

20/1/65

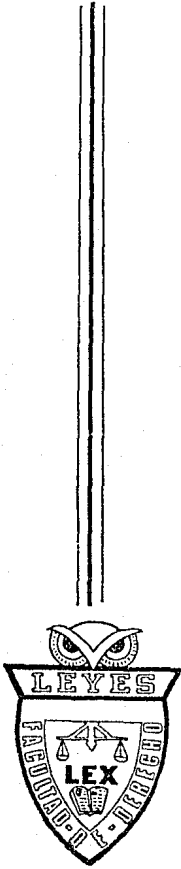
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO



REGULACION INTERNACIONAL DE LAS CORPORACIONES ECONOMICAS SUPRANACIONALES

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A I
BONIFACIO MARTIN GRANADOS



FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.

1989



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE GENERAL

	Pags.
CAPITULO PRIMERO.	
GENERALIDADES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL	2
I. Conceptos y características generales del comercio.	2
II. Antecedentes y evolución histórica - del Comercio Internacional.	6
III. Primeras manifestaciones del Comercio Extrazonal.	11
IV. Doctrinas anteriores a Ricardo.	12
V. La Doctrina de Ricardo.	14
CAPITULO SEGUNDO.	
CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.	16
VI. Concepto de Empresa Transnacional.	16
VII. Naturaleza y antecedentes de las Empresas Transnacionales.	20
VIII. Origen económico y político de las Empresas Transnacionales.	24
IX. La Expansión de las Empresas Transnacionales.	29
X. Clasificación de las Empresas Transnacionales.	33

CAPITULO TERCERO.

ELEMENTOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y SUS CARACTERISTICAS ACTUALES.	36
XI. Conceptos diversos relacionados.	36
XII. Evolución histórica de las Empresas Multinacionales.	40
XIII. Naturaleza jurídica de las Empresas Multinacionales.	44
XIV. La Expansión de las Empresas Multinacionales.	45
XV. Las finalidades de las Empresas Multinacionales.	48
XVI. Las Relaciones entre las Empresas Multinacionales y otros tipos de Empresas del Comercio Internacional.	50
XVII. Régimen Jurídico de las Empresas Multinacionales.	53
XVIII. Clasificación de las Empresas Multinacionales.	55
XIX. Condición de las Empresas Multinacionales actuales.	56
A). Diversos tipos de Empresas Multinacionales.	58
B). Las Relaciones entre Empresas Multinacionales.	59
C). Principales diferencias estructurales entre las Empresas Multinacionales.	61

CAPITULO CUARTO.

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES.	63
XX. Contribución de las Empresas Multinacio- nales al Desarrollo de las Relaciones - Internacionales.	63
A). El Desarrollo Mundial Económico.	67
B). El Desarrollo Estatal Económico.	68
C). El Desarrollo Mundial y Estatal en la - Cultura, en la Técnica y en lo Jurídico	69
XXI. Tipología de las Empresas Multinaciona- les contemporáneas.	71
XXII. Diversa Legislación Internacional para- la regulación de las Relaciones entre - las Empresas Multinacionales.	76

CAPITULO QUINTO.

MEXICO ANTE LAS EMPRESAS COMERCIALES INTERNA- CIONALES.	81
XXIII. Historia de las Empresas Internaciona- les en México.	81
XXIV. Influencia en México de las Empresas - Internacionales.	86
XXV. Actitud de México ante las Empresas In- ternacionales en su territorio.	88
A). Transnacionales.	91
B). Multinacionales.	91
XXVI. Beneficios económicos y sociales que - dejan las Empresas Internacionales en- México.	92

XXVII. Legislación mexicana sobre las Empresas	
Internacionales.	95
Conclusiones.	110
Bibliografía.	113

CAPITULO PRIMERO

GENERALIDADES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL.

I. CONCEPTOS Y CARACTERISTICAS GENERALES DEL COMERCIO.

Desde los tiempos prehistóricos el hombre para lograr su subsistencia fué haciendo uso de los instrumentos esenciales para hacerse llegar los satisfactores de sus necesidades más elementales: principalmente trabajó los metales para elaborar utensilios que le permitieran hacer más fácil la caza y la recolección de frutos, era tan poca la población que no conocía otro medio de hacerse llegar los principales elementos de subsistencia. Al crecer el número de habitantes iban multiplicándose las necesidades, puesto que los frutos se hacían más escasos conforme pasaba el tiempo; el hombre tuvo que trasladarse a los lugares en donde la naturaleza era pródiga aún, fué así como deja de ser nómada para hacerse sedentario y comienza a organizarse cultivando los campos y produciendo bienes de labranza así como de menaje hogareño que intercambia por otros que le son necesarios beneficiándose todos. En esta forma podemos decir que nace la actividad comercial, ya que al llevarse a cabo el cambio de un bien por otro se inicia el trueque, fenómeno que venía siendo un acto de comercio como lo acentamos actualmente, éste sólo se llevaba a cabo entre los individuos que se encontraban cerca pues resultaba incosteable llevarlo a los tribus que se encontraban en los alrededores, fué así como el intercambio o trueque de bienes, le daba al hombre una forma de hacerse llegar los

satisfactores a sus necesidades más elementales, sin conocerse propiamente el concepto de "comercio".

Con base en los antecedente antes expuestos me atrevo a formular una definición de lo que pienso es el comercio:

"La actividad que lleva a cabo un individuo al entregar un bien de su propiedad y recibir otro a cambio sin tomar en cuenta el valor de cada uno de ellos".

El maestro Mantilla Molina nos define al comercio como "El acto de intercambio que hace el hombre de los desobstantes de los satisfactores, con sus semejantes, para satisfacer necesidades restantes"(1); también nos dice que el fenómeno del trueque, no se puede considerar como mercantil pero que trae como consecuencia el comercio, ya que supone que cada unidad económica en su producción, cuenta con un exceso determinado de satisfactores y carece de otros que, son propiedad de distintas células económicas, siendo consecuencia lógica de estas actividades, la tarea de realizar cambios entre distintas unidades económicas y asumiéndola de manera especial una persona, o grupo de personas, cuya actividad económica consiste justamente en efectuar trueque, no con el fin de consumir los objetos adquiridos, sino con el de destinarlos a nuevos trueques que llevarán el satisfactor de quien lo produce, a quien lo va a consumir (2). Surge así el cambio para el cambio o comercio propiamente dicho: "el cambio para el cambio" y surge la figura del comerciante.

Con la aceptación del trueque como antecedente --

(1) Mantilla Molina. Derecho Mercantil. Edit. Porrúa. 1974.

(2) Ob Cit.

del comercio, estamos asimismo aceptando, que el intercambio de bienes era propiamente el inicio del comercio, aunque - no haya sido un acto mercantil, pues como dice el maestro Mantilla Molina: no es un acto con fines de lucro, sino solamente se lleva a cabo para satisfacer necesidades esen-ciales. En la actualidad: la ley a cualquier acto de comercio lo toma en cuenta como un acto de especulación comercial, o sea, que según el Código de Comercio en el artículo-75 en su fracción I así lo dispone: sin embargo, en algu--nos aspectos podemos decir que también se lleva a cabo el-trueque, aún cuando no tengamos una especulación comercial

Las características generales del comercio en sus inicios se limitan a las siguientes:

a). para que se efectúe el acto de comercio debe- existir un intercambio de bienes, o trueque propiamente dicho. b). Que los objetos, motivo del comercio deban satisfacer una necesidad en los sujetos que lo llevan a cabo o como lo señala el maestro Mantilla Molina: Que se lleve- a cabo el intercambio con los bienes sobrantes, para satis- facer necesidades elementales.

c). El comercio le brinda al individuo una visión más amplia de como satisfacer las necesidades primarias, - permitiéndole tener una idea de lo que es más indispensa--ble para la vida diaria, y obtener los instrumentos necesarios para una mejor producción.

En la antigüedad el comercio estaba limitado, ---

pues solamente se llevaba a cabo entre los artesanos, algunos bienes de baja circulación eran consumidos solamente en el interior del territorio, conforme fueron creciendo las necesidades, fué necesario que los intercambios se hicieran más allá de las tribus vecinas, era menester que los sobrantes de las producciones agrícolas y artesanales formaran una cantidad considerable; es en esta forma que el comercio se va generalizando, dando nacimiento así al carácter mercantil y propiamente dicho, el comerciante nacía, ya que se fué haciendo cada vez más amplio el radio de operaciones en el comercio y sobre todo, ya se buscaba hacer un intercambio para obtener una ganancia pasando los bienes de una mano a otra, buscándose ya una ventaja en la actividad del comercio.

Algunos individuos dejan de labrar los campos para dedicarse solamente a la actividad comercial, mientras otros, se dedican a llevar a cabo actividades de taller de artesanías en forma familiar primeramente. Con el tiempo, por el crecimiento de la demanda, se ven en la necesidad de tener a su servicio a personas ajenas al núcleo familiar, el comercio va tomando auge en todas las manifestaciones con el incremento del radio de operaciones. Así mismo hay necesidad de poner establecimientos, pues el transporte sale caro para el traslado de las mercancías y con esto van apareciendo los intermediarios que eran las personas que se dedicaban a revender los productos. Aunque ya tenían establecimientos para expenderlos y los consumidores van a ellos por la necesidad de hacerse llegar los satis -

factores, continúa existiendo la precisión de unos y otros de trasladarse para llevar los artículos faltantes a los distintos lugares adonde son necesarios. El comercio va tomando auge y se va haciendo más necesario buscar nuevos mercados, pues los artículos siguen creciendo en número y en variedad, ya que no era solamente como en el principio un comercio para satisfacer una necesidad primaria, sino que se había convertido en una actividad mercantilista, con el carácter como lo conocemos en nuestra legislación comercial y sobre todo, porque ya existían los comerciantes y los establecimientos comerciales en donde expedían los artículos de más consumo.

II. ANTECEDENTES Y EVOLUCION HISTORICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Las actividades comerciales como hemos dicho al principio, en sus inicios no eran con fines de lucro, más que nada se trataba de obtener satisfactores elementales; sin embargo al existir una sobreproducción en la agricultura y en las artesanías, se tuvo que buscar mercado para los productos sobrantes, siendo así como los comerciantes extienden su radio de actividades en su afán de encontrar colocación a los productos y, se empieza a tener contacto con los poblados vecinos. Podemos decir que los antecedentes del Comercio Internacional son:

- 1). La sobreproducción;
- 2). La búsqueda de nuevos mercados.

Con los viajes que hacían los comerciantes a o --

tros lugares se fueron aperci biendo de que no sólo se podía comerciar con los satisfactores más elementales, sino que con la división de clases que comenzaba a sentirse, la gente gustaba de vivir con cierta esplendidez y ya le resultaba necesario adquirir determinados objetos que no eran de primera necesidad, es en esta etapa cuando hacen su aparición los artículos de lujo y que eran traídos por los comerciantes en sus peregrinaciones. En un principio su intercambio se encontraba restringido por los elevados costos del transporte, aún cuando eran los que tenían más demanda.

En los siglos XVII y XVIII con el avance de la técnica se obtiene también un mejoramiento en la producción y en el transporte, se hace posible que se fabriquen en forma más económica los bienes en grandes cantidades primeramente porque el adiestramiento de la mano de obra da por resultado un mejoramiento en la calidad de los productos, además de que el transporte resulta más barato y se tiene la posibilidad de trasladar los bienes a distancias más lejanas: la producción se incrementa con la producción de nuevos métodos en la organización comercial.

El abaratamiento de los transportes y la mayor facilidad en las comunicaciones entre los países, permite que el Comercio Internacional tenga un crecimiento y tome una importancia mayor, el desarrollo de la producción en masa, provoca que el Comercio Internacional llegue a ser necesario y así ya no tener la producción concentrada en las localidades, por el contrario, se tiene la posibilidad de-

distribuir la producción en grandes áreas, lo que permite que se vaya otorgando mayor importancia a la producción y al mejoramiento de las técnicas productivas.

En la historia pocas doctrinas se han tomado en cuenta para tratar de saber cómo actuaban algunos pueblos sobre el Comercio Internacional, lo mismo ha sucedido con algunas épocas que son importantes para el conocimiento de nuestra economía e historia de la misma, hoy trataremos de tomar en cuenta algunas de ellas para tratar de comprobar más sobre el tema y que puede ser de mucha importancia.

Durante la época Bíblica los hebreos se dedicaron a la agricultura, las actividades comerciales que llevaban a cabo, lo hacían con los sobrantes de los productos pero sin llegar a competir con los fenicios y los filisteos, quienes tenían en el tráfico su ocupación primordial. El comercio fué teniendo una degeneración que resultó condenada por las sagradas escrituras, pues las actividades comerciales se encontraban regidas, por una parte, por la ley de Dios, y por otro lado por la Ley Civil quienes vigilaban las pesas y medidas cuya violación estaba considerada como demasiado grave, lo mismo que las manifestaciones monopolíticas y especulativas.

En la Grecia clásica se puede hablar de economía privada, pues el Estado se ocupaba en primer lugar de la guerra quedando en segundo lugar la producción, la economía y el consumo. Entre las obras literarias clásicas no encontramos una que aborde el tema de la economía en forma un-

plia. Platón y Aristoteles solamente toman algunas ideas económicas pero en forma aislada, en sus libros: "La República" de Platón y la "Política" de Aristoteles; Platón en "Las Leyes" reconoce el derecho de tener un pedazo de tierra, pero con restricciones en su explotación, ya que el propietario no tiene el derecho de transmitirlo en forma alguna, además los productos de la tierra, solo tienen que ser para el consumo de su propietario, igualmente se tiene prohibido que se acumulen los productos para evitar la desigualdad social. En esta época no se preocupan por el Comercio Internacional, todo radica en el Estado, ciudad autosuficiente y por lo mismo, no necesitan del tráfico con otros pueblos, no se recomienda el comercio por considerarlo contra la naturaleza.

Durante la época romana, la economía se basa en la agricultura, conforme crece la población y se desarrolla la industria artesanal, crece el comercio interno y externo. En lo que se refiere al comercio externo, se preocupan los romanos porque los elementos esenciales no escaseen, principalmente en la capital. Se condena la importación de mercancías extranjeras, sobre todo las lujosas. Los puentes y carreteras tienen gran repercusión económica, porque permiten la vinculación entre los centros de producción y de consumo, además de que daban lugar a las exportaciones de mercancías. El sector comercial se desarrolla con la de caída de la agricultura, alentado por los extranjeros.

El estado romano en el siglo III A.C. acuña monedas -

de bronce y plata copiando a los griegos en su institución monetaria, con lo que se permite comerciar con más intensidad, pues se puede pagar con moneda griega y romana las -- mercancías extranjeras.

Durante la época medieval la economía se encuentra -- igual en roma que en grecia, basada en la agricultura. El siglo IX inicia el sistema feudal, en est. época la actividad comercial se encontraba limitada entre un feudo y otro ya que los feudos eran pequeños y no tenían intervención -- de los comerciantes.

Las inovaciones de los árabes originan que el comer-- cio exterior se restrinja aún más. Las cruzadas impulsarán el Comercio Internacional así como a la economía medieval-- estimularon el comercio exterior, fomentaron la formación-- de los grupos burgueses dedicados al comercio y a la indus-- tria. La apertura hacia el Comercio Internacional de lu -- gar a que surjan los burgos como: Colonia, Aquisgran, Aus-- burgo, Ratisbona y Salzburgo. El comercio auspició las fe-- rias donde se reunían productores y consumidores para cum-- plir sus funciones comerciales naturales en un ambiente de fiesta, estas ferias exigen la creación de letras de cam -- bio y de monedas que permitieran el cambio de un feudo a -- otro.

En el siglo XV se extiende el Comercio Exterior diná-- micamente, se presentan problemas relativos al intercambio internacional y comienza a discutirse la relación entre la riqueza nacional y la provisión de oro y plata así como --

las restricciones de los gobiernos para aminorar la competencia extranjera. Estas doctrinas dan lugar al sistema -- mercantilista y se desarrollan ampliamente en el siglo XVI.

La escuela mercantilista pensó que el objetivo del Comercio Internacional era el de exportar tantos productos -- como fuera posible, para importar las cantidades necesarias de metales preciosos con el fin de mantener en funcionamiento la economía nacional. Los autores de éstas doctrinas opinaban que las finalidades del Estado eran las de obtener la acumulación de metales preciosos, como el oro y la plata, pensando que quien más era poseedor de estos metales se constituía en el Estado más poderoso.

Como reacción ante estos conceptos simplistas del Comercio Internacional, Adam Smith sostuvo que los intercambios con los países extranjeros pueden hacer más que procurar metales preciosos no disponibles en un país.

III. PRIMERAS MANIFESTACIONES DEL COMERCIO EXTRAZONAL

El Comercio Extrazonal tiene sus primeras manifestaciones casi al momento mismo en que los pueblos logran tener un excedente en su producción, ya que al tener lo suficiente para su subsistencia no había en que ocupar los productos sobrantes tratando entonces principalmente, de tener relaciones con los poblados vecinos más cercanos a través del intercambio de los satisfactores. Otra de las acepciones respecto a las primeras manifestaciones del Comercio Extrazonal la encontramos al ver que, el hombre al -- efectuar el intercambio de los bienes sobrantes encontró --

en ésto su modus vivendi, y sobre todo toda la división -- del trabajo trae como consecuencia el nacimiento de la actividad comercial para el intercambio.

Fueron manifestaciones comerciales extrazonales -- no en form. reglamentada; con el tiempo se hizo necesario que existiera una reglamentación, pues el Comercio Internacional fué adquiriendo matices más técnicos, sobre todo en la acuñación de moneda y el nacimiento de los documentos -- comerciales como la letra de cambio, ya que en este período es cuando el trueque o intercambio, de bienes había pasado a ser más que nada una actividad comercial con fines -- lucrativos.

La guerra entre los pueblos es otro de los factores que trae consigo el nacimiento del Comercio Estrazonal -- por un lado las necesidades que podían tener éstos, de u -- tensilios de trabajo y bélicos, hacían que se tuviese en -- tre ellos, que traficar para obtenerlos a través del comer -- cio, lo mismo se podía traficar con mercancías de consumo -- y utensilios diversos como con elementos humanos, este úl -- timo es lo que conocemos como el comercio de esclavos.

IV. DOCTRINAS ANTERIORES A RICARDO.

Francisco Quesnay le da mucha importancia a la ac -- tividad comercial, sobre todo a nivel internacional, opina que esta actividad es la que le da valor a los productos -- del campo. A diferencia de los mercantilistas está en con -- tra de la acumulación de capital, establece que no siempre el país que recibe más dinero por sus transacciones comer --

ciales, es el país que recibe las ganancias, pues las fortunas muchas veces resultan improductivas, ya que al no estar en circulación limitan las actividades comerciales con los demás países. Establece también que debe perdurar el Comercio Internacional, pero no se debe depender demasiado de las importaciones y exportaciones, pues un país que así lo haga muestra vulnerabilidad en su economía.

Para Adam Smith el intercambio forzado y encauzado por derechos, primas y subsidios, no solo no beneficia al país que los impulsa, sino que lo perjudica. El tráfico debe ser espontáneo y movido sólo por instancia de leyes naturales.

Según Smith " el libre cambio trae ganancias para todas las partes que en éste intervienen, pues los beneficios que un país recibe no se deben ver como un perjuicio para los demás, ya que mientras un país comercie, al comprar recibirá lo que necesita y al vender se deshace de lo que tenía en exceso o no era necesario por el momento" acepta(3), que la demanda de satisfactores se debe solventar con producción nacional y mercancías adquiridas en el extranjero, pues como un país que produce unas cosas y otras no, y por lo mismo debe comprar en el extranjero lo que no puede producir o que al hacerlo le resulte caro(4).

(3). Armando Herreras. Fundamentos para la Historia del pensamiento Económico. Edit. Limusa, México, 1975. Pág 20

(4). Ob. Cit.

V. LA DOCTRINA DE RICARDO.

David en su doctrina tiene la misma aceptación -- que Adam Smith, al establecer que cuando comercian los Estados entre sí, se van armonizando en el interés nacional y el internacional y que la balanza del comercio no perjudica por el hecho de que se tenga una fuga de moneda al exterior y no es desfavorable porque la moneda es solamente un objeto de cambio, y sobre todo, porque el tráfico hacia el exterior trae como consecuencia la entrada y salida de mercancías. A diferencia de Adam Smith, Ricardo descubre la mecánica del movimiento de la mercancía y descubre al mismo tiempo la importancia del papel que juega la moneda, en el movimiento de la mercancía de como va y viene(5).

Opina que en ocasiones a un país le conviene exportar determinados productos para abrir sus puertas, con miras a realizar otras actividades que puedan ser más benéficas a su capital. Demuestra que a un país no le es necesario que obtenga ganancias absolutas para que el Comercio internacional proporcione ganancias a otro, ya que basta con que se presente a los países que comercian, una ventaja comparativa: esto es, que las ganancias que van a aduquirir los países, se comparen entre sí sin que uno de ellos tenga ventaja sobre el otro.

Sin embargo en los últimos días no es posible que existan ganancias para ambas partes que comercian entre sí, ya que existe una desigualdad de los recursos entre los países que se encuentran en vías de desarrollo, existiendo -

(5). Poises Gómez Granillo. Breve Historia de las Doctrinas Económicas. P. 87. Edit. Esfinge, S.A. México, 1975.

una depreciación entre los precios de importación y los de exportación. Así mismo existe un marcado desequilibrio causado por la política de los gobiernos y por la acción de las empresas transnacionales, o simplemente por la desigualdad de recursos entre los países industrializados y los que se encuentran como antes dijimos, en vías de desarrollo.

CAPITULO SEGUNDO

CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.VI. CONCEPTO DE EMPRESA TRANSNACIONAL.

Para poder llegar a elaborar un concepto propio de Empresa Transnacional, es necesario que veamos qué entienden como tal, algunos tratadistas de la materia económica: así vemos que existen varios conceptos y todos llegan a lo mismo.

Ernesto J. Kolde señala que una noción básica en cualquier definición de Empresa Transnacional, es aquella que considera la existencia de cierto número de negocios afiliados, estableciéndose en funciones simultáneas en diferentes países(1).

Brooke dice que las corporaciones transnacionales pueden ser, cualquier firma que realice por lo menos en dos países sus operaciones principales, ya sea en manufactura o en cualquier prestación de servicios(2).

Según Raymond Vernon debemos entender por Empresas Transnacionales, las entidades que para conquistar mercados, obtener fuentes de materia prima, o economías de escala, deciden traspasar sus fronteras nacionales, extendiendo sus actividades productivas, comerciales o de servicios a otros países, manteniendo el control mayoritario de la inversión, de la administración de cada empresa o del avance tecnológico(3).

J. Berhman considera a las Empresas Transnaciona

les como una organización que actúa en varias economías o varios países, lo cual hace suponer en el sentido cuantitativo que la Empresa Transnacional tiene poder y capacidad incalculable ya que equivale al poder de varias empresas repartidas en el mundo, y en el sentido cualitativo, esta capacidad y este poder quedan reflejados en las posibilidades que tiene la corporación como elemento esencial en el proceso político y económico de los países en el que se instala(4).

Gabino Fernández Serna considera que la Empresa -- Transnacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países, que accionan estrechamente vinculados a una casa matriz por relaciones de propiedad conjunta, que responden a una estrategia común y que obtienen recursos financieros y humanos de un fondo también común. La mayoría de estas empresas son dirigidas por casas matrices radicadas en otros países(5).

También señala que la Empresa Transnacional es la empresa cuya escala de operaciones rebasa las fronteras de un país, extendiendo sus actividades a varias naciones. Estos consorcios de capital privado, en que la totalidad o casi la totalidad de las acciones son de una misma nación operan con base en una sede, generalmente en un país indus

-
- (3). Serra Fuche Jaime. Las Corporaciones Transnacionales y los grupos de Poder. Tesis. PCPS. UNAM. 1974.
 (4). Ibide.
 (5). Gabino F. Serna. Monopolios Transnacionales y la Escala. La Imprenta Aboita. Méx. 1975.

trializado, donde se dictan las decisiones no sólo comer -
ciales y financieras sino también de orden económico y po -
lítico.

Tomando como base los conceptos señalados, pode -
mos elaborar un concepto propio de lo que son las Empresas -
Transnacionales: y al respecto podemos decir que; "La Em -
presa Transnacional es una unidad económica que invade los
mercados de otros países o que ofrece prestaciones de servi -
cios a través de filiales o sucursales con un poder de pres -
taciones, o decisiones centralizado en una casamatrix que -
es la sede de las operaciones en general.

De acuerdo con nuestra definición, las filiales y
las sucursales no pueden tomar decisiones respecto a las o -
peraciones que llevan a cabo en el país en que están esta -
blecidas, sino que se encuentran supeditadas a las decisio -
nes que se tomen en las casas mtrices; podemos decir así -
mismo que las características de las empresas transnaciona -
les son:

a.- Son empresas que llevan a cabo operaciones --
mercantiles en dos o más países;

b.- Las operaciones se realizan a través de filia -
les o sucursales siguiendo los lineamientos señalados por -
la casa matriz que se encuentra generalmente en un país a -
jeno de donde funciona la filial;

c.- Las empresas Transnacionales se encuentran ba -
jo los ordenamientos legales del lugar en donde llevan a -
bo sus operaciones.

d.- Y, finalmente, siempre tratan de abrir nuevos mercados.

Algunos autores consideran a la Empresa Transnacional como una nueva forma de organización corporativa, que se ha mostrado sumamente eficiente como vehículo para una mayor concentración de la riqueza. Analizando esto último, vemos que le quieren dar un carácter mercantilista, carácter que no tienen estas empresas, puesto que sus operaciones van encaminadas a darle dinamismo a los recursos que obtienen en sus operaciones, teniendo un comercio abierto en los países del mundo, no solamente en los que les sirven de anfitriones a las filiales. Estas empresas siempre se encuentran aportando algo, por un lado van creando fuentes de trabajo en los lugares en donde abren nuevos mercados y en donde se dirigen en búsqueda de materias primas, aún cuando sus operaciones estén orientadas hacia el país de origen, que generalmente es un país desarrollado perteneciente a los que tienen los medios económicos y la tecnología necesaria para la producción, es por eso que estas empresas planean con tiempo la conquista de los mercados externos y la forma de llevar a cabo su producción futura.

Desde el punto de vista tecnológico, en su circulación internacional se ha considerado que la Empresa Internacional es una unidad económica y productiva, lo mismo que de conocimientos científicos, la misma suerte corre el aspecto técnico, podemos aceptar que son la fuente externa de financiación en las industrias de los Estados desarro-

llados, puesto que a través del Comercio Internacional -- llevan a cabo la industrialización en muchos países y sobre todo, los ha estimulado para su crecimiento económico con la búsqueda de nuevos mercados o en crecimiento de estos últimos.

VII. NATURALEZA Y ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

A las Empresas Transnacionales como entes que no tienen perfiles jurídicos bien delimitados, es imposible -- encontrarles la naturaleza jurídica, y más imposible es hacer un análisis introspectivo de ellas, en el plano económico podemos decir que jurídicamente es un fenómeno que no tiene igual, sus rasgos son estudiados adaptando conocimientos que por analogía son aplicables y esto se hace, tomando en cuenta sociedades o empresas que si están reguladas -- por leyes determinadas, puesto que en el plano jurídico -- las empresas Transnacionales no tienen leyes que puedan -- ser aplicables directamente, pues no son reconocidas por -- derecho alguno como sujetos concretos. En ocasiones algunos ardenamientos jurídicos las señalan en una forma casual. Su personalidad jurídica es tomada en cuenta de acuerdo a las leyes de cada país en donde llevan a cabo sus actividades económicas y casi nunca se refieren a estas empresas como transnacionales, sino que son tratadas como empresas extranjeras o como unidades económicas que legalmente están sujetas a las leyes nacionales.

Para analizar la naturaleza jurídica de las empre

sas Transnacionales, hay que considerar su situación legal en cada uno de los países en que actúan; en ellos están -- consideradas como empresas Extranjeras, en otros, como nacionales tomando en cuenta el criterio del control de las empresas cuando sus controles o dirección están situados -- en el extranjero.

La compañía Transnacional está representada por -- su filial en un país, la cual matriz no tiene un estatus jurídico en el mismo país en donde opera la filial, aunque -- sí puede existir una filial en el lugar en donde se encuentra la sede, en sus relaciones matriz-filial, filiales entre sí en las relaciones con otras empresas, prefieren -- fórmulas jurídicas contractuales para llevarlas a efecto -- tomando en cuenta como regulador a el contrato, algún derecho nacional o una serie de principios internacionales, al amparo de los cuales desarrollan una serie de cláusulas a las que se van a sujetar en la relación de referencia. No obstante y por la rigidez misma del derecho, y en la mayoría de los casos, dichas empresas se sustraen a la jurisdicción de las leyes nacionales en caso de conflictos y establecen una cláusula, según la cual, en caso de controversia se sujetan a la competencia de determinado lugar o a determinado tribunal Arbitral y/o de conciliación especializado o no, de carácter internacional o regional. Este -- proceso es bien acogido por la agilidad del Comercio Internacional, ya que a la empresa no le interesa obtener una -- decisión jurídica, conforme a derecho, sino más bien un -- laudo que resuelva pronto y de acuerdo con la realidad eco

nómica del momento en que se suscite la controversia.

Las Empresas Transnacionales en el campo económico son más conocidas que el campo jurídico. Una empresa antes de ser transnacional fué nacional, esto es, que nace como una empresa local, sujeta a un derecho nacional conforme a su constitución, algunas de ellas en cuanto sufren un incremento importante se asocian con otras empresas con el objeto de adquirir más fuerza en sus actividades, en esta etapa van aglutinando empresas menores y se puede decir que alcanzan madurez comercial teniendo por lo mismo nuevas necesidades, como son: la exploración de nuevos mercados, el establecimiento de filiales o sucursales, así como la búsqueda de fuentes de materia prima y adquiere relaciones internacionales al tener contacto con compañías extranjeras.

Actúa como una sola empresa en distintos países-regulada por sus derechos nacionales y opera, por lo tanto, bajo varios gobiernos. Las principales razones del nacimiento de estas empresas son, como se dijo antes: la búsqueda o la ampliación de los mercados para sus productos, estableciendo filiales en donde la mano de obra es barata, reduciendo en esta forma gastos, así como ahorrando también el pago de fletes y demás cosas que les restrinjan las ganancias. Otro de los motivos de hacerse Transnacional es algunas veces, que la principal fuente de materia prima se encuentra en otro país distinto al de su nacionalidad, porque ahí puede obtenerse a mejor precio. Otra razón se refiere a que en otros países las tributaciones son bajas-

y los gobiernos ofrecen otros incentivos con el deseo de captar inversiones extranjeras directas. Así mismo las -- grandes corporaciones Transnacionales se han propagado en -- varias etapas, la primera fase la inician con la exportación de los productos que elaboran, pasan por la fase del establecimiento de una organización de ventas en el extranjero: siguen con la concesión para el uso de sus patentes y marcas, así como la prestación de servicios en las asistencia técnica a las compañías locales, que producen y venden sus artículos, culminan con la adquisición de los establecimientos locales convirtiéndose en productores a través de las filiales que son propiedad de las casas matrices.

En los últimos tiempos muchos factores contribuyen a la transformación de las estructuras económicas en -- las relaciones internacionales, uno de estos fenómenos es sin duda el desdoblamiento transnacional de empresas que actúan en varios países, y que han influido en esta transformación. La inversión extranjera indirecta o de cartera ha sufrido una dilatación y ha surgido la Empresa Transnacional, siendo estos los fenómenos que están influyendo en la afectación del sistema económico internacional. La Empresa Transnacional tiene su naturaleza en la inversión extranjera directa, pues viene siendo una modalidad y un instrumento de ésta y al mismo tiempo es un factor que tiene mucho poder en las relaciones internacionales produciendo efectos entre el país de origen y el que sirve de anfitrión.

Este tipo de aceptaciones en la naturaleza de la empresa Transnacional, tiene su base en el principio de -- que la inversión extranjera era llamada de cartera, y consistía en la adquisición de títulos dinancieros que emittían algunas instituciones foréneas, la naturaleza de este -- tipo de inversiones sufre un cambio y se convierte en inversión directa, que es cuando adquiere la facultad de o-- torgar poder de decisión a la casa matriz frente a las filiales que son propiedad de la corporación, teniendo así -- la posibilidad de representar no sólo el movimiento económico o el movimiento del capital, sino otros factores que la complementan, como son: los conocimientos empresariales, administrativos así como también la capacidad de la tecnología.

VIII. ORIGEN ECONOMICO Y POLITICO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

La búsqueda de nuevos mercados iniciada por las -- empresas locales a través de las fronteras, fué haciendose más necesaria a medida que la producción iba tomando auge con la aparición de la tecnología, lo que permitió que el ritmo de crecimiento acelerara de una manera desmedida la producción.

Al satisfacer las necesidades internas de un país, las empresas van tomando en cuenta los mercados externos, -- y no solamente para darle salida a la producción sobrante, -- sino también para hacerse llegar las materias primas necesarias con el objeto de poder producir a más bajo costo es

lo que responde en su origen a una multiplicación de elementos en la que cabe destacar el fenómeno de la creciente concentración de los medios de producción para el aprovechamiento de la economía de varios países, ya que las empresas al extender su radio de actividades, se ven precisadas a establecer filiales o sucursales fuera de sus fronteras que les sirvan de expendios a sus productos, logrando con estas filiales, tener costo más bajo y mayor concentración de elementos, al no tener que hacer varias operaciones para enviar los productos para su venta hacia un país en espera de que hubiera consumidor o comprador; sino que ya podía tener una concentración de productos en espera de que llegara el comprador directamente con la filial sin tener que dirigirse a la matriz para hacer la operación de compra, lo que desde luego dejaba una ganancia mayor, al mismo tiempo esta filial podía hacer las compras que la empresa tenía que realizar de las materias primas que le eran necesarias del país anfitrión de la filial.

Otro de los fenómenos que puede ser clasificado como originador de las Empresas Transnacionales, es la búsqueda de países que ofrezcan las garantías necesarias económicamente hablando, para que la producción traiga una ganancia aceptable, estos lugares son generalmente los que tienen un salario bajo en su mano de obra, al mismo tiempo que sus gobernantes les otorguen buenos incentivos fiscales por la ventaja del establecimiento de fuentes de trabajo. Con esta visión y seguridad, el empresario permite instalar empresas fuera de su país de origen, y así obtener -

una ganancia adicional, ya que el producto elaborado en el lugar en donde se encuentra la sede de la empresa, resultaría más caro en su mecanismo de elaboración en el caso de que los salarios fueran más altos que en el país anfitrión. Así con el establecimiento de filiales o sucursales, este mismo producto sale más barato en su elaboración, aparte de que va a encontrar mercado en dicho país anfitrión, al mismo tiempo que va a obtener un ahorro al no tener que pagar fletes de traslado, ni seguro de transportación, además de los incentivos del gobierno en los impuestos, ya que ayuda a la economía interna del país anfitrión y, sobre todo, se le dan facilidades al estar resolviendo problemas del desempleo. Así mismo estos incentivos no sólo pueden ser por el establecimiento de una empresa que va a producir elementos necesarios para su país, sino que todos los gobernantes están conscientes, de que debido al crecimiento demográfico necesitan fuentes de trabajo para sus gobernados, las empresas con su productividad van generando diversos tipos de actividades que van a tomar un papel importante en la creación de empleos, lo que desde luego ayuda a solucionar los problemas a los gobiernos anfitriones, y en esta forma la empresa obtiene ganancias que le hace costeable la inversión en estos países, busca así a cada momento ir teniendo un crecimiento empresarial cada día más grande a través del territorio anfitrión, para después ir más allá de sus fronteras, al ir encontrando en mayor proporción los elementos necesarios, tanto técnicos como económicos dentro y fuera de sus fronteras, al lograr -

una concentración de capitales productivos y generados lógicamente de ganancias, ya sea a través de la inversión directa o indirecta. Muchas veces la aparición de una Empresa Transnacional origina que varias empresas nacionales - tengan que fusionarse unas con otras, ó con la misma transnacional, ó tienden a desaparecer de la vida económica. Afín de cuentas, la fusión de estas empresas es lo que busca la Empresa Transnacional, ya que al surgir dicha fusión o desaparición de empresas locales, la Transnacional va obteniendo más poder económico en el mercado interno y externo, permitiéndose crear ella misma, una competencia relativa para sus productos, determinando así las condiciones y calidades de las producciones, pues sin competencia real - se dan la facultad de mover la economía, de acuerdo a sus pretensiones y a las condiciones mismas de la sociedad.

El origen económico se reduce solamente a la búsqueda de campos de operaciones para sus fines, ya sean de comercio o de concentración de capitales que les permita - llevar una movilización comercial, para obtener su poderío económico.

Una vez establecida la Empresa Transnacional en un país, va adquiriendo un poder económico sin medida y -- tratará de encausar ese poder en la actividad política del mismo, pues escudándose en el poder económico que tienen - estas empresas, intervienen en la presentación de proyectos de leyes que les den protección y sobre todo, trata de tener siempre representantes de sus grupos en las dependen

cias gubernamentales y en todas aquellas que puedan representar un peligro en su estabilidad económica. Generalmente forman grupos que van a ejercer presión en los gobernantes para que otorguen beneficios a sus operaciones, ya -- sean mercantiles o productivas; esta visión se fué haciendo patente por las necesidades de muchos países al tener -- grandes masas de gente sin empleo, las empresas extranjeras vieron que mediante su influencia, podían tener poder en la vida política o pública de un país para sus propios intereses, dejando muchas veces a los gobernantes en manos de los empresarios, ya que debido al poder económico, ejercen presiones en el gobierno para que las leyes que regulan las actividades empresariales siempre sean favorables a las empresas transnacionales, así como a las que se refieren a las operaciones aduaneras que las afectan directamente para sus operaciones en el comercio a través de las -- fronteras .

Al formarse los grupos económicos con los empresarios a la cabeza, es más fácil obtener la protección del gobierno y sobre todo, van adquiriendo de los países del mundo una ventaja en las operaciones mercantiles, pues influenciado el gobierno por los mencionados grupos económicos en lo que se refiere a la política internacional, siempre tratarán de obtener resultados favorables para el país y que en esta forma indirecta incrementa las ganancias a las empresas, adquiriendo estas últimas, un poder político y económico en el país anfitrión.

IX. LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

La expansión de la economía mundial se origina - en la edad media, y fué el proceso de acumulación de capitales que desembocó en la revolución industrial en Europa Occidental, donde nacen las normas de operación que se afirman en el siglo XIX y parte del XX.

Los factores económicos que explican el crecimiento de la producción de las mercancías son:

- a.- La acumulación de capitales;
- b.- Progreso tecnológico en la industria y en la agricultura;
- c.- Las vías de comunicación; y,
- d.- La organización del capital financiero.

El crecimiento de la producción que fué más allá de los límites de las empresas que eran conservadoras, y de las economías nacionales, propician la atracción de nuevas técnicas que presuponían una variedad de recursos y la expansión de mercados, esta actividad económica traía grandes corrientes de capitales que iban más allá de las fronteras nacionales con varias características, a saber: Inversión directa, apertura de créditos, empréstitos gubernamentales-compras de acciones de empresas, etc. Los países que resentían estos fenómenos económicos eran por regla general, los que tenían el carácter de colonias comerciales de algún otro país.

El proceso de expansión de las transnacionales --

tiene su origen en la intención misma de los empresarios de incrementar su campo de operaciones, y se inicia generalmente con la salida de una empresa a la conquista de nuevos mercados, puesto que las grandes empresas capitalistas no se limitan a operar en el ámbito local, sino que buscan internacionalizarse imponiendo subsidiarias o filiales, incluso buscan su propagación mediante las fases de exportación de los productos, luego el establecimiento de una organización de ventas en el extranjero, la concesión para el uso de marcas y patentes, terminando con la adquisición de establecimientos o estableciéndose como productores en el extranjero a través de subsidiarias que son total o parcialmente propiedad de la casa matriz en donde llevan el control de las decisiones.

Cuando las empresas transnacionales entran en aquel nuevo campo de operaciones con productos de novedad por la vía de la inversión extranjera directa más que a través de exportaciones, la expansión de las actividades resultantes del proceso de inversión estimulan algunas fuerzas competitivas por lo menos durante cierto período. Esta tendencia se manifiesta inicialmente con más intensidad en aquellos países con mercados internos reducidos la expansión de las empresas provenientes de estos mercados, se dirigió principalmente hacia países en donde el tener que adaptarse a los requisitos jurídicos nuevos, hábitos de consumo y particularidades de cada mercado. Influieron en cierta medida, en la configuración de organi-

zación que ha tendido a otorgar mayor autonomía a las filiales, en contraste con el caso de aquellas empresas que dispusieran de mercados nacionales amplios.

En algunos puntos referentes a la expansión de las empresas extranjeras, esta se debe a que los gobernantes de varios países la provocan a través de la solicitud de empréstitos que hagan las empresas internacionales, o directamente a través de la solicitud de tecnología que les hace falta para el procesamiento de los recursos naturales, en muchos aspectos estos son los principales fenómenos que motivan la expansión, ya que los países que se encuentran en estas condiciones resultarán excelentes anfitriones para las inversiones extranjeras debido a las necesidades que tienen de la tecnología de otros países desarrollados. La expansión también se lleva a cabo a través de la compra de bonos o acciones a las empresas que buscan capitales para su crecimiento nacional o internacional; esta actividad es uno de los pasos de inversión indirecta que realizan las empresas extranjeras para su expansión a nivel mundial, más adelante la inversión indirecta desaparece para darle paso a la inversión directa, ésta va tomando un papel importante en la dirección de la empresa.

Es de suconerse que los factores principales de que se lleve a cabo la expansión transnacional, son los vínculos económicos y políticos que existen entre el país de la casa matriz y el país que va a servir de anfitrión a una sucursal de ésta, o por los bienes que la empresa va a

producir tomando en cuenta la importancia que tienen en la economía de los países en donde se asentarán las filiales; otra de las modalidades de la expansión, es la adquisición de empresas pequeñas existentes en los países que hospedarán a las filiales, ya que estas no cuentan en ocasiones con los suficientes elementos para presentar una competencia ante las grandes empresas extranjeras, así vemos que las Empresas Transnacionales son más poderosas en sus actividades que las empresas de los países locales, debido a que cuentan con mayor capital y tecnología más avanzada -- pues generalmente provienen de países más desarrollados -- que los países anfitriones.

En los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, dan al parecer un paso importante hacia el desarrollo industrial y económico al ser anfitriones de capitales extranjeros así mismo, nacen relaciones económicas con -- otros países que por consecuencia lógica traerán ganancias a los mencionados países en vías de desarrollo.

Las expansiones de las inversiones extranjeras -- se manifiestan por medio de : 1) créditos a países: 2) convenios comerciales: 3) tratados que permiten la adquisición de los recursos de otros países; 4) préstamo de asesoría -- técnica; 5) venta de tecnología; 6) permisos para la utilización de marcas y patentes; 7) adquisición de empresas nacionales o fusión de empresas nacionales con las extranjeras. Más que una expansión de inversiones extranjeras, son movimientos de capitales a través de las fronteras, para -- obtener una renta de estos movimientos, sobre todo para no

sibilita el desarrollo de la industria que se encuentra en un estado potencial en una nación determinada, las empresas industriales y comerciales que se encuentran con grandes medios económicos y tecnológicos son los que encuentran los medios para llevar a cabo estos movimientos de capitales en los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, por medio del comercio internacional, integrando a la industrialización con la apertura de empresas industriales o comerciales manifestándose como empresas transnacionales.

X. CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Muchos autores toman en cuenta como elemento de clasificación de las Empresas Transnacionales, la orientación que éstas tienen con respecto a las filiales y la casa matriz: así vemos que establecen una clasificación puramente territorial tomando en cuenta el control de las filiales o sucursales, vemos que en base a estos elementos las clasifican en :

a). Etnocéntricas; cuando el fin de los beneficios se orientan hacia el país sede de la casa matriz;

b). Policéntricas: cuando la orientación está enfocada hacia el país anfitrión; y

c). Geocéntricas: cuando se orientan al mundo en general.

Otros hacen una clasificación tomando en cuenta-

la rama en que se desarrollan respecto a su función o la -- clase de explotación que llevan a cabo en diferentes mate -- rias; así vemos que esta se hace como sigue:

- a.- Industrial
- b.- Manufacturera
- c.- De servicios
- d.- De finanzas
- e.-Agricultura, etc.

En el caso de la primera clasificación, vemos que toma enfoques puramente de control y usando demasiados tec -- nicismos que no presentan una clasificación entendible y só lo nos dice hacia que lugar es donde se van los beneficios -- de la empresa.

En la segunda clasificación vemos que para la eco nomía local del país en donde actúa la empresa, es lo mismo una clasificación que la otra, con la diferencia que la ma -- teria prima se encuentra dividida en varias empresas y sólo recibe los beneficios del país anfitrión cuando las utilida -- des son invertidas en él.

Para fines económicos y políticos rodemos decir -- que en lugar de hacer una clasificación técnica como los au tores que aceptan las antes mencionadas, resulta mejor cla -- sificarlas de acuerdo al capital que representan en un país determinado, y esta clasificación sólo sería en empresas -- grandes y chicas, teniendo una visión más amplia para po -- der llegar a formular un proyecto de ley con el objeto de -- tener una base para el control interno del país anfitrión.

De este modo y de acuerdo al capital que representan serían los créditos fiscales que se les impondrían, y sin fijarse en la orientación de los beneficios, al mismo tiempo no importaría el ramo de actividades, en caso contrario si se -- puede tomar en cuenta la segunda clasificación señalada de acuerdo a la actividad de cada una de ellas. Al mismo tiempo es palpable que para el sistema de gobierno de un país -- anfitrión de empresas extranjeras, cualesquiera que sea su clasificación o denominación, lo que más le interesa es cuidar su soberanía ante cualquier empresa que represente un -- peligro por la actividad económica y política que lleve a -- cabo en su territorio, por este fenómeno poco debe intere -- sar la clasificación que les dé, ya que basta la extranjeridad de la empresa para estar al tanto y alerta de sus acti -- vidades.

Tomando en cuenta los enunciados anteriores, a -- las empresas extranjeras se les debe de tratar con las mis -- mas disposiciones que a todas, puesto que el aspecto de propiedad no es diferente para una u otra, y sobre todo porque los sectores de producción surten efecto para todos los em -- presarios, ya sean transnacionales o no, y más esta últimas -- porque afectan los mercados nacionales y procuran extender -- su campo de acción a través de las fronteras del país anfi -- trión por medio de filiales o sucursales.

CAPITULO TERCERO

ELEMENTOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y SUS CARACTERISTICAS ACTUALESXI CONCEPTOS DIVERSOS RELACIONALES.

El término "Multinacional" es usado frecuentemente para señalar a algunas empresas internacionales, y para establecer las diferencias existentes entre ellas, y tienen diversas denominaciones, por ejemplo: Supranacionales, Polinacionales, y las llamadas transnacionales.

Raymond Vernon dice que la "Empresa Multinacional es un conjunto de empresas de diversas nacionalidades, unidas por vínculos de propiedad común y que corresponde a una estrategia general"(1).

"Las Empresas Multinacionales denotan entidades constituidas por dos o más naciones con el propósito de realizar una función económica de interés para ambas"(2).

Puede considerarse Multinacional a cualquiera corporación que tenga una o más sucursales o filiales en el extranjero que realicen cualquiera de las actividades de venta, producción o servicios(4).

"La empresa Multinacional se caracteriza por el hecho de que su capital social proviene de diversos países-

(1).Derecho de la Integración. Vol.VI, No.14 Buenos Aires Arg

(2).Roberto Mantilla Molina. Universidades.No.64.Méx.1976

(3).Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial ODU.New York.

o por tratarse de un complejo de empresas que tienen algún tipo de entrelazamiento en sus capitales sociales, en otros casos se caracteriza por el hecho de que el control de las decisiones es multinacional(4).

La empresa Multinacional denota que las actividades de la corporación abarca más de un país, con la variante de que en su administración participan intereses de dos o más países; o sea que se trata de corporaciones en donde el capital corresponde a residentes de distintos países, aunque por lo general, los capitalistas del país en que se asienta la sede, son quienes conciben y ejecutan la política a seguir.

Otros autores aceptan que las empresas Multinacionales tendrán este carácter, si en razón de su vinculación efectiva con dos o más economías internacionales, y por el interés público, les son atribuidos derechos, privilegios y obligaciones que emanan del orden jurídico internacional(5).

También establecen que una Empresa Multinacional es aquella, que desde el punto de vista estructural y de política, las operaciones extranjeras se equiparan con las domésticas y cuya administración está dispuesta a asignar los recursos de la empresa sin consideración de factores nacionales, para alcanzar los objetivos de esa empresa. Las decisiones se siguen por un criterio uninacional(6).

(5). Derecho de la Integración. Vol. VI, No.13 1973 Argentina
(6). ibidem.

Analizando las diversas acepciones de lo que es una Empresa Multinacional, y desde luego tomando en cuenta el punto de vista de los autores de estos conceptos, podemos establecer las relaciones que existen entre ellas.

Primeramente podemos decir que lo más marcada relación que encontramos, es que, se trata de empresas constituidas por dos o más naciones o que su actividad abarca -- más de un país, estableciendo de común acuerdo el control de las decisiones en uno de los países componentes de la constitución de estas empresas.

Puede existir una confusión en las acepciones de como estas empresas están constituidas por capitales de diversas nacionalidades, ya que se puede pensar que son capitales públicos los que van a establecer las empresas; sin embargo en la práctica de estas empresas que actúan en dos o más países, podemos decir que no se forman por capitales públicos solamente, sino que en la mayoría de los casos -- los capitales provienen de la iniciativa privada de varios países que han buscado la forma de ir más allá de las fronteras en pos de nuevos mercados, o para tener un poder económico en otros Estados mediante la inversión extranjera indirecta. Generalmente las empresas que tienen el carácter multinacional no tienen la intervención de un Estado.

Otra de las relaciones que encontramos en este tipo de empresas internacionales, es que el centro de decisiones puede ser establecido de común acuerdo por las partes que intervienen en su creación, mientras que en otro --

tipo de empresas existe una casa matriz que no se constituye por elección, sino que es el tronco de las filiales que existen en varias naciones por ser la portadora del capital en su totalidad. Con estas aceptaciones encontramos -- las relaciones que tienen las diversas definiciones de Empresas Multinacionales. Todos los autores señalan la extensión de filiales o sucursales, aceptando que el capital de constitución proviene de varios países, así mismo, que -- existe un centro de decisiones que es el que lleva a cabo la política que tiene interés para todos los países que toman parte en las actividades de la empresa.

Otro de los fenómenos encontrados, es que el carácter de multinacionalidad puede haber sido adquirido por la nacionalidad de los capitales de su constitución y por el interés común de éstos, a diferencia de las otras empresas internacionales. Debido a las funciones que llevan a -- cabo en varios países no pueden haber sido estas las que -- le dieran el carácter multinacional, ya que otras empresas también tienen este tipo de actividades extrazonales, y tienen diversa denominación, lo mismo puede decirse de los intereses que pueden tener, pues como empresa comercial tiene los mismos objetivos que cualquier empresa comercial -- que lleva a cabo actividades mercantiles; y este es el de crear o buscar campos de actividades para sus funciones comerciales, hasta llegar a dominar las zonas económicas más apartadas.

XII. EVOLUCION HISTORICA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Algunos escritores de la materia económica atribuyen los orígenes de las Empresas Internacionales a los pueblos de Mesopotamia, lo cierto es que la East Company -- que llegó a gobernar a la India. Fué fundada durante el -- reinado de Isabel I, en el caso de que esta tesis fuera rechazada.

En el siglo XIX empresas británicas, estadounidenses y de otras nacionalidades europeas, llevaban a cabo -- enormes operaciones comerciales a nivel internacional, --- mientras que otras explotaban servicios públicos, tales como los tranvías, el gas y la electricidad en países extranjeros; también en el siglo XIX empresas de varias naciones sobre todo de Gran Bretaña y EE. UU., explotaban ya a gran escala las materias primas y los recursos naturales de América Latina, Asia, África y Australia; a partir de 1860 -- aproximadamente, las empresas manufactureras empezaron a -- instalar fábricas en el extranjero, y en 1914 muchos de -- los actuales gigantes operaban ya en diferentes países(7).

En el pasado, el mayor impacto de las empresas -- Internacionales se reflejaba en los territorios coloniales y semicoloniales. En los países más avanzados el papel de las Empresas Internacionales fué reducido, hasta después -- de la segunda guerra mundial, como lo demuestran los datos -- de las inversiones directas de los EE.UU.(8)

(7). Tughendhat, Christopher, Las Empresas Multinacionales
pág. 29. Alianza Edit, S.A., Madrid. 1973.

(8). Ibidem.

Los precursores de las modernas Empresas Multinacionales empezaron a extenderse más allá de sus fronteras en número significativo a partir de la década de 1860. Entre los primeros, figuró Friederich Bayer, quien adquirió participación en una fábrica de anilina en Albany en 1865, dos años después de establecer su propia compañía estadounidense de máquinas de coser Singer fué la primera empresa que montó su primera fábrica extranjera en Glasgow, Singer fué la primera empresa que se dedicó a fabricar y vender en masa sus productos de características casi idénticas y con el mismo nombre comercial a través del mundo. Tiene -- por lo tanto el máximo derecho a ser considerada como la primera Empresa Multinacional(9)

Cada una de las empresas que marchaban al extranjero en busca de mayores beneficios tenía sus razones para hacerlo, pero había una serie de factores que influyeron en todas. Las empresas industriales se estaban desarrollando, y empezaban a aparecer también los mercados en masa. -- Las mejoras en el transporte y las comunicaciones, gracias al desarrollo de los barcos de vapor, del ferrocarril y -- del telegráfo atrajeron la atención de los industriales -- hacia las oportunidades en el extranjero y les permitieron ejercer cierto control sobre las filiales muy lejanas geográficamente.

(9). Ob Cit.

Descubrieron que sería más económico producir en el mercado extranjero cerca del consumidor final que hacerlo en su propio país y pagar el costo del transporte(10).

El espíritu del nacionalismo también influyó y desempeñó cierto papel. Las empresas empezaron a darse cuenta de que a menudo era más efectivo satisfacer las necesidades locales a través de representaciones internas que comprendían a sus clientes, mejor que un jefe de exportaciones de la oficina central.

Sin embargo, la razón más importante que explica el crecimiento de las Empresas Internacionales en los últimos treinta años del siglo XIX, es la expansión del proteccionismo, una manifestación del nacionalismo demasiado marcada. Los gobiernos de todos los países extranjeros introdujeron derechos arancelarios para reducir la importación de mercancías manufacturadas, y fomentaron así el desarrollo de la industria local. A veces los derechos arancelarios se establecían con el fin de estimular a las empresas extranjeras para que invirtieran en el país en cuestión.

En el período de entre las dos guerras mundiales -- unas decenas de empresas siguieron extendiendo sus intereses internacionales. Pertenecían en su mayoría, a las nuevas industrias de tecnología avanzada en el período señalado, -- las condiciones no fueron favorables para una expansión rápida de las inversiones extranjeras directas, ni para el desarrollo de las empresas internacionales. Eran muchos -- los factores que determinaban al expansionismo. El más po-

(10). Ob Cit.

dría denominarse la psicología de guerra. La gente no sólo no vivía bajo la sombra del holocausto de 1914-1918, sino que además estaba convencida de que seguramente estallaría una nueva guerra. Estos factores disuadieron a las empresas de invertir en el extranjero, al mismo tiempo que animaron a los gobiernos a crear industrias autosuficientes y a discriminar a las extranjeras.

La forma más característica de información de la empresa industrial en el período entre las dos guerras, -- fué el Cartel. Existía un buen número de variantes: desde el intercambio de información sobre precios e inversiones, -- hasta información sobre sistemas de estructuración empresarial. Los objetivos concretos variaban de un cartel a otro, pero el objetivo fundamental de todos ellos era mantener precios y beneficios para los inversionistas, e idear algún mecanismo que permitiera a las empresas reconciliar -- sus intereses conflictivos. Esto produjo una disminución -- en el nivel de inversiones llevadas a cabo por las empresas en los mercados de sus competidores. A pesar de todos defectos que podían tener los carteles, fueron un paso importante en la evolución hacia las Empresas Multinacionales de hoy en día: proporcionaron a los empresarios cierta experiencia en el terreno de la cooperación internacional, así como cierta comprensión en las diferencias nacionales -- y, de la necesidad de modificar la conducta económica, con el fin de tener en cuenta a aquéllas. En lugar de pensar ante todo en abastecer los mercados nacionales y exportar -- los excedentes, se acostumbraron a abordar los problemas --

de sus industrias partiendo de una base mundial. Estas técnicas resultarían extremadamente útiles, sobre todo a los americanos, en un mundo de condiciones tan distintas como el de la postguerra.

XIII. NATURALEZA JURIDICA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

No tenemos dato alguno que pueda establecer la naturaleza jurídica de las Empresas Multinacionales, ya que no existe legislación alguna que se pueda aplicar en forma concreta a las Empresas Internacionales. Estas empresas generalmente, son reguladas por las leyes nacionales del lugar donde llevan a cabo sus actividades; sin embargo con base en datos que dan algunos autores, podemos decir que su naturaleza se encuentra basada en los convenios que inicialmente hicieron las Empresas Internacionales entre sí, para estar informados sobre la producción y precios que habían de servirles de guía para sus propias actividades y sobre todo para obtener una repartición de los mercados mundiales. Esta información la obtenían en el siglo pasado a través de los llamados "carteles" de que hablamos anteriormente, estos carteles existían en todas las épocas desde que sugieron las empresas comerciales, pero tienen su desarrollo total en el siglo pasado y sobre todo en gran escala, antes de 1914, adquiriendo un papel importante en el período entre las dos guerras mundiales.

Los objetivos de los carteles eran de proporcionar información de una empresa a otra; uno de los primeros ejemplos documentados que se conocen sobre ellos, lo encon

tramos en la industria del aluminio, cuando la empresa estadounidense ALCOA y la ALAG de Suiza llegaron a un acuerdo sobre información en 1895. En 1901 se amplió el convenio para incluir otras tres firmas.

Estos carteles no lograron generar la importancia que se pensó producirían al utilizarlos, lo que resultó importante en ellos, fué la seguridad que proporcionaron en lo que respecta a la evolución de las Empresas Multinacionales al proporcionar experiencias en las actividades del Comercio Internacional.

Hoy las Empresas Multinacionales son el instrumento más eficaz en la cooperación internacional en el campo económico, ya que se han formado convenios que tienen interés mundial concerniente al Derecho Internacional Público y sobre todo, contribuyen a unificar países y continentes al promover los mercados internacionales, basándose en tratados internacionales, suscritos entre Estados miembros -- para hacer los obligatorios. Cuando las empresas funcionan en forma privada, se encuentran sometidas a lo que las leyes locales estipulan en sus respectivos países en donde -- llevan a cabo las operaciones a través de una filial.

XIV. LA EXPANSTION DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Las grandes empresas industriales accionan en el ámbito mundial absorbiendo un elevado porcentaje de los beneficios del Comercio Internacional, en detrimento de la economía y desarrollo de los países en donde operan. Generalmente accionan en los países subdesarrollados, absor --

biendo un elevado porcentaje de sus recursos económicos y de los mercados internos.

La Empresa Multinacional es una modalidad de la Empresa Transnacional, con la diferencia de que en su capital constitutivo y en su administración, intervienen intereses de dos o más países; igualmente es una variante de la inversión extranjera directa, las empresas invierten en el extranjero, principalmente para ganar una mayor parte del mercado mundial y también con el fin de controlar las fuentes de materia prima.

En la segunda mitad del siglo pasado, Norteamérica y Europa ponen los cimientos de las Empresas Multinacionales, que en la actualidad cuentan entre sus actividades con las principales fuentes industriales y comerciales en casi todo el mundo. La expansión está motivada por la búsqueda de oportunidades más rentables, las Empresas Multinacionales compiten con las Empresas Nacionales por los capitales en el mercado interno, ya que uno de los objetivos de las empresas Multinacionales es el de contar con el más grande número de filiales en el extranjero, sobre todo en países en donde se concentra un alto grado de materia prima, así como un porcentaje alto de consumidoras para sus productos industriales.

Las Empresas Multinacionales al igual que cualquier empresa comercial internacional, en un momento fueron empresas locales, que al correr el tiempo y debido a su capacidad económica así como a su desarrollo tecnológi-

co, tuvieron la oportunidad de llevar a cabo una producción industrial para satisfacer las necesidades de los mercados-internos, primeramente, y luego atender las necesidades ex-tranjeras, lo que trajo consigo que se establecieran filiales productivas en los mercados foráneos, y en muchos casos estas actividades de las filiales produjeron los complementos de la producción, debido a que la fuente de la materia-prima se encontraba en el lugar en donde ésta última lleva a cabo su actividad, extendiendo así poco a poco el radio de acción de una empresa por el bajo costo de las operaciones, obteniendo una ganancia extra al invertir directamente en el país en donde se asentaba la empresa a través de las filiales. Otro de los fenómenos de expansión, se encuentra en las funciones empresariales de algunos países, estas se llevaban a cabo, muchas veces, por la lucha desmedida de las empresas extranjeras frente a las empresas locales del país receptor, y debido a las ventajas de las Empresas Internacionales tanto en su capital como en su poderío en la tecnología, les permite tomar los primeros lugares, y lógicamente, las pequeñas empresas claudican ante estos grandes fenómenos, pues es del dominio público que las Empresas Internacionales provienen de los demás países más desarrollados económicamente y tecnológicamente, así que la expansión se torna inevitable, al no tener competencia por parte de las empresas que no cuentan con los elementos suficientes para hacerles frente, dejando desde luego el mercado y los medios de producción, a expensas de las empresas que si cuentan con ellos; y que son en forma general los --

que se denominan Internacionales.

Las facilidades que tienen las empresas Multinacionales para su expansión, radica sobre todo en que ubican su centro de operaciones en un lugar determinado y se extienden a través de sus filiales por todo el mundo, estableciendo en el centro de operaciones, la planeación de las actividades económicas sin tener que salir al país en donde funciona cada filial, esto permite cada día un mayor crecimiento, ya que les reditúa menos esfuerzo y más beneficios en su estructuración internacional.

XV. LAS FINALIDADES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Durante el transcurso de la historia, hemos visto que el hombre en primer lugar ha buscado los satisfactores de sus necesidades más elementales, y después de satisfacerlas, ha tratado de obtener una ganancia a través del intercambio de los productos sobrantes.

Las empresas comerciales e industriales desde su nacimiento han tenido los mismos objetivos que el ser humano, primeramente como empresas locales, han tratado de satisfacer las necesidades internas del país en donde han empezado a operar, con el correr del tiempo y conforme a su crecimiento se han visto en la necesidad de buscar más mercados para sus productos elaborados en sus empresas, así vemos como han llegado a conquistar mercados en el extranjero, ya sea a través de exportaciones de estos mismos productos como de importaciones de las materias primas, Después fue necesario que para obtener mejores beneficios tuvieran la precisión de extenderse más allá de las fronteras

imponiendo una filial que llevara a cabo, en un país receptor, las operaciones que su casa matriz les había señalado en sus decisiones como parte de ellas: estas fueron las necesidades primarias que las empresas tenían que satisfacer y una de sus finalidades fué la de obtener los mercados de otros países adquiriendo un crecimiento, con este crecimiento, tanto local como extrazonal, abarcaban más los mercados que en un principio hacían falta para sus productos o para obtener más fuentes de materia prima, así como para -- aprovechar la economía del país anfitrión. Igualmente escaparaban los recursos productivos que un país no podía explotar para su beneficio propio por falta de tecnología, ya -- que, una Empresa Multinacional como generalmente proviene de un país altamente desarrollado cuenta con los medios -- tecnológicos que un país receptor, de menos desarrollo, necesita.

Las empresas existentes en un país que es anfi -- trión de una Empresa Multinacional, generalmente no cuenta con lo suficiente para competir con las filiales de las -- Empresas Multinacionales siendo una de las finalidades de estas últimas, el presentarles una batalla para que al fin dejen el campo abierto para obtener los mercados locales, -- contando para estos fines con los medios para financiar las investigaciones tecnológicas que las empresas locales no -- tienen en sus actividades, lo mismo que en aquellas empresas que tienen que fusionarse con las Empresas Multinacionales: pero siempre las finalidades de las Multinacionales

serán las de buscar los medios para tener los mejores mercados para llevar a cabo sus constantes avances en el mundo y obtener así un monopolio de los productos que elaboran.

Las finalidades económicas de las Empresas Multinacionales se encuentran en todas las actividades que se llevan a cabo en los países en donde tienen sus asientos: primeramente vemos que tratan siempre de instalarse, en los lugares en donde mejores incentivos ofrezcan los gobiernos de aquellos países en donde van a establecer una filial; ya dentro de éste país tratarán de competir con las empresas locales, o gestionaran su fusión, la compra o aún la desaparición de ellas para adquirir el mercado de sus productos. En cuanto a las exportaciones e importaciones siempre obtienen los aranceles más bajos por las múltiples operaciones que llevan a cabo, esto permite que tengan un crecimiento constante en sus funciones, siendo el país receptor, dependiente de ellas, conforme va creciendo ya que siempre tratará de tener más poderío en el territorio en donde opera y obtener los más grandes beneficios que sean posibles, puesto que esto les permite que su actuación sea de acuerdo a los planteamientos que son trazados en la casa matriz.

XVI. LAS RELACIONES ENTRE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y OTROS TIPOS DE EMPRESAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Las inversiones extranjeras desde su existencia han sido clasificadas en dos formas:

- a.- La inversión de Cartera; y
- b.- La inversión Directa.

La primera se puede definir; como la inversión, cuya finalidad es la de obtener un beneficio a través de bonos o acciones de una empresa situada fuera de su país de origen, o sea, que es la inversión por medio de documentos que emite una empresa para poder financiar su expansión.

La segunda es la inversión que lleva a cabo una empresa en forma directa, o sea, que es la inversión por medio de la cual se obtiene un control sobre la empresa.

Cualquiera que sea la inversión que se lleve a cabo, siempre es con el fin de obtener una renta por el capital.

Hoy en día se prefiere hacer una inversión directa para tener un mejor control de la empresa, ésta inversión se lleva a efecto a través de la apertura de una filial, o la fusión de empresas en un país fuera del que proviene el capital constitutivo, ya sea de una Empresa Multinacional, transnacional o cualquier otro tipo de empresa internacional; sin embargo cualquiera que sea su denominación en cuanto a la nacionalidad, existe una importante relación entre ellas, que consiste en tener un control sobre los mercados mundiales, cualquier Empresa Internacional tendrá este objetivo, tanto a nivel mundial como local. Tomando en cuenta últimas acepciones, se puede decir que entre las Empresas Internacionales y las Multinacionales, se llevan a cabo convenios de información sobre precios y producción ,

esta relación se efectúa con el fin de tener una defensa -- en contra de las empresas locales, así como apegarlas a -- los ordenamientos legales que operan en el país receptor -- de una empresa Internacional, supuesto que mediante éste -- fenómeno será más fácil obtener un control de los mercados mundiales.

Las Empresas Internacionales y las Multinacionales como instituciones cuya actuación será motivada por la búsqueda de oportunidades más convenientes para ellas, distanciadadas por las posiciones ideológicas, y guiadas por el pragmatismo económico, son objeto de preocupaciones tanto de los trabajadores como de empresarios de los países anfitriones de este tipo de empresas y de los de sus países de origen.

En primer lugar la balanza de pagos es una de las causas de preocupación. La remisión de beneficios, la devaluación del capital invertido, o el empréstito y los intereses, pueden presionar las cuentas externas de los países más allá de un punto considerado aceptable.

En segundo lugar las operaciones financieras de las compañías internacionales y multinacionales en los países anfitriones, pueden presionar los recursos del capital de los mismos, tanto en el mercado de títulos a medio plazo y largo plazo, como en el mercado de crédito a corto -- plazo.

En conclusión, las relaciones que existen entre

las Empresas Internacionales se refieren a que tienen los mismos objetivos y finalidades, y por lo mismo provocan las mismas inquietudes y problemas a los gobiernos de los países anfitriones, así como a los empresarios locales, ya sea frente a los representantes de otros países o frente a empresas locales. Así mismo en cuanto a relaciones de otro tipo, se puede decir que siempre están alerta en la conquista de los mercados, ya sea para una división de égotos o para que una empresa local no pueda invertir en ellos y se lleva a cabo este fenómeno mediante el intercambio de conocimientos tecnológicos, pero siempre en beneficio del país de origen de la empresa, dado que siempre están compitiendo con las empresas nacionales, por los capitales en el mercado interno para exportar los beneficios.

XVII. REGIMEN JURIDICO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Las empresas Multinacionales al igual que cualquier empresa internacional al accionar en cualquier campo lo hacen sin control legal, o sea, que llevan a cabo sus actividades en una tierra sin ley aplicable en forma concreta a ellas. Cada entidad está sometida a un sistema jurídico nacional y en forma general no existe estatuto jurídico que regule a las empresas multinacionales, así mismo no se puede precisar cuál es el legítimo o auténtico vínculo de derecho, en cuanto a la nacionalidad de la empresa--debiéndose en este caso desechar los criterios de nacionalidad.

Hasta hace poco, era rasgo característico de la cooperación internacional con interés económico, que su -

base legal, debería buscarse en los acuerdos bipartitos - entre los Estados. Los típicos tratados comerciales, de-- terminaban las condiciones por las cuales una parte con - tratante podía establecerse en el territorio de la otra-- con propósitos comerciales(11). De esta forma se han ido reglamentando las actividades del comercio exterior con - base en tratados multilaterales y bilaterales, sin embar- go los países desarrollados, a través de sus empresas cong- tituyen la explotación de otros pueblos, ya que al actuar en los países anfitriones sin leyes aplicables concreta-- mente, van constituyendo las bases para una explotación - mayor sobre sus riquezas mediante la penetración de empre- sas monopolizantes.

Las Empresas Multinacionales lo mismo que muchas empresas internacionales han tenido que someterse a las - normas jurídicas del país en donde operan, debido a que - no ha sido elaborada una ley aplicable en forma concre-- ta a este tipo de empresas, ni a nivel interno ni interna- cional. Las Empresas Multinacionales se han tipificado ba- jo algún convenio o acuerdo intergubernamental, pero gene- ralmente se encuentran bajo un régimen en donde no hay -- ley aplicable en forma concreta: existen algunos tratados formados por aquellos países en donde toman en cuenta a - las empresas Multinacionales que tienen su campo de ac- ción en una porción territorial: tal es el caso de la --- ALALC, Pacto de Cartagena, Pacto Andino, etc. Aún en las- Empresas Internacionales al encontrarse bajo tratado In-- ternacional, el derecho aplicable se deberá estudiar en--

(11) Srensen. Manual de Derecho Internacional Público. F.C. E.

forma particular en base a su constitución, ya que el derecho aplicable a estas empresas ofrece mucha diferencia entre sí, pues éste régimen jurídico no se toma en cuenta en forma conjunta, aparte de que las Empresas Multinacionales no pueden formar precedentes jurídicos comparables entre ellos, en donde se pueda establecer una deducción jurídica, y al mismo tiempo no se puede llevar a cabo una legislación independiente, ya que el campo de acción es múltiple y se crearían varios problemas económicos que se involucran en su funcionamiento. El régimen jurídico que la Empresa Multinacional sigue, generalmente es el señalado en los estatutos constitutivos y con apoyo en la ley nacional del país en donde llevan a cabo sus actividades.

Desde el punto de vista jurídico, una Empresa Internacional se constituye como una Sociedad Anónima en un ambiente especial de actividades, y de acuerdo con la ley del país en donde se constituye; sin embargo pueden actuar en otros países como sociedades extranjeras, o constituyendo sociedades de derecho nacional, pero jamás bajo un régimen jurídico internacional aplicable en forma directa, puesto que cualquier empresa constituida legalmente, adopta la forma jurídica prevista en el país en donde se constituye. En otro régimen jurídico esta sociedad actuará como sociedad o empresa extranjera, según como lo determine la ley nacional del país anfitrión.

XVIII. CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Debido a las múltiples actividades de las Empresas Multinacionales es difícil hacer una clasificación --

que pueda tener una aceptación satisfactoria, ya que no se puede contar con elementos suficientes para pensar en una distinción tomando en cuenta las actividades comerciales solamente.

Basándonos en que las Empresas Multinacionales-- se encuentran regidas por derecho nacional del país en -- donde llevan a cabo sus actividades así como su naturaleza, que son los elementos que nos pueden proporcionar medios de distinción, las clasificamos en: Públicas, Privadas y Mixtas, esto es: que tomamos en cuenta la naturaleza de propiedad, o sea que una Empresa Multinacional es -- pública, cuando su constitución se lleva a cabo por intereses estatales de un determinado país, así mismo pueden ser creadas por organizaciones intergubernamentales de--- dos o más Estados.

Por el contrario, una Empresa Multinacional es -- privada, debido a que se constituye bajo el derecho privado del Estado en donde se encuentra la base de las decisiones generales para las filiales.

Las Empresas Multinacionales mixtas, son aquellas empresas que se constituyen por acciones suscritas -- por un Estado o más interviniendo empresas privadas como accionistas, en donde éstas tienen las mismas obligaciones y derechos que los Estados que intervienen en su constitución.

XIX. CONDICIONES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES ACTUALES.

En la actualidad las investigaciones sobre las --

inversiones extranjeras, ya sean directas o indirectas, y en lo respecta el otorgamiento de licencias para el uso de tecnología a países extranjeros por parte de los más desarrollados, han demostrado que la producción internacional, es más importante que el comercio; y sobre todo se adivina que el desarrollo de las investigaciones sobre la tecnología, y sus innovaciones, van a ser una fuente de tensión entre los países del mundo.

Esta proyección de producción que tienen las Empresas Multinacionales, hoy en día está basada en dos tipos de tensiones: Una es la legitimidad del poder, y la otra es el control empresarial ya sea frente a los países y en cada uno de ellos en donde operan estas Empresas Multinacionales.

Las condiciones de las Empresas Multinacionales son en la actualidad más favorables para sus objetivos, ya que han estado en búsqueda constante de los elementos que más poder les reditúan tanto internamente como en el extranjero, logrando formar con ellos un elemento de poder frente a los países que no cuentan con los medios esenciales de producción. Internacionalmente han adquirido mayor experiencia de organización y un desarrollo tecnológico basado en la programación de actividades productivas y políticas, ya sea frente a los Gobiernos como en los congresos políticos, o sea que van ejerciendo un poder de decisión. En cuanto a lo social, las empresas cuentan con medios masivos de publicidad que activan para el sometimiento de las personas a un estado de consumo, determinando los en lo que se debe de gastar.

En conclusión se puede decir que las condiciones de las Empresas Multinacionales son en la actualidad de-- poder, ya sea político, social y económico, puesto que -- pueden condicionar tanto a una nación como a los represen-- tantes gubernamentales, a los carritos de sus investiga-- ciones tecnológicas.

A). Diversos Tipos de Empresas Multinacionales.

En la actualidad existen varios tipos de Empre-- sas Multinacionales que tienen una diversidad de activida-- des y estructuras, de acuerdo a los propósitos para los -- cuales fueron constituidas. Existen desde empresas de pro-- ducción, prestación de servicios, explotación de materia-- les minerales, de ríos, de industrias, de navegación, de-- construcción, de investigación, de distribución, etc.

Las Empresas Multinacionales de producción son -- creadas para fomentar y desarrollar éstas, así como para-- promover la creación de empresas conjuntas.

Dentro de las empresas de prestación de servi -- cios, tenemos las de transporte, tanto aéreos como terreg-- tres y marítimos que son constituidas para la prestación-- de servicios así como para mejorar las rutas utilizadas-- por ellas, no sólo a los países contratantes ya que su -- actividad va más allá de los Estados que intervienen en -- su constitución.

En la explotación de minerales, en varias ocasiones los países en donde se encuentra algún mineral, no cuentan con los elementos necesarios para su procesamiento, en este caso se ven precisados a negociar la constitución de empresas que cuenten con la tecnología suficiente para tal efecto, dando como resultado el nacimiento de una Empresa Multinacional de explotación. Lo mismo en la explotación de ríos, ya que muchos de ellos necesitan cierto tipo de construcción para hacerlos navegables en donde los Estados contratantes se benefician con su navegación, al mismo tiempo se comprometen a solventar los gastos de operaciones y mantenimiento en lo que se refiere a su territorio, así mismo este mismo ejemplo nos muestra el tipo de empresas Multinacionales de navegación que aparte de la construcción y supervisión de las estructuras en los ríos para hacerlos navegables, lleva a cabo trabajos en proyección para el desarrollo de cuencas hidráulicas, construcción de carreteras nuevas y vías férreas.

Todas estas empresas se rigen de acuerdo a los lineamientos estimulados en los convenios elaborados por los Estados contratantes, así mismo de acuerdo a las leyes nacionales de los lugares en donde tengan su asiento.

B). Las Relaciones entre Empresas Multinacionales.

Las relaciones que existen entre las Empresas --

Multinacionales son de tino económico y político, ya que siempre tratan de obtener los mismos beneficios cualquiera que sea la actividad que éstas desarrollan, o sea que solamente existe una división de actividades entre los inversionistas extranjeros, a nivel de empresas o de inversión directa; entonces para tratar de no tener una competencia entre ellos. O sea que es una colaboración conjunta, puesto que las relaciones de producción, de no competencia, forman una gran extensión de productos en donde todas las empresas obtienen ganancias, y al mismo tiempo que las Empresas Multinacionales les están presentando -- una lucha conjunta a las empresas locales, imidiendo que éstas sean un rival de cuidado y que vengon adisminuirles el mercado. En este caso las Empresas Multinacionales están elaborando un plan de producción en donde cada una de ellas va a tomar lo que les corresponde de acuerdo a su actividad., o sea que la relación entre las Empresas Multinacionales son de protección conjunta permitiendo con esta protección una expansión cada día más acelerada a través de las filiales o sucursales, y al mismo tiempo unas con otras van teniendo relaciones comerciales, puesto que una empresa puede producir lo que a otra le es necesario, para complementar los productos que ésta saca al mercado. Lo mismo sucede en las políticas que van a adontar frente a los Gobiernos, este tiro de relaciones siempre irá encaminado a obtener los mejores beneficios en lo que se refiere a contribuciones e incentivos: en este caso todas las empresas adontan una política de defensa para su beneficio frente a las autoridades del país anfitrión. Se con

cluye que las relaciones entre Empresas Multinacionales-- siempre serán de mutua protección.

C). Principales diferencias estructurales entre las Empresas Multinacionales.

Las diferencias más importantes sobre la estructura de las Empresas Multinacionales radican en el papel que la casa matriz presenta frente a las filiales y sucursales, ya que la organización interna de cada una de las empresas, va acorde con las necesidades de administración, así que podemos decir que una estructuración multinacional que la hace diferente a otra, se encuentra en la formalidad de las filiales.

Así vemos que la principal diferencia estructural, la tenemos encunto a territorios en la forma de desempeñar la multinacionalidad, este fenómeno es visible-- en el tipo de empresas de Estados Unidos de Norteamérica, en donde la estructura de una empresa es de una característica formal, o sea que están diseñadas para que las filiales tengan más dependencia de la casa matriz, tanto en los lineamientos de producción económicos, como en la política que deben seguir en los países anfitriones, a diferencia de que las empresas de otros países en donde se puede decir que éstas son informales ya que las filiales se mueven con cierta autonomía y por lo mismo tienen sus propios lineamientos económicos y políticos internos, sin seguir en su totalidad lo que señala la casa matriz para su funcionamiento, mientras que las empresas norteamérica

nas tratan siempre de que las decisiones de la casa ma --
triz sean las que deben seguir sin permitir que alguna de
las filiales o sucursales se salgan de los lineamientos -
seguidos por las demás, a menos que la necesidad así lo -
señale, teniendo con esto un mejor control de los merca--
dos de los países anfitriones.

CAPITULO CUARTO

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES.XX. CONTRIBUCION DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES AL DESARROLLO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES.

Existen muchas opiniones respecto a que las Empresas Multinacionales son: entre otros, los de lograr -- una expansión a través del mundo para adquirir poder para su beneficio, aún cuando esto último tiene mucho de veracidad, también es cierto, que contribuyen a que muchos países aminoren sus necesidades económicas, sociales, políticas y culturales.

Al respecto podemos decir que con el avance de la tecnología han surgido grandes empresas que buscan nuevos campos para sus múltiples actividades, en donde al establecerse van a tener a su servicio a personas del país-anfitrión; con esto ayudan a solucionar en forma parcial un problema de desempleo, contribuyendo con el Gobierno -- llevar a cabo nuevos planes de producción, sobre todo con aquellos países en donde la explosión demográfica es alta y en donde hacen falta centros de trabajo.

Así mismo estos trabajadores que pasan a formar parte de la nueva empresa van adquiriendo una capacitación más especializada para poder desempeñar mejor su trabajo, experiencia que se transforma en un legado para las siguientes generaciones dando por resultado, la formación

de grupos cada vez más capacitados para coadyuvar con las empresas. Absorbiendo las empresas a gran parte de la gente para su servicio, la economía no se encuentra como antes de que se estableciera la misma en el país anfitrión, lo que trae como consecuencia más seguridad económica a la sociedad y sobre todo más confianza.

Respecto a la contribución de las Empresas Multinacionales a los problemas sociales del país anfitrión,-- podemos decir, que la sociedad va adquiriendo nuevas formas de comportamiento, pues las empresas siempre traen -- consigo nuevas costumbres que se extienden rápidamente entre la población, y sobre todo, con la tranquilidad de -- contar con un centro de trabajo ya no tendrán la presión de la necesidad, mejor dicho de una de las necesidades,-- que aún cuando no sea suficiente, sí se tiene más confianza, pues ven que las puertas están abiertas para otras em

presas o para la extensión de la existente, hacia otros lugares del mismo territorio, o sea que la población adquiere madurez y va teniendo una visión hacia el futuro,-- más productivo, puesto que no estará en una situación de conformismo ya que al ir teniendo una capacitación empresarial traerá como consecuencia la inquietud de buscar -- los medios para aplicar ésta, y centros donde pueda sacar le provecho a la capacitación, adquirida.

También vemos que las grandes empresas al establecerse en un país que ofrece campo a sus actividades,-- además de aportar centros de trabajo a la población, contribuyen a través de conferencias y simposios a la forma

ción de nuevos hábitos de comportamiento social, lo mismo que empresarial, ya que van despertando afición a través de éstas, por actividades a veces ajenas a las labores, pero siempre interesantes, y que redundan en beneficio tanto personal como familiar, obteniendo así nuevas formas de vida para la población y en cuanto a los conocimientos de la rara en la cual se desenvuelven dentro de la empresa, se ven aumentados por dichas conferencias.

En lo que se refiere a la política, vemos que -- contribuyen con métodos de normas de conducta tanto públicas como privadas, ya que los gobernantes al presentarse les una nueva actividad que tienen que normar como es el Comercio Internacional, deberán poseer una madurez de administración pública que les permita hacer leyes que vengán a conducir las actividades de las nuevas personas morales extranjeras que van naciendo a la luz pública, al mismo tiempo que ya se van haciendo nuevos planes políticos para el futuro.

Así mismo las Empresas Multinacionales contribuyen a la madurez de las instituciones políticas existentes en un país con las nuevas actividades que van a desarrollar en éste, además traen consigo experiencias de otros lugares que les han servido de anfitriones, lo que va a traer como consecuencia una comparación política, ya sea para su estudio o para su equinación, pero siempre se obtendrá algo de positivo.

En lo cultural la contribución que aportan se refiere, aparte de los nuevos hábitos de vida de los traba-

jadores y sus familias, van a introducir nuevos métodos de capacitación, como se dijo antes, lo mismo que de producción, así como también actividades deportivas, aparte de que se abrirán intercambios de actividades culturales con otros países por las relaciones que van naciendo con las instituciones extranjeras, ya sea a través de los gobiernos o de los empresarios directamente.

Siempre que nace una nueva empresa ya sea local o internacional, la población adquiere nuevas actitudes que le permiten tener una madurez en su vida, lo que le ayuda para que su comportamiento sea más productivo y mejorar su nivel de vida culturalmente como económicamente.

Cuando las empresas son de corte internacional, las condiciones de vida no sólo cambian en el lugar en donde se asienta ésta, sino que los países del mundo van a adquirir la madurez que traen consigo con el desarrollo de la tecnología y además de más confianza a la población mundial al ir teniendo contacto con las costumbres y las culturas del mundo en general. Así mismo el estatus social va adquiriendo nuevas formas de vida al ensanchar el campo del conocimiento, lo mismo que la condición económica se va haciendo más llevadera al contar con nuevos centros de trabajo, lo que termina con algunos problemas de desempleo en lugar determinado. Así mismo las empresas Multinacionales o cualquier Empresa Internacional, hace que los gobiernos ya no se encuentren tan alejados unos de otros, pues con éstas van teniendo contacto entre sí, lo que viene a ser benéfico a cualquier país, pues hay un-

intercambio de ideas y planes para hacer más agradable la vida pública y privada de un país, tanto social y económica, como culturalmente, o sea que se abren campos para todas las actividades de los países, ya sea a nivel público como privado.

A. El Desarrollo Mundial Económico.

La expansión de las Empresas Multinacionales generalmente alcanza todos los países del mundo, ya sea a través del establecimiento de filiales o por medio de el otorgamiento de permisis de uso de licencias para la explotación de marcas y patentes, pero siempre ayuda a que la economía de los países en donde operan, sea más aceptable internacionalmente; ya antes se estableció que varios países no cuentan con los centros de trabajo suficientes para terminar con el desempleo que origina el crecimiento demográfico, los países que tienen este problema son los primeros en abrir sus fronteras a las Empresas Internacionales para solventer en algo esta necesidad. Los países al tener en su territorio una Empresa Multinacional, no solamente obtienen los beneficios materiales, sino que estas empresas también contribuyen al desarrollo mundial, a través de la tecnología que dan a conocer en conferencias en donde extienden las investigaciones que han llevado a efecto en su afan de descubrir nuevos métodos de producción, así mismo se llevan a cabo intercambios comerciales de productos que muchos países no tienen, para que satisfagan sus necesidades. Lo mismo que la asistencia técnica para la producción a los países que no cuentan con los ele

mentos necesarios para el procesamiento de los recursos naturales explotables. Sobre todo estos fenómenos que hacen posible que la economía mundial tenga un balance, los gobiernos del mundo están pendientes de que no falte esta asistencia técnica. Es por eso que existen varios tipos de Empresas Multinacionales, pues tal parece que es el medio para que el mundo encuentre el camino para terminar con los problemas económicos existentes, ya sea permitiendo la expansión de este tipo de empresas o solicitando la tecnología necesaria y la asistencia antes mencionada.

Son pocos los países que no tienen influencia de Empresas Multinacionales en su territorio, es por eso que se observa la ayuda al desarrollo mundial económico.

B.-El Desarrollo Estatal Económico

Los países del mundo al contar con los beneficios que ofrece una empresa Multinacional tienen los elementos para hacerlas extensivas a todos los rincones de su territorio; esto es, que pueden gestionar la imposición de sus cursos en toda la nación o aplicar la tecnología en todas y cada una de las provincias que componen el país, así mismo pueden planear el establecimiento de filiales en lugares en donde se necesitan con más intensidad, sin que se sitúe en un solo lugar; esto es, que se lleve a cabo una distribución de la población para evitar la concentración en algunos lugares de los individuos. Las Empresas Multinacionales contribuyen al desarrollo estatal económico porque terminan con algunos problemas de desempleo como tan -

tas veces hemos señalado, y presenta nuevos planes de distribución y producción en un Estado determinado, lo que -- hace que los productos lleguen a todos los lugares de una nación, así mismo contribuye a que se lleve a cabo una distribución de la población y puede hacer extensiva la expansión interna de la empresa a través de sucursales de producción o de distribución de los productos.

c.-El Desarrollo Mundial y Estatal en la Cultura en la Técnica y en lo Jurídico.

En el mundo entero ha tenido gran importancia el crecimiento de las Empresas Multinacionales, las relaciones que tienen éstas con los continentes se han desarrollado -- con el Comercio Internacional y por la apertura de nuevos campos de acción en todos y cada uno de los países.

Con el establecimiento de una filial o sucursal de una empresa Multinacional se ha desarrollado el mundo -- así mismo cada uno de los países en forma individual en todas sus manifestaciones de desarrollo.

En lo que se refiere a la cultura podemos decir, que por las Empresas Multinacionales han surgido nuevos -- campos de investigación, no sólo a nivel científico, sino también cultural y académico.

En los centros de estudio académico se han creado nuevos métodos y programas de estudios para tener un amplio conocimiento de las estructuraciones, formación y funcionamiento de las Empresas Multinacionales, es tan grande el -- número de este tipo de empresas que hay en el mundo, que -- es necesario que estos programas de estudio se perfeccionen

no solo para conocer a las empresas, sino también para --- hacer crecer nuestro campo de conocimientos generales. Así mismo las relaciones internacionales que hacen a través de las grandes empresas hacen posible que se lleven a cabo in intercambios culturales entre países del mundo, ya sea a nivel estudiantil como de trabajadores a nivel deportivo.

En las investigaciones científicas el desarrollo que han dejado las Empresas Multinacionales a los países - del mundo es más visible. Primeramente los métodos de producción han mejorado de manera notable, ya que no son usados instrumentos manuales y gran número de hombres para elaborar los productos, sino que ya es la actividad productiva a base del manejo de máquinas y a través del uso de la electricidad y de la energía de combustible. Gracias a la técnica se tiene la seguridad de emprender una actividad - en el procesamiento de los recursos naturales, es por eso que muchos países ya pueden explotar yacimientos minerales o transformar otros productos naturales. La técnica ha ser vido para la utilización de la energía eléctrica, para pro gramar la producción de una empresa, la educación, la polí tica y la economía de un país. Los países que no tienen o no hacen uso de la técnica no se pueden contar entre los - países civilizados, pues ya ahora se tienen como demasiado atrasados en el desarrollo.

Referente a las normas de conducta, las Empresas Multinacionales han contribuido a la creación de nuevos có digos, aún cuando no se han encontrado los ordenamientos - jurídicos aplicables en forma concreta a este tipo de em -

presas: se han elaborado tratados Internacionales que nor-
man la vida pública y privada de un país en relación a otro
ya sea en las relaciones que se tengan directamente con las
empresas o que se deriven de las actividades de ellas.

En lo que se refiere a normas jurídicas externas
territorialmente, la actividad de las Empresas Multinacio-
nales se encuentran regidas por los tratados Internaciona-
les que se suscriben entre los países que tienen relaciones
entre sí y que abarcan cualquier rama del derecho.

Referente a las normas internas, estas son apli-
cables en el territorio, cuando se es anfitrión de una Em-
presa Internacional por el hecho de que no hay derecho a -
plicable en forma concreta. Sin embargo todo el tiempo es-
tán contribuyendo a mejorar el Derecho Internacional Públi-
co y el Derecho Internacional Privado.

XXI. TIPOLOGIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES CONTEMPORA- NEAS.

La tipología de las Empresas Multinacionales de-
be entenderse en base a la aportación financiera, aporta-
ción de tecnología y aportación de dirección, pues con es-
tas variantes se determina la territorialidad de la empre-
sa. Así mismo se conforma la naturaleza de la empresa, el-
hecho de que la dirección se encuentra asegurado en la ca-
sa matriz y que la multinacionalidad se basa en expresar la
relación de dirigentes y dirigidos.

En la casa matriz se desarrollan las políticas -
de distribución de los productos a las filiales o donde se

pretenda participar, sin que intervengan los países anfitriones en lo que se refiere a los intereses de ellos mismos. Este fenómeno existe cuando las empresas son independientes de cualquier grupo, en caso contrario; o sea, cuando una empresa sea miembro de un grupo, los países miembros intervienen en la planificación de las actividades de las Empresas Multinacionales en los países en donde operan.

Se debe señalar que las aportaciones de la tecnología en un momento dado puede contribuir al control de una empresa, ya que generalmente los países que carecen de avance tecnológico se encuentran sometidos a los países altamente desarrollados y que se encuentran en proceso de cambio.

Un país que aporta la tecnología, aún cuando esté en desventaja sobre el capital, puede influir en las direcciones de la empresa, ya que cuenta con el medio de presión más eficaz de diseñar la estrategia a la que se sujeta la empresa en las operaciones.

El control de decisiones también tiene un papel muy importante en la Empresa Multinacional, ya que el personal de dirección es escaso, la transferencia de tecnología requiere de adaptación de personal y adiestramiento, así como de organización.

Con la aportación financiera el control de dirección también puede inclinarse sobre el país que la lleva a efecto puesto que una empresa al constituirse descansa sobre las aportaciones económicas, mediante este fenómeno la

dirección en las decisiones generalmente corresponden a -- quien tiene la mayoría del capital de inversión sin tener en cuenta la aportación tecnológica y la de dirección.

Una sola de las variantes señaladas anteriormente no puede ser sujeto de la inclinación sobre la dirección -- de decisiones en la Empresa Multinacional. Tienen que conjugarse los tres fenómenos en la constitución empresarial -- para hacer una central de decisiones, estas variantes son:

- 1.- Aportación de capitales;
- 2.- Aportación de tecnología; y,
- 3.- Aportación de dirección.

Unos autores toman en cuenta elementos para la tipología, elementos que se pueden caracterizar como secundarios de los tres señalados y que pueden considerarse como fundamentales los que aparecen en la numeración arriba citada.

A.J.N. Judge en su estudio sobre las Empresas Multinacionales(1), considera los siguientes criterios:

a). Reparto del capital de la sociedad matriz entre accionistas de diversos países:

b). Mercados de valores nacionales en los que las acciones de la sociedad sean cotizadas;

c). Composición del Consejo de Administración;

d). Nacionalidad del personal de las empresas controladas por la sociedad matriz;

(1). Las Empresas Multinacionales y el Desarrollo. pag.85 pp 14.

e). Número de países en los que hay oficinas de ventas;

f). Número de países en los que hay factorías de productos;

g). Posible existencia de direcciones regionales que cubran uno o varios continentes o países;

h). Proporción de ingresos generados en la central o en las filiales;

i). Proporción de activos fijos controlados directamente por la sociedad matriz;

j).-Grado de independencia o dependencia de las filiales en relación a la empresa matriz;

k). Relaciones con organizaciones no gubernamentales;

l). Relaciones con organizaciones intergubernamentales.

Brooke y Rammers distinguen cuatro tipos de Empresas Multinacionales de acuerdo con un sistema de gestión(2)

1) Tipo A: Multinacionales en que el vínculo principal entre central y filiales son el de jefe y servidor.

2). Tipo B: firmas cuyo principal vínculo de relación es la división internacional que determina la asignación entre filiales.

(2). Ob Cit Pag 87. op13

3). Tipo C: firmas organizadas sobre la base de grupos productivos. En muchas ocasiones se producen comunicaciones entre central y subsidiarias:

4). Tipo D: Empresas que intentan convinar dirección por una división internacional y dirección por -- grupos de productos;

De acuerdo con sus funciones G Kraijenhf(3) ha establecido una tipología de Empresas Multinacionales comprendidas en grupos de cinco:

a). Empresas extractivas: desde siglos atrás -- algunas empresas buscaban materias primas en otros países preocupandose de la distribución a escala mundial;

b). Empresas basadas en el ciclo de producto, -- en casos en que la situación del mercado del producto en un país avanzado exige buscar mercados de exportación en base a la experiencia adquirida ya en el mercado nacional

c). Empresas basadas sobre sinergia, cuando des de el comienzo y para mejor organizarse y aumentar las -- ventas, se lleva a cabo un reparto internacional de actividades que ejercen recíprocamente una influencia favorable las unas sobre las otras.

d). Grupo de especialización interna, en los -- casos en que las diversas filiales de una empresa en los países distintos se especializan en una serie de componen tes que son luego unidos en un punto central jugado favo rable o en líneas de producción.

(3). Ibidem pp 19

e). Empresas con estrategia esencialmente financiera, en los casos en que se trate de compensar los riesgos asegurándose una repartición geográfica conveniente en que aproveche las ventajas de cada zona y haga disminuir los peligros de nacionalización.

XXII. DIVERSA LEGISLACION INTERNACIONAL PARA LA REGULACION DE LAS RELACIONES ENTRE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

La legislación que se aplica a las Empresas Multinacionales a nivel internacional, tomando en cuenta las actividades que éstas desarrollan en forma general en los diversos países en donde tienen ingerencia en el plano económico de acuerdo al ámbito espacial, es la siguiente:

Ambito	Legislación nacional del país sede;
I. Interno	Legislación nacional del país anfitrión.
Ambito	Acuerdo entre el país sede y el país receptor;
II. Bilateral	Acuerdo entre el país receptor y la empresa.
Ambito.	Tratado Internacional;
	Ley uniforme;
III. Multilateral	Ley Modelo
	Código de Conducta.

Legislación nacional del país sede.

Al aplicarse la legislación del país sede sobre las

empresas que actúan en forma extraterritorial, tiene un doble sentido, pues se encuentra surtiendo efectos más allá de su ámbito espacial, ya que se aplica tanto internamente como externamente cuando sus empresas llevan a cabo actividades más allá de sus fronteras. La aplicación legal posible sólo sería ejercida por los países donde una empresa tuviera su sede principal, y no por los países en donde opera alguna filial o sucursal. Así mismo este país puede imponer sanciones a las empresas solamente, sin que vulnere la soberanía de los países receptores de empresas extranjeras, pues este fenómeno traería consigo varios conflictos internacionales.

Legislación nacional del país receptor.

El régimen legal de las Empresas Multinacionales en el país receptor, así como su condición jurídica, se basa invariablemente en las leyes nacionales internas, estas leyes les atribuyen a las empresas todos los efectos que a las empresas nacionales constituidas de acuerdo a los ordenamientos jurídicos vigentes en el momento en que se lleva a cabo su constitución, la única diferencia de las empresas extranjeras con las nacionales; es que a las primeras se les puede restringir ciertos privilegios que se encuentran reservados a los ciudadanos nacionales, y estos privilegios se refieren a sectores económicos. generalmente estos sectores en manos extranjeras ponen en peligro la Soberanía nacional de un país en donde sólo tiene influencia el Estado. Es por eso que las Empresas Internacionales no tienen acceso a dichos sectores. Otra-

prohibición a las que se encuentran sometidas las Empresas Internacionales, es la monopolización del capital -- constitutivo de estas empresas que operan en el país receptor.

Ambito Bilateral

Acuerdo entre el país sede y el país receptor.

La legislación entre el país sede y el país receptor para la regulación de las Empresas Multinacionales que operan en ambos territorios, se aplica por cooperación de los dos; esto es, que existe un acuerdo entre el país sede de la empresa y el país receptor de la misma, este acuerdo soluciona parte de los conflictos existentes sobre la regulación de las Empresas Internacionales, pues existe una cooperación para dirimir controversias.

La cooperación mencionada se da aún cuando la casa matriz tenga filiales en varios países, ya que los respectivos países receptores pueden llevar a cabo con el país sede los convenios respectivos, para beneficio de ambos países.

Acuerdo entre el país receptor y la empresa.

Muchas Empresas Internacionales con el fin de evitar conflictos en los países receptores, sobre materia -- fiscal, sometiendo a jurisdicción interna o externa o -- aplicación de expropiaciones, antes de tomar la resolución de invertir en un país, llegan a un entendimiento sobre la aplicación de las leyes en las empresas, con este entendimiento, las empresas y los países receptores ya es

tán delimitando el campo de acción de las inversiones extranjeras.

Muchos países tienen la necesidad de las inversiones extranjeras y están en condiciones de negociar con -- las empresas que van a recibir, sobre las reglas que pueden otorgar y sobre garantías y privilegios que pueden -- ofrecer unos y otros.

Ambito Multilateral:

Tratados Internacionales.

Los tratados Internacionales como documentos que-- tienen el carácter de leyes que cumplen los requisitos de creación y protocolización, con los elementos que se pueden llamar más formales a nivel internacional.

Los Tratados sobre las actividades comerciales internacionales a nivel de empresa, pueden ser tanto a nivel mundial como regional, puesto que las actividades de las empresas muchas veces no son en forma universal, sino que se forman regiones comerciales para concertar la constitución de Empresas Multinacionales, así mismo hay empresas que aún cuando no forman parte de una determinada región tienen actividad en todo el mundo, por lo que es necesario que se regule por un tratado a nivel mundial no solamente dentro del Derecho Internacional Privado. Sobre todo para señalar el sometimiento de las empresas a tribunales específicos.

Ley Uniforme.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

La uniformidad de las leyes aplicables a las Empresas Multinacionales, constituye la unificación de derecho sustantivo de los países que son parte de las empresas, - su propósito se cumple al irse incorporando en todos los Estados siguiendo los procedimientos constitucionales internos de cada país, y sin sufrir modificaciones si no se establece por los Estados contratantes.

Esta unificación de las leyes es una especie de -- tratado, pues se encuentra sujeto a ratificación la uniformidad del derecho sustantivo de los países.

CAPITULO QUINTO

MEXICO ANTE LAS EMPRESAS COMERCIALES INTERNACIONALESXXIII. HISTORIA DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES EN MEXICO

En México la etapa de dominación económica por parte de las potencias mundiales se puede dividir en cuatro períodos:

El primero lo tenemos desde que se consumó la Independencia en 1821, hasta la caída de Maximiliano en 1867, el segundo abarca los cuarenta años siguientes hasta que se inicia la Revolución de 1910, el tercero corresponde al período de la lucha armada y las dos décadas siguientes hasta 1940, y el cuarto lo comprenden los siguientes cuarenta años.

El primer período se encuentra dominado por la lucha entre España, Francia, Inglaterra y los Estados Unidos de Norteamérica en su afán de extender sus dominios sobre el territorio mexicano, la acción utilizada por estas naciones es de tipo financiero, comercial y aún militar. Los Estados Unidos era el país más interesado en extender dichos dominios, ya que en esta etapa se encontraban en pleno proceso de crecimiento económico. Al consumarse la Independencia de México pugnan por lograr un tratado con nuestro país sobre amistad, comercio y navegación, sin embargo no les fué posible lograrlo porque Inglaterra se les anticipó obteniéndolo, por la razón de que era el país más adelantado en cuanto a capital se refiere y, por

lo mismo era también quien disponía de los medios suficientes en más alto porcentaje para la inversión extranjera, no sólo directa, sino también en títulos de deuda de gobiernos extranjeros. Es de este modo que las primeras inversiones extranjeras se originan en Londres en los años de 1824 y 1825, años en que se suscriben en Inglaterra empréstitos por siete millones de libras esterlinas, que equivalen a treinta y cinco millones de pesos mexicanos. La importancia de estas operaciones en relación del desarrollo de Inglaterra, es que el deseo de este país era el de penetrar en forma económica en México aprovechando las dificultades en que se encontraba éste por el inicio de la Independencia.

Con el reconocimiento de la Independencia de México en 1824, seguido por empréstitos ingleses se presentaban las condiciones propicias para la apertura de los mercados mexicanos para los productos ingleses, estos eran los objetivos que perseguía la Gran Bretaña, y en Abril de 1825 se firma el primer tratado comercial de nuestro país como Nación independiente, el "Tratado de Comercio, navegación y Amistad entre los Estados Unidos Mexicanos y su Majestad el Rey de Gran Bretaña e Irlanda".

Con este tratado de inversiones directas y créditos, la Gran Bretaña se convierte en el principal proveedor de México, así como el principal cliente de las exportaciones mexicanas. El instrumento más importante que usó Inglaterra sobre nuestro país, fué la "Deuda de Londres" que originó los empréstitos de 1824 y 1825.

EL PORFIRISMO

La historia de las Empresas Internacionales en México, propiamente nace en 1874 con la llegada de Porfirio Díaz a la presidencia, las grandes potencias del mundo toman un fuerte dominio en México en las actividades políticas y económicas.

En relación a las primeras inversiones en forma directa que se efectuaron en México, estas se llevaron a cabo con el apoyo de los altos funcionarios del gobierno mexicano, sin embargo fue la inversión extranjera indirecta la que tuvo más importancia en este período.

La fuerte expansión corresponde a finales del siglo pasado y principios del presente, a los Estados Unidos, así como a Inglaterra, Francia y España y en menor grado Alemania, pues se lanzan a la conquista de nuevos mercados y fuentes de materias primas.

En la época del porfirismo el papel de México ante las potencias de inversión, era de subordinación, y al mismo tiempo se registró en nuestro país un desarrollo de carácter mercantil, manifestado en varias formas: el uso de la Sociedad Anónima como forma de organización de empresas en la rama de la economía, lo mismo que en el desarrollo de instituciones de crédito como los bancos de emisión hipotecarios y de financiamiento comercial, minero, industrial y agrícola, asimismo en el desarrollo del comercio interno y externo y en la formación de grupos monopolistas que controlaban la actividad económica del país.

En 1910-11 existía en México un grupo que controlaba un capital de 1650 millones de pesos, este grupo tenía su base en las 170 sociedades más importantes del país conforme a sus capitales. La mayor de ellas eran los ferrocarriles de México, que tenían un capital de 460 millones de pesos, y la menor era la American Bank of Toronto con 100 millones de pesos.

Las inversiones más importantes se encontraban concentradas en las siguientes actividades: Ferrocarriles Minería y Bancos, quienes tenían la mayor parte del capital de las 170 empresas más importantes, ocupando los Ferrocarriles la de más importancia, pues por sí sola, contaba con el 40% del capital total mexicano.

El período comprendido entre 1910-1940 puede caracterizarse como de una intensa lucha del pueblo mexicano por lograr cambios estructurales, económicos, sociales y políticos para acelerar el progreso económico sobre bases democráticas y de independencia nacional, frente a las fuerzas internas que querían mantener un estancamiento y la externa representada por los Estados Unidos principalmente, porque se empeñaban en conservar y ampliar sus posiciones de dominio en México.

Al llegar a la presidencia el general Lázaro Cárdenas en 1934, económicamente nuestro país se encontraba en manos de los países que ejercían un monopolio en los recursos naturales e industriales, a pesar de que habían transcurrido más de tres lustros de la promulgación de la Constitución de 1917, en donde se señalaban los

ideales sobre la independencia económica de la Revolución Mexicana.

En 1935, los capitales extranjeros invertidos a través de filiales y sucursales en nuestro país, alcanzaban la suma de 3900 millones de pesos.

Las tres fuentes de energía fundamentales para el desarrollo económico: El Petróleo, la energía Eléctrica y el carbón mineral se encontraban bajo el control absoluto de empresas norteamericanas y europeas. La situación en cada una de ellas era la siguiente:

PETROLEO. Una compañía anglo-holandesa, la Royal Dutch, a través de la compañía Mexicana de Petróleo - "El Aguila" controlaba alrededor del 50% de la producción nacional y dos empresas norteamericanas: la Standar Oil de New Jersey, y la Sinclair Pierce, dominaban otro 35%.

ELECTRICIDAD. Dos grandes monopolios, uno de capital canadiense-europeo y el otro norteamericano, manejaban alrededor del 90% de la industria de generación de energía eléctrica del país. El primero era la "SOFINA", que operaba a través de la Cía Mexicana de Luz y Fuerza, el segundo era la American and Foreign Power.

CARBÓN MINERAL. La producción de carbón mineral se encontraba determinada por una empresa norteamericana, la American Smelting and Refining Co; esta corporación tenía bajo concesión los más importantes depósitos en el norte del país y era la única productora de coque.

XXIV. INFLUENCIA EN MÉXICO DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES.

Desde la consumación de la independencia hasta - nuestros días, los países que se consideraron como grandes po-
tencias han ejercido gran influencia en nuestro país. Uno - de los instrumentos principales, ha sido la inversión, so -
bre todo es uno de los instrumentos de penetración más efi-
caces para determinar el grado de desarrollo, así como el-
curso de la dependencia de México.

La influencia de la inversión extranjero en Méxi-
co es evidente en todas las actividades que se desarrollan-
ya sean internas como externas, pues con la llegada de las
empresas internacionales se efectúa un proceso en las mani-
festaciones sociales, económicas y políticas como se ha di-
cho antes.

En la economía ejercen su influencia, debido a --
que juegan un papel muy importante en la modificación de la
producción, cuando llegaron a México trajeron consigo técni-
cas modernas que permitieron elevar la cantidad y la cali-
dad de los productos, y por este hecho, las remuneraciones-
económicas eran más altas en las empresas internacionales -
que las percibidas en las empresas nacionales. Desde el mo-
mento de entrada de las inversiones extranjeras, se dá un -
cambio en las inovaciones de la tecnología y al mismo tiem-
po aparecen nuevas formas de producción y una variedad de -
líneas productivas.

La transición productiva en México con la moderni-
zación constante de la tecnología, trae como consecuencia -

que se sustituyan las exportaciones de algunos productos naturales, lo que hace que se busquen nuevos campos de inversión, pues las empresas internacionales van obteniendo poco a poco a las empresas nacionales, ya que no pueden -- competir éstas últimas en calidad ni cantidad con las primeras, resultando una concentración de capitales en manos extranjeras, obteniéndose así una expansión a nivel nacional. De este modo dentro del marco de desarrollo capitalistas las grandes potencias van convirtiéndose en dominadores, y nuestro país no es más que un subordinado a las grandes potencias de inversión internacional, y al mismo tiempo se desarrolla en una economía deformada con escaso beneficio industrial.

En este sentido, los instrumentos de subordinación más importantes son: las inversiones directas, los -- créditos y la sujeción comercial así como la tecnología -- puesto que cada uno de estos elementos constituye una forma de influencia en la actividad económica del país. La inversión extranjera indirecta fué la primera en introducirse -- en nuestro país a través de los empréstitos concertados con Londres en los años de 1824 y 1825, y debido a los grandes intereses que se impusieron sobre los préstamos, Inglaterra fué ejerciendo una influencia en la vida política y económica de México, puesto que se habrían nuevos mercados para la actividad comercial entre ésta nación y nuestra patria, pero teniendo los beneficios el país extranjero, y al mismo tiempo determinando al nuestro a sus conveniencias comerciales con la presión ejercida sobre los empréstitos otorga

dos. Asimismo coaccionaban en lo referente a la política, ya que se manifestaba de una manera proteccionista hacia las empresas de crédito que se encontraban dentro del territorio mexicano, y de las empresas comerciales que empezaban a llegar a través del intercambio comercial; en este período no solamente Inglaterra, sino también Francia, Estados Unidos y España por sus inversiones, ejercían presión en la administración pública del país siendo los monopolizadores de las empresas existentes de más importancia.

XXV. ACTITUD DE MEXICO ANTE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES EN SU TERRITORIO.

Cuando un país cuenta con los elementos suficientes para transformar los recursos naturales que posee, en artículos de consumo o susceptibles de llevarlos al comercio, es capaz de planear y programar la política a seguir para el bienestar de la población; así mismo cuando una nación es autosuficiente; tiene el poder de lograr una balanza en su economía frente a los países extranjeros, ya sea con la explotación directa de los recursos naturales, o mediante el intercambio comercial a través de exportaciones e importaciones de productos faltantes y sobrantes, en el interior y exterior.

México es un país que ha contado con los recursos naturales a gran escala, pero a través de la historia no hemos dado cuenta que no se han tenido los elementos suficientes para hacerlos consumibles o comerciables, y sobre todo la explosión demográfica ha venido a influir para que

no se tengan los beneficios que estos recursos podrían tener a la nación: lo que ha hecho necesario que se permita la entrada al país de inversiones extranjeras que han buscado una expansión en los países que han encontrado propicios para sus objetivos, ya sea porque son poseedores de mercados suficientes para los productos extranjeros o porque cuentan con recursos que no pueden explotar con elementos propios.

Desde el siglo pasado las inversiones extranjeras llegaron a México por ser un país que necesitaba de ellos; primero fueron inversiones indirectas las que llegaron, - después fué necesario que se solicitaran a través de tratados internacionales, intercambios comerciales con otros países que tenían interés de invertir en México.

Por un lado la necesidad de la explotación de los recursos naturales que se tenían y el servicio de transporte, que en concreto eran el petróleo y los ferrocarriles - los que tenían importancia internacional, permitió que llegaran al país inversionistas de otros lados a sacar provecho de nuestros elementos susceptibles de comercio.

En cuanto al petróleo se desconocían las técnicas de transformación para hacerlo explotable económicamente, y en lo que se refiere a los servicios de transporte de los ferrocarriles puede ser que se careciera de los medios económicos suficientes para su extensión. Es de este modo como las inversiones directas lograron un comodo en México, y alcanzaron una importancia considerable hasta conseguir que nuestro país tuviere una dependencia sobre las inversiones extranjeras ya que determinaban toda actividad en la vida -

del territorio mexicano. Primero porque era una cosa necesaria la inversión extranjera, pues la necesidad se iba reduciendo con la ayuda que ésta traía a la población a través de las actividades productivas y comerciales que la inversión lleva a cabo, al mismo tiempo que se iban modernizando los métodos de producción.

En segundo lugar las empresas internacionales ejercían una influencia en la vida política del país al lograr protección de los gobernantes y obtener beneficios de sus actividades, tales como los incentivos tributarios y bajas tarifas arancelarias en operaciones aduanales.

Debido a las necesidades que se han tenido de capitales extranjeros, y a la carencia de tecnología suficiente, lo mismo que a la explosión demográfica, el papel de México ante las empresas extranjeras que se encuentran en el país, ha sido de dependencia y de subordinación, -- tanto social como económica y políticamente. En lo social han ejercido una doble influencia, pues se ha sufrido un cambio positivo y otro negativo; el primero se ha dado en el concepto de que se ha madurado en el terreno educacional y de capacitación, para obtener mayores beneficios -- dentro del campo de labores, pues el individuo tiene una visión más clara sobre los problemas del mundo. En el sentido negativo, la sociedad se encuentra determinada sobre lo que va a consumir, haciendo de los individuos entes puramente económicos al no tener libertad de consumo de consumo, debido a las técnicas publicitarias que las empresas extranjeras traen consigo.

En lo económico el país se encuentra subordinado a los caprichos de los capitales extranjeros por el problema del desempleo que impera en el país, pues en caso de que se llevara a cabo una salida de empresas extranjeras, sobrevendría un caos económico, así mismo la falta de tecnología y recursos agrícolas, traería como consecuencia un desequilibrio en todo el país con resultados lógicamente fatales.

En lo político sucede que las autoridades públicas se tienen que subordinar ante las empresas extranjeras, ya que ejercen una presión para obtener beneficios sociales para la población en general, evitando así fuga de capitales hacia los países de origen, o hacia otros lugares que ofrezcan beneficios a las inversiones extranjeras.

- a). Empresas Transnacionales;
- b). Empresas Multinacionales.

Cualesquiera la denominación de las empresas extranjeras, la influencia que ejercen en nuestro país es idéntica, ya que los objetivos que persiguen son obviamente en beneficio propio, tratando siempre de obtener un aumento en sus capitales así como lograr una expansión a todos los rincones del territorio para abarcar los mercados y los centros, de materia prima.

En concreto se puede decir que tanto las Empresas Transnacionales como las Multinacionales juegan un papel

idéntico dentro de la producción mexicana en que se refiere a los beneficios que buscan, Al mismo tiempo debido a la complejidad de su constitución, las características de cada una, de este tipo de empresas que es la que tenemos enfrente, solamente se les conoce como Empresas Internacionales o se les da el carácter de Empresas Transnacionales.

XXVI. BENEFICIOS ECONOMICOS Y SOCIALES QUE DEJAN LAS EMPRESAS INTERNACIONALES EN MEXICO.

Las Empresas Internacionales al lograr su expansión en los países que tienen necesidad de las inversiones extranjeras, van obteniendo un monopolio sobre los mercados, lo que hace posible que cuenten con una variedad en la producción industrial, lo mismo que con nuevas líneas de elementos para invadir nuevos mercados, acordes con las necesidades de la población de un determinado lugar y sobre todo, viendo los intereses de la empresa.

Al invadir los nuevos campos mercantiles, las empresas internacionales dejan algunos beneficios a los países que tienen el carácter de anfitriones. En México son varios los beneficios que traen las inversiones extranjeras, ya que no dejan de tener importancia sobre la vida económica y social en el país. Desde que se consumó la independencia de México, el país ha vivido una serie de privaciones políticas, sociales y económicas, sintiéndose una gran necesidad de abrir las fronteras a las inversiones extranjeras, para obtener una mejoría en las necesida

des propias de un país que empieza a tener importancia--- en la vida política del mundo.

La necesidad más grande a la que se enfrenta nuestro país, ha sido siempre la falta de centros de trabajo para terminar en forma parcial con el desempleo que es consecuencia del crecimiento de la población; con la llegada de las Empresas Internacionales, esta necesidad ha encontrado hasta cierto punto solución, pues es un número considerable de elemento humano el que ocupan, ya sea en producción o en la terminación de productos empacados en otros lugares fuera de la frontera. Así mismo con las nuevas técnicas traídas por estas empresas se ha beneficiado en gran parte a nuestro país, ya que las empresas nacionales se ven en la necesidad de obtener los conocimientos necesarios en otros países para hacerles frente a las compañías extranjeras. Estos conocimientos también los pueden obtener de las mismas empresas extranjeras que operan en nuestro país a través de las autorizaciones para el uso de marcas y patentes, o mediante la compra de tecnología, ya que estos fenómenos son también los medios por los cuales las multitudes empresas extranjeras buscan su expansión. Fenómeno que es benéfico para el país, pues constituye un desarrollo continuo el que se adquiere con los conocimientos que llegan por estos medios.

La inversión extranjera indirecta también beneficia a un país anfitrión por el hecho de que a través de las empresas extranjeras de crédito se obtienen empréstitos que van a invertir en obras que son necesarias para

el desarrollo del país, aún cuando los intereses pueden ser altos, es una inversión a largo plazo sin tener que hacer un desembolso inmediato; estos empréstitos de alguna manera ayudan a que nuestro país pueda encontrar una balanza de pagos favorable a sus intereses, así mismo se obtienen beneficios en el sentido de que se puede lograr la apertura de nuevos centros nacionales de producción, así como la compra de tecnología y autorización para el uso de marcas y patentes para la explotación de recursos naturales, encontrándose nuestro país con los elementos necesarios para normar las necesidades elementales propias del crecimiento de la población.

Los beneficios sociales que dejan las empresas internacionales, se refieren a que la sociedad va adquiriendo una madurez, logrado por la convivencia de grupos dentro de la empresa, así mismo por la superación personal que va adquiriendo por la importancia de obtener un oficio que desarrollar dentro del centro de trabajo, y por el sentido de responsabilidad de desarrollar una mejor preparación que pueda ofrecerle mayores beneficios personales y familiares, tanto económicos como sociales. Así mismo en forma general, las empresas tenían la necesidad de ocupar personal mejor capacitado para obtener mayor rendimiento en la producción y debido a esta necesidad, se fueron creando algunos medios de comunicación, tanto con las empresas como con los mismos trabajadores, así mismo los medios educativos fueron sufriendo un cambio en los programas de enseñanza, debido a los nuevos campos de

investigación que se iban haciendo cada vez más importantes para la producción de una empresa y de un país dejando una capacitación técnica cada día mejor en la población, lo mismo en conocimientos sobre la cultura tanto interna como externa geográficamente hablando, ya que al ir creciendo los programas de enseñanza y de educación con la llegada de las empresas internacionales, se van conociendo las costumbres de otros países para poder lograr un plan de producción. En conclusión: podemos decir que los beneficios sociales que dejan las empresas internacionales en nuestro país, tienen su base en la capacitación empresarial de las personas y en la preparación educativa en lo que se refiere a la cultura obtenida en ferias industriales y en la preparación técnica y profesional de la población.

XXVII. LEGISLACION MEXICANA SOBRE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES.

NAJES.

"Se define a la inversión extranjera como aquella que realizan directamente las personas físicas y morales extranjeras y a la que se efectúa a través de sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero o controladas por extranjeros. Según este concepto, la nacionalidad de la inversión extranjera no se deriva de la nacionalidad de la persona titular del capital, sino de la producción del capital"(1)

(1). Carlos Arellano García. Derecho Internacional Privado. Edit. Porrúa, Hnos.

Las empresas extranjeras son una modalidad de las inversiones extranjeras, y por lo mismo al constituirse - en México, se dá el supuesto de que los propietarios de - estas empresas deben de encontrarse protegidos por las le - yes vigentes que rigen en nuestro país y que son suscepti - bles de conferir derechos y obligaciones a los ciudadanos y a cualquier persona que se encuentre dentro de territo - rio mexicano como lo señala la constitución de los Esta - dos Unidos Mexicanos. Es por eso que sobre toda inversión extranjera se aplican las leyes vigentes que rigen sobre - propiedad e inversión extranjera.

Las principales disposiciones que limitan la ac - tividad económica de los extranjeros, se hallan asentadas en la constitución de 1917, particularmente en el artícu - lo 27, que en su primer párrafo establece:

"La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional correspon - den originariamente a la nación, la cual ha tenido y tie - ne el derecho de transmitir el dominio de ellas a los par - ticulares constituyendo la propiedad privada".

La fracción I contiene la disposición de que sola - mente los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen el derecho de adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus accesorios. El Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siem - pre que convengan ante la Secretaría de Relaciones Exte -

riores en considerarse como nacionales respecto a dichos bienes y en no invocar por lo mismo la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquéllos; bajo la pena en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubieren adquirido en virtud del mismo. En una faja de cien kilometros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas.(2).

Esta disposición se apoya en la aplicación de -- la cláusula Calvo desarrollada por el diplomático y jurista consulto Carlos Calvo y que forma la base jurídica para los derechos y deberes que tienen los empresarios extranjeros que invierten en México.

"La teoría de Calvo encontró en México su expresión en el compromiso contractual asentado en el artículo 27, fracción I, de la Constitución de 1917 y que, de allí derivado, ha sido adoptado explícitamente en todo estatuto mexicano de sociedades mercantiles cuando los extranjeros son parte del mismo(3).

La fracción IV, establece lo siguiente: Las sociedades comerciales, por acciones, no podrán adquirir, poseer o administrar fincas rústicas. Las sociedades de es-

(2). Constitución Política de México, fracción I.

(3). A. Bohrisch. La Política Mexicana Sobre Inversiones extranjeras. El Colegio de México.

ta clase que se constituyan para explotar cualquier industria fabril, minera, petrolera, o para algún otro fin que no sea agrícola, podrán adquirir poseer o administrar terrenos únicamente en la extensión que sea estrictamente necesaria para los establecimientos o servicios de los objetos indicados, y que el Ejecutivo de la Unión, o de los Estados, fijarán en cada caso(4).

El decreto del 29 de junio de 1944 es la ley más importante para los extranjeros interesados en la creación de empresas en México. Fue promulgado por presidente Avila Camacho, quien ya en 1942 había sido dotado de facultades extraordinarias por una ley de emergencia.

Según este decreto, los extranjeros y las sociedades mexicanas en las que los extranjeros tengan participación deberán obtener permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores si desean comprar, controlar o adquirir la mayoría de acciones de sociedades dedicadas a actividades en el campo industrial, minero, comercial, así como agrícola y forestal. Tal permiso es también necesario para el otorgamiento de concesiones para la minería, utilización de las aguas o aprovechamiento de combustibles minerales y para la modificación de los estatutos de una sociedad y de la estructura de su capital, respecto a todas las empresas que tengan participación extranjera. El secretario de Relaciones Exteriores tiene facultades discretionales para negar, conceder o condicionar los permisos de referencia. Además los extranjeros, deberán comprobar-

(4). Constitución Política de México. Art. 27.

que su principal fuente de ingresos se halla en el territorio nacional y que su residencia se ha establecido en México. La Secretaría de Relaciones Exteriores puede, más aún, hacer depender el otorgamiento de cada permiso de requisito de que el ciudadano mexicano posea por lo menos - el 51% del capital total y de que esto sea verificable en cualquier momento, y que la mayoría de los socios administradores sean ciudadanos mexicanos. Puede también renunciarse a estas restricciones cuando los extranjeros instalen industrias que no existan en México.

La Ley General de Sociedades Mercantiles. En el artículo 251 regula a las sociedades extranjeras y dice:

ART. 251.- Las sociedades extranjeras sólo podrán ejercer el comercio desde su inscripción en el Registro.

Para que sean registradas se necesita:

I. Comprobar que se han constituido de acuerdo con las leyes del Estado del que sean nacionales, para lo cual se exhibirá copia auténtica del contrato social y de más documentos relativos a su constitución y un certificado de estar constituidas y autorizadas conforme a las leyes, expedido por el representante diplomático o consular que en dicho Estado tenga la República:

II. Que el contrato social y demás documentos constitutivos no sean contrarios a los preceptos del orden público establecidos por las leyes mexicanas;

III. Que se establezcan en la República o tengan

en ella alguna agencia o sucursal.

Las sociedades extranjeras estarán obligadas a publicar anualmente un balance general de la negociación, visado por un contador público titulado.

LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA.

Art 2.- Para los efectos de esta ley se considera inversión extranjera la que se realice por:

- I. Personas morales extranjeras;
- II.-Personas físicas extranjeras,
- III.- Unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica,
- Iv.- Empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero o en las que los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

La fracción I, del artículo 27 constitucional repite en el artículo 3 de la ley, y se refiere a la Clausula Calvo.

Art. 4.- Están reservadas de manera exclusiva al Estado las siguientes actividades:

- a) Petróleo y los demás hidrocarburos,
- b) Petróquímica básica,
- c) Explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear,
- d) Minería en los casos que se refiere la ley de la materia,
- e) Electricidad,

- f) Ferrocarriles,
- g) Comunicaciones telegráficas y radio telegráficas, y
- h) Las demás que fijen las leyes específicas.

Están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de exclusión de extranjeros, las siguientes actividades:

- a) Radio y televisión,
- b) Transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales,
- c) Transporte aéreo y marítimo nacionales,
- d) Explotación forestal,
- e) Distribución de gas, y
- f) Las demás que fijen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal.

Art. 5.- En las actividades o empresas que a continuación se indican, la inversión extranjera se admitirá en las siguientes proporciones de capital:

- a) Explotación y aprovechamiento de substancias-minerales:

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

nerales nacionales.

b) Productos secundarios de la industria petroquímica; 40%.

c) Fabricación de componentes de vehículos automotrices; 40%.

d) Las que señale las leyes especiales o las disposiciones reglamentarias que existe el ejecutivo federal.

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

Art. 7.- Los extranjeros, las sociedades extranjeras y las sociedades mexicanas que no tengan cláusula de exclusión de extranjeros no podrán adquirir el dominio directo sobre las tierras y aguas en una faja de 100 Km. a lo largo de las fronteras y de 50 en las playas.

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 podrán adquirir el dominio sobre los bienes a que se refiere el párrafo anterior previo permiso de la S.R.E. y la celebración del convenio a que se refiere la fracción I del párrafo IV del artículo 27 Constitucional.

Art. 8.- Se requerirá la autorización de la Secre

taría que corresponde según la rama de actividades económicas de que se trate, cuando una o varias de las personas físicas o morales a que se refiere el artículo 2, en uno o varios actos o sucesión de actos, adquiriera o adquirieran más del 25% del capital o más del 49% de los activos fijos de una empresa. Se equiparará a la adquisición de activos, el arrendamiento de una empresa o de los activos esenciales para la explotación.

También deberán someterse a autorización los actos por medio de los cuales la administración de una empresa recaiga en inversionistas extranjeros o por los que la inversión extranjera tenga, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Las autorizaciones a que se refiere este artículo se otorgaran cuando ello sea conveniente para los intereses del país, previa resolución de la comisión nacional de inversiones extranjeras.

Serán nulos los actos que se realicen sin esta autorización.

Art. 9.- La Comisión de Inversiones Extranjeras podrá, en los casos que lo estime conveniente, otorgar un derecho de preferencia a inversionistas mexicanos para efectuar las adquisiciones a que se refiere el Artículo anterior.

Este derecho de preferencia se otorgará por un plazo no mayor de 90 días a partir de la fecha en que se den a conocer las bases de la oferta. Este plazo podrá pro

rrogarse hasta por 90 Días más, a solicitud de parte interesada.

Art. 10.-La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras tomará las medidas que juzgue convenientes para promover la adquisición por parte de mexicanos, del capital o de los activos fijos puestos en venta de empresas establecidas en el país.

Art. 11.-Se crea la Comisión Nacional de Inversionistas extranjeros que estará integrada por los titulares de la Secretaría de Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Patrimonio Nacional, Comercio, Trabajo y Previsión Social y de la Presidencia. Serán suplentes de los respectivos titulares, los subsecretarios que cada uno de ellos designen.

Art. 12.- La Comisión Nacional de Inversionistas Extranjeros tendrá las siguientes atribuciones;

I. Resolver, en los términos del artículo de esta ley, sobre el aumento o disminución del porcentaje en que podrá participar la inversión extranjera en las diversas áreas geográficas o de actividad económica del país, cuando existan disposiciones legales o reglamentarias que exijan un porcentaje determinado y fijar las condiciones conforme a las cuales se recibirá dicha inversión;

II. Resolver sobre los porcentajes y condiciones conforme a los cuales se recibirá la inversión extranjera en aquellos casos concretos que, por las circunstancias particulares que en ellos concurren, ameriten un tratamient

to especial;

III. Resolver sobre la inversión extranjera que se pretende efectuar en empresas establecidas o por establecerse en México, o en nuevos campos de productos:

IV. Resolver sobre la participación de la inversión extranjera existente en México, en nuevos campos de actividad económica o nuevos campos de productos;

V. Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversiones extranjeras para las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados, empresas de participación estatal, instituciones fiduciarias de los fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal o por los gobiernos de las entidades federativas y por la Comisión Nacional de Valores.

VI. Establecer los criterios y requisitos para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversiones extranjeras:

VII. Coordinar la acción de las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados y empresas de participación estatal para el cumplimiento de sus atribuciones en materia de inversiones extranjeras;

VIII. Someter a la consideración del Ejecutivo Federal proyectos legislativos y reglamentarios así como medidas administrativas en materia de inversiones extranjeras:

y .

IX. Las demás que le otorgue esta ley.

Art. 11.- Para determinar la conveniencia de autorizar la inversión extranjera y fijar los porcentajes y condiciones conforme a los cuales se regirá, la comisión tomará en cuenta los siguientes criterios y características de la inversión:

I. Ser suplementaria de la nacional;

II. No desplazar a empresas nacionales que estén operando satisfactoriamente ni dirigirse a campos adecuadamente cubiertos por ellas;

III. Sus efectos positivos sobre la balanza de pagos y, en particular, sobre el incremento de las exportaciones;

IV. Sus efectos sobre el empleo, atendiendo al nivel de ocupaciones que genere y la remuneración de la mano de obra;

V. La ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana;

VI. La incorporación de insumos y componentes nacionales en la elaboración de esos productos;

VII. La medida en que financien sus operaciones con recursos del exterior;

VIII. La diversificación de las fuentes de inversión y la necesidad de impulsar la integración regional y subregional en el área latinoamericana;

IX. Su contribución al desenvolvimiento de las zonas o regiones de menor desarrollo económico relativo;

X. No ocupar posiciones monopolísticas en el -

mercado nacional;

XI. La estructura de capital de la rama de actividades económicas de que se trate;

XII. El aporte tecnológico y su contribución a la investigación y desarrollo de la tecnología en el país;

XIII. Sus efectos sobre el nivel de precios y la calidad de la producción;

XIV. Preservar los valores sociales y culturales del país;

XV. La importancia de la actividad de que se trate, dentro de la economía nacional;

XVI. La identificación del inversionista extranjero con los intereses del país y su vinculación con centros de decisión económicas del exterior; y

XVI. En general, la medida en que coadyuve al logro de los objetivos y se apege a la política de desarrollo nacional.

Art. 18.-En los términos de la fracción I del Artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y de su ley orgánica, se faculta a la Secretaría de Relaciones Exteriores para que autorice en cada caso la conveniencia de conceder a las instituciones de crédito permisos para adquirir como fiduciarias el dominio de bienes inmuebles destinados a la realización de actividades industriales y turísticas en la faja de 100 Km. a lo largo de las fronteras o en la zona de 50 Km. a lo largo de las playas del país, siempre que el objeto de la adquisición sea el de permitir la utilización y el aprove

chamiento de dichos bienes a los fideicomisarios, sin -- constituir derechos reales sobre ellos, pudiendo emitir -- para estos fines certificados de participación inmobiliarios, nominativos y no amortizables.

Art. 19.-La Secretaria de Relaciones Exteriores - resolvera sobre la constitucion de los fideicomisos a que se refiere el articulo anterior, considerando los aspectos economicos y sociales que implique la realizacion de estas operaciones. La Comision Nacional de Inversiones Extranjeras fijara los criterios y procedimientos conforme a los cuales se resolveran estas solicitudes.

Art. 20.-La duracion de los fideicomisos a que este capitulo se refiere, en ningun caso excedera de 30 años. La institucion fiduciaria conservara siempre la propiedad de los inmuebles; tendra la facultad de arrendarlos por plazos no superiores a 10 años y a la extincion del -- fideicomiso podra transmitir la propiedad a personas legalmente capacitadas para adquirirla.

Art. 23.-Se crea el Registro Nacional de Inversion extranjeras en el que deberan inscribirse:

I. Las personas fisicas o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por esta ley;

II. Las sociedades mexicanas en cuyo capital participan las personas a que se refiere el articulo 2 de esta ley.

III. Los fideicomisos en que participen extranjeros y cuyo objeto sea la realizacion de actos regulados -

por esta ley.

IV. Los títulos representativos de capital que sean propiedad de extranjeros o estén dados en garantía a favor de éstos y sus transmisiones, y

V. Las resoluciones que dicte la comisión.

El reglamento determinará la organización del Registro y establecerá la forma y términos en que deberá proporcionarse la información.

CONCLUSIONES

1.- El comercio nace, al llevarse a cabo el trueque de los sobrantes de los frutos que el hombre recolectaba para satisfacer sus necesidades elementales, así como también con los sobrantes de los artículos manuales -- que elaboraba familiarmente.

2.- Las primeras manifestaciones comerciales se llevaron a cabo en forma local y, conforme se satisfacían las necesidades internas, se fué haciendo imperativo -- encontrar mercado más allá de las propias tribus dando -- por resultado que de ésta forma se iniciara el comercio -- internacional.

3.- La actividad comercial a nivel extrazonal, originó la necesidad de contar con establecimientos en donde poder expender las mercancías en pueblos vecinos, sobre todo, para evitarse los gastos que ocasionaban los -- viajes constantes para llevar sus productos a los consumi -- dores que se encontraban en estos pueblos.

4.- Al realizarse el comercio en forma extrazonal a través de los mencionados establecimientos, se fué gestionando la producción de los artículos comerciales de -- más consumo, para aprovechar la materia prima en sus mis -- mos lugares de origen, dando por resultado el nacimiento -- de la empresa internacional.

5.- Los empresarios a nivel internacional inva -- dieron cada vez más territorio y debido a ese crecimiento, fueron convirtiéndose en un peligro para la soberanía de --

los Estados, pues también en esta forma una enorme influencia en los negocios a nivel internacional, a través del mundo político manejado por ellos.

6.- Para aumentar su fuerza sobre los Estados, -- así como para evitar la competencia de otras empresas, -- las principales sociedades se han unido más, mediante información circulante entre ellas que trata sobre producción y precios, han hecho que muchas empresas localistas desaparecieran o se fusionen con las internacionales, extendiendo en esta forma más su campo de acción.

7.- Al llegar a establecerse en un lugar, las Empresas Internacionales se ven sometiendo al régimen legal del país donde operan. En los últimos tiempos se ha tratado de hacer una ley que regule a nivel internacional a -- las Empresas Internacionales, sin embargo sólo existen -- planes de observancia empresarial pero sin que lleguen a ser cumplidos, pues sólo son ordenamientos de buena conducta que las Empresas Internacionales no cumplen: sobre todo porque no existe quien las obligue a cumplir.

8.- Con apoyo en la conclusión anterior, considero que es importante que los organismos internacionales, -- deban de preocuparse porque exista una ley aplicable a -- las empresas internacionales y, no dejar su regulación a las leyes de cada país. Sobre todo, considero que es indispensable e inaplazable que exista un organismo que pueda obligar a las Empresas Internacionales a que se sometan a una Ley Internacional, éste bien podría estar comprendido dentro de la ONU.

9.- En México desde la consumación de la Independencia, los países más desarrollados han ejercido una gran influencia en todas las manifestaciones, ya sea mediante la inversión indirecta y directa sin que sean observadas las leyes en su totalidad aplicables a la inversión extranjera.

10.- El Art. 27 Constitucional es específico cuando se refiere a los bienes que se encuentran reservados a la Nación en cuanto a su explotación se refiere. La Ley para promover la inversión Mexicana y regular las inversiones extranjeras, señala cuales son los porcentajes que se deban incluir en algunas concesiones de producción, -- sin señalar el número de empresas que deban aceptar inversiones extranjeras, por lo que es importante que haya un número importante, que sea tope, de Empresas Internacionales en el país.

11.- Considerando la conclusión anterior es necesario que las autoridades gubernamentales vigilen más a las Empresas Internacionales con el fin de hacer cumplir las leyes sobre inversiones extranjeras para evitar que la producción sea monopolizada por los extranjeros, y sobre todo para motivar a los inversionistas nacionales.

12.- Con base en las dos últimas conclusiones veo que es indispensable que se garantice la observancia de las disposiciones contenidas en las fracciones IX y XII, de la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la inversión extranjera, para evitar que se centralicen las Empresas Internacionales en un solo lugar, así mismo-

BIBLIOGRAFIA

1. Arellano Terrafía, Carlos. Derecho Internacional Privado.
2. Barceló R. Victor Manuel. Las Corporaciones Multinacionales en Países del Tercer Mundo.
3. Bitar, Sergio. Corporaciones Multinacionales y Autonomía Nacional.
4. Bohrisch, A. La Política Mexicana sobre Inversiones Extranjeras.
5. Ceceña, José Luis. México en la Orbits Imperial.
6. Código de Comercio. México 1979.
7. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
8. D'Estefano, Miguel A. Derecho Internacional Público.
9. Fernández Serna, Gabino. Monopolios Transnacionales y la Escuela Placionaria.
10. Gómez Granillo, Poises. Breve Historia de las Doctrinas Económicas.
11. Granell, Francisco. Las Empresas Multinacionales y el Desarrollo.
12. Herrerías, Armando. Historia del Pensamiento Económico.
13. Kaplan, Marcos. Corporaciones Públicas Multinacionales --
les Para el Desarrollo de la América Latina.
14. Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la
Inversión Extranjera. México, 1979.
15. Ley General de Sociedades Mercantiles. México, 1979.
16. Mantilla Molina, Roberto. Derecho Mercantil.
17. Martínez, Leodegario. El crecimiento de las Empresas
Transnacionales de E.U. en México.

18. Martínez, Leopoldo. El Estado y las Empresas Transnacionales.
19. Sepulveda, Bernardo. Las Empresas Transnacionales en México.
20. Sepulveda, Bernardo. La Estrategia de las Corporaciones Transnacionales y el Sistema Jurídico de los Estados.
21. Sepulveda, Cesar. Derecho Internacional Público.
22. Serra Puche, Jaime José. Las Corporaciones Multinacionales y los Grupos de Poder.
23. Sorensen, Max. Manual de Derecho Internacional Público.
24. Tugendhat, Christopher. Las Empresas Multinacionales.
25. Universidad de Guadalajara. Mesa Redonda sobre Empresas Multinacionales.

REVISTAS

1. Derecho de la Integración. Vol. No VI-11
2. Derecho de la Integración. Vol. VII. No 13 y 15.
3. Foro Internacional. Vol. XVII, No 1, México, 1976.
4. Investigación Económica. Vol. XXXI, No 124, México, 1972
5. Lecturas Jurídicas. No 59, CHH. 1976.
6. Nueva Sociedad. No 19/20, Costa Rica, 1975.
7. Revista de Derecho Público. Universidad de Chile, no 8 1975.
8. Revista del Centro de Relaciones Internacionales. UNAM. 1975.
9. Revista del Colegio de Abogados del Uruguay. tomo 9, Nos. 3-4
10. Universidades. No 54, México, 1976.