoso dilema". Demos vuelo a nuestra imaginación y pensemos: "las compañías supranacionales poseen la tecnología suficiente y tienen acceso a los minerales necesarios como para producir un arma no tan rudimentaria como la que plantea esa comisión británica. Ahora bien, ¿no podrían esas empresas, valiéndose de grupos terroristas, presionar a determinados países para lograr algunos fines? ¿no serían capaces de proporcionar estas armas a esos grupos, para apoyar movimientos subversivos tendientes a debilitar a un país contrincante suyo en materia económica?. Pienso que sí, ya que su proceder ha demostrado, en multitud de ocasiones, cuál es su sentido de la ética. ¿Podemos creer que una empresa de esta

clase, que se encuentre en riesgo de perder poder por culpa, a su juicio, de una nación progresista, va a reaccionar dentro de ciertas normas morales y con miramientos?. Sinceramente soy pesimista al respecto y pienso que si aún no se ha realizado tal riesgo, es por que no se han presentado circunstancias suficientemente graves que las impelan a actuar en tal forma y aún son eficaces los medios de presión que tienen a su alcance. A más de que, afortunadamente para la humanidad, aún no ha surgido un loco capaz de desafiar la seguridad mundial y con autoridad y poder suficiente para ello, pero esta es una ominosa posibilidad y hay que tomarla en cuenta."

Otro elemento más a manejar en apoyo a la convicción de la necesidad de controlar a las E.T., es el referente a los recursos naturales, que es objeto de hondas disidencias entre los países en desarrollo y las naciones industrializadas. El problema se originó cuando los inversionistas de las potencias económicas empezaron a ocuparse de las industrias extractivas de minerales y posteriormente de la explotación de los hidrocarburos. Recientemente han tomado gran interés en materiales escasos como la bauxita, el uranio, etc. Hasta hace muy poco tiempo los recursos fueron explotados en interés de las grandes potencias industriales y de sus nacionales. La confrontación de intereses y de criterios entre las potencias y los países en desarrollo, derivada de la relación existente entre la soberanía económica nacional y la protección legal de intereses económicos extranjeros, comienza con la expropiación petrolera mexicana de 1938.

Existían en el mundo dos preocupaciones preponderantes: la primera era la de que se reconociera a todos los países el derecho a explotar, en su beneficio, sus recursos naturales; y la segunda era de los países que

fueron colonias y que al alcanzar su independencia, que rían asegurar que los pretendidos derechos de las potencias dominantes sobre recursos naturales, adquiridos durante el período colonial, eran revisables. Así, el 21 de diciembre de 1952, la Asamblea General de las Naciones Unidas pronuncia la resolución 62, VII, llamada "Derechos a Explotar Librementemente los Recursos Naturales" y declara el derecho soberano, inherente a todo Estado, - para usar y explotar sus recursos naturales, recomendando a los miembros de las Naciones Unidas se abstuvieran de realizar actos que obstaculizaran el ejercicio de la soberanía en un Estado sobre sus recursos.

El 14 de diciembre de 1962, la misma Asamblea General proclama la declaración 1803, XVII, en relación a la "soberanía permanente sobre los recursos naturales", la que contiene estos enunciados: "los recursos naturales son un constituyente básico del derecho de autodeterminación", "el reconocimiento del derecho inalienable de todos los estados de disponer libremente de sus recursos naturales, de acuerdo con su interés nacional", "la creación y el reforzamiento de la soberanía inalienable de los estados, sobre sus recursos naturales, refuerza su independencia económica", "el derecho de los pueblos y de las naciones a la soberanía permanente sobre sus recursos naturales, debe ejercerse en interés - de su desarrollo nacional y del bienestar del pueblo interesado", etc. (63)

El 17 de diciembre de 1973, se dicta la resolución 3171, XXVIII, también relativa a la soberanía permanente de los estados sobre sus recursos naturales; pero va más lejos que las anteriores ya que no sólo reitera que es una condición intrínseca del ejercicio de la soberanía de los estados el que ésta se ejerza completa

(63) Sepúlveda, César. Derecho Internacional Público.- Edit. Porrúa, 6a. Edición, México, 1974. Pág. 425.

y efectivamente sobre todos los recursos naturales del Estado, bien sea que éstos se encuentren en los continentes o en los océanos, sino que reafirma el derecho inalienable de los estados y la soberanía permanente sobre todos sus recursos naturales, y apoya resueltamente el esfuerzo de los países en desarrollo y el de los pueblos de los territorios bajo dominación colonial y racial, o bajo ocupación extranjera en sus propósitos de recuperar el control efectivo sobre sus recursos naturales.

Eduardo Novoa Monreal, sostiene que "un instrumento de Derecho Internacional con el que cuentan los países para la recuperación de sus recursos naturales es la nacionalización", y afirma que "por ser la propiedad un elemento básico de la estructura social y económica de cada Estado y por corresponder a éste la competencia soberana para elegir la estructura y el siguiente régimen jurídico que estime más apropiado para el bien colectivo de sus ciudadanos, todo lo concerniente a la forma de propiedad, a su naturaleza, a los poderes y limitaciones que lleva consigo y a la manera y condiciones de su transferencia y extinción, queda reservado al ejercicio privativo de la respectiva soberanía estatal". (64)

Es sobre la base del respeto a la soberanía de cada Estado, como se construye y cimenta el Derecho Internacional. Es por ello que el artículo 2 de la Carta de la ONU dispone que "la Organización está fundada sobre el principio de la igualdad soberana de todos sus miembros" y que "ninguna disposición de la presente Carta autoriza a las Naciones Unidas para intervenir en

(64) Novoa Monreal, Eduardo. Nacionalización y Recuperación de Recursos Naturales ante la Ley Internacional. Fondo de Cultura Económica. México, 1973. Pág. 40.

los asuntos que correspondan esencialmente a la competencia nacional".

El mismo Novoa Montreal ha señalado algunas diferencias esenciales entre la nacionalización y la expropiación por causa de la utilidad pública: la expropiación corresponde y se amolda a una época en que la finalidad del Estado se considera limitada a la realización de tareas de interés común que el particular no se interesa por llevar a cabo y que consisten, fundamentalmente, en obras públicas que exigen la inversión de capital cuantioso sin posibilidad de obtener renta apreciable para él. La nacionalización solamente surge en los países que procuran organizarse conforme al sistema socialista; o bien en aquellos que, sin tener ese propósito estiman conveniente que sea el Estado mismo el que, directamente, o a través de entidades públicas especiales, tome a su cargo la propiedad y la administración de ciertas empresas, con el fin de imprimir una dirección más decidida a la actividad económica, o de impedir que los particulares se beneficien desproporcionadamente con ciertas industrias monopolísticas o muy vinculadas al interés nacional; o bien con el fin de obtener que sean los intereses generales los que orienten la forma de producción o de distribución de la riqueza, en ciertos rubros.

La nacionalización no existe, ni puede existir, en un país que sostenga su economía exclusivamente sobre bases liberal-individualistas; y en él, únicamente la expropiación tiene acogida.

La expropiación recae normalmente en bienes de uso, generalmente propiedad raíz en cuanto tal. Y si ellos estaban accidentalmente destinados a la producción, la adquisición por el Estado se hace en tanto meros bienes de uso, para ser destinados a una finalidad

diversa a aquella a que los destinaban sus propietarios privados. En cambio, la nacionalización debe recaer - siempre sobre bienes que son medios de producción, con el objeto de que el Estado continúe dándoles el mismo - destino productor que ya tenían en manos del particular. Es por ésto que la nacionalización recae siempre, o casi siempre, sobre empresas. En cambio la expropiación, si así lo requiere la utilidad pública, "puede sorprender lo mismo al pobre en su choza, que al rico agricultor".

En México se da una pronunciada tendencia a hablar de la expropiación aún en aquellos casos en que se trata de nacionalización. Tal vez la razón de ello reside en que el artículo 27 de la Constitución, pese a - que introduce por primera vez, a ese nivel, la recuperación de riquezas naturales y contempla normas que hacen posible la nacionalización, no empleó este último término y sí habla, en cambio, de expropiación. La nacionalización del petróleo mexicano, efectuada en 1938, no puede ser considerada - afirman algunos autores - como una nacionalización; porque según el mismo artículo 27 constitucional, el petróleo ya había sido declarado del dominio directo de la Nación. Y no sería posible nacionalizar lo que desde veintiún años antes ya era bien nacional. Esto se confirma por el hecho de que la medida adoptada en 1938 fue tomada de conformidad con la Ley - de Expropiación de 23 de noviembre de 1936, y fue designada "expropiación" por el Decreto del Presidente Cárdenas, de 18 de marzo de 1938. Sin embargo, de esta argumentación, Novoa Monreal sostiene que el Estado se incautó en dominio de todos los bienes necesarios para el descubrimiento, captación, conducción, almacenamiento, refinación y distribución de la industria petrolera, la que era propiedad de numerosas industrias extranjeras, - o dominadas por extranjeros; y ordenó la inmediata ocu-

pación de esos bienes para entregarlos a la administración de organismos del Estado. Esto constituye una verdadera nacionalización de dichos bienes, pese a que el decreto correspondiente habla de expropiación. En Derecho las cosas son lo que corresponda a su naturaleza jurídica y no lo que indique el nombre con que se las designe.

Henry Laufenburguer⁽⁶⁵⁾ sostiene que "la nacionalización consiste en atribuir a la colectividad nacional la propiedad y la explotación de ciertas riquezas o industrias que poseen una gran importancia política".

Al hablar de los recursos naturales, no podemos dejar de lado una de las principales regiones en la que se localizan estos recursos: los mares. Siendo de advertir que para su reglamentación se han celebrado múltiples reuniones internacionales para concertar convenios, tratados y acuerdos, lo que ha hecho evolucionar una nueva rama del Derecho Internacional a la cual se ha denominado "Derecho del Mar". La mayoría de los Estados latinoamericanos han tomado conciencia de la importancia de esta materia, y en actos unilaterales han intentado dar respuesta a los múltiples problemas y desafíos que se les están planteando. Pero, para dar a éstos una solución real, se necesita de la unión de todos esos Estados frente a las grandes potencias que tienen extraordinario interés en mantener su predominio en las dilatadas extensiones oceánicas. Mas adelante se verá si este Derecho del Mar se usará, como en otras ocasiones ha ocurrido con el Derecho Internacional, para cautelar y aún justificar los intereses de las grandes potencias; o sí, por el contrario, sus normas podrán adecuarse a las impostergables necesidades de los pueblos en vías de desarrollo.

(65) Laufenburger, Henry. Intervención del Estado en la Vida Económica. Fondo de Cultura Económica, México, 1945. Pág. 262.

Dentro de las grandes propuestas de los países - en vías de desarrollo con litorales, destaca la de ampliar su mar territorial de doce a doscientas millas, - lo que afecta intereses de las grandes potencias, pues se reducen las zonas que tradicionalmente se consideraban de altamar, sometidas por lo tanto, a la libre explotación de recursos. Frente a esta petición se encuentra la de los defensores del mar patrimonial. Estos proponen una extensión de doce millas como primera zona de seguridad, o sea como mar territorial, y las ciento ochenta y ocho millas restantes que serán mar patrimonial, a efecto de que en él se ejercite el derecho de soberanía entre los recursos naturales, tanto renovables como no renovables. (66) (mar territorial debe entenderse como la extensión del suelo mexicano, en el caso de nuestro país).

Pienso que es necesario realzar la gran importancia que tiene el estudio referente al Derecho del Mar, ya que en el mar se encuentran innumerables recursos susceptibles de satisfacer las urgentes necesidades de la humanidad, independientemente de su importancia en la estrategia militar. Y así lo han entendido las grandes potencias y últimamente los demás países. El Presidente Truman, en 1945, lanzó dos proclamas: la número 2667, que señala que el Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica considera: los recursos naturales del subsuelo y del fondo del mar, los de la plataforma continental y los del altamar próximo a sus costas, como propios y sometidos a su jurisdicción. Y la número 2668 que señala que los Estados Unidos se reservan el derecho de establecer "zonas de conservación" en ciertas áreas de altamar contiguas a las costas americanas,

(66) Vargas Carreño, Edmundo. América Latina y el Derecho del Mar. Fondo de Cultura Económica. México, 1973. Pág. 13.

aduciendo razones de conservación y preservación de recursos pesqueros.

México, el 29 de octubre de 1946, lanzó la siguiente declaración: "se reivindica toda la plataforma continental adyacente a sus costas, con todas sus riquezas naturales".

Todas las declaraciones que se han hecho hasta la fecha, tienen una motivación económica y social, en función de proteger y conservar las riquezas naturales existentes en los mares, en beneficio de los pueblos de naciones que, por su situación geográfica, poseen en sus mares fuentes insustituibles de recursos económicos, que les son vitales. Pero hay que analizar y resolver la postura que se mantendrá después de obtener, en su caso, el reconocimiento mundial absoluto hacia nuestras doscientas millas de mar patrimonial; si al tenerlas bajo nuestra jurisdicción se licenciará para su explotación a compañías transnacionales; o, por el contrario, se nacionalizará la explotación de nuestros recursos marinos, animales y minerales, obteniendo así para México el total beneficio que esa explotación produzca.

Como uno de los grandes problemas a puntualizar en este capítulo, que demuestra la necesidad de controlar a quienes al explotar los recursos marinos, están minando nuestras posibilidades y nuestro derecho a desarrollarnos y aún el derecho a sobrevivir, debemos mencionar el de la contaminación. Es sabido que una de las amenazas más graves para el medio marino es el de la contaminación. Las vías jurídicas para contrarrestar este peligro a nivel internacional, son todavía rudimentarias en virtud de los distintos tipos de contaminantes y de la compleja mecánica jurídica que es preciso estructurar en materia de responsabilidad internacional.

Los principales contaminantes son los hidrocarburos, los desechos radioactivos y los pesticidas. Lo mismo sucede en ríos y lagos; la contaminación ambiental también se extiende a tierra y aire, e incluso afecta por medio del ruido. La contaminación en la tierra dá lugar a dejar enormes extensiones como desiertos. Recordemos el problema de la salinidad del Río Colorado en nuestra frontera norte, en donde este río vertía grandes cantidades de desechos industriales en nuestro territorio. En cuanto al aire, tenemos la contaminación por "smog" (mezcla de humos, polvo, etc.), problema típico de las grandes metrópolis y de los grandes centros industriales y que es producido por las chimeneas de las industrias, escapes de los coches, etc. En el caso de las industrias, se ha establecido la obligación de poner en sus chimeneas filtros que reduzcan la toxicidad de esos gases contaminantes, e igualmente que, en caso de incumplimiento, serán objeto de una fuerte sanción, a menos que el empresario proporcione al Estado una cuota para que éste instale los filtros correspondientes. Además, tenemos el problema que causan los aviones que vuelan a grandes alturas, propulsados por turbinas que expelen gases que destruyen la capa de ozono que rodea la tierra y que sirve de filtro de los rayos ultravioleta provenientes de la estratosfera, a más de la contaminación por el ruido que producen y que ocasiona graves daños a la salud. Sobre el ruido, podemos agregar que la contaminación se ve agravada por los escapes de automóviles, usados en forma no adecuada y por el claxon usado en forma desmedida. Se ha comprobado, por los estudiosos del problema, que el ruido afecta mentalmente a los habitantes de las grandes urbes, enfermándolos frecuentemente de esquizofrenia.

Los instrumentos internacionales que de una forma u otra han abordado el tema, se concretan a tratar -

la contaminación por hidrocarburos y por desperdicios - radioactivos. Así, los artículos 24 y 25 de la Convención de Ginebra de 1958, sobre el altamar, obligan a - los estados a tomar medidas y a adoptar disposiciones - para evitar la contaminación de las aguas por hidrocarburos y por la inmersión de desperdicios radioactivos. (67)

La contaminación por hidrocarburos ha probado - ser la más dañina. El aumento del volumen de petróleo transportado por vía marítima es muy alto y, consecuentemente, el peligro que representa es por todos conceptos alarmante.

La contaminación es responsabilidad de todas las industrias, nacionales o extranjeras, pero las empresas transnacionales tienen el agravante de que, por no tener un interés de tipo nacional o regional, no les importa destruir el medio ecológico de una parte del mundo, ya que si ésta deja de producir, se trasladan a - otra región, la cual a la postre sufrirá las mismas consecuencias.

En este capítulo he hablado de naciones, pero debe entenderse que en estos asuntos, ellas actúan a través de sus compañías transnacionales, por lo que supongo que los convenios firmados por estas naciones, son - revisados antes por los dirigentes de estas compañías y pienso que si bien en muchos no estarán de acuerdo, saben que de hecho no se les perjudicará en asuntos de - fondo porque no existe la instrumentación necesaria para imponer dichos convenios, o porque pueden violar las cláusulas del mismo sin que el país afectado se percate al momento.

(67) Méndez Silva, Ricardo. El Mar Patrimonial en América Latina. UNAM, México, 1974. pág. 63.

La transnacional disfruta de un alto grado de independencia respecto a lo que el país receptor puede controlar sus operaciones. Para hacer un símil, diré que: visto el país receptor desde las alturas de una empresa transnacional, parecerá muy a menudo como una estación ferroviaria, o un puerto de paso; a esas localidades llegan los trenes o barcos propiedad del sistema central, deteniéndose en ellos o haciendo un rodeo; cargando o descargando mercancías y pasajeros; permaneciendo algún tiempo para efectuar reparaciones o para reabastecerse de combustible, pero todo de acuerdo con las decisiones del centro. No resulta difícil imaginar por qué los países receptores en desarrollo, que durante muchos decenios hicieron todo lo posible por incorporar a sus sistemas productivos y colocar bajo su jurisdicción a las actividades económicas foráneas del tipo de enclave, no contemplan con ecuanimidad las modalidades recientes de las operaciones que realizan las transnacionales. Aunque supuestamente incorporadas a los sistemas productivos y jurídicos locales, dichas operaciones quedan fuera del alcance del país receptor en términos de las decisiones fundamentales. (68)

La interferencia de una gran transnacional en los asuntos internos del país en que opera, puede ser directa o indirecta, conforme al poderío relativo de las partes involucradas (ya que debe indicarse que las E.T. no sólo se asientan en países subdesarrollados, sino también en países industrializados). La acción de las empresas transnacionales en el campo político puede adoptar formas menos directas y menos obvias. En los países de origen, puede ocurrir que dichas empresas in-

(68) Wionczek, Miguel. Problemática Pública y Económica de las Transnacionales en el Conflicto Latinoamericano. En la Revista de Comercio Exterior, No. 24 del Vol. XXV, México 1975. Pág. 447.

fluyan en la política exterior y en los asuntos internos, gracias a su gran poderío financiero y a sus relaciones, con frecuencia estrechas, con altos funcionarios públicos. Pueden entonces ejercer presión en apoyo, o en contra, de los gobiernos de los países que las acogen, según reciban o no un tratamiento especial favorable.

Actualmente, los países latinoamericanos consideran que peligra su autonomía económica, medida ésta en términos de capacidad para alcanzar metas de desarrollo, debido a los obstáculos que presenta el control de las actividades de las transnacionales en los campos de: comercio exterior, movimientos financieros y de capital, acuerdos de carteles de producción y distribución, políticas de asignación de recursos humanos y de transferencia de tecnología, entre otros. Al parecer, estos temores no se limitan a Latinoamérica, ni a otras regiones subdesarrolladas. Están también presentes, aunque quizá en diferente forma, en algunos países avanzados en los cuales tanto los legos como los expertos, culpan con creciente frecuencia a las transnacionales por la inestabilidad económica internacional del presente y por la grave situación mundial de estancamiento con inflación.

Debe hacerse notar que las transnacionales han tenido pleno éxito en aparentar que los beneficios de sus filiales son mucho menores que los correspondientes a las empresas nacionales, debido a que han usado de manera magistral sus habilidades contables. Resulta imposible de creer en esta imagen de baja rentabilidad si se acepta que las transnacionales conocen la manera de hacer negocios por lo menos tan bien como las empresas locales, si no es que mejor. Siempre que se ha obligado a las transnacionales a revelar información financiera respecto, por ejemplo, a las transacciones tecnológicas

entre sus subsidiarias locales y otros miembros del sistema situados en cualquier otra parte, se ha probado que buena parte de esos pagos representa, en realidad, transferencia de utilidades a la empresa matriz. Esta transferencia no necesariamente se hace por motivos fiscales, sino que quizá responda a otras consideraciones, tales como la de pensar que es conveniente para una transnacional que muestre a sus accionistas haber tenido utilidades elevadas en el país sede, en tanto que puede considerarse peligroso desde el punto de vista político, tener esas mismas utilidades en el país receptor. Cualesquiera que sean las razones, la contribución financiera neta al país en que actúan, se hace negativa.

Es importante llamar la atención, también, sobre las consecuencias sociales perturbadoras al importar, por medio de las transnacionales, pautas de propaganda y de producción, así como patrones de consumo, que quizá sean apropiados para países industrializados de alto ingreso pero que distorcionan las características sociales y culturales del país receptor provocando en él tensiones sociales, lo mismo que un sentimiento de alienación en vastos grupos de su población; aspecto éste que es ampliamente analizado por Matterland. (69)

La tecnología, como conjunto de conocimientos y medios necesarios para la producción de mercancías, puede aparecer corporizada en los instrumentos de producción (maquinarias y equipos), en tanto en éstos se incorporan conocimientos científicos que los hacen más eficientes. O bien, puede ser simplemente una corriente de información técnica; es decir, algo intangible pe

(69) Matterland, Armand. Agresión desde el Espacio. Edit. Siglo XXI. 5a. Edición, México, 1975.

ro imprescindible para utilizar dichos instrumentos. (70)

Ya sea como objeto tangible o información intangible, la tecnología tiene una serie de características en cuanto a precisión, versatilidad, adaptabilidad, con fiabilidad, que la hacen un insumo útil para la producción. Asimismo, sus características técnicas imponen, en cierta medida, determinada utilización de mano de obra, calificada y/o no calificada, necesaria para apro vecharla adecuadamente. Todas estas cualidades la convierten en factor muy útil, en un valor de uso.

La tecnología no sólo es un valor en uso, sino también un valor de cambio, es decir, una mercancía. Existen conocimientos tecnológicos, generalmente los me nos elaborados o más antiguos, que pueden ser libremente obtenidos y, en esa medida y al igual que el agua y el aire, no tienen valor de cambio, (en algunas circunstancias y como consecuencia, fundamentalmente de la ig norancia de los compradores, se paga por tecnologías que podrían obtenerse libremente) aunque sí tengan va lor de uso, aunque sean útiles.

Con la segunda revolución industrial y al surgir el capitalismo monopolístico, la producción de conoci mientos técnicos sufre una modificación sustancial. La actividad inventiva e innovadora que antes recaía fun damentalmente sobre los inventores independientes, pasa a ser integrada a las nacientes corporaciones indus triales. Los laboratorios de investigación y desarrollo, en los que trabaja personal capacitado en relación de de dependencia, comienzan a ser elementos imprescindibles para aquellas empresas que concentran sus actividades -

(70) Chudnovsky, Daniel. Empresas Multinacionales y Tecnología en la Industria Argentina. En la Revista = de Comercio Exterior No. 24. Vol. XXV. México, 1975. pág. 451.

en las nuevas industrias.

La corriente de la actividad innovadora permite la disminución de los costos de producción y la introducción de nuevos procesos, así como de un sinnúmero de productos que acrecientan la capacidad competitiva de las empresas que realizan dichas actividades, en los mercados donde actúan.

Las innovaciones exitosas pasan a ser fuentes de cuasirentas, que permiten obtener beneficios monopolísticos a las empresas que la poseen. El conocimiento tecnológico se convierte en un elemento vital, susceptible de desarrollarse en las industrias más dinámicas, contribuyendo a que la tecnología se erija como una de las barreras al ingreso de competidores potenciales de dichas industrias.

Las innovaciones exitosas pueden ser explotadas no sólo en el mercado nacional en el que actúa la empresa, sino también en el mercado mundial. Los bienes en los que se corporizan las innovaciones respectivas pueden ser directamente exportados como tales y, en esa forma, transformarse en el medio de explotación de las ventajas tecnológicas, en otros mercados. Un sustituto de la exportación es el licenciamiento. La empresa poseedora de la innovación en vez de exportar los bienes en que ésta se corporiza, puede exportar directamente la innovación como conocimiento tecnológico. La producción de los bienes en los que se aplica el conocimiento ya no se hace en el país donde actúa la empresa, sino en otro territorio y con capital y mano de obra local. La poseedora de la tecnología recibe una retribución, una regalía, que generalmente se calcula como porcentaje de las ventas respectivas.

Si en lugar de simplemente licenciar el conocimiento tecnológico, la empresa poseedora del mismo realiza una inversión directa que permita total o parcialmente controlar la operación de la compañía en la que se hace la producción respectiva, la empresa recibirá un beneficio por la licencia tecnológica, como parte de la utilidad resultante de dicha inversión directa.

Mientras en las opciones de exportación o licenciamiento puro, se trata simplemente de una empresa nacional con ascendencia tecnológica exportadora de bienes o conocimientos, cuando la inversión directa aparece involucrada y ésta se realiza en un número importante de países, nos hallamos en presencia de una empresa multinacional.

Difícil será mejorar nuestra situación competitiva en el mercado internacional de manufacturas, en tanto no superemos las condiciones de insuficiencia para iniciar un desarrollo tecnológico propio.

Muchas compañías norteamericanas y extranjeras han adquirido un "status" supranacional, que les da enorme poder económico y les asigna un "status" político único (71). Hoy en día la tecnología es internacional. Las compañías grandes llevan a cabo investigaciones en varias naciones. Un empleado alemán, del laboratorio inglés de un fabricante de medicamentos estadounidense, puede descubrir un nuevo compuesto que puede llevar a la producción de éste en una fábrica francesa y originar ventas en otros setenta y cinco países. Pero, para proteger esa invención, se requiere que la misma compañía de medicamentos solicite patentes en cada uno de los países en que quiera salvaguardar sus intereses.

(71) Barber, Richard. Op. Cit. Pág. 337.

Los esfuerzos individuales de las naciones por entenderse con las empresas comerciales internacionales, pueden ser algo más que exigir un esfuerzo duplicativo y que — además, es ineficaz. Las compañías internacionales no encajan en los hoyos legales que los países individuales cavaron hace largo tiempo, al formular su política económica. Los creadores de política gubernamental de — todas las naciones, están descubriendo que las decisiones hechas fuera de sus fronteras, afectan vitalmente a sus asuntos, pero a menudo no hay sino muy poco que puedan hacer al respecto como cuestión práctica, sin provocar una cadena de incidentes diplomáticos.

Las compañías universales seguirán viéndose marginadas por una multiplicidad de reglamentaciones nacionales, frecuentemente contradictorias, que no garantizan a la ciudadanía del mundo ninguna protección significativa contra el uso indebido del poderío que continuarán amasando estos grandes imperios mercantiles. Nadie gana nada, al contrario, todo mundo pierde con la — perpetuación de esas providencias legales fortuitas, — llenas de enmiendas, que ahora se aplican a los negocios internacionales.

Hay la esperanza de que dentro de unos cuantos — años, ya sea en virtud de tratados internacionales multilaterales, o de la adopción de leyes comerciales uniformes o de algún enfoque menos formal y convencional, — un número considerable de naciones empezará a desarrollar mancomunadamente un código de principios legales — que gobiernen a las compañías internacionales. El proceso será lento y poco uniforme; habrá retrocesos; tendrán que idearse nuevos modos de abordar los problemas. Pero debe haber constante movimiento hacia adelante, — porque las compañías internacionales son demasiado grandes y demasiado importantes para dejarlas obrar a su en

tero albedrío. Un convenio que acercara a México (más de lo ya alcanzado), con la Comunidad Económica Europea, contribuiría a reducir el elevado grado de concentración, respecto a los Estados Unidos, de las relaciones económicas internacionales del país. El 70% de las exportaciones mexicanas se dirige a los Estados Unidos, lo que ocasiona que los ingresos de divisas derivados de las ventas al exterior sean sumamente vulnerables a las medidas de carácter proteccionista que adopte dicho país. En las condiciones actuales de crisis de la balanza comercial norteamericana, es todavía mayor el riesgo que se corre por la dependencia, aún cuando no existieran las medidas restrictivas. (72) El 61% de las importaciones mexicanas proviene también de los Estados Unidos, con lo cual se cierra el círculo de dependencia del comercio exterior mexicano.

Es imperativa la necesidad de diversificar las fuentes de financiamiento externo de la economía mexicana. De la inversión extranjera directa en México, el 79% corresponde a inversiones norteamericanas y sólo el 9% aproximadamente, a inversiones procedentes de los países comunitarios. En 1960, estas participaciones eran de alrededor del 83% y del 4%, respectivamente. Un desarrollo económico armónico y equilibrado, entendiendo como tal el proceso de crecimiento que permita la participación adecuada en el producto nacional a todos los grupos, pero muy especialmente el logro del bienestar de las grandes masas de población, requerirá de decisivas y vigorosas acciones a nivel regional. (73)

En Latinoamérica, el primer paso para remover -

(72) Gazol Sánchez, Antonio. El Tercer Mundo Frente al Mercado Común Europeo. Archivo del Fondo No. 1, Fondo de Cultura Económica. México, 1973. pág. 107.

(73) Barceló R. Victor Manuel. Op. Cit. pág. 16.

los obstáculos al desarrollo es el cambio en la "conciencia social", sobre todo en las élites intelectuales. Sólo partiendo de ahí, podremos obtener la autonomía necesaria en el desarrollo de nuestra escala de valores y de nuestra cultura, que son, a no dudarlo, bien diferentes a los de la economía de consumo que hemos trasplantado a nuestro medio y por la cual marginamos a la gran base popular de nuestras naciones. Como resultado del cambio en la conciencia social, se despierta una tendencia en los países pobres para el rescate del control de centros vitales de decisión; sobre todo para una sana explotación de los recursos naturales en provecho de sus habitantes.

La acción indiscriminada de las empresas transnacionales es un elemento primordial de esta problemática de atraso, porque sus acciones no responden a otro interés que el propio. Y dada su potencialidad económica, en ocasiones superior a la de nuestros países, resulta muy costoso el enfrentamiento aislado de nuestras naciones en unidades de independencia y de paz social. Necesitamos de un frente común latinoamericano y actuar en bloque, porque una relación individual debilita el poder de negociación y competencia. Tan es así que los Estados Unidos, en sus relaciones con nuestros países y a través de falsas pero atractivas facilidades, pretende establecer relaciones independientes con cada país; y en muchas ocasiones procura crear intereses contrarios y competencia desleales entre dichos países, para así evitar que nos unifiemos y fortalezcamos nuestras relaciones. Los signos ideológicos que caracterizan a cada movimiento popular no deben ser obstáculo para la magna empresa de la integración económica regional.

La Asamblea General de la ONU, el 12 de diciembre de 1974, adoptó la resolución número 3281-XXIX en -

la cual se aprueba la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, la cual sostiene que: "Todo Estado tiene derecho de... reglamentar y supervisar las actividades de las empresas transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que esas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones, y estén en acuerdo con sus políticas económicas y sociales..."; y qué: "Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acuden".

Los países en vías de desarrollo sostuvieron ante la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1974, la necesidad de crear un orden económico internacional equitativo y que los estados receptores podían reglamentar y supervisar la actividad de las empresas transnacionales. A esta ponencia los países industrializados reaccionaron aduciendo que no era necesaria dicha regulación, ya que estas empresas eran el vínculo del desarrollo económico, mediante la transferencia de capital y tecnología a los países pobres.

Ante los abusos de esas empresas y teniendo en cuenta la indudable urgencia de controlarlas, podemos afirmar que no se encuentra lejano el día en el que se formulará un conjunto de reglas de conducta por la comunidad internacional, que sea aplicable a las transnacionales. Por primera vez se intentó, por la Liga de las Naciones y en los años veinte, crear un ámbito jurídico internacional para alcanzar dicho control.

En diciembre de 1974 se creó por el Consejo Económico y Social de la ONU la "Comisión de Empresas Transnacionales" y el "Centro de Investigaciones e Información" (resolución número 1913-LVII) sobre las mismas. Este centro analiza los materiales idóneos para formular un código que regule la conducta de las transnacionales; en tanto que la primera se creó como un or

garismo permanente para ocuparse de la totalidad de los problemas relacionados con las E.T., e, inter alia, para realizar tareas que "pueden ayudar al Consejo Económico y Social a preparar una serie de recomendaciones - que, en conjunto, constituyan la base de un código de - conducta relativo a las E.T."

En Bogotá, en noviembre de 1973, cancilleres latinoamericanos se reunieron para establecer "un nuevo - diálogo" con los Estados Unidos y en esa ocasión declararon: "Existe una honda preocupación en el ámbito latinoamericano por la actitud de las empresas transnacionales; se inmiscuyen en los asuntos internos de los países en los cuales realizan sus actividades y pretenden sustraerse a la legislación y a la jurisdicción de los tribunales nacionales competentes". Y bien tenían razón para estar preocupados, ya que pocos meses antes todo - mundo había observado y en su mayoría repudiado los - acontecimientos en Chile.

En base a esta reunión y tomando en cuenta las - declaraciones y estudios en ella realizados, se efectuó otra reunión, del 8 al 11 de enero de 1975, en Washington y, entre representantes de veinticuatro países latinoamericanos y del Caribe, a fin de acordar una posición común respecto a las operaciones de las E.T. en la Latinoamérica y, en general, dictaron diez principios o - reglas de conducta que deben observar las E.T. Este - acuerdo representa la única actividad conjunta, hasta - ahora, de la América Latina y los Estados Unidos sobre - aspectos substantivos de política. Tales "Pautas de - Comportamiento" son:

I.- Las E.T. deben someterse a las leyes y reglamentos del país receptor y, en caso de litigio, someterse a la jurisdicción exclusiva de los tribunales del -

país donde operan. (No tratos privilegiados y meros - sustracción de las E.T. al orden jurídico del país receptor, porque se violaría la soberanía ya que ésta implica competencia plena sobre toda el área en la que - ejerce poder de mando).

II.- Las E.T. deben abstenerse de toda ingerencia en los asuntos internos de los Estados donde operan. (También el permitirlo sería atentatorio de la soberanía, en la medida que afectarían la toma de decisiones - del país receptor).

III.- Las E.T. deben abstenerse de interferir en las relaciones entre el gobierno de un país receptor y otros Estados y de perturbar esas relaciones. (En este punto conviene aclarar que muchas E.T. solicitan que el gobierno del país de origen, interceda ante el gobierno del país receptor con acciones de naturaleza política o económica y en apoyo de sus intereses privados. Esta - intervención viola los preceptos constitucionales que - obligan al inversionista extranjero a no invocar la protección de su gobierno. Tal establece la Cláusula Calvo en nuestro artículo 27 constitucional).

IV.- Las E.T. no deben servir como instrumento - de la política externa en otro Estado, o como medio para extender al país que las recibe disposiciones del ordenamiento jurídico del país de origen. (Existen precedentes en el sentido de que se les señalan directrices sobre la captación de recursos financieros, con el fin de mejorar la balanza de pagos del país de origen; así como de que las E.T. se presten como instrumento de política exterior, e incluso para actividades de inteligencia contrarias a los intereses del país receptor).

V.- Las E.T. deben someterse a las políticas, -

los objetivos y las prioridades nacionales de desarrollo del país receptor y contribuir positivamente a su realización.

VI.- Las E.T. deben suministrar al gobierno del país receptor la información pertinente sobre sus actividades, a fin de asegurar que esas actividades estén de acuerdo con las políticas, objetivos y prioridades nacionales de desarrollo del país anfitrión. (Se busca un marco de referencia que permita apreciar el aporte de las E.T. al desarrollo nacional).

VII.- Las E.T. deben conducir sus operaciones en forma tal que resulten una aportación neta de recursos financieros para el país receptor. (Se busca principalmente que contribuyan no sólo a una transferencia neta inicial, sino también continua de recursos).

VIII.- Las E.T. deben contribuir al desarrollo de la capacidad científica y tecnológica interna de los países receptores. (Apoyando los esfuerzos locales en cuanto a investigación y desarrollo tecnológico nacional y la debida fusión y empleo de la técnica lograda; así como también deben favorecer la captación técnica y científica de los nacionales del país receptor, asegurando además, el acceso a los cargos de dirección y gestión).

IX.- Las E.T. deben abstenerse de prácticas comerciales restrictivas. (O sea, no limitar la actividad de sus subsidiarias a los respectivos mercados nacionales mediante la restricción de sus exportaciones, el control de mecanismos de distribución y el abastecimiento y financiamiento externos. En resumen, no deben hacer acuerdos para distribuir mercados, o fijar precios que perjudiquen al país receptor).

X.- Las E.T. deben respetar la identidad socio-cultural del país receptor. (En esencia, se requiere - que las E.T. ajusten su comportamiento no sólo a las - prescripciones legales formales, sino que también respe- ten los lineamientos políticos, usos y costumbres vigen- tes en el país receptor).

Hay en Latinoamérica quienes se oponen a la elaboración de un Código Internacional de Conducta aplicable a las transnacionales, argumentando que éste reflejaría las posiciones de los países de origen de las empresas y "legitimaría" la presencia de ellas en esta - parte del mundo y que cualquier código limitaría la libertad de acción de los países receptores de esas gigantescas corporaciones. Se rebate esta postura afirmando: Las transnacionales no necesitan "legitimarse" en América Latina puesto que ya están presentes, violando a veces los principios de la soberanía y la independencia - de los países receptores. Además, un código como el - mencionado, no tiene por qué limitar la acción de los - países receptores, siempre que se acate lo estipulado - en el articulado de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados que se citó al principio de este inciso.

Los cancilleres latinoamericanos que se reunieron en Bogotá, en aquel noviembre de 1973, sostuvieron también que: "las transnacionales constituyen un factor adecuado de desarrollo latinoamericano, siempre que se respete la soberanía de los países en los que actúen y se ajusten a los planes y programas de desarrollo de - éstos". Y que: "América Latina considera necesaria la cooperación de Estados Unidos a fin de superar las dificultades o fricciones resultantes y de evitar las que - pudieran originarse por la conducta de las transnacionales que violen los principios aquí expuestos". Al pare

cer, entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe, se ha llegado a un punto muerto en el marco del "nuevo diálogo" respecto al tema de las transnacionales. La posición más reciente de Estados Unidos acerca de este tema, fue presentada por el Secretario Kissinger, en su discurso de Houston, de esta manera: (74)

"Estados Unidos está dispuesto a adoptar las siguientes medidas al respecto:

"Concertar una nueva declaración de principios - que regule el tratamiento de las empresas multinacionales y la transferencia de tecnología".

"Crear sistemas intergubernamentales que impidan y resuelvan las "disputas sobre inversiones" y los "problemas entre gobiernos que surjan de esos conflictos".

"Establecer nuevas medidas de cooperación para - afrontar los conflictos legales y de jurisdicción, relativos a las empresas multinacionales".

"Alentar a las empresas privadas para que hagan sus aportaciones vitales a la América Latina, en formas adecuadas a las necesidades políticas y económicas de - los países en que actúan".

La posición latinoamericana al respecto fue elaborada con considerable detalle en enero de 1975, en - Washington, justamente antes de que se interrumpiera el "nuevo diálogo" como consecuencia de haber incluido en la Ley de Comercio de 1974 de los Estados Unidos, sanciones comerciales contra Venezuela y Ecuador en su calidad de miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

(74) Wionczek, Miguel. Op. Cit. pág. 445.

América Latina no comparte el punto de vista estadounidense respecto a la necesidad de nuevos sistemas intergubernamentales para resolver conflictos referentes a las inversiones. Por otra parte, desea ir más allá de una simple declaración de principios que regule el tratamiento de las transnacionales. Y considera que las nuevas medidas de cooperación deben tener la forma de un acuerdo internacional en el que se formule un conjunto de reglas de conducta para dichas empresas. Por último, los países latinoamericanos postulan que los principios generales referentes a las transnacionales, incluidos en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, deben constituir la base de las relaciones hemisféricas en ese campo.

Estados Unidos considera que los asuntos referentes a las "normas de conducta", pertenecen exclusivamente al ámbito hemisférico; adopta la posición de que los conflictos y dificultades son principalmente, si no es que por completo, de naturaleza económica; e insiste en que se establezcan mecanismos intergubernamentales para resolver conflictos referentes a las inversiones; y si bien admite la responsabilidad conjunta de los Estados Unidos y de los países latinoamericanos receptores, en la elaboración de los "principios de conducta" aplicables a las transnacionales (antes indicados), adopta la posición de que el poder del gobierno de los Estados Unidos sobre las transnacionales de origen estadounidense es de tal manera limitado, que cuando mucho dicho país podría apenas comprometerse a emplear su capacidad de persuasión en lo que se refiere a la puesta en práctica de esos "principios de conducta" acordados.

Cabe abrigar la esperanza de que quizá alguna vez los Estados Unidos lleguen a la conclusión de que implantar cierto orden internacional aplicable a las transnacionales, no sólo concuerda con los intereses de

los países de origen. El poderío de las E.T. no afecta únicamente a los intereses nacionales de los países más débiles que las acogen, sino también a los intereses de los grandes países de origen.

CONCLUSIONES

I.- El Estado como órgano creado por la colectividad para la consecución del bien común a través de la suma amplia y abierta de voluntades, se ve influenciado en la toma de sus decisiones por grupos de presión que pretenden la obtención y posesión de ventajas. Estos grupos bien pueden ser internos y nacionales, o externos y extranjeros.

II.- Los grupos de presión, entendidos como los grupos de interés que actúan sobre el mecanismo gubernamental para imponer sus aspiraciones o reivindicaciones, puede, según las circunstancias, actuar abierta o veladamente. Actúan en lo político, en lo económico y sobre la opinión pública; aprovechan la persuasión, la propaganda, la corrupción y las amenazas; sabotean la acción gubernamental, o intervienen directamente en ella.

III.- Los grupos de presión fundamentan su poder en su membresía y en sus recursos económicos, básicamente; pero también deben mencionarse: su capacidad organizativa, su cohesión y el status social alcanzado; todo orientado y dirigido a crear circunstancias favorables y aprovechar las coyunturas precipitadas.

IV.- Las transnacionales desde el punto de vista legal, aparecen como un conjunto de sociedades funcionando al mismo tiempo en varios países y, por lo tanto, bajo diferentes leyes y jurisdicciones nacionales, pero unidas por un lazo vertical de control entre la sociedad matriz y las sociedades filiales, que se expresa por lo general a través de la propiedad del capital ac-

cionario.

V.- Por lo general, el grado de control se mide por la proporción de la propiedad del capital accionario que tenga el socio extranjero y a ésto se le denomina "porcentaje crítico". Pero hay que añadir otros factores de control adicionales: la posesión de la tecnología, aprovisionamiento de equipo, insumos y financiamiento, adquisición de los bienes producidos por la empresa local, dispersión de accionistas locales, participación del Estado como socio local y situación del socio extranjero en el mercado internacional.

VI.- Mientras mayor sea el poder de negociación del socio extranjero, menor será el "porcentaje crítico" necesario para que ejerza control sobre la firma local.

VII.- Las empresas transnacionales, las grandes corporaciones internacionales y las empresas multinacionales, son distintas de las empresas de interés multinacional; siendo básico considerar, para diferenciarlas, sus objetivos y la pertenencia de las empresas. Es necesario, para poder considerar a una empresa como de interés multinacional, la existencia de un "interés público internacional" en la realización de determinada actividad empresarial.

VIII.- Las transnacionales son grupos de interés y sus operaciones rebasan multitud de fronteras. Las más de las veces, si no es que siempre, han actuado como grupos de presión. Siguen los mismos métodos de esos grupos, sobre el gobierno, para imponer sus aspiraciones y reivindicaciones.

IX.- Las E.T. han intervenido e intervienen en la política de las naciones receptoras, incluso en el país sede de su matriz. Sus intervenciones pueden ser consideradas - cuando reciben apoyo directo del gobierno del país de origen - violatorias de la soberanía nacional afectada. Sus posiciones y decisiones económicas llevan trasfondo político y manejan la tecnología como un instrumento de control y como elemento básico para mantener la dependencia de quienes requerimos de la tecnología que ellos poseen.

X.- Las E.T. no son, en cuanto tales, morales o amorales. Tienen sus propias metas: poder, crecimiento y beneficio. De acuerdo con las situaciones específicas estos propósitos pueden coincidir con los objetivos políticos, sociales, o económicos, de los países en los que funcionan; o pueden ir en contra de ellos.

XI.- Las E.T. han constituido la fuerza supranacional más poderosa en el mundo y su poderío económico es muy superior al de algunos de nuestros países. Actúan como inversionistas en todo el mundo y no se detienen en miramientos de ideologías; si acaso su comportamiento es distinto, según las circunstancias.

XII.- Las E.T. constituyen para las naciones huéspedes la fuente de muchos problemas, como la explotación sin medida de los recursos naturales no renovables, incluso en los países en los cuales no están ubicadas sus filiales, como el caso de las naves piratas que irrumpen en nuestros mares para robarnos las riquezas marítimas, las que por su mejor tecnología y capacidad, capturan más que nuestros pescadores y sin respetar las vedas.

XIII.- Las E.T. son uno de los más perjudiciales factores causantes del deterioro de nuestro medio ecológico. Porque, si es cierto que la contaminación es producida por casi todas las industrias, esas empresas tienen el agravante de que "por no estar sujetas a un interés nacional propio", las posibles medidas para evitar una contaminación mayor, no nacerán espontáneamente de ellas. Para tales empresas, el país receptor no es más que el equivalente a una estación ferroviaria, o a un puerto de paso.

XIV.- Las E.T. no conocen de barreras arancelarias y su control en el comercio internacional realmente está fuera de nuestro alcance. Ante una barrera arancelaria, las transnacionales, si tienen la convicción de que el mercado es amplio y les conviene, establecen una empresa filial para librarse de los aranceles proteccionistas.

XV.- Las E.T. son transmisoras de elementos culturales muy distintos a los nuestros; pero tienen tantos medios para infiltrarlos, que llegan a perturbar y distorsionar nuestras características sociales y culturales.

XVI.- Difícil será mejorar nuestra situación competitiva en el mercado internacional de manufacturas, en tanto no superemos las condiciones de insuficiencia para iniciar un desarrollo tecnológico propio.

XVII.- Existen una multitud de reglamentaciones nacionales que pretenden controlar a las E.T., pero con mucha frecuencia son contradictorias y ninguna de ellas garantiza a la ciudadanía del mundo protección efectiva contra el uso indebido del poderío que seguirán amasando estas supercorporaciones.

XVIII.- Si admitimos que es prácticamente inevitable el acceso cada vez mayor de estos grupos de presión en el proceso político, es imperativo aceptar la necesidad de su reglamentación y control; pero no a nivel nacional independiente, sino dentro de una política regional que adecúe todas las reglamentaciones bajo un interés común. Necesitamos fortalecer nuestro poder de negociación y competencia, tenemos que abrirnos mercados internos y dejar de enfrentarnos en luchas singulares que resultan de poca importancia en relación a un frente común que nos afecta. Debemos unirnos todos los países latinoamericanos y ninguna falsa corriente nacionalista debe ser obstáculo para la magna empresa de nuestra integración económica regional.

XIX.- Quien pretende entender y estudiar a las transnacionales dentro del contexto eminentemente jurídico, se encuentra fuera de enfoque. El control de estas empresas no puede lograrse por medio de leyes y decretos dictados según nuestras necesidades; este control antes que nada debe ser económico y, por lo tanto, no puede lograrse individualmente. Creo que lo lograremos si nos integramos como un todo. Toda Latinoamérica unida; así nivelaremos fuerzas. Las leyes a nivel nacional auxilian en este proceso y complementan la lucha contra esas corporaciones internacionales; pero las normas jurídicas han de hacer su principal aporte en la estructuración de la integración, dando bases para formular los estatutos y estructurar la organización.

NOTA: - La conjunción de todas estas conclusiones podemos verla materializada en los esquemas de relaciones, tabulaciones de ingresos y otros anexos que acompañan a la presente tesis.

NOTAS SOBRE LA "LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA".

Fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 1973, siendo Presidente Constitucional de la República, Luis Echeverría Álvarez. Es de interés público y de observancia general en la República.

OBJETO: - Promover la inversión mexicana y regular la extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país.

Considera como inversión extranjera a la realizada por personas físicas o morales extranjeras, por unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica y por empresas mexicanas en las que el capital extranjero sea mayoritario o tenga, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Indica las actividades que se consideran reservadas de manera exclusiva al Estado; las que son reservadas a mexicanos o sociedades mexicanas con Cláusula de Exclusión de Extranjeros; y, por último, aquellas en las que se admite la inversión extranjera pero sujeta a proporciones de capital; vgr: para productos secundarios de la industria petroquímica 40%; para fabricación de componentes de vehículos automotores 40%; y en los casos en los que las disposiciones legales o reglamentarias no exijan un porcentaje determinado, la inversión extranjera podrá participar en una proporción que no exceda del 49% del capital siempre que no tenga la facultad de determinar el manejo de la empresa. La inver-

sión extranjera no podrá exceder su participación en la administración de la empresa, de su participación en el capital de la misma.

Equipara a la inversión mexicana con la que efectúan los extranjeros residentes en el país con calidad de inmigrados, salvo cuando por razón de su actividad - se encuentren vinculados con centros de decisión económica exterior. Esto no se aplica en áreas geográficas, o sea en áreas reservadas exclusivamente a mexicanos. - Estas áreas geográficas están constituidas por una franja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta kilómetros en las playas y se establecieron - por razones de seguridad nacional.

Las sociedades extranjeras no podrán adquirir el dominio de las tierras y aguas u obtener concesiones para la explotación de aguas; las personas físicas extranjeras sí podrán adquirirlo, pero previo permiso de la - Secretaría de Relaciones Exteriores y protesta de la - Cláusula Calvo, por medio de la cual los extranjeros - que adquieran bienes en la República Mexicana, acenten considerarse como nacionales respecto a dichos bienes, - renunciando a la protección de sus gobiernos; en caso - de falta, pierden esos bienes en beneficio de la nación (artículo 27 constitucional, fracción la. párrafo IV).

Para adquirir empresas establecidas o el control de ellas, los extranjeros requerirán la autorización de la Secretaría que corresponda según la actividad económica que desarrollen esas empresas, y esto siempre que adquieran más del 25% del capital o más del 49% de los activos fijos de las mismas. En la inteligencia de que se equipara a la adquisición de activos, el arrendamiento de una empresa o de los activos esenciales para su -

explotación. Esta autorización se otorgará cuando con- venga a los intereses del país, previa resolución de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, la cual - puede otorgar un derecho de preferencia a inversionis- tas mexicanos, pero este derecho no será por un plazo - mayor de noventa días contados a partir de la fecha en que se den a conocer las bases de la oferta. Este pla- zo puede prorrogarse hasta por noventa días más, a soli- citud de parte interesada. Serán nulos los actos que - se realicen sin la autorización requerida.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras - estará integrada por los Titulares de las Secretarías - de Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédi- to Público, Patrimonio Nacional, Industria y Comercio, - Trabajo y Previsión Social y de la Presidencia; y serán suplentes los Subsecretarios que cada uno de ellos de- signe. La Comisión estará auxiliada por un Secretario - Ejecutivo que será designado por el Presidente de la Re- pública.

El artículo 13 de esta ley fija los criterios y características que han de tomarse en cuenta para auto- rizar la inversión extranjera y para fijar los porcenta- jes y condiciones conforme a los cuales se regirá. Men- cionaré algunos de esos criterios y características:

- a) Ser complementaria de la nacional.
- b) No desplazar a empresas nacionales que estén - operando satisfactoriamente, ni dirigirse a campos ade- cuadamente cubiertos por ellas.
- c) La medida en que financien sus operaciones - con recursos del exterior.

d) Incorporación de insumos y componentes nacionales en la elaboración de sus productos.

e) No ocupar posiciones monopolísticas en el mercado nacional.

f) Importancia de la actividad de que se trate, dentro de la economía nacional.

g) Preservar los valores sociales y culturales del país.

Deben inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras:

1.- La persona física o moral extranjera que realice inversiones reguladas por esta ley.

2.- Las sociedades mexicanas con participación extranjera.

3.- Fideicomisos en los que participen extranjeras y cuyo objeto es la realización de actos regulados por esta ley.

4.- Los títulos representativos de capital que sean propiedad de extranjeras o estén dados en garantía a favor de éstas, y sus transmisiones.

5.- Las resoluciones que dicte la Comisión.

El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras dependerá de la Secretaría de Industria y Comercio y estará bajo la dirección del Secretario Ejecutivo de la Comisión.

LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA
Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS.

Fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1972, siendo Presidente Constitucional de la República el C. Luis Echeverría Alvaréz.

Por esta ley se crea el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, que está a cargo de la Secretaría de Industria y Comercio, siendo su órgano de consulta el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Deben registrarse los actos, contratos o convenios, que surtan sus efectos en el territorio nacional y que se celebren con motivo de:

a) Concesión de uso o autorización de explotación de marcas.

b) Concesión de uso o autorización de explotación de patentes, de mejoras, de modelos y dibujos industriales.

c) Suministro de conocimientos técnicos.

d) Provisión de ingeniería básica, o de detalle, para la ejecución de instalaciones o la fabricación de productos.

e) Asistencia técnica que se preste.

f) Servicios de administración y operación de empresas.

Deben solicitar este registro cuando sean parte

o beneficiarias:

I.- Las personas extranjeras, físicas o morales, de nacionalidad mexicana.

II.- Las personas extranjeras, físicas o morales, radicadas en el país.

III.- Las agencias o sucursales de empresas extranjeras establecidas en la República.

El registro debe hacerse dentro de los sesenta - días siguientes a la fecha en que se celebre el contrato, acto o convenio. Si éste se presentó en tiempo, - surte efectos desde el momento en que se celebró; pero si fue inscrito extemporáneamente, surtirá efectos desde el momento en que se registre. Cuando se dá por terminado el contrato o convenio con fecha anterior a la - pactada, se establece un plazo de sesenta días contados a partir de la fecha de terminación, para dar aviso a - la Secretaría de Industria y Comercio.

Si no son inscritos los convenios o contratos, - no surten efectos legales y, por lo tanto, no se pueden hacer valer ante ninguna autoridad. Lo mismo sucede - cuando la inscripción se hubiere cancelado por la Secretaría de Industria y Comercio.

La Secretaría de Industria y Comercio no aceptará registrar las operaciones en que se pacten obligaciones limitantes, o prohibiciones que sean injustificadas, o no convenientes para la economía del país; o cuando - se someta a tribunales extranjeros el conocimiento o la resolución de los juicios que con motivo de estos contratos o convenios puedan originarse.

Los principales casos en que la ley prohíbe el - registro de las citadas operaciones, son:

I.- Cuando su objeto sea la transferencia de tecnología disponible libremente en el país, siempre que - se trate de la misma tecnología.

II.- Cuando establezcan la obligación de ceder,- a título oneroso o gratuito, al proveedor de la tecnología las patentes, marcas, innovaciones o mejoras que se obtengan por el adquirente.

III.- Cuando se impongan limitaciones a la investigación o al desarrollo tecnológico del adquirente.

IV.- Cuando se prohíba o limite la exportación - de los bienes o servicios producidos por el adquirente, de manera contraria a los intereses del país.

V.- Cuando se prohíba el uso de tecnologías complementarias.

Las otras fracciones de esta ley pueden ser objeto de excepción cuando la tecnología que se transfiera - sea de particular interés para el país.

La Secretaría de Industria y Comercio, dentro - del plazo de noventa días contados a partir del día siguiente a aquel en que se presenten los documentos en - los que consten los actos, contratos o convenios, deberá resolver sobre la procedencia o improcedencia de su inscripción. En caso de no resolver en este plazo, el contrato o convenio deberá inscribirse.

Las personas que se consideren afectadas por las resoluciones de la Secretaría de Industria y Comercio,-

podrán solicitar por escrito y ante la propia Secretaría, dentro de los ocho días siguientes al en que surta efecto la notificación, la reconsideración de dichas resoluciones, ofreciendo los elementos de prueba necesarios, los cuales nunca podrán ser ni confesionales, ni testimoniales. Desahogadas las pruebas, deberá dictarse resolución dentro de un plazo que no excederá de cuarenta y cinco días.

PACTO ANDINO.

Nace con el Acuerdo de Cartagena firmado en mayo de 1969. Se dijo, en un principio, que el Pacto Andino era una consecuencia o desarrollo del Tratado de Montevideo, documento orgánico de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. No fue tal cosa. La ALALC contemplaba una zona de libre comercio que, con el curso de los años, pudiera crear las condiciones favorables a la fundación de un mercado común. Se trataba de desgravar, paulatina y bilateralmente, mediante negociación caso por caso, las mercancías producidas en los países signatarios. A poco andar, se tropezó con el hecho protuberante de que tres grandes países de la zona: Brasil, México y Argentina, iban a quedarse con la parte del león en el tráfico comercial del Continente Sudamericano. Así las cosas, los países intermedios, llamados países de mercado insuficiente, pero de cierto desarrollo industrial, no podrían continuar sosteniendo en vigor las desgravaciones previstas en la ALALC, so pena de ser apabullados por la competencia de los tres grandes de Iberoamérica. Necesitaban encontrar un expediente que les permitiera una pausa para detener los efectos adversos del Tratado de Montevideo. Carlos Lleras (75) tomó la iniciativa y, después de la Declaración de

(75) Uribe Rueda, Alvaro. El Pacto Andino Ante el Senado. S.E., Colombia. Julio de 1975, pág. 29.

Bogotá, suscrita por los Presidentes Andinos, logró introducir en la Declaración de Presidentes de América, - firmada en Punta del Este en abril de 1967, un concepto preciso que permitió, bajo el patrocinio del Derecho Internacional Americano, la unión de los países de mercado insuficiente y menor desarrollo relativo. Esta última declaración permitía hacer una excepción a las obligaciones del Tratado de la ALALC y autorizaba la creación de "un bloque intermedio" que, sin romper el Tratado de Montevideo, pudiera equipararse con el tiempo a "los tres grandes" y negociar con ellos en plano de igualdad.

Entonces, analizando a fondo el Acuerdo de Cartagena y lo hacemos con franqueza, no podemos decir que dicho pacto sea derivación, desarrollo o perfeccionamiento del Tratado de Montevideo, orgánico de la ALALC.

GRUPO ANDINO
Población Total por Países - 1950-1985
Composición Porcentual.

	1950	1970	1980	1985
Colombia	36.4	39.4	41.0	41.5
Ecuador	10.1	10.7	11.0	11.2
Perú	24.9	24.2	24.2	24.3
Bolivia	9.4	8.3	7.8	7.7
Chile	19.2	17.4	16.0	16.3

La justificación del Pacto Andino tiene sostenes y argumentos múltiples. Estos son los que militan en favor de la integración de países con pequeños mercados. Enunciémoslos:

- a) Ampliar el mercado.
- b) Eliminar la dependencia respecto a economías_ extranjeras más poderosas.
- c) Aumentar su poder negociador en el campo del comercio y las finanzas internacionales.
- d) Articular su economía con la de los otros socios de la integración.
- e) Especializarse y racionalizar el proceso de la producción mediante la complementación de distintas industrias y su emplazamiento equilibrado.

Según Bela Balassa, ⁽⁷⁶⁾ el proceso de la integración tiene las siguientes fases:

1.- Zona de libre cambio; que consiste en la abolición de derechos y barreras de aduana entre los afiliados, pero sin arancel unificado respecto de los demás.

2.- Unión aduanera; la cual, además de la libertad de comercio, implica un arancel común frente a terceros.

3.- Mercado común; que impone la libre circulación de capitales y personas y, en general, de todos los elementos de la producción.

4.- Unión económica; que agrega a todo lo anterior la armonización de las políticas económicas de los distintos miembros.

5.- Por último, integración económica completa;_

(76) Uribe Rueda, Alvaro. Op. Cit. pág. 33.

cuando se unifica la normación monetaria, financiera, tributaria, laboral y de planes y se crean instituciones supraestatales con cierto poder coercitivo o de disposición obligatoria sobre las partes contratantes.

El tratado consiguiente concreta las metas de integración y desarrollo previstas, por medio de mecanismos y medidas como son las siguientes (Artículo tercero del Pacto Andino):-

a) Armonización de políticas económicas y sociales y aproximación de legislaciones nacionales sobre estas materias.

b) Programación conjunta e intensificación de la industrialización subregional con programas sectoriales de desarrollo industrial.

c) Programa de liberación de intercambio comercial.

d) Arancel externo común, comenzando por un arancel externo mínimo común.

e) Programas de desarrollo del sector agropecuario.

f) Encauzamiento de recursos para proveer a la financiación de las inversiones necesarias en el proceso de integración.

g) Integración física en zonas fronterizas.

h) Tratamientos preferenciales a favor de Bolivia y Ecuador.

Son órganos de Acuerdo: La Comisión y la Junta.- La Comisión tiene facultades que podríamos asimilar a las "legislativas" y "ejecutivas". Expresa su voluntad por medio de "decisiones". La Junta, que depende de la Comisión, tiene funciones administrativas y secretariales. La Comisión, compuesta por delegados plenipotenciarios de los países miembros, adopta sus decisiones, no por unanimidad, sino por los dos tercios, por lo menos, de los países miembros, en la mayoría de los casos. - Las más importantes decisiones tomadas por la Comisión, son:

La 24, modificada por la 37 y la 37a, sobre régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías; la 40, sobre doble tributación; la 45, sobre competencia comercial; la 46, sobre empresas multinacionales; la 49, sobre fomento industrial; la 56, sobre transporte internacional por carretera; la 57, que establece el programa sectorial del desarrollo industrial del sector metalme-cánico.

Casi todas ellas constituyen en el fondo verdaderos tratados internacionales. En varios casos tales estatutos no son simple desarrollo del Acuerdo de Cartagena, el cual sería su tratado-marco, sino nuevas fuentes no previstas, de obligaciones por parte de los estados miembros, que adicionan, modifican o contrarían, - las legislaciones internas. (77)

Decisión No. 24.- El Comité de Empresarios Industriales del Grupo Andino (CEIGA), reunido en Quito del 14 al 17 de diciembre de 1970, hizo una declaración sobre un régimen común de tratamiento al capital extranjero

(77) Uribe Rueda, Alvaro. Op. Cit. pág. 35.

ro dentro de la subregión.

Dicen los empresarios que, conscientes de los problemas que agobian a los Países Andinos, consideran que el sector privado debe tratar de hacer óptimas sus inversiones, "aún sacrificando legítimas aspiraciones de nuevos consumos".

En materia de inversión extranjera, el CEIGA con
ceptuó:

I.- En que dada la baja tasa de formación de ahorro nacional, se hace necesario el complemento del capital extranjero para alcanzar las metas de desarrollo propuestas.

II.- Que ese capital extranjero puede tener la forma de préstamos internacionales, o de inversión directa, de acuerdo con la clase de empresa en la que se vaya a invertir y las conveniencias que ésta ofrezca.

III.- A fin de vincular el capital extranjero a los distintos países de la subregión, se considera conveniente que los Estados establezcan criterios razonables de selección, a fin de poder orientarlos hacia aquellas actividades y sectores en los cuales se derive el mayor beneficio para la economía nacional.

IV.- Una vez establecidos esos capitales, no deben ser objeto de preferencias que los pongan en mejores condiciones que las existentes para las inversiones nacionales.

Juzga el CEIGA, que un régimen capaz de armonizar las inversiones extranjeras con la integración eco-

nómica, sólo debe consagrar las reglas mínimas a que es tán obligados a ceñirse los industriales andinos con el objeto de evitar zonas de refugio para el establecimiento de regímenes de preferencias estatales. Y para que cada uno de los Estados conserve libertad jurídica para determinar - de acuerdo con su concepción política, su orientación económica y sus particulares situaciones in ternas - las limitaciones que considere adecuadas, o es timular las inversiones domésticas y proteger las empres nacionales suficientemente desarrolladas y con capa cidad técnica y administrativa probadas. (78)

La "Comisión" del Acuerdo de Cartagena, CONSIDERANDO: 1. - Que en la Declaración de Bogotá se reconoció que el capital extranjero "puede realizar un aporte con siderable al desarrollo económico de América Latina, - siempre que se estimule la capitalización del país donde radique, facilite la participación amplia del capita l nacional en ese proceso, y no cree obstáculos para la integración regional". Y 2, que en la Declaración de Punta del Este, los Presidentes de América afirmaron que "la integración debe estar plenamente al servicio - de América Latina, lo cual requiere un fortalecimiento de la empresa latinoamericana mediante un vigoroso respaldo financiero y técnico que le permita desarrollarse y abastecer de forma eficiente el mercado regional", y reconocieron que "la iniciativa privada extranjera podrá cumplir una función importante para asegurar el logro de los objetivos de la integración, dentro de las - políticas nacionales de cada uno de los países de Améri ca Latina"; - - DECLARA:- que el tratamiento a los capita

(78) Rizo Otero, Harold José. Colombia y el Grupo Andino en el Proceso de Integración de América Latina. Publicado por la Universidad del Valle. Cali, Colombia, 1975.

tales extranjeros no puede ser discriminatorio en contra de los inversionistas nacionales. Que uno de los objetivos fundamentales del régimen común debe ser el fortalecimiento de las empresas nacionales, con el fin de habilitarlas para participar activamente en el mercado subregional. Y que, en este mismo orden de ideas, las empresas nacionales deben tener el mayor acceso posible a la tecnología moderna y a las innovaciones de carácter administrativo del mundo contemporáneo. Al mismo tiempo, es necesario establecer mecanismos y procedimientos eficaces para la producción y protección de la tecnología en el territorio de la subregión y para mejorar las condiciones en que se adquiriera la tecnología externa. Y, DECIDE:- aprobar un "Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías", con las modificaciones introducidas por las decisiones números 37 y 37.a de la Comisión.

En su artículo primero este régimen establece una serie de "definiciones de conceptos", de las cuales nos interesan primordialmente las siguientes:

a) Inversión Extranjera Directa: Los aportes provenientes del exterior propiedad de personas naturales o empresas extranjeras, al capital de una empresa, en monedas libremente convertibles, plantas industriales, maquinaria o equipos, con derecho a la reexportación de su valor y la transferencia de utilidades al exterior.

b) Inversionista Extranjero: El propietario de una inversión extranjera directa.

c) Empresa Extranjera: Aquella cuyo capital perteneciente a inversionistas nacionales es inferior al

51%; o cuando siendo superior este porcentaje, no se refleja en la dirección técnica, financiera, administrativa y/o comercial de la empresa.

Todo inversionista extranjero que desee intervenir en alguno de los países miembros deberá presentar - su solicitud ante el organismo nacional competente, el cual, previa evaluación, la autorizará cuando corresponda a las prioridades del desarrollo del país receptor. - Los países miembros no autorizarán inversión extranjera directa en actividades que consideren adecuadamente - atendidas por empresas existentes. Tampoco autorizarán inversión extranjera directa destinada a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad, - de inversionistas nacionales.

Se exceptúan de esta prohibición aquellas inversiones extranjeras directas que se hagan en una empresa nacional para evitar su quiebra inminente, siempre que se cumplan con las condiciones que al respecto establece este mismo régimen.

Toda inversión extranjera directa se registrará ante el organismo nacional competente, junto con el convenio en que se determinen las condiciones de la autorización. El monto de la inversión se registrará en moneda libremente convertible.

El inversionista extranjero tendrá derecho a - transferir al exterior las sumas que obtenga como consecuencia de las ventas de sus acciones, participaciones o derechos, previo pago de los impuestos correspondientes. La reinversión de las utilidades percibidas por - las empresas extranjeras será considerada como una inversión nueva y no podrá hacerse sin previa autorización y registro.

Todo contrato sobre importación de tecnología y sobre patentes y marcas, deberá ser examinado y sometido a la aprobación del organismo competente del respectivo país miembro, el cual deberá evaluar la contribución efectiva de la tecnología importada mediante la estimación de sus utilidades probables, el precio de los bienes que incorporen tecnología, u otras formas específicas de cuantificación del efecto de la tecnología importada.

Los contratos sobre importación de tecnología deberán contener, por lo menos, cláusulas específicas sobre las materias siguientes:

a) Identificación de las modalidades que revista la transferencia de la tecnología que importa.

b) Valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología, expresada en forma similar a la utilizada en el registro de la inversión extranjera directa, y,

c) Determinación del plazo de vigencia.

Los países miembros no autorizarán la celebración de contratos sobre la transferencia de tecnología externa o sobre patentes, que contengan algunas cláusulas limitantes, o restricciones.

Las contribuciones tecnológicas intangibles darán derecho al pago de regalías, previa autorización del organismo nacional competente; pero no podrán computarse como aporte de capital. Cuando estas contribuciones sean suministradas a una empresa extranjera por su casa matriz, o por otra filial de la misma casa matriz, no se autorizará el pago de regalías ni se admitirá de-

ducción alguna por ese concepto, para efectos tributarios.

Los gobiernos de los países miembros darán preferencia en sus adquisiciones, a los productos que incorporen tecnología de origen de la subregión, en la forma en que la Comisión estime conveniente. La Comisión, a propuesta de la Junta, podrá proponer a los países miembros, el establecimiento de gravámenes a los productos que utilicen marcas de origen extranjero que den lugar a pagos de regalías, cuando en su elaboración se empleen tecnologías de público conocimiento o fácil acceso.

Cada país miembro podrá reservar sectores de actividad económica para las empresas nacionales, públicas, o privadas, y determinar si se admite en ellos la participación de empresas mixtas.

El capital de las sociedades por acciones deberá estar representado en acciones nominativas.

Los países miembros se comprometen a mantenerse recíprocamente informados y a informar a la Junta acerca de la aplicación que se dé al régimen en sus territorios. Asimismo se comprometen a establecer un sistema permanente de intercambio de informaciones sobre las autorizaciones de inversión extranjera, o de importación de tecnología, que otorguen en sus territorios, con el objeto de facilitar una creciente armonización de sus políticas y de mejorar su capacidad de negociación para obtener condiciones igualmente favorables para el país receptor que aquellas que se hayan negociado en casos similares con cualquier otro país miembro.

Asimismo, se comprometen a coordinar estrechamente su acción en los organismos y foros internacionales que estudien y consideren materias relacionadas con inversiones extranjeras o transferencia de tecnología.

A N E X O S : -

LAS 170 EMPRESAS MAYORES DE MEXICO EN 1910-1911

Fecha Fundación	Nombre	Giro	Capital: millones de pesos	Nacionalidad
SUMAN LAS 170 EMPRESAS			1,650.0	
1. 1907	Ferrocarriles Nacionales de México	FF.CC.	460.0	M.-EE.UU.-G.B.-F.
2. 1899	American Smelting & Refining Co.	Min.-Met.	100.0	EE.UU.
3. 1906	Greene Cananea Copper Co.	Min.-Met.	60.0	EE.UU.
4. 1864	Cia. Ferrocarrilera Mexicanas Ltd.	FF.CC.	56.8	G. B.
5. 1908	Mexican Eagle Oil Co. Ltd.	Petróleo	50.0	G. B.
6. 1888	Ferrocarril Interoceánico de México, Ltd.	FF.CC.	40.0	G. B.
7. 1907	The Mexican Petroleum Co. Ltd.	Petróleo	38.0	EE.UU.
8. 1881	Banco Nacional de México	Banco	32.0	F.-EE.UU.-Esp.-M.
9. 1898	Banco Central Mexicano	Banco	30.0	F.-Al.-EE.UU.-G.B.-M.
10. 1906	Intercontinental Rubber Co.	Agrícola	30.0	EE.UU.
11. 1910	Kansas City Mex. and Orient Railway Co.	FF.CC.	30.0	EE.UU.
12. 1902	Mexican Light & Power Co.	Electricidad	25.0	G.B.
13. 1910	Ferrocarriles Unidos de Yucatán	FF.CC.	23.0	M.
14. 1864	Banco de Londres y México	Banco	21.5	F.-G.B.
15. 1906	The Mexican Tramways Co.	Transp. Urbano	20.0	G.B.
16. 1909	Ferrocarril Sud Pacífico	FF.CC.	20.0	EE.UU.
17. 1908	Banco Peninsular Mexicano, S. A.	Banco	16.5	F.-M.
18. 1899	Cia Industrial de Orizaba	Industria	15.0	F.-EE.UU.
19.	Mex & North Western Railway Co.	FF.CC. y Mad.	15.0	G.B.
20. 1909	Mex & Northern Power Co.	Electricidad	15.0	G.B.

LAS 170 EMPRESAS MAYORES DE MEXICO EN 1910-1911
[Continúa]

Fecha Fundación	Nombre	Giro	Capital: millones de pesos	Nacionalidad
21. 1909	Santa Gertrudis Co. Ltd (Pachuca, Hgo.)	Minería	14.6	G.B.
22.	Banco de Montreal	Banco	14.5	G.B.
23. 1909	Cia. Hidro-Elect. e Irrig. de Chapala	Electricidad	14.0	M.
24. 1909	Pan American Co.	Finanzas	13.2	EE.UU.
25.	Banco Canadiense de Comercio	Banco	12.0	G.B.
26. 1909	Cia. Expendedora de Pulque, S. A.	Comercio	11.6	M.
27. 1899	El Oro Mining & Railway Ltd.	Min. y FF.CC.	11.2	G.B.
28.	Sociedad Inmobiliaria Mexicana	Banco Hip. e In.	10.6	F.
29.	Cia. Banc. de Fom. y S. R. de México, S. A.	Banco	10.6	M.-F.-EE.UU.
30. 1900	Cia. Fundidora de F. y A. de Monterrey	Industria	10.0	EE.UU.-Esp.-M.
31. 1901	Ferrocarril Panamericano	FF.CC.	10.0	EE.UU.-M.
32. 1906	Cananea Central Copper Co.	Minería	10.0	EE.UU.
33. 1906	Banco Mexicano de Comercio e Industria	Banco	10.0	EE.UU.-Al.-F.-M.
34. 1908	Caja de Prest. O.I. y F. Agrícola	Banco	10.0	EE.UU.-M.-F.
35. 1889	Ferrocarril Mexicano del Sur Ltd.	FF.CC.	9.7	G.B.
36. 1898	Mexico Electric Tramways Ltd.	Transp. Urbano	9.7	G.B.
37. 1912	Cia. Mex. de Petróleo El Aguila	Petróleo	9.0	G.B.
38. 1887	Batopilas Mining Co.	Minería	9.0	EE.UU.
39. 1902	Mines Company of America	Minería	9.0	EE.UU.
40. 1904	Desarrollo Español	Banco	9.0	Esp.-M.

LAS 170 EMPRESAS MAYORES DE MEXICO EN 1910-1911
[Continúa]

Fecha Fundación	Nombre	Giro	Capital: millones de pesos	Nacionalidad
11. 1900	Banco Oriental de México	Banco	8.0	M.
12. 1904	Guanajuato Reduction and Mines Co.	Minería	7.5	EE.UU.
13. 1898	Banco Inmobiliario Mexicano	Banco	7.5	F.-A.I.
14. 1898	Cia. de San Rafael y Anexas	Industria	7.0	F.-M.-EE.UU.
15. 1893	Cia. Manufacturera "El Buen Tono", S. A.	Industria	6.5	F.-M.
16. 1901	San Toy Mining Co. (Santa Eulalia)	Minería	6.0	EE.UU.
17. 1902	Cia. Ind. Jabonera de La Laguna	Ind. Jabonera	6.0	M.-EE.UU.
18. 1902	Alameda Sugar Refining Co.	Ind. Azucarera	6.0	EE.UU.
19. 1898	Banco de Jalisco	Banco	6.0	M.-F.
20. 1902	Cia. Industrial de Atlixco	Ind. Textil	6.0	F.-M.
21. 1904	International Lumber and Development Co.	Agrícola	6.0	EE.UU.
22. 1908	Banco de la Laguna Refaccionario	Banco	6.0	EE.UU.-M.
23. 1878	Mexican Telegraph Co.	Telecomunicaciones	5.0	EE.UU.
24. 1882	Banco Int. e Hipotecario de México	Banco	5.0	EE.UU.-M.-F.
25. 1894	Banco Minero de Chihuahua	Banco	5.0	M.
26. 1901	Banco Hipotecario de Créd. Territorial	Banco	5.0	F.-M.
27. 1901	Corporación Bancaria Internacional	Banco	5.0	EE.UU.
28. 1902	Guanajuato Power & Electric	Electricidad	5.0	EE.UU.
29. 1902	Torreón Metallurgical Co.	Min.-Met.	5.0	M.
30. 1903	German American Coffee Co.	Agrícola	5.0	EE.UU.-A.I.

LAS 170 EMPRESAS MAYORES DE MEXICO EN 1910-1911
[Continúa]

Fecha Fundación	Nombre	Giro	Capital: millones de pesos	Nacionalidad
61. 1905	Monterrey Railway Light & Power Co.	Electricidad	5.0	G.B.
62. 1907	Yaqui Land and Water Co.	Agricultura	5.0	EE.UU.
63. 1908	Mexican National Parking Co. Ltd.	Industria	5.0	G.B.
64. 1907	British & Mexican Trust Co. Ltd.	Crédito	4.9	G.B.
65. 1885	Boleo Companie Du	Minería (cobre)	4.6	F.
66.	Cia. Industrial Manufacturera, S. A.	Ind. Textil	4.5	F.
67. 1899	Mexican Metallurgical Co.	Min.-Met.	4.0	EE.UU.
68. 1910	The Pachuca Light & Power Co.	Electricidad	4.0	G.B.-EE.UU.
69. 1906	The Veracruz Electric L. P. & Traction Ltd.	Electricidad	3.9	G.B.
70. 1908	Guayule Rubber Co. Ltd.	Agric. (hule)	3.0	G.B.
71. 1908	San Francisco del Oro Mining Co.	Minería	3.7	G.B.
72. 1892	Cia. Industrial de San Antonio Abad	Industria	3.5	Esp.-F.
73. 1909	Real del Monte y Pachuca, S. A.	Minería	3.4	EE.UU.
47. 1907	Lower California Development Co. Ltd.	Agricultura	3.4	G.B.
75.	Cia. Nac. Mex. de Dinamita y Explosivos	Industria	3.4	F.
76. 1898	Cia. Industrial Veracruzana, S. A.	Industria	3.35	F.
77. 1906	Salinas de Mexico Ltd.	Industria	3.2	G.B.
78. 1905	Land Company of Chiapas Ltd.	Agricultura	3.1	G.B.
79. 1895	Moctezuma Copper Co. (Phelps Dodge)	Minería	3.0	EE.UU.
80. 1897	Cia. Ind. de San Ildefonso	Industria	3.0	F.

LAS 170 EMPRESAS MAYORES DE MEXICO EN 1910-1911
[Continúa]

Fecha Fundación	Nombre	Giro	Capital: millones de pesos	Nacionalidad
81. 1897	Banco del Estado de México	Banco	3.0	M.
82. 1898	Banco Mercantil de Veracruz	Banco	3.0	M.
83. 1899	Guanajuato Cons. Mining & Milling Co.	Minería	3.0	EE.UU.
84. 1900	Banco de Guanajuato	Banco	3.0	M.-F.
85. 1903	Guanajuato Amalgamated Gold Mines	Minería	3.0	EE.UU.
86. 1906	Guanajuato Development Co.	Minería	3.0	EE.UU.
87. 1907	Proprietary Mines Company of America	Minería	3.0	EE.UU.
88. 1909	Batopilas Mining & Smelting Co.	Minería	1.9	G.B.-EE.UU.
89. 1896	The Mazapil Copper Co. Ltd.	Minería	1.9	G.B.
90. 1909	Central Mexico Light & Power Co.	Electricidad	2.8	EE.UU.
91. 1899	Banco Mercantil de Monterrey	Banco	2.5	M.
92. 1902	Banco de Tamaulipas	Banco	2.5	M.
93. 1905	Continental Commercial Co	Comercio	2.5	EE.UU.
94. 1888	California (México) Land Co. Ltd.	Agrícola	2.4	G.B.
95. 1889	Chiapas Zone Exploration Co. Ltd.	Minería	2.4	G.B.
96. 1908	Mex. Cotton Estates of Tlahualilo, Ltd.	Agricultura (Alg.)	2.4	G.B.
97. 1912	Tampico Electric Light P. & Traction	Electricidad	2.4	G.B.
98. 1907	Cia. Maderera de Sierra de Durango, S. A.	Agrícola	2.3	M.-F.
99. 1891	Banco de Durango	Banco	2.0	M.
100. 1892	Banco de Nuevo León	Banco	2.0	M.

LAS 170 EMPRESAS MAYORES DE MEXICO EN 1910-1911
[Continúa]

Fecha Fundación	Nombre	Giro	Capital: millones de pesos	Nacionalidad
101. 1901	Almacenes Generales de Dep. de México y Veracruz	Aux. de Créd.	2.0	M.
102. 1906	Río Plata Mining Co. (Chihuahua)	Minería	2.0	EE.UU.
103. 1906-09	Banco Inmobiliario Mexicano	Banco	2.0	F.-Al.
104.	Cia. Cervecería Toluca y México	Ind. (Cerv.)	2.0	Al.-F.
105. 1900	Cia. Industrial El Porvenir y Anexas, S. A.	Industria	2.0	M.
106. 1909	Pacific Smelting & Mining Co.	Minería	2.0	EE.UU.
107. 1910	Banco Hipot. y Agrícola del Pacífico	Banco	2.0	Al.-M.
108. 1910	Soconusco Rubber Plantations.	Agríc. (hule)	2.0	G.B.
109. 1899	Cervecería Moctezuma	Ind. (Cerv.)	2.0	F.
110.	Fábrica de Ácidos La Viga	Ind. Petro-Quím.	2.0	Al.
111.	Clemente Jacques y Cia.	Ind. Alimenticia	2.0	F.
112. 1899	Cia. Industrial de Guadalajara	Ind. Textil	2.0	F.
113.	Cervecería Cuauhtémoc	Ind. (Cerv.)	2.0	M.
114.	Cia. "La Tabacalera Mexicana", S. A.	Industria	2.0	Exp.-M.
115.	"El Palacio de Hierro"	Comercio	2.0	F.
116.	"El Central Mercantil"	Comercio	2.0	F.
117.	"La Francia Marítima"	Comercio	2.0	F.
118.	"París Londres"	Comercio	2.0	F.
119.	"Al Puerto de Liverpool"	Comercio	2.0	F.
120.	"El Puerto de Veracruz"	Comercio	2.0	F.

LAS 170 EMPRESAS MAYORES DE MEXICO EN 1910-1911
(Continúa)

Fecha Fundación	Nombre	Giro	Capital: millones de pesos	Nacionalidad
121. 1892	Santa Gertrudis Jute Mill Co. Ltd.	Industria	2.0	G.B.
122. 1900	Société Fin pour l'Industrie	Finanzas	1.9	Suiza-F.
123. 1904	Mexico Mines of El Oro Ltd.	Minería	1.8	G.B.-M.
124. 1908	The Pacific Salt Co. Ltd.	Industria	1.8	G.B.
125. 1897	Banco de Coahuila	Banco	1.6	M.
126.	Cia. Cigarrera Mexicana	Industria	1.6	F.
127. 1898	Banco Occidental de México (Mazatlán)	Banco	1.5	M.
128. 1898	Banco de Sonora	Banco	1.5	Al.
129. 1907	Mexican Mining & Industrial Corp.	Minería	1.5	G.B.
130. 1896	Cia. Bancaria de Hipotecas y Préstamos	Banco	1.4	
131.	La Aurora	Ind. (yute)	1.3	G.B.
132. 1899	Mex. Central Railway Securities Co. Ltd.	Soc. Inv.	1.2	G.B.
133. 1908	Fillisola Rubber and Produce Estates Ltd.	Agric. (hule)	1.2	G.B.
134. 1911	Maravillas y San Francisco, S. A.	Minería	1.2	EE.UU.-M.
135. 1897	Banco de San Luis Potosí	Banco	1.1	M.
136. 1889	Michoacán Railways & Mining Co. Ltd.	Min. y FF.CC.	1.0	G.B.
137. 1891	Banco de Zacatecas	Banco	1.0	M.
138. 1901	Banco de Tlaxcala	Banco	1.0	M.
139. 1901	United States & Mexican Trust Co.	Finanzas	1.0	EE.UU.
140. 1902	Banco de Hidalgo	Banco	1.0	EE.UU.-M.

LAS 170 EMPRESAS MAYORES DE MEXICO EN 1910-1911
(Continúa)

Fecha Fundación	Nombre	Giro	Capital: millones de pesos	Nacionalidad
141. 1902	Michoacán Power Co.	Electricidad	1.0	EE.UU.
142. 1903	Banco de Morelos	Banco	1.0	M.
143. 1903	Banco de Querétaro	Banco	1.0	M.
144. 1905	Mexican Telephone & Telegraph Co.	Telef. Teleg.	1.0	M.
145. 1910	Mexican Mahogany and Rubber Corp. Ltd.	Agricultura	1.0	G.B.
146. 1911	Cia. Mexicana de Hielo y Refrigeración	Industria	1.0	
147. 1911	Mexican Fuel & Power Co. Ltd.	Electricidad	1.0	F.
148.	Cia. La Perfeccionada	Ind. Textil	1.0	F.
149. 1907	Veracruz Terminal Co. Ltd.			
150. 1903	Cia. Bancaria de la Cd. de México, Ltd.	Banco	0.8	G.B. o EE.UU.
151.	Agua Sugar Refining Co.	Ind. Azucarera	0.7	EE.UU.
152. 1907	Veracruz Land & Cattle Co.	Agr. y Gan.	0.7	G.B.
153. 1902	Banco de Aguascalientes	Banco	0.6	F.-M.
154. 1903	Banco Refaccionario de Michoacán	Banco	0.6	M.
155.	Cia. Linera de México	Industria	0.6	G.B.
156.	American Bank, Cd. de México	Banco	0.6	EE.UU.
157. 1888	Quintera Mining Co.	Minería	0.5	G.B.
158. 1905	Cia. Industrial "La Abeja"	Industria	0.5	F.
159. 1903	Cia. Bancaria Mercantil Ltd.	Banco	0.3	EE.UU.
160. 1906	Banco de Guerrero	Banco	0.3	M.

LAS 170 EMPRESAS MAYORES DE MEXICO EN 1910-1911
 [Continúa]

Fecha Fundación	Nombre	Giro	Capital: millones de pesos	Nacionalidad
161. 1907	Mexican Proprietary Exploration Co. Ltd.	Minería	0.5	G.B.-M.
162. 1911	Cía. Compresora de Algodón, S. A.	Industria	0.4	M.-F.
163.	Cía. Agrícola Xico y Anexas, S. A.	Agricultura	0.3	M.-F.
164. 1898	The Dos Estrellas, S. A. Mining Co.	Minería	0.3	F.-M.
165. 1905	Agrícola Francesa de Ojo de Agua Grande	Agricultura	0.3	F.
166. 1906	Cía. Eléctrica Anglo-Mexicana, Ltd.	Electricidad	0.3	G.B.
167. 1902	Banco Comercial Refaccionario	Banco	0.2	M.
168. 1874	San Rafael y Anexas, S. A.	Minería	0.1	M.
169. 1901	Cía. Ferrocarrilera Mexicana del Este	FF.CC.	0.1	G.B.
170.	American Bank of Torreón	Banco	0.1	EE.UU.

Símbolos: M. = Mexicana.
 EE.UU. = Estadunidense.
 G.B. = Británica.
 F. = Francesa.
 AL. = Alemana.
 ESP. = Española.

XIII. LAS TRANSNACIONALES MÁS IMPORTANTES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

(miles de dólares)

<i>Compañía</i>	<i>Activo</i>	<i>Ventas</i>	<i>Valor del mercado</i>	<i>Utilidad neta</i>
General Motors Corporation	20 159 453	35 798 289	13 179 296	2 398 103
Ford Motor Company	12 932 900	23 015 100	4 000 793	906 500
International Telephone & Telegraph Corporation	13 661 171	12 920 100	2 493 413	483 630
Chrysler Corporation	6 104 090	11 774 372	850 656	255 445
General Electric Company	8 324 200	11 575 300	11 475 261	585 100
Texaco Incorporated	13 595 413	11 406 876	7 986 945	1 292 403
Mobil Oil Corporation	10 690 431	11 390 113	5 398 368	849 312
International Business Machines Corporation	12 289 489	10 993 242	36 201 433	1 575 467
Gulf Oil Corporation	10 074 000	8 417 000	4 597 779	800 000
Standard Oil Company of California	9 077 305	7 761 835	5 938 590	843 577
Westinghouse Electric Corporation	4 407 665	5 702 310	2 250 128	161 928
Standard Oil Company Indiana	7 018 013	5 415 976	7 241 854	511 249
E. I. du Pont de Nemours & Company	4 820 200	5 275 600	7 601 154	585 600
General Telephone & Electronics Corporation	10 749 370	5 105 296	2 966 225	352 076
The Goodyear Tire & Rubber Company	3 871 043	4 675 265	1 087 981	184 756
Radio Corporation of America	3 294 400	4 246 800	1 376 530	183 700
Continental Oil Company	3 693 265	4 215 274	2 753 373	242 664
International Harvester Company	2 812 667	4 192 544	715 773	106 890
Eastman Kodak Company	4 293 065	4 035 520	18 713 584	653 475
Union Carbide Corporation	4 162 400	3 938 800	2 077 121	290 900
Procter & Gamble Company	2 686 876	3 906 744	7 560 564	302 103
Beatrice Foods Company	1 419 424	3 541 216	1 500 141	116 991
Caterpillar Tractor Company	2 232 758	3 182 358	3 830 591	246 845
Firestone Tire & Rubber Company	2 669 021	3 154 919	775 085	164 861
Dow Chemical Company	3 096 193	3 067 888	5 304 950	271 148
Engelhard Minerals and Chemicals Corporation	1 047 804	3 046 105	439 280	52 511
Phillips Petroleum Company	3 606 773	2 989 952	5 188 067	230 411
W. R. Grace & Company	2 003 834	2 807 030	710 093	87 538
Lockheed Aircraft Corporation	1 854 525	2 756 791	36 917	14 081
Monsanto Company	2 545 300	2 647 700	1 820 409	238 300
General Foods Corporation	1 728 708	2 632 264	1 182 156	110 449
Borden Company	1 448 408	2 553 994	630 945	72 962
Minnesota Mining and Manufacturing Company	2 280 921	2 545 620	8 821 800	295 527

Compañía	Activo	Ventas	Valor del mercado	Utilidad neta
Continental Can Company, Incorporated	1 731 076	2 539 701	598 723	95 169
Blinger Company	1 897 200	2 327 600	645 005	94 709
Lifton Industries, Incorporated	2 116 001	2 367 062	2 316 608	41 505
Weyerhaeuser Company	2 512 700	2 454 937	3 010 621	140 011
Ralston Purina Company	1 133 415	2 431 509	1 469 922	72 550
Honeywell, Incorporated	2 533 114	2 390 702	1 814 437	97 333
Armco Steel Corporation	2 259 377	2 390 162	6 635 310	107 454
International Paper Company	2 197 109	2 314 309	2 291 588	150 600
Bendix Corporation	1 426 951	2 229 465	3 014 560	63 222
Sperry Rand Corporation	1 010 635	2 229 253	1 520 704	90 077
Colgate-Palmolive Company	1 151 391	2 195 302	1 683 664	60 729
American Can Company	1 544 395	2 101 576	463 911	66 423
Alum Incorporated	1 445 017	2 164 632	455 241	95 063
Aluminum Company of America	2 029 695	2 137 333	1 604 130	104 100
Coca-Cola Company	1 294 352	2 144 009	7 554 198	214 991
Burlington Industries, Incorporated	1 581 069	2 020 801	562 279	82 391
UNION PAC, Incorporated	1 501 242	2 002 631	2 091 663	47 093
Cities Service Company	2 659 564	2 014 627	1 501 343	135 691
Forestm-McKesson, Incorporated	722 716	2 010 316	131 199	30 133
Dresser A Company	1 260 522	2 002 992	1 490 457	104 479
Owens-Illinois, Incorporated	1 642 166	1 856 906	420 304	74 496
American Home Products Corporation	1 125 924	1 704 476	6 224 507	193 155
Philip Morris Incorporated	2 100 403	1 709 019	3 127 113	140 612
PepsiCo, Incorporated	1 149 664	1 697 924	1 643 078	79 596
Warner-Lambert Pharmaceutical Company	1 300 020	1 620 427	2 915 362	130 638
Allied Chemical Corporation	1 262 336	1 663 551	1 351 605	95 071
R. F. Goodrich Company	1 475 167	1 661 072	234 212	56 057
General Dynamics Corporation	994 651	1 611 799	2 002 200	30 302
Johnson & Johnson	1 100 000	1 611 011	6 405 710	130 370
Celanese Corporation	1 747 000	1 609 000	3 011 000	75 000
General Mills, Incorporated	906 133	1 593 167	1 292 170	65 560
Raytheon Company	705 000	1 590 461	461 132	46 162
Easton, Yale A. Tower, Incorporated	1 140 361	1 550 147	4 001 627	05 000
Borg-Warner Corporation	1 121 920	1 540 049	611 155	21 254
American Standard	1 121 067	1 529 343	1 112 127	39 523
American Cyanamid Company	1 101 719	1 472 227	924 924	113 062
Carnation Company	725 000	1 472 198	1 086 000	64 071
Reynolds Metals Company	2 117 204	1 449 751	3 29 639	45 139
Genesco Incorporated	523 519	1 410 503	60 362	2 720
General Tire & Rubber Company	1 233 634	1 379 966	279 179	72 512
Bristol-Myers Company	955 983	1 362 995	1 450 169	101 761
Standard Brands, Incorporated	802 222	1 346 906	663 537	40 807
American Metal Climax, Incorporated	1 712 170	1 336 710	1 218 828	105 120
Texas Instrument Incorporated	822 351	1 227 256	2 444 507	83 215
Chas. Pfizer & Company, Incorporated	1 407 013	1 204 434	2 991 574	120 699
Combustion Engineering, Incorporated	815 539	1 222 733	1 064 595	43 091
Olin Matheson Chemical Corporation	1 188 420	1 219 292	2 90 231	47 681
Campbell Soup Company	724 259	1 203 171	999 570	70 794
H. J. Heinz Company	861 243	1 205 912	710 362	46 552
Kinderly-Clark Corporation	1 007 405	1 170 046	752 457	76 910
Allis-Chalmers Manufacturing Company	915 691	1 160 167	92 000	16 290
Hercules, Incorporated	1 016 301	1 154 775	1 439 756	91 141
Martin Marietta Corporation	1 071 000	1 149 000	307 000	37 340
St. Regis Paper Company	1 141 391	1 133 013	725 622	61 745
Clark Equipment Company	790 106	1 131 924	631 610	55 229
Hud-Oaker-Worthington, Incorporated	925 141	1 121 975	92 907	12 251
Merk & Company, Incorporated	971 004	1 115 322	6 000 210	170 443
American Smelting & Refining Company	1 149 493	1 060 439	610 119	113 156
Gillette Company	809 000	1 064 422	1 070 233	06 665
Ingersoll-Rand Company	1 007 060	1 030 027	1 491 106	82 100
Dresser Industries, Incorporated	801 736	1 025 217	651 074	44 156
Quaker Oats Company	630 070	990 767	597 597	42 123
Dana Corporation	634 524	908 519	272 725	56 069
Otis Elevator Company	657 158	905 494	294 021	40 351
a.m. Corporation	552 707	900 201	80 115	18 299
Eli Lilly & Company	1 020 312	972 550	5 106 027	155 520
Archer-Daniels-Midland Company	364 919	967 710	318 600	16 095

FUENTE: Elaboración basada en *Forbes*, 15 de mayo de 1974, pp. 168-201; y en James W. Vaupel y Joan P. Cushman, *The World's Multinational Enterprises*, Harvard, 1973, pp. 19-23.

XI. PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES EUROPEAS, 1973

<i>Compañía</i>	<i>Ventas (miles de millones de dólares)</i>	<i>Ingresos (millones de dólares)</i>
<i>Automóviles</i>		
Volkswagen. RFA	6.72	83.0*
Daimler-Benz. RFA	6.00	114.0*
Fiat. Italia	3.70	0.41
British Leyland Motor. RUON	3.00	60.0
<i>Productos químicos</i>		
Imperial Chemical Industries. RUON	5.30	170.0*
Farbwerke Hoechst. RFA	6.00	170.0*
Montecatini Edison. Italia	6.90	52.0
Akzo. Países Bajos	3.50	108.88
Rhône-Poulenc. Francia	2.25 ††	51.0 ††
<i>Alimentos y casa</i>		
Unilever. Países Bajos y RUON	10.90	420.0
Nestlé. Suiza	7.22	225.2
<i>Material eléctrico</i>		
Philips. Países Bajos	8.30	333.0
Siemens. RFA	6.00	167.4
General Electric. RUON	2.50	166.0
Compagnie Générale d'Électricité. Francia	2.50 ††	16.6 ††
<i>Acero y metales</i>		
Thyssen-Rhein Stahl. RFA	4.60	70.0
Pechiney. Francia	3.30	71.0
Krupp. RFA	2.40 ††	5.1 ††
<i>Petróleo</i>		
Royal Dutch/Shell. Países Bajos y RUON	18.80	1 880.0
British Petroleum. RUON	7.70	757.0
Compagnie Française des Pétroles. Francia	3.00 ††	128.0 ††

FUENTE: Elaboración del autor basada en *Forbes*, 15 de mayo de 1974, p. 112.

* Estimación.

†† Cifras de 1972.

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION (continúa)

Ran-go	Nombre de la empresa	Principales accionistas	Capital (Millones de pesos)	Ran-go	Nombre de la empresa	Principales accionistas	Capital (Millones de pesos)
1	Petróleos Mexicanos	Gobierno	10,297	34	Cia. Hulera Good Year Oxo*	Good Year	150
2	Altos Hornos de Méx.	Gobierno	800	35	Cia. Ind. de Atenquique	Gobierno	150
3	Cia. Fund. de F. y A. de Monterrey	BNM	875	36	Heinz Alimentos, S. A.*	Heinz	150
4	Celanese Mexicana**	BNM-Celanese Corp.	520	37	Ingenio San Cristóbal	Banco Inter.	150
5	Cervecería Modelo	BNM-(P. Diez)	500	38	Siderúrgica Tamia	B. Pagliani-Gob.	150
6	Guanos y Fertilizantes	Gobierno	480	39	Union Carbide Mex.*	Union Carbide	140
7	Fertil. Fosfatados**	BNM-Gobierno-Panamericón	440	40	Conductores Monterrey		130
8	Tub. de Acero de Méx.	B. Pagliani-Gob.	405	41	Ind. Eléc. de México*	BNM-Westinghouse	130
9	Celulosa de Chihuahua	B. Com. Mex.	400	42	Siderúrgica Nacional	Gobierno	130
10	Hojalata y Lámina	Garza Sada	335	43	Cia. Pap. de Occidente.	...	125
11	Cervecería Cuauhtém.	Garza-Lagüera	300	44	Industrial del Hierro		125
12	Fábricas Automex**	BNM-Chrysler	300	45	Hules Mexicanos**	Gob.-Canadd	125
13	Ford Motor Co.*	Ford Motor Co.	300	46	Míra. Cem. Cruz Azul		125
14	Anderson Clayton*	Anderson Clayton	290	47	Aluminio, S. A.*	Alcoa	122.5
15	Cia. Cig. La Moderna*	Brown & Williamson	285	48	Fib. Calzado Canadá		121.9
16	Cervecería Moctezuma	B. Com. Mex.	275	49	Cordemex	Gobierno	120.7
17	Diesel Nacional	Gobierno	250	50	Sosa Texcoco**	Gob.-Imperial C. I.	120
18	Fáb. Nac. de Autom.	Ramírez-NAFIN	250	51	La Tab. Mexicana*	BNM-Liggett Myers	120
19	Industrias Unidas	Alejo Peralta	235	52	Volkswagen de Méx.*	Volkswagen	113.4
20	Cia. Hulera Euzkadi*	Goodrich (B. F.)	200	53	Cartón y Papel*	Container Corp. of Am.	112.5
21	Industrias Ocoílán		200	54	Fierro Esponja	Hojalata y Lámina (Garza Sada)	112
22	Vehículos Aut. Mex.**	Gob.-Am. Motors	200	55	Campos Hermanos	Hermanos Campos	110
23	General Electric*	General Electric	194.2	56	Cia. Ind. de Orizaba	B. Com. Mex.	110
24	Bacardí y Cia.*	Inv. Cubanos	180.2	57	John Deere, S. A.*	John Deere	110
25	Celulosa y Derivados*	Goodrich-Röhm Poulenc	180	58	Trailers de Monterrey	Ramírez Hnos.	110
26	General Motors*	General Motors	178.9	59	Emp. de Cartón Titán	Zamacona	105
27	ConduMex*	Anaconda-Pirelli-Gobierno	170	60	Cia. Ind. de S. Cristóbal*	Scott Paper-Cusi	104.3
28	Cigarros El Águila*	British-American Tobacco	166	61	Aceros Nacionales*	Pablo Deutz	100
29	Cia. Nestlé*	Nestlé	165	62	Cementos Mexicanos		100
30	General Foods de Méx.*	General Food	165	63	Cerv. Mod. de Guad.	BNM (P. Diez)	100
31	Fáb. de Papel Tuxtepec	Gobierno	155	64	Cia. Cig. Nacional*	Phillips Morris	100
32	Fáb. de Papel San Rafael y Anexas	BNM	151.2	65	Ingenio El Potrero*	Koening	100
33	Cementos Anhhuac	J. Serrano-BNM	150	66	Química General**	Celanese Corp.	100
				67	Spicer, S. A.*	Dana Corporation	100

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION (continúa)

Ran-go	Nombre de la empresa	Principales accionistas	Capital (Millones de pesos)
68	Syntex, S. A.*		100
69	Empacadora Xalostoc		90
70	Kimberly Clark*	Kimberly Clark	90
71	Lever de México*	Unilever (G. B.)	90
72	Nacional de Cobre*	Anaconda	90
73	Páb. de Pap. Loreto y Peña Pobre*		
74	Transm. y Eq. Mec.**	H. Lens	89.2
		Clark Equipment-B. Quintana	88.2
75	Cobre de México**	Cano Faro-Anaconda-Gobierno	85
76	Colgate-Palmolive*	Colgate Palmolive	84
77	Fibras Químicas, S. A.*	Goodrich-Rhone Poulenc	82
78	Cementos Apasco*	Sulzo	80.5
79	Aceros Escatepec**		80
80	Altex, S. A.		80
81	Celulosa del Pacífico		80
82	Const. Nac. Car. FF.CC.	Gobierno	80
83	La Tolteca*	British Cement Mfrs.	80
84	Monsanto Mexicana*	Monsanto	80
85	Textiles Talamas		80
86	Vidriera Monterrey	Garza Sada	77
87	Du Pont, S. A. de C. V.*	Du Pont (E. I.)	75
88	Exportadora de Sal*	D. K. Ludwig (E. U.)	75
89	Harbison Walker Filtr.*	Dresser Industries	75
90	Negromex**	Phillips Pet.-Gov.	75
91	Richardson Merrell*	Richardson Merrell	75
92	Ayolla Textil	Gobierno	70
93	Central de Malta		70
94	Pigm. y Prod. Quím.**	Gobierno-Du-Pont	69.9
95	Cristales Mexicanos		68
96	Cia. Ind. Guadalajara		67.6
97	Nissan Mexicana*	Nissan Motors	67.5
98	Cyanamid de México*	American Cyanamid	65
99	Industrias Rioja		65

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION (continúa)

Ran-go	Nombre de la empresa	Principales accionistas	Capital (Millones de pesos)
100	Corp. Nac. Industrial**	American Motors Kelvinator	62.6
101	Ind. Quím. del Istmo		62.5
102	Química del Mar*	McDonnell B. (Pres. EE.UU.)	62.5
103	Cia. Azuc. Río Guayalejo		62.5
104	Metalver**	Poplinal-Gob.	61.2
105	IBM de México*	Int'l. Bus. Machines	61
106	Ind. Química Pennsalt*	Pennsalt Chemical	61
107	Cementos Atotonilco*	British Cement Mfrs.	60
108	Elmco de México*	Ogden Corp.	60
109	Emp. Mod. S. Pablo		60
110	Extractos y Maltas		60
111	Fund. de H. y A.*	Not. Castings Co.	60
112	H. Steele y Cia.*	Harry Steele	60
113	Ind. de Bal. Intercout.		60
114	Ind. Nac. Electrónica		60
115	Ind. Químicas de Méx.*	Stauffer Chemical	60
116	Nylon de México		60
117	Phillips Mexicana*	Phillips (Holanda)	60
118	Telefunken Mexicana	Telefunken (Alema.)	60
119	Tex. La Carolina y Reforma		60
120	Tubacero	Gob. (Altos Horn.)	60
121	La Leona Textil		58
122	Vidrio Plano de México	B.C.M. (C. Trouyot)	58
123	Carnation de México*	Carnation Co.	55.6
124	Aceros de Chihuahua		55
125	Viscosa de Chihuahua**	Am. Viscos; Sirla Viscos	55
126	Cia. Mex. de Refract. A. P. Green*	Green (A.P.)-B.C.M.	53.2
127	Aceros Esmalutados	Gobierno	52
128	Cementos Guadalajara		50.8
129	Api-Abá, S. A.*	Anderson Clayton	50
130	Ciba de México*	Ciba (Suiza)	50
131	Cobre y Aleaciones		50

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION (continúa)

Ran-go	Nombre de la empresa	Principales accionistas	Capital (Millones de pesos)
132	Cia. Cerv. del Sureste		50
133	Cia. Ind. de Azcapotz.*	Aboumradi-Kalash-Alaraki	50
134	Cia. Ind. Veracruzana*	Renaud-S. Robert	50
135	Federal Mogul de Méx.*	Federal Mogul	50
136	Focus, S. A.*	Sylvania (Gen. Tel. & Elect.)	50
137	Industria Automotriz*	The Budd Co.	50
138	Ingenio Tamasula		50
139	NCR Ind. de México*	National Cash R.	50
140	Pigmentos y Oxidos		50
141	Productos Darex*	W. R. Grace	50
142	Productos de Maiz*	Corn Products	50
143	Prod. Quaker de Méx.*	The Quaker Oats	50
144	Plywood Pond. de Méx.		50
145	Rodamientos Mecánicos		50
146	Searle de México*	Searle (G. D.) (E.E.UU.)	50
147	Swecomex, S. A.	Anaconda	50
148	Talleres y Constr.		50
149	Tetraedro de México**	Gobierno-Du-Pont	50
150	Textiles Monterrey		50
151	Motores Perkins**	G. Aschragga-Chrysler	49.8
152	Vidrio Plano	B.C.M. (C. Trouyet)	48.3
153	Embotelladora Mundet	Familia Mundet	48
154	Ingenio José Ma. Mor.	Gobierno	48
155	Alumex, S. A.†*	Anaconda	47
156	Vidriera México	Garza-Sada	47
157	Adhesivos Resistol		46
158	Fábrica Nat. de Malta*	BNM (P. Diaz)	46
159	Fibras Acrílicas		45
160	Mobil Oil de México*	Mobil Oil	45
161	Níco de México		45
162	Cementos Veracruz*	Alton J. Blank (E.E.UU.)	46.6

† Se fusionó a Swecomex (Anaconda).

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION (continúa)

Ran-go	Nombre de la empresa	Principales accionistas	Capital (Millones de pesos)
163	Cristalería, S. A.	Gobierno	44.5
164	La Hormiga, S. A.		43
165	Electrodos Nacionales*	Union Carbide	43
166	Vidriera Los Reyes		43
167	Int'l. Harvester Méx.*	Int'l. Harvester	42
168	Reynolds Aluminio*	Reynolds Metals	41.6
169	Cia. Vidriera Guad.		41.1
170	Aceros Alfa		40
171	Cartonajes Estrella		40
172	Casa Autrey		40
173	Central Motzorong		40
174	Cia. Ind. Azucarera		40
175	Cia. Ind. Azuc. S. Pedro		40
176	Delher, S. A.		40
177	Electrocerámica, S. A.*	E. Moshof (G.B.)	40
178	Emp. de Cart. United		40
179	F. de Acceltes La Central		40
180	Fáb. de Cig. Baloyán*	P. Lorillard	40
181	Fábricas Monterrey	Garza Sada	40
182	Fund. de A. Tepeyac*	Am. Machine & Foundry	40
183	Hilados del Norte		40
184	Industrias González		40
185	Ind. Madereras Unidas		40
186	Ingenio de Talarula		40
187	Moto Equipos, S. A.*	A. Geerts (G.B.) E.E.UU.	40
188	Química Hoechst*	Hoechst (Aleml.)	40
189	Protexa, S. A.		40
190	Sarkes Tarzian Mex.		40
191	Tapón Corona de Guad.	Crown Cork Seal	40
192	Telas Aurrera de Oriz.		40
193	General Popo*	General Tire	39.1
194	E. R. Squibb Sons*	E. R. Squibb	38.5
195	Textiles Morelos*	Burlington Mills	38.5
196	Inv. e Ind. Madereras		37
197	Montrose Mexicana**	Montrose Int'l.-Gob.	73
198	Productos Científicos*	Carmol (Fran.)	36

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION (continúa)

Ran-go	Nombre de la empresa	Principales accionistas	Capital (Millones de pesos)
199	Cementos California		35
200	Cia. Ind. de Parras		35
201	D.M. Nacional	Ruiz Gallardo (BNM)	35
202	Fáb. Nacional de Vidrio		35
203	Fibracel, S. A.		35
204	Industrias Monterrey		35
205	Lance Hermanos *	Familia Lance (BNM)	35
206	Motores y Refacciones *	Sterling Aluminium	35
207	Prod. Nat. Concentrados		35
208	Textiles Aga		35
209	Ind. AMF de México *	AMF Inc.	34
210	Acetiers La Gloria *	General Foods	34
211	Cervecería del Pacifico		33
212	Sintesis Organicas		32
213	Wyeth Valea, S. A. *	American Home Products	32
214	Ingenio El Dorado	Familia Redo (BNM)	31
215	IGA, S. A.		30.7
216	Aceros de México		30
217	Asbestos de México	BNM	30
218	Bull de México *	General Electric	30
219	Cañás de México *	General Foods	30
220	Cementos Atoyac *	Alton F. Blank	30
221	Cementos de Chihuahua		30
222	Cementos de Mixcoac *	British Cement Mfrs.	30
223	Cia. Azucarera Navolato	Gobierno	30
224	Cia. Pap. Maldonado		30
225	Corp. Merc. de México *	Stromberg Carlson (Gen. Dyn.)	30
226	Derivados Maleicos *	Reichold-Chemical	30
227	Fáb. H. y T. de Lana Santiago		30
228	Herramienta Cleveland		30
229	Ind. Fronterizas		30
230	Ingenio La Constanza		30

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION (continúa)

Ran-go	Nombre de la empresa	Principales accionistas	Capital (Millones de pesos)
231	La Hacienda, S. A. *	Int'l Milling	30
232	La Polar, Fca. Aceites		30
233	Nabisco Famosa *	National Biscuit	30
234	Productos de Estirno *	Koppers	30
235	Sales del Istmo		30
236	Sandoz de México *	Sados (Suiza)	30
237	Seagram's de México *	Distillers Corp. Seagram's	30
238	Textiles Monterrey		30
239	Unroyal, S. A. *	Unroyal	30
240	Cem. Portland del Bajío		29.8
241	Tapón Corona	Crown Cork Seal	29
242	Hooker Mexicana *	Occidental Petroleum	28
243	Ingenio de Atencingo	Banco de Com.	28
244	Empresas Lanagorta		27.7
245	Aceites, Grasas y Derivados		27.5
246	Ladrillera Monterrey		27
247	Phelps Dodge-PYCSA *	Phelps Dodge	27
248	Cia. Textil Jalisciense		26.7
249	Cia. Ind. de Plásticos *	Monsanto	25
250	Frick de México *	Frick	25.6
251	Liquid Carb. de Méx. *	General Dynamics	25.3
252	Admiral de México *	Admiral Corp.	25
253	Byron Jackson *	Borg Warner	25
254	Cannon Mills *	Cannon Mills	25
255	Cartuchos Deportivos de México *	Anaconda, Remington-BNM	25
256	Cementos del Sur *	Alton J. Blank	25
257	Central Progreso		25
258	Co-rrey, S. A. *	Combustion Engineering	25
259	Cia. Ind. Textil Ansh.		25
260	Delaware Punch y Gran Mister Q		25
261	Disposit. Electrónica		25
262	Dist. Majestic *	Majestic-E. Azca-rrosa	25

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION (continúa)

Ran-go	Nombre de la empresa	Principales accionistas	Capital (Millones de pesos)
263	E.P.N., S. A.		
264	Eaton Manufacturera *	Eaton Mfg. Co.	25
265	Eli Lilly y Cia. de Méx.*	Eli Lilly	25
266	Embot. Orange Crush **		25
267	Empresas Longoria	B. de Comercio (Fam. Longoria)	25
268	Fáb. de Jab. La Luz		25
269	Farmac. Lakeside *	Colgate Palmolive	25
270	Ind. Embot. de Méx.**	Coca Cola	25
271	Ind. Deriv. del Etileno *	S.P. de S.T. (Fran.)	25
272	Ind. Unidad del Norte	Fam. Longoria	25
273	Ingenio San Marcos		25
274	ITT Industrial *	Int'l. Tel. & Tel.	25
275	Lamin. Kleiorman *	Martin Kleiorman	25
276	Manantiales Pefiafiel		25
277	Marcas Alim. Ind.*	Standard Brands	25
278	Mead Johnson *	Bristol Myers	25
279	Mexicana de Autobuses (MASA)	Soc. Mex. Créd. Ind. (Gob.)	25
280	Neg. Fabril Soria		25
281	Pfizer de México *	Pfizer Chemical	25
282	Policron de México *	Du Pont-Polychrome	25
283	Productos del Monte *	Del Monte Corp.	25
284	Productos Mexalit		25
285	Prod. Ind. Mexicanos		25
286	Sky Line, S. A.		25
287	Smith Kline & French *	Smith Kline & French	25
288	Soc. Mex. de Quím. Ind.		25
289	Tabacos Arteca		25
290	Talleres Universales		25
291	Univac de México *	Spery Rand Corp.	25
292	Zahuapan, S. A.		25
293	Envases de Hojalata		24.8
294	Neg. Papelera Mexicana		24
295	Prod. Gedeón Ritcher *	Gedeón Ritcher (Italia)	24
296	Vidrio Industrial		24

INDUSTRIA DE TRANSFORMACION (continúa)

Ran-go	Nombre de la empresa	Principales accionistas	Capital (Millones de pesos)
297	Herramien. de Acero.*	B. Pagliai	23.8
298	Nacional Textil Mira.		23.5
299	Consorcio Industrial		22.5
300	Arceite Casa		22
301	Com. Mex. de Pinturas		22
302	Encajes Mexicanos		22
303	Fáb. de Máquinas		22
304	Industrias Mabe		22
305	Imperial Eastman *	Imperial Eastman	22
306	Oro Negro, S. A.		22
307	Productos de Leche *	National Dairy (Kraft)	22
308	Ferro Enamel de Méx.*	Sush, Werner (Gte.)	21.4
309	Ingenio El Cora		21.2
310	Automagneto, S. A.*	Bosch (Ale.)	21.2
311	Clem. Jacques, S. A.*	United Fruit Co.	30.0
SUMA:			34,253.5

Proporción del capital de "Las 500", 50.1%.

	Número de empresas	Capital (Millones de pesos)	%
Resumen:			
Total	311	34,154	100.0
Inversión extranjera directa	153	12,310.7	35.9
Control	132	9,615.1	28.1
Fuerte participación	21	2,695.6	7.8

* "Control extranjero".

** "Fuerte participación extranjera".

**INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS,
POR ACTIVIDADES
(Años seleccionados)**

Actividades	1939		1955		1959		1960	
	Millones de pesos	%						
Total	2,299	100	11,491	100	15,359	100	13,518	100
Electricidad, Gas y Agua	744	32	2,548	22	3,007	19	186	1
Transp. y Comun.	712	31	740	6	320	2	384	3
Minería	604	26	2,138	19	2,628	17	2,110	16
Industria	141	6	3,937	34	6,666	43	7,528	56
Comercio	70	3	1,482	13	2,285	15	2,452	18
Agric. y Ganad.	16	1	221	2	219	1	243	2
Petróleo	5	(0)	206	2	86	1	369	3
Construcción		(0)	141	1	110	1	110	1
Otras	6	(0)	78	1	230	2	232	2

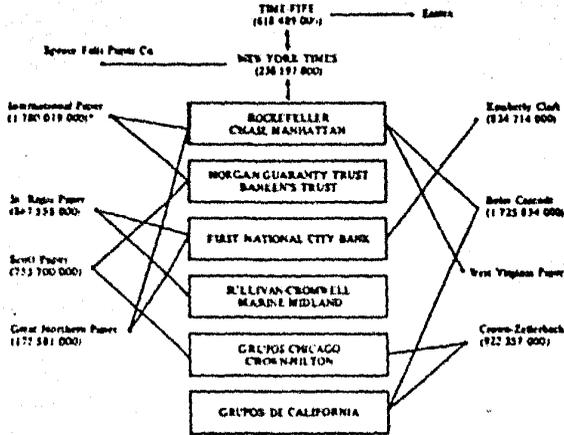
(0) Menos del 0.5 por ciento.
Fuente: Banco de México.

Algunas vinculaciones partidistas de las grandes corporaciones

<i>DEMOCRATAS</i>	<i>REPUBLICANOS</i>
Ford Motor Co.	General Motors
AVCO	Mc Donnell-Douglas
Lang-Temco-Vought	Lockeed
Paramount	Textron
MGM	Grumman
20th Century Fox	Boeing
United Artists	Honeywell
Universal Pictures y MCA	Packard-Hewlett (Electrónica)
Braniff	Litton Industries
American Airlines	ITT (Sheraton)
Chase Manhattan	Pepsi-Cola
Lehman Brothers	Knight Newspapers
Goldman-Sachs-Lazard	Time-Life Inc.
Sonesta	Time Mirror Inc.
Kerr Mc Gee Oil Co.	Reader's Digest
	Warner-Lambert (Farmacéutica)
	Norton Simon (Canada Dry)
	Olin Mathieson (Química)
	Atlantic Richfield (Petróleo)

Elaborado a partir de fuentes diversas sobre la participación de dichas corporaciones en las campañas presidenciales y documentos acerca de la composición de los *brain trusts* de los dos últimos presidentes (Johnson y Nixon). "Nixon's inner circle of businessmen", *Business Week*, 31 de julio de 1971; G. W. Domhoff, *Fet Cast and Democrats*, Prentice-Hall, 1972; "Business of war, Council on economic priorities", 1971 (*Ramparts*, junio de 1971). En el campo periodístico, en la campaña electoral de 1972, 548 diarios (con una circulación de 17.5 millones de ejemplares) se pronunciaron por Nixon, contra los 38 (1.4 millón) a favor de Mc Govin. Véase *Time*, 30 de octubre de 1972.

LOS TRUSTS DEL PAPEL



* Muestra de los trusts anuales (en dólares) en 1970.

¿QUIENES SON?

ROCKEFELLER
 Standard Oil of N. Jersey
 ITT
 RCA
 IBM
 Washington
 BEC
 y otros 54 empresas

**SULLIVAN-CROWMELL
 MARINE MIDLAND**
 Paper Co.
 Sperry Rand
 American Motors
 y otros 21 empresas

MORGAN
 Kramowitz
 AAAS
 Caltex
 Chas-Cable
 General Electric
 y otros 70 empresas

CHICAGO / CROWN HILTON
 Honeywell
 Times World Airlines
 General Dynamics
 y otros 18 empresas

FIRST NATIONAL CITY BANK
 Boeing
 United Aircraft
 S. R. Carter
 PANAM
 Aeronautics
 ITT
 Emerycraft
 y otros 44 empresas

**CALIFORNIA: SAN FRANCISCO
 Y BANK OF AMERICA**
 Trillo-Lago
 United Aircraft
 Rockwell Int. Corp.
 y otros 20 empresas

Vinculaciones: algunas series y programas de TV
y corporaciones 1970

Series de TV y programas	Corporaciones	Cifra ventas	Monto gas- tos publi- cidad (en millo- nes US\$)	Rango gastos public. No.º	Producción principal
Bonanza (NBC)	Firestone	1 335	46	39	Neumáticos
Gunsmoke (CBS)	Firestone	2 335	46	39	Neumáticos
	Scott Paper	756	25	73	Papel
	Sperry Rand	1 739	31	55	Electrónica
Doris Day (CBS)	Scott Paper	756	49	73	Papel
Disney (NBC)	Gulf Oil Corp.	6 597	18	93	Petróleo
Woody Woodpecker	Kellogg	614	48	35	Alimentos
Dick Van Dyke (CBS)	Kellogg	614	48	35	Alimentos
My Three Sons (CBS)	Kellogg	614	48	35	Alimentos
Charlie Brown (CBS)	Coca Cola	1 606	77	12	Bebidas
Partridge Family (ABC)	Richardson & Merrell	381	57	27	Farmacéuticos
Tom Jones (ABC)	Richardson & Merrell	402	38	49	Farmacéuticos
Tom Jones (ABC)	Schering-Plough	402	38	49	Farmacéuticos
Mission Impossible (CBS)	Smith-Kline & French	347	29	59	Farmacéuticos
Sarge (NBC)	Smith-Kline & French	347	29	59	Farmacéuticos
Mannix (CBS)	Smith-Kline & French	347	29	59	Farmacéuticos
Cannon (CBS)	Smith-Kline & French	347	29	59	Farmacéuticos
Area 12 (NBC)	Polaroid	444	19	87	Cámaras
Green Acres (CBS)	ITT	6 364	65	18	Electrónica
Evening News (ABC)	ITT	6 364	65	18	Electrónica
Meet the Press (NBC)	Standard Oil (N.J.)	18 144	35	51	Petróleo
	Sears Roebuck	9 262	130	3	Alimentos
Programas infantiles***	Kellogg	614	48	35	Alimentos
	Mars	140	10	100	Confitería
	Mc Donald's	587	25	73	Alimentos
	Mattel	358	20	86	Juguetes
	Quaker Oats	598	26	70	Alimentos
	Topper	64	14	97	Juguetes
	Sears Roebuck	9 262	130	3	Alimentos
Programas culturales***	Polaroid	444	19	87	Cámaras
	Mobil Oil	8 310	19	88	Petróleo
	Xerox	1 483	?	?	Electrónica

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

Wionczek Miguel S. La Sociedad Mexicana: Presente y Futuro. Fondo de Cultura Económica. Colección El Trimestre Económico. No. 8. México, 1974.

González Casanova Pablo. La Ideología Norteamericana - Sobre Inversiones Extranjeras. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México, 1955.

Cecceña José Luis. México Ante la Orbita Imperial. Ediciones El Caballito. Cuarta Edición. México, 1970.

Benham Frederic. Curso Superior de Economía, Octava Edición. Fondo de Cultura Económica. México, 1962.

Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales. Derecho de la Integración Económica Latinoamericana. Ediciones Depalma. Buenos Aires, 1969.