

674
24



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

LA REGULACION DEL COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICANO.



FACULTAD DE DERECHO
SECRETARIA ACADÉMICA
CARRERAS DE DERECHO

T E S I S

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

IGNACIO QUINTERO TORRES



FALLA DE ORIGEN



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.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

1.- Definición de Organismo Internacional.

La palabra internacional procede etimológicamente de los términos LATINOS-INTER- y NATIO-ONIS (nación,) que significan "entre Naciones".

Desde el punto de vista jurídico aplicase el vocablo a las relaciones de unos estados con otros, y a las existentes entre ciudadanos de diferentes estados, así como el conjunto de normas que regulan unas y otras. En el primer caso, esas relaciones y Normas constituyen la materia del llamado Derecho Internacional Público, y en el segundo, la del Derecho Internacional Privado.

En un sentido usual se usa habitualmente el término INTERNACIONAL en relación con los derechos Internacionales Público y Privado, que se refieren a las materias que respectivamente hemos expuesto al ocuparnos de la etimología de la palabra. Pero también se usa con mucha frecuencia en el campo de lo social, verbigracia, en relación con la Asociación fundada en el año de 1864 por Carlos Marx.

El derecho Internacional es el conjunto de reglas que determinan las relaciones entre estados. En la Sociedad de Estados, las relaciones de éstos entre sí se someten a reglas convencionales y consuetudinarias. No obstante, esta Sociedad no está constituida en grupos y carece de autoridad común superior a los Estados. Las relaciones Jurídicas se elaboran por procedimientos convencionales y no existe fuera de

los estados ni Juez para decidir el derecho, ni brazo secular para aplicar sanciones. (1)

Sin embargo, una diferenciación de funciones empieza a vislumbrarse en provecho de ciertos órganos que ejercen un empujón de autoridad sobre los Estados. Las manifestaciones de esta tendencia son múltiples, primero, a través del desarrollo del arbitraje y de la Jurisdicción; los Estados confían a un tercero de su elección la misión de transigir a una diferencia, y a veces establecen a este tercero de un modo permanente, confiándole de antemano fallar ciertas categorías de Litigios.

Por otra parte los estados instituyen ciertos organismos encargados de tratar intereses comunes; tanto por la composición de estos organismos como por su modo de deliberar, una voluntad distinta a la de los Estados empieza a aparecer. Los poderes propios de estos organismos son con frecuencia limitados. Este movimiento está constituido por el desarrollo de lo que se llama Organización Internacional.

El nacimiento de un verdadero organismo internacional permanente se produce después de la guerra de 1914, con la creación de la sociedad de Naciones, que tenía como objetivo esencial el mandamiento de la Paz. Después del segundo conflicto mundial aparece la O.N.U. y múltiples organismos Internacionales de carácter económico, cultural y militar. En el mundo Internacional actual los intereses comunes de

(1) Rafael de Pina. Diccionario de Derecho Ed. 1977

(4)

los estados se han desarrollado considerablemente y esta situación es objeto de un vasto movimiento de conciencia colectiva, el desarrollo de los intereses comunes se debe, ante todo, al progreso material, a la rapidez de las comunicaciones y a la identidad que se efectúa hasta el corazón mismo de las masas en consecuencia indirecta de las guerras.

2.- Concepto de País en vías de desarrollo o Subdesarrollado.

Desde hace ya casi dos décadas, el problema del desarrollo y subdesarrollo constituye uno de los más frecuentes e importantes tópicos de discusión en los Foros Internacionales, su uso empezó a generalizarse o popularizarse en los años inmediatos posteriores a la -- segunda guerra mundial.

En el lenguaje usual y corriente se utilizan diversos términos como sinónimos para caracterizar un cierto tipo de naciones, esto es, países poco desarrollados, en vías de desarrollo, países pobres, países no industrializados, de producción primaria, países atazados y dependientes, del Tercer Mundo etc., (se hace la mención de que en el transcurso del presente trabajo nos ocuparemos del concepto de Tercer -- Mundo, por lo que substraemos del presente capítulo).

Todas las denominaciones antes transcritas -- resultan ser términos económicos imprecisos y vagos desde un punto de vista académico, por tener connotaciones distintas, pero que fácticamente nos dan a entender, grosso modo, la situación económico-política existente del país a que se haga referencia.

Como se podrá observar, cualquier denominación implica en principio sujeción de algo-alguien, a algo o alguien, o -- subordinación; ya que si se toma la nación país pobre frente al rico, necesariamente se alude al término riqueza, y a decir de JOHN STUART MILL, --

en su obra fundamental de 1948, "LA RIQUEZA ES EL INDICADOR DE LA PROSPERIDAD O DECADENCIA DE LAS NACIONES".

Otra concepción sería aquella de PAIS EN EVOLUCION, término eminentemente biológico, que implica necesariamente la secuencia natural de cambio, de mutación gradual y espontánea.

También se encuentra la concepción de crecimiento que en cierto modo se asimila al de evolución, y que éstos implican progreso en el sentido de acentuar la importancia fundamental de las innovaciones técnicas en el proceso de crecimiento.

En la actualidad hay tres enfoques del desarrollo, a saber:

A).- El desarrollo como crecimiento.-

La preocupación fundamental de esta teoría se centra sobre la influencia que tiene la inversión sobre el crecimiento del ingreso, el equilibrio dinámico y la ocupación, en consecuencia, indican una economía debe mantener una tasa creciente de inversión para evitar una tendencia al desempleo a largo plazo y debe alcanzar un nivel determinado para que la inversión en su crecimiento, posibilite adiciones de capacidad productiva e incrementos de la demanda efectiva coincidentes, de tal manera que no se produzcan presiones infraccionarias o deflacionarias.

B).- Esta teoría habla del subdesarrollo como etapa:

Esto es, utiliza un método inductivo, en - -

(7)

contra está la utilización del método deductivo de los que hablan del subdesarrollo como crecimiento, ya que nos indica que es concebido el subdesarrollo como una sucesión de etapas que se recorren desde la más primitiva o tradicional a la más moderna o desarrollada, pasando por varios niveles o estudios intermedios que tienen determinadas características.

C).- Teoría del desarrollo como un proceso de cambio estructural global.

Esta se basa en que, ya que en la actualidad siguen prevaleciendo aspectos esenciales del subdesarrollo tales como, dependencia externa desigualdad económica social y cultura, pocas oportunidades o preferencia respecto de a quien darlas, etc., se ha venido insistiendo en la necesidad de transformaciones profundas, de reformas estructurales, que permitan que el funcionamiento y expansión del sistema económico produzcan como resultado un proceso más dinámico y más justo, esto es, que el estado funciona como orientador, promotor, planificador.

Tesis que no ha tenido los resultados de ella esperados, incluso muchos países que han adoptado tal tesis, han tenido que reformarla por las graves consecuencias que ha traído, ya por intereses creados, ya por incapacidad administrativa gubernamental, ya por la poca o nula asistencia internacional.

Por lo que se ha podido leer hasta aquí, consideramos necesario mencionar la definición dada por Oswaldo Sunkel, en donde manifiesta que la problemática del subdesarrollo, consiste en

ese conjunto complejo e interrelacionado de fenómenos que se traducen y expresan en desigualdades flagrantes de riqueza, de pobreza, en estancamiento, en retraso respecto de otros, en potencialidades productivas desarrolladas, independencia económica, cultural, política y tecnológica (2).

Concepto que dista mucho de ser una definición precisa y rigurosa, esta noción viene a constituir algo así como un mínimo común denominador de las preocupaciones dominantes de la época en los países carentes de recursos de todo tipo o sin el aprovechamiento debido de las existentes, por lo tanto se puede manifestar que el problema fundamental del desarrollo de una estructura subdesarrollada aparece como la necesidad de superar su estado de dependencia, transformar su estructura para obtener una mayor capacidad autónoma de crecimiento y una reorientación de su sistema económico que permita satisfacer los objetivos de la respectiva sociedad, o mejor dicho, el desarrollo de una unidad política o geográfica nacional significa lograr una creciente eficacia en la manipulación creadora de su medio ambiente natural tecnológico, cultural y social, así como de sus relaciones con otras unidades políticas y sociales.

(2) Oswaldo Sunkel.- El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo.- Textos del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social.- Editorial Siglo XXI 9ª Edición.

3.- Entes que comercian los productos latinoamericanos.

Por lo que hemos podido apreciar, de las definiciones que se han descrito, ostenciblemente se denota que los países subdesarrollados se encuentran en sujeción a otros que se les puede denominar desarrollados; además es de hacerse notar que dicha dependencia se deriva de entre muchos factores, también a estos: nivel cultural bajo, producción en el campo casi nula, lo poco producido en el campo no transformado en productos elaborados como consecuencia de no tener infraestructura y tecnología adecuadas, la importación tecnológica que viene a sujeta al país que la realiza en virtud de los contratos que se concertan por la transferencia de la misma, deuda externa creciente en virtud de la dependencia todavía más acentuada del petróleo, enajenación política sin posibilidades de autodeterminación, etc.

Por lo tanto debemos manifestar que todos los factores antes mencionados, en algunos casos son propiciados, en otros surgen por inercia; lo importante a nuestro juicio no es saber como, donde, porque surgen, sino tratar de que no proliferen, no aumenten y como consecuencia que tiendan a disminuir; y para ser mucho más ostensible este débil llamamiento a unir esfuerzos y poner coto a tales situaciones, manifestamos que uno de los principales factores de dependencia político, social, cultural, económica en el mundo lo son las transnacionales; corporaciones creadas por los países fuertes, mismos que las alientan para seguir teniendo un

control hegemónico de los países subdesarrollados; esto es, a guisa de - ejemplo indicamos que tan solo en nuestro país no mas de diez corporaciones trasnacionales comercializan la mayoría de los productos nacionales, - tanto interna como externamente; léase GOOD YEAR OXO, NESTLE, CAMPBELLS, - COCA COLA, FORD MOTOR COMPANY, IBM, BAYER, DUNLOP PIRELLI etc.

Es por ello que los países subdesarrollados - han intentado con no muy buenos frutos oponer resistencia a tales intru- siones mediante algunos organismos internacionales. Aún más, han buscado - en las ya mencionadas corporaciones, algunas empresas que les han denomi- nado multinacionales a efecto de que se conviertan en una especie de tras- nacional con beneficios para los países integrantes de la empresa, por lo que en obvio de la secuencia lógica del presente trabajo, nos abstenemos - de abordar dicho tema para en el siguiente capítulo retomar esfuerzos y -- explicar ampliamente las ideas inciertas en este párrafo, en lo que respec- ta a las trasnacionales y las multinacionales.

11.- LA EMPRESA TRASNACIONAL Y LA EMPRESA MULTINACIONAL.

1.- De la Empresa Trasnacional.

1.1.- Naturaleza de la Empresa Trasnacional.

1.2.- La Empresa Trasnacional en el aspecto Jurídico.

1.3.- La Empresa Trasnacional en el aspecto Económico.

1.4.- La Empresa Trasnacional en el aspecto Político.

2.- DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

2.1.- Naturaleza de la Empresa Multinacional.

2.2.- La Empresa Multinacional en el aspecto Jurídico.

2.3.- La Empresa Multinacional en el aspecto Económico.

2.4.- La Empresa Multinacional en el aspecto Político.

II.- DE LA EMPRESA TRASNACIONAL Y DE LA EMPRESA MULTINACIONAL.

I.- DE LA EMPRESA TRASNACIONAL:

1.1. NATURALEZA DE LA EMPRESA TRASNACIONAL.

En principio diremos que JORGE EDUARDO NAVARRERE define a la Corporación Trasnacional como "Una Entidad cuyo capital es por lo general Propiedad de Inversionistas de un país avanzado y cuya actividad se desarrolla, practicamente y de hecho, a escala mundial.

Otro concepto que se puede dar es aquel que nos indica "Empresa Trasnacional, es una empresa propiedad total o mayoritaria de un país desarrollado que realiza actividades por otras partes del mundo a través de filiales o bien de subsidiarias que son también propiedad total o mayoritaria de la empresa matriz.

Como quiera que se le defina, siempre habrá factores idénticos, o que concurran, confluyan a toda definición, de donde se infiere, a nuestro parecer, que la naturaleza de las corporaciones - - trasnacionales la entendemos como aquella empresa matriz de compañías que abarcan mas de una nación, cuya realización de actividades se debe entender en el sentido más amplio posible, manifestándose en el control del uso de activos en otros países, no necesariamente bajo la forma de propiedad - mayoritaria

(13)

Dichas Transnacionales cuentan con sus filiales que se pueden dividir en dos términos, a saber:

A.- SUBSIDIARIAS.- O aquellas empresas filiales relacionadas con una empresa transnacional que es propiedad de más del cincuenta por ciento de su capital accionario.

B.- ASOCIADAS.- O filiales que bien su capital accionario depende en no menos del diez por ciento y no más del cincuenta por ciento de la transnacional, o bien cuando están relacionadas (léase SUJETAS) por un contrato de Transferencia de Tecnología.

1.2. LA EMPRESA TRASNACIONAL EN EL ASPECTO JURIDICO.

Como es bien sabido, el Derecho en muchas ocasiones para reglamentar determinadas situaciones tiene que recurrir a lo que se denomina "FICCION JURIDICA", situación que se da en la especie ya que para reglamentar la vida jurídica de las empresas, tuvo que recurrir a considerarlas personas de las llamadas "MORALES, JURIDICAS, CIVILES, COLECTIVAS, o INCORPORALES etc, mera cuestión de gustos.

En efecto, la persona Moral la define el -- insigne Maestro DE PINA () como una entidad formada para la realización de los fines colectivos y permanentes de los hombres, a la que el derecho objetivo reconoce capacidad para tener derechos y obligaciones (Castan).

Por otro lado el Título Segundo del Código Civil para el Distrito Federal, artículos 25 al 28, reglamentan a las - - personas Morales, estableciendo a las cuales se les considera como tales: También en la Ley General de Sociedades Mercantiles en algunos artículos tales como el segundo, quinto, sexto, nos indican el reconocimiento y - tratamiento que se les dá a las personas Jurídicas, también es menester hacer mención a los problemas que se presentan con la determinación de la Nacionalidad de las personas Jurídicas, ya que existen criterios muy res-

petables y con argumentos bastante convincentes; por lo que procedemos a describirles:

A.- Teorías Afirmativas.

B.- Teorías Negativas.

C.- Teorías Intermedias.

Dentro de las Teorías Afirmativas, la gran mayoría de los Autores admiten la idea de la nacionalidad de las personas morales.

Enrique Helguera (3) ve que dentro de las teorías afirmativas existen dos tendencias; una que identifica la Nacionalidad de las Sociedades a la de los individuos; y otra que aplica a las Sociedades Analógicamente el concepto de Nacionalidad de la persona Física adaptándolo a la naturaleza diferente de las personas Morales.

Dentro de esta segunda tendencia, Helguera menciona que al comparar la nacionalidad de los individuos con la circulación de una sociedad de un estado, encuentra ciertas similitudes o algunas diferencias pero llega a la conclusión de que existe una cierta analogía entre ambas que permite hablar de una nacionalidad de las Sociedades Mercantiles.

(3) Citado por Carlos Arellano García en su obra de Derecho Internacional Privado.- Pág. 230 y siguientes.

Concluye Helguera diciendo que: "Las Sociedades tienen una nacionalidad susceptible de ser determinada por medio de los diversos factores de conexión, según el criterio acogido, pero vinculadas desde su origen a la ley de su constitución, que aparte de conferirles la calificación de pertenencia a un estado, los sujeta para lo relativo al estatuto personal su funcionamiento y su capacidad, la reviste de los derechos y obligaciones que pueden invocar los nacionales (siempre que no sea contra la naturaleza de la persona jurídica). Desde el punto de vista jurídico estricto, no puede existir una sociedad comercial sin nacionalidad. La nacionalidad de una sociedad se pone de relieve en forma más ostensible cuando traspone las fronteras de su país y actúa en otras naciones que tienen distinto régimen jurídico en materia societaria pues se palpa claramente que está sometida a su ley nacional aunque debe acatar las normas de orden público y de protección a los terceros que la nación destinataria imponga a las sociedades extranjeras".

Por otra parte Jiménez Artiges Profesor de la Universidad de Barcelona al respecto nos indica:

A.- La nacionalidad es conveniente para regular su constitución funcionamiento y extinción, para el fin material -- que persiguen.

B.- La nacionalidad es necesaria para la -- protección extraterritorial a unos intereses que de otro modo, no podrían

defenderse.

Sánchez de Bustamante sintetiza que es indudable que una persona moral se vincula a un país y a un derecho, por lo tanto, esa persona moral ha obedecido a una ley determinada para su organización y régimen.

Dentro de las teorías negativas se hace resaltar al exponente más destacado que es HIBNEYET, que dice: "Las Sociedades no tienen nacionalidad, pues ésta es el vínculo político entre un individuo y un estado, el que no puede existir entre una sociedad y un estado, no es posible que dicho vínculo pueda existir entre una persona moral y un estado, pues perdería toda su significación. Cuando el estado determina quienes son sus nacionales, lo que realmente hace es un inventario -- "y finaliza diciendo que la verdadera nacionalidad, la única que existe, -- crea una relación de orden político entre un individuo y un estado.

Por su parte Jiménez Artigas, emite una opinión que no es meramente de tendencia negativa: "El reconocimiento de una nacionalidad de las personas morales aún admitidas por legislaciones internas de una mayoría de estados, se hayan lejos de una solución mundial -- uniforme, ya que existen países que se muestran contrarios a la aceptación de la nacionalidad de las sociedades mercantiles."

Para Antonio Linares Fleiras la nacionalidad no la tienen las corporaciones de carácter mercantil, o de otra índole, --

por que para él, la nacionalidad es la condición de una persona natural -- ligada a un estado por vínculos de lealtad espiritual; es un elemento meramente subjetivo, propio de cada individuo, y no es un elemento objetivo de definición; pero a la vez se le dá la razón porque el individuo que -- reúne los requisitos de doble nacionalidad por ser hijo de padres extranjeros, en territorio mexicano, cuando llega a la mayoría de edad, per se, -- escogerá la ciudadanía que prefiera y por lo tanto, aquí opera la lealtad espiritual. Es cuestión de puntos de vista.

Dentro de las teorías intermedias encontramos que se les clasifica basándose en que las sociedades tienen dos nacionalidades; una de derecho público y otra de derecho privado, y otras que -- restringen el concepto de nacionalidad.

Por su parte Escarra considera que las personas morales, a diferencia de las físicas, pueden poseer dos nacionalidades, una de derecho privado basada en la sede social y otra de derecho público, que tiene como base la necesidad de salvaguardar los intereses de -- la nación, y por lo tanto consagra la noción de control.

Rabel considera que tanto los que admiten -- como los que niegan, que las personas jurídicas puedan tener personalidad -- tienen razón y están erradas a la vez; argumenta que la nacionalidad de -- las sociedades no daña si la nacionalidad se limita a los propósitos de -- derecho público, y la define como la conexión de una corporación con --

otro país, mientras que por otra parte asevera que la lealtad hacia un estado, solo puede ser poseída por los individuos.

Loussouarn realiza un doble enfoque de la -- nacionalidad de los entes morales diciendo que para fijar el estatuto político de la sociedad, se puede hablar de una nacionalidad de las sociedades que se determina por la mayoría de los socios y los administradores, - mientras que en la materia del conflicto de leyes, este autor considera a la nacionalidad como una intriga y estima que hay que acudir al concepto - de domicilio para buscar la norma jurídica aplicable.

Procedemos ahora a citar al gran internac-- onalista Carlos Arellano García indicando los criterios que expone para po-- der determinar la nacionalidad de las sociedades:

1.- Criterio de la Autorización.- Este sis-- tema parte de la base de que la personalidad jurídica de una sociedad no - se integra en forma cabal hasta que recibe el espaldarazo estatal, mani-- festado en un acto administrativo de autorización, por lo que esa socie-- dad será nacional del país que ha otorgado esa autorización.

2.- Criterio de la nacionalidad de los fun-- dadores.- La voluntad de los particulares tendrá superior rango a la vo-- luntad estatal.

3.- Criterio de la Constitución.- Consiste - en determinar la nacionalidad de un ente moral por el territorio del país-

en el cual se constituye.

4.- Criterio de la nacionalidad de los Socios.- Las sociedades están integradas por personas físicas que tienen el carácter de socios. En este sistema, la nacionalidad de los socios proyecta y califica la nacionalidad de la sociedad.

5.- Criterio del lugar de explotación o del principal establecimiento.- De acuerdo con este sistema, la sociedad tendrá la nacionalidad del país donde tiene lugar la explotación.

6.- Criterio del domicilio social.- En este sistema la sociedad posee la nacionalidad del país de su domicilio social. En el domicilio social, el lugar en donde se administra el ente moral, -- donde deciden sus directores, el lugar donde se centralizan sus servicios.

Por otra parte, es menester mencionar el -- criterio a nuestro parecer acertado; de que una vez atribuida una determinada nacionalidad a la empresa, tomando en cuenta cualquiera de los -- criterios antes enumerados, el efecto jurídico tiene vital importancia, -- porque cuando se constituye e invierte capital, queda sujeta al imperio de la ley de la nacionalidad adquirida y el efecto posterior es que se -- nacionaliza ese capital invertido, por virtud de quedar sometido estrictamente al imperio de la ley de ese territorio. (4)

(4) Criterio sustentado por el Sr. Lic. Jorge Gaxiola Ramos en diversas pláticas y mesas redondas sostenidas con él.

El anterior criterio se basa en que en el año de 1934, con el propósito de evitar reclamaciones internacionales por la inversión de capitales en sociedades de nacionalidad territorial, en el congreso de Montevideo se aceptó en forma ponderante que, a las sociedades o personas jurídicas se les atribuyera una nacionalidad.

Como se puede observar, depende de la política económica que cada país tenga, para saber la reglamentación jurídica que se le da a la empresa trasnacional; advirtiéndose de todo lo antes -- visto que las corporaciones trasnacionales tratan de conjugar los factores alta rentabilidad y seguridad política imperante en el momento de invertir; como consecuencia de lo anterior es la seguridad en la inversión, estímulos fiscales que se concedan, etc., para que se decidan a invertir en el país conducente.

Se hace especial mención de que existen intentos de regular la conducta de las trasnacionales, y como ejemplo se da la sección V del programa de acción sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional (), en el cual se formulan las finalidades del Código de conducta internacional para las empresas trasnacionales, a saber:

() Resolución 3202, a/ 9559 (9 abril a 2 mayo de 1974).

A.- Impedir su injerencia en los asuntos internos de los países donde realizan operaciones y su colaboración con regímenes racistas y administraciones coloniales.

B.- Reglamentar sus actividades en los países huéspedes para eliminar prácticas comerciales restrictivas y para que sus actividades se ajusten a los planes a los objetivos nacionales de desarrollo en los países en desarrollo y, en este contexto facilitar en la medida necesaria, el exámen y la revisión de acuerdos concertados anteriormente.

C.- Lograr que esas empresas proporcionen asistencia, transferencia de tecnología y conocimientos de admisión y gestión a los países en desarrollo en condiciones equitativas y favorables.

D.- Reglamentar la repatriación de las utilidades que esas empresas obtengan en sus operaciones, teniendo en cuenta los intereses legítimos de las partes interesadas.

E.- Promover la reinversión de las utilidades de esas empresas en los países de desarrollo.

Como se infiere, la dificultad que existe para que pueda aprobarse un acuerdo general y fiscalizador de las empresas transnacionales, su complejidad, y las diferencias políticas y económicas de los estados en donde opera, hacen pensar en un éxito muy relativo, por no decir nulo, del mencionado acuerdo, agregándose por último que en mu-

chos casos los intereses no sanos de las empresas trasnacionales coinciden con los de su país de origen respecto del país en donde realizan operaciones.

1.3. LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN EL ASPECTO ECONOMICO.

México ofrece desde hace varios lustros una combinación de factores que proporciona estímulos decisivos al inversionista. El crecimiento sostenido de la economía mexicana en los últimos -- años es un primer elemento, se le agrega un índice de expansión demográfica altísimo, que aunque pueda acarrear consecuencias indeseables desde varios puntos de vista, contribuye en la medida en que crezca el ingreso medio a la ampliación de un mercado interno al que se incorpora gradualmente un mayor número de consumidores.

Una consideración más que pesa en el ánimo del empresario que desea instalarse en un país radica en la existencia de un sistema político que ha permanecido estable durante un período prolongado; en el caso de nuestro país se subsanan los temores aparecidos en el primer lustro de la década setenta ochenta con las medidas políticas, -- fiscales, financieras y demás seguidas en el siguiente lustro.

Por otro lado México importa patrones de -- producción y formas de consumo que representan la utilización de capital y tecnología propia de países donde esos recursos son abundantes y la -- mano de obra exigua; en cambio se ha dejado sin uso ni remuneración gran parte de la fuerza de trabajo, que en México existe en forma generosa. -- Dicho en otras palabras, en lugar de explotar el recurso que tiene en -- exceso, o sea la mano de obra otorgando prioridad al uso del factor tra--

bajo y recurriendo solo subsidiariamente a elementos todavía escasos (capital y tecnología) y sin gente capacitada para utilizarlos, a preferido moldear su sistema económico a imagen y semejanza de comunidades altamente desarrolladas.

En estas circunstancias, el proceso de crecimiento de la economía mexicana ha tenido muy baja capacidad para absorber mano de obra, en particular en la industria. Por otro lado en materia laboral diversas medidas de política económica, como son la estructura impositiva fuertemente recargada sobre las nóminas, las formas de financiamiento de la seguridad social y el programa para la vivienda obrera -- han encarecido el trabajo asalariado. Además debemos manifestar que en la medida en que sigamos sosteniendo las ideas de que se instaure la semana laboral de 40 horas, aumento de sueldos desmedidos por un lado, aumento de precios en escalada por otros, la espiral inflacionaria nunca va ser posible detenerla. Debemos sí, dignificar al trabajador, sin posturas demagógicas, darle un sueldo para que viva con decoro, pero que realmente desempeñe su labor, hacer que el pesado aparato burocrático despierte de ese letargo en el cual se ha dejado sumir pues no participa en absolutamente nada; de lo contrario los mexicanos nos estamos dejando convertir en meros especímenes vegetativos, indicando que la culpa de todo y por todo la tiene el gobierno, y que seguimos esperando el Maná del cielo y siempre inclinándonos por la ley del menor esfuerzo y más redituable.

Después de descargar algunas ideas "nocivas" manifestamos que el triunfo de la empresa trasnacional se debe, a -- nuestro entender, a que trabajan realmente para abrir un nuevo mercado, -- que se preocupan en ya no sostenerlo sino aumentarlo, que su finalidad o -- punto óptimo es tener el control absoluto del mercado en la línea o giro -- del que se ocupe, de que su personal lo tienen bastante bien remunerado -- y rígidamente vigilado para que rinda lo que se le está pagando por su -- trabajo, que les proporcionan estímulos, protección social óptima, que se -- preocupan en actualizarlos, que los llegan a convertir en socios minorita -- rios, quitándose así o eliminando las obligaciones laborales, o espec -- tativas creadas por el trabajador y dándole una mentalidad en la misma -- forma en que John D. Rockefeller se la creó al pueblo americano cuando le -- solicitó financiamiento vía acciones perteneciendo entonces como socios -- a las ya famosas empresas Rockefeller, para poder realizar el ferrocarril -- transoceánico en aquel país.

También es necesario manifestar las obser -- vaciones que la Dra. Yolanda Frías (5) hace al preguntarse ¿Cuál es la -- preocupación principal en relación a las empresas trasnacionales, y quié -- nes están preocupados? a lo cual responde:

(5) El Control de las Empresas Transnacionales en las Naciones Unidas.- -- Revista El Foro.- Órgano de la Barra Mexicana.- Colegio de Abogados.- -- Sexta Época No. 2 Julio-septiembre 1978. México, D. F. 1975.

Las preocupaciones surgen entre los partícipes directos o indirectos que intervienen en el negocio trasnacional.

Los países sede están preocupados por los efectos indeseables que las inversiones de las trasnacionales en el extranjero pueden tener sobre el empleo interno y sobre la balanza de pagos, sin descartar la capacidad que tienen de alterar el funcionamiento normal de la competencia.

Por su parte los países huéspedes por la propiedad y el control de sectores clave de su economía por parte de las empresas trasnacionales, por el costo excesivo que entrañan para su economía las operaciones de esas empresas, por la medida en que pueden explotar sus recursos y afectar su soberanía y aún, por la posible influencia negativa sobre los valores socioculturales.

Y continúa diciendo que también los sectores laborales están preocupados por los efectos de las corporaciones trasnacionales en el empleo, en el bienestar de los trabajadores y en la capacidad de negociación de los sindicatos.

Los representantes del consumidor se preocupan por lo adecuado, la calidad, y el precio de los artículos producidos por estas empresas, y las propias empresas trasnacionales están preocupadas por las posibles nacionalizaciones y expropiaciones sin indemnizaciones adecuadas y por políticas gubernamentales restrictivas y cambiantes.

Por otro lado, ampliamente se manifiestan los temores de todos contra las trasnacionales, y de éstas contra todos, por lo que se ha intentado establecer un código de conducta o acuerdo general sobre empresas trasnacionales, mismo del cual se ha intentado hablar en el presente trabajo.

1.4. LA EMPRESA TRASNACIONAL EN EL ASPECTO POLITICO.

Uno de los problemas básicos que se le plantea a cualquier organismo regional o Internacional que vaya a participar en gestiones relacionadas con el flujo de Inversiones hacia un determinado país o grupo de países, es conocer y comprender las aspiraciones que existen en las naciones receptoras en torno a la incorporación del capital extranjero a la economía nacional, esta tarea es sumamente compleja por múltiples razones, una de ellas es la falta de definición clara y coherente por parte de los propios países huéspedes del capital. Otra es la inestabilidad en las políticas adoptadas las cuales cambian no solo con frecuencia, sino que además a veces en forma radical. Una tercera razón es la existencia de conflictos internos serios entre los gobiernos o diversos grupos o sectores del país con respecto a determinadas posiciones. Finalmente aunque podrian incluirse otras razones en la lista, la falta de coincidencia que constantemente se presenta entre algunos países o grupos de países en una misma región, en cuanto al tratamiento que se le debe dar a la inversión extranjera, complica erróneamente la tarea.

Por todo lo antes expuesto, el primer paso que se debe dar, consiste en la búsqueda de ciertos principios o conceptos que sean comunes a todos los países. Es decir, en la medida de lo posible, trabajar en torno a elementos de coincidencia y evitar los puntos de conflicto.

Por otra parte, es interesante notar que en la última década, la posición económica y política de los países en desarrollo se ha fortalecido notablemente. Esto es obvio, citando por ejemplo el caso de las naciones que tienen acceso a importantes fuentes de materia prima energética, mineral o alimenticia. En muchos de estos países se ha reconocido la fuerza que produce el tamaño de mercado, ya sea por la magnitud de la población o del espacio geográfico.

En ese mismo sentido, muchos países han comprendido que estas dos condiciones, cuando no existen de hecho, pueden lograrse a través de la acción mancomunada, como lo demuestran las experiencias del Pacto Andino, de la OPEP o de la tercera UNCTAD. Este incremento en el poder de los países en vía de desarrollo se ha visto acompañado por una disminución de la fuerza de las empresas transnacionales.

El caso del petróleo y de la minería es muy elocuente, los grandes intereses internacionales se negocian cada vez más de gobierno a gobierno o bajo la supervisión de los gobiernos, verbigracia el arreglo de expropiación de la empresa minera MARCONI en Perú, hace algunos años.

Por otro lado se llama la atención, para hacer notar que los países latinoamericanos con ideas integracionistas, deben aportar en un principio, la flexibilidad jurídica y política necesaria para poder emprender acciones reales, concretas, tendientes a de-

senajenar social, cultural y políticamente a sus nacionales, lo afirmado - anteriormente quizás provoque una pequeña ámpula en el pensamiento jurídico, pero haciendo caso omiso de los que no compartan tales razonamientos, - y que simplemente se convierten en destructores de ideas, proponemos una - realización o análisis razonado de lo vertido con antelación, puesto que - después de ocurrida la tormenta, y al hacer su aparición la calma, las - - aguas vuelven a su cause normal.

Se afirma lo anterior, porque para poder salir a flote de una serie de carencias que todos los países tienen, no conociendo hasta la actualidad alguno que sea suficiente, debemos manifestar que es necesario presentar un bloque común, fuerte, sólido sin coyunturas - a la corporación trasnacional; no deseamos que el lector del presente trabajo se forme la idea de que estamos contra las corporaciones trasnacionales, que las consideramos el lobo feroz; no, dista mucho de la realidad, - la verdadera finalidad lo es, que así como existen estas corporaciones - - controladas mundialmente a lo sumo por diez firmas, también existan otras - empresas en las cuales los integrantes, socios, accionistas y beneficiarios directos, sean los países, y dado que en el caso concreto se habla de latinoamérica, que sean latinoamericanos, luego entonces se propone la - - constitución de las multinacionales, organismos creados como atinadamente lo manifiesta el tratadista internacional Jorge Gaxiola Ramos, como un - - bloque o una respuesta a la corporación trasnacional.

Abundando, nos indica que la reacción de las empresas trasnacionales a situaciones adversas para sus intereses varía de caso en caso ya que en más de una ocasión se ha visto que llegan a posiciones extremas. Es decir que la acción de tales empresas ha ido desde esfuerzos de persuasión de agrupaciones no identificadas con empresas específicas, verbigracia el Council Of The America's y el Foreign relation's, - como lo comenta Miguel B. Wlonczek (6), hasta la intervención directa, de tipo subersivo, en la situación interna de algunos países, verbigracia, -- Chile Septiembre 1973 (), luego entonces, la multinacional vendría a ser uno de los polos de la balanza convirtiéndose así el mercado internacional más competitivo.

(6) Artículo del autor en la Revista de Comercio Exterior con el nombre de la Reacción Norteamericana ante el trato común a los capitalistas extranjeros en el grupo Andino (mayo 1971).

2.- DE LA EMPRESA MULTINACIONAL:

2.1.- NATURALEZA DE LA EMPRESA MULTINACIONAL:

Estos organismos, se pueden definir de la siguiente manera: Son entidades establecidas con la participación de Inversio-- nistas públicos o privados de diversos países dentro del marco de un proce-- so de Integración económica regional.

Estas corporaciones, por tanto, son producto-- de una acción predeterminada para hacer frente a las corporaciones trasna-- cionales, y que distan mucho de ser grandes corporaciones, además, no ejer-- cen siquiera el control tecnológico de su rama, viéndose por ello, supedi-- tadas a la investigación externa en algunos casos.

Dicho en otras palabras: "La empresa multina-- cional es una entidad establecida con la participación de Inversionistas -- públicos o privados de diversas nacionalidades por lo tanto, de diversos -- países, con un interés económico común por lo general dentro del marco de - un proceso de Integración económico regional y asentando su domicilio en -- uno de los Estados participantes". (7)

(7) Del Corral Duarte Norman. La Empresa Multinacional como respuesta a la Corporación Transnacional. Tesis Profesional. Facultad de Derecho - - - UNAH. 1978. pág. 44.

Existen, por otra parte, diversas clases de empresas multinacionales, y que dentro de las cuales podemos destacar: -- las de carácter público, Privado o Mixtas, esto es atendiendo por el -- origen del capital.

Por lo que se refiere a las primeras, éstas se han avocado, principalmente a la aplicación de las tareas de infraestructura, tales como el aprovechamiento de los ríos, cuencas, transportes, energéticos, etc. Deben distinguirse de los simples acuerdos, tratados en que, aunque implican una acción mancomunada de dos o más países, no implican la creación de una empresa, sino solamente de un organismo. Para crear una empresa pública multinacional, debe atenderse a las leyes del Derecho Internacional Público y en su caso, del país en que se asiente, -- respecto de las normas legales para el establecimiento de empresas; se -- debe constituir una sociedad anónima con sus órganos rectores respectivos, que pueden ser modificados, por la propia iniciativa pública.

Las Empresas Privadas multinacionales son -- consideradas como todas aquellas que se rigen por las leyes de Derecho -- internacional Privado, aunque se trate de acuerdos entre empresas de -- participación pública de algunos países. Los esfuerzos para la creación -- de éstas, se han visto impedidos por falta de un verdadero apoyo tanto -- económico como jurídico que las aliente, aunque sin duda la razón más importante de dinamismo de la iniciativa privada latinoamericana se debe --

tanto a la debilidad de las empresas nacionales, como a la poca confianza que entre nosotros existe. Debe recordarse que las corporaciones - - transnacionales no necesitan de una infraestructura económica o jurídica, ya que la crearon, modificaron o se adaptaron a ella, el impulso lo recibían del propio funcionamiento del sistema que las hacía capaces de -- afrontar las adversidades.

Los casos más frecuentes de acuerdos multinacionales se han establecido entre distintas empresas de participación estatal nacional, que para fines regionales se rigen como empresas privadas. En ese caso son, por lo general, concesionarias de algún servicio o actividad económica.

Las empresas mixtas se han creado fundamentalmente como empresas públicas que han tratado de despertar el interés de la iniciativa privada nacional mediante la sesión de parte de sus acciones de las empresas. Tal es el caso del BID, Banco Multinacional, - - dedicado al financiamiento.

Además, la empresa multinacional privada - - puede constituirse en ejecución de una decisión de un organismo internacional. Tal es el caso de las empresas comunes de la comunidad europea - - de la Energía Atómica, por ejemplo, la Sociedad de Energía Nuclear franco Belga de las Ardenas. La central de CHQNZ está construída en las Ardenas Francesas en su proximidad inmediata a la frontera belga por - - -

cuenta de la sociedad de Energía nuclear, mencionada renglones arriba. En el marco del Convenio de 9 de noviembre de 1958, los dos países, al reallizar esta central, a costos comunes, solamente asumían la mitad de los gastos. Por lo que esta central, tuvo gran ayuda de EUROATOM.

2.2.- LA EMPRESA MULTINACIONAL EN EL ASPECTO JURIDICO.

Sobre este aspecto habremos de decir que -- los instrumentos constitutivos de la Empresa multinacional contienen gran variedad de disposiciones relativas a la estructura y operaciones de la empresa según sus necesidades. Hay aspectos jurídicos que tienen particular importancia puesto que determinan la capacidad para realizar su función concreta. Los instrumentos constitutivos generalmente contienen también disposiciones acerca de asuntos como lo es la disolución, liquidación y entrada en vigor del tratado o convenio que atañe al propio estatuto de la empresa multinacional.

Las empresas multinacionales generalmente -- han sido creadas por cumplimiento del tratado, convenio o acuerdo entre los Estados participantes. Tal instrumento establece el fin de la empresa y dentro del marco de sus operaciones, también las obligaciones de los Estados participantes, de conformidad a sus respectivos procedimientos -- para la conclusión de los tratados de los cuales son firmantes.

Este estatuto con sus términos de asociación y reglamentos internos de la empresa, establece disposiciones más --

detalladas sobre la estructura y operaciones que desempeñará dicha empresa, y éstas se encuentran contenidas en un instrumento separado en forma de protocolo o anuncio al tratado. En este caso, no es necesario que los Estados signatarios sometan este protocolo anexo a la aprobación legislativa correspondiente, ya que existe una disposición para futuras modificaciones, de tal manera que puedan realizarse sin tener que recurrir nuevamente a tanta aprobación, lo cual da cierta flexibilidad de adaptación a las necesidades de la empresa.

La personalidad internacional puede ser expresamente atribuida por el instrumento constitutivo o puede implícitamente derivarse de los propósitos para los cuales la entidad fue creada. No obstante que el derecho y la costumbre internacional no proveen aún orientaciones precisas en esta materia, parece que la existencia de tal personalidad internacional se determina mediante una prueba funcional; la de si es necesaria para las tareas que la entidad debe desarrollar a fin de realizar sus propósitos.

El tipo de empresa multinacional descrita normalmente lleva a cabo sus operaciones dentro de los territorios de los Estados que la han creado, su personalidad jurídica puede derivar del instrumento constitutivo, y por lo tanto recibir pleno reconocimiento de esos territorios como obligación derivada del tratado.

El instrumento constitutivo puede disponer -

que la personalidad jurídica de una empresa multinacional la otorgue uno de los Estados contratantes de acuerdo con su propia legislación, y en este caso la empresa tiene derecho al pleno reconocimiento dentro del territorio de los demás Estados contratantes, como obligación derivada del tratado y sus relaciones con otras entidades será considerada como una empresa pública del Estado que le otorga esa personalidad jurídica.

En esta parte enfocaremos básicamente tres proyecciones de lo que el Derecho concierne aplicar a la empresa multinacional, observaremos que dos de estas tendencias están en contraposición y una tercera es totalmente ecléctica; en un extremo existen empresas que se rigen por la ley nacional de uno de los Estados participantes, teniendo así un estatus similar a otras empresas públicas nacionales; por otro lado existen empresas regidas exclusivamente por sus instrumentos constitutivos, con exclusión de las legislaciones nacionales de los Estados participantes. Esta última, a nuestro juicio, es la forma de aplicación del derecho que se debiera utilizar en la creación de una empresa pública multinacional.

Entre dos tipos anteriormente mencionados, se encuentran las empresas regidas por la legislación de un Estado sujeta a cierto grado de restricciones, y regida a la vez por un instrumento constitutivo que dispone la aplicación suplementaria de determinada legislación nacional. En este caso, el derecho aplicable sería el del Estado --

que le otorga la personalidad jurídica a la empresa, o el derecho a que específicamente se remite el instrumento constitutivo.

La técnica empleada para otorgar la personalidad jurídica a una empresa multinacional así como el Derecho aplicable que determine la nacionalidad de la empresa, puede ser otorgada por uno de los Estados participantes según lo dice Carlos Filgler en su ensayo acerca de las EMPRESAS PUBLICAS MULTINACIONALES: "Es importante que la nacionalidad de la empresa este claramente establecida porque de lo contrario, puede afectar sus operaciones en Estados no participantes bajo tratados que señalen el derecho de establecimiento o el derecho para extender protección diplomática a la propia empresa". Pero a su vez se contradice y menciona: "En la práctica se piensa que empresas como EUROFIMA no tienen ninguna nacionalidad". En esta parte estamos totalmente de acuerdo en que ninguna entidad de cualquier índole, mercantil, pública o privada puede tener "NACIONALIDAD", ya que ésta es una relación que liga al individuo y a su Estado, el cual le da solamente al individuo físico su nacionalidad y las consecuencias de ésta como lo son la ciudadanía, el voto, derechos y obligaciones que al individuo se le atribuyen, etc.

Todas estas empresas establecidas como sociedades anónimas, como sociedades de responsabilidad limitada o en cualquier otra forma, derivan las facultades legales necesarias para sus operaciones, ya sea explícitamente de su instrumento constitutivo o implícitamente de la ley del Estado de origen.

tamente de la Ley nacional que la rige. Por ejemplo, el convenio que prevee el establecimiento de EUROCHEMIC dispone que la sociedad tendrá la facultad de realizar todos los actos que tengan conexión con sus propósitos y en particular para celebrar contratos tendientes a adquirir y disponer de propiedad mueble e inmueble y también para demandar en juicio.

El convenio que estableció EUROFINA dispone que los Gobiernos prestan asistencia a sus autoridades ferroviarias para llevar a cabo todos los actos que se refieren a las operaciones de las compañías. En el caso de EUROCHEMIC, los Estados contratantes también se comprometen a tomar todas las acciones necesarias para facilitar las operaciones de la compañía relacionadas con sus propósitos. Además estipularon que la compañía sería considerada de interés público, de acuerdo con las leyes nacionales, en lo referente a la adquisición de la necesaria propiedad inmobiliaria para sus instalaciones.

En muchas ocasiones las empresas multinacionales han sido establecidas con estructuras similares a las de las sociedades privadas, porque así sus instrumentos constitutivos contienen algunas veces disposiciones sumamente detalladas relativas a los poderes y funciones de la asamblea general de accionistas, de la dirección y del gerente general. En estos casos, usualmente se expone lo mismo acerca del nombramiento de los directores y de los auditores y también del funcionamiento de los diversos órganos colectivos.

Los estados participantes que ejercen el control de las empresas multinacionales lo hacen por medio de votos en las asambleas generales de accionistas. En algunas ocasiones las operaciones de la empresa quedan bajo el control de una entidad ajena, ya sea creada al efecto o preexistente, en la que los Estados miembros están representados. Por ejemplo, en el caso de EUROCHEMIC, la compañía debe informar anualmente a los Estados miembros acerca del resultado de sus operaciones por medio de un grupo especial del Comité Directivo de la Agencia Europea de Energía Nuclear, compuesta por representantes de varios Estados.

Sin embargo, un asunto importante como el aumento o disminución del capital de la compañía, puede ser decidido por una mayoría de las tres cuartas partes de los miembros del Comité especial.

Las partes contratantes en el convenio relativo al Mont Blanc Tunnel, dispusieron el establecimiento de una comisión supervisora en la que cada gobierno está representado por un número igual de miembros, con el fin de supervisar la marcha de los trabajos y de transmitir sus observaciones a ambos gobiernos.

Varias de las empresas multinacionales del tipo descrito, han recibido determinados privilegios e inmunidades que varían según las necesidades operacionales de la empresa y el grado de independencia que los Estados participantes les han otorgado. Entre los privilegios e inmunidades la exención de impuestos tiene particular importancia,

ya que la situación tributaria de cada empresa varía de acuerdo con sus necesidades funcionales y con el equilibrio de intereses de los Estados participantes.

En algunos casos les ha sido otorgada inmunidad tributaria sobre la base de que ningún Estado miembro debe obtener ventajas financieras nacionales gravando fondos que le pertenecen conjuntamente con otros Estados. Una razón fundamental adicional que justifica tal inmunidad tributaria es la misma que exige respecto a los privilegios e inmunidades en general, es decir, otorgar a las empresas multinacionales la independencia funcional necesaria del control nacional y que las capacite para cumplir imparcialmente sus responsabilidades en nombre de todos los miembros.

Otros privilegios e inmunidades otorgados a estas empresas se relacionan con los procesos judiciales, protección a la propiedad y valores, moneda corriente, comunicaciones y aduanas.

En diversas ocasiones los Estados contratantes han considerado necesario establecer determinadas disposiciones referentes al empleo de personal que absorba la empresa, con el propósito de asegurar que contrate a las personas mejor clasificadas según requieran sus operaciones.

EUROCHEMIC por ejemplo, ha sido facultada para reclutar personal técnico, administrativo y manual especializado entre

los nacionales de los países miembros sin limitación alguna, además el Estado sede se comprometió específicamente a no aplicar disposiciones sobre inmigración o registro de extranjeros de manera tal que pueda impedir el reclutamiento o la repatriación de personal especializado de los demás Estados contratantes, salvo cuando ello resultara contrario al orden público la seguridad nacional o salud pública. El convenio detalla disposiciones que conceden a la gente empleada por la Compañía, el derecho a importar todos sus efectos personales, libres de gravámenes.

En consideración de la especial situación jurídica de las empresas públicas multinacionales, en muchas ocasiones sus Instrumentos constitutivos establecen un modo específico para la solución de las controversias que puedan surgir entre los Estados participantes, relativas a la interpretación o aplicación de tales Instrumentos.

Generalmente se estipula la sumisión de cualquier controversia a un tribunal independiente y preexistente. Por ejemplo el convenio sobre el establecimiento de EUROFIMA dispone que cualquier disputa entre las partes referente a la interpretación o aplicación del convenio será sometida, a menos que se haya convenido en otro procedimiento, a la Corte Internacional de Justicia.

En el caso de EUROCHEMIC, cualquier controversia deberá ser examinada por el grupo especial del Comité Directivo de la Agencia Europea de Energía Nuclear, y si no se llega a un acuerdo amig-

tos, puede ser sometida, por decisión de los gobiernos interesados, al -- Tribunal creado por convenio el 20 de diciembre de 1957 sobre el estable-- cimiento de un control de seguridad en el campo de la energía nuclear.

Otro tipo de convenio es aquel que será re-- suelto mediante mútuo acuerdo y si esto no se logra, se someterá a un Tri-- bunal de Arbitraje a requerimiento de uno de los Estados contratantes y de la gran mayoría de los instrumentos constitutivos de las empresas multina-- cionales ya constituidas para disponer la solución de controversias por -- medio de arbitraje y laudo.

2.3.- LA EMPRESA MULTINACIONAL EN EL ASPECTO ECONOMICO

Cabe decir, primeramente que las Empresas - Multinacionales requieren de importantes aportaciones de capital, que es dudoso que puedan quedar a cargo de los estrechos mercados de capitales - tal y como están estructurados. Es un Prerequisito para que la fórmula em - presa multinacional se generalice, que se den pasos para la articulación - de los mercados de valores, puesto que son los mejores instrumentos para que circulen los recursos y den lugar a capitales voluminosos. La etapa - económica actual es esencialmente cambiaria porque se basa en la función - que desempeñan los títulos de crédito, de forma que un área Integrativa - que cambiariamente esté parcelada en múltiples compartimientos estancos, - es un contrasentido.

Una empresa multinacional es aquella que -- posee un capital integrado por aportes originarios de dos o más países, - reglamentada por un estatuto jurídico no nacional. La empresa mixta, la -- empresa de capital plurinacional a secas, no es una empresa multinacional en sentido estricto, aunque signifique un avance en la corporación inter - nacional que puede traducirse en el embarneamiento del empresario subcon - tinenta. (8).

(8) Derecho de Integración INTAL-BID. Núm. 5 octubre, 1969. Bs. As. Pág. 6

Según el Intai, las empresas de capital multinacional entendidas en principio como aquellas cuyo patrimonio se integra con aportes originados en más de un país no gozan, en el estado actual de derecho, de un régimen jurídico autónomo, destinado a regular específicamente su constitución y funcionamiento. (9)

Con mejor sentido, podemos decir que una empresa será multinacional si la multinacionalidad del capital social se traduce en la multinacionalidad de las decisiones, opera en dos o más mercados nacionales y que los administradores que en realidad guían a la empresa tengan diferente nacionalidad. (10)

(9) *Ibidem.*

(10) *Ibidem.*

2.4.- LA EMPRESA MULTINACIONAL EN EL ASPECTO POLITICO.

Creáse o no la Empresa Multinacional responde a una nueva política que desde luego, es integracionista de los intereses Latinoamericanos. Se pretende en ella, cuando menos, apartarse, en ese renglón de la política de explotación de que somos víctimas, por parte de los países desarrollados. Hay mucho por hacer, los problemas se multiplican, principalmente, aquellos originados por el Imperialismo que cuando ve en peligro sus intereses, se vale de todo para impedir el avance de nuestros pueblos.

Para citar tan sólo un ejemplo tenemos:

La decisión de aplicar una política de defensa de sus recursos naturales atrajo también para el gobierno ecuatoriano la hostilidad estadounidense. La actitud que caracteriza las medidas tomadas por los norteamericanos, frente a los miembros del Pacto Andino, radica en el hecho de estimular conflictos fronterizos con miras a dilatar lo más posible el progreso Integracionista. Es por ello que en contraposición a lo manifestado en el punto número 1.4. se hace un llamamiento general al efecto de llevar a cabo mediante medidas políticas y jurídicas adecuadas, y mediante pasos seguros, firmes, la integración económica en Latinoamérica vía Multinacionales.

III.- ORGANIZACIONES Y TRATADOS INTERNACIONALES CON
INERENCIA EN LATINOAMERICA:

- 1.- Concepto de Tercer Mundo.
- 2.- Conferencia de NUEVA DELHI.
- 3.- Fondo Monetario Internacional.
- 4.- Banco Interamericano de Desarrollo.
- 5.- La Organización de las Naciones Unidas para la
Agricultura y la Alimentación.
- 6.- Regionales.
 - 6.1.- Su objeto.
 - 6.2.- Mercomún Centroamericano.
 - 6.3.- Banco Centroamericano de Integración Económica.
 - 6.4.- O.D.E.C.A.
 - 6.5.- ALALC. (ALADI, 21 de agosto de 1980)
 - 6.6.- Mercomún Latinoamericano.
 - 6.7.- S.E.L.A.
 - 6.8.- CARIFTA.
 - 6.9.- Pacto Andino.

III.- ORGANIZACIONES Y TRATADOS INTERNACIONALES CON INJERENCIA EN LATINOAMERICA:

1.- CONCEPTO DE TERCER MUNDO:

Hemos de admitir que uno de los conceptos más repetidos en la retórica oficial del sexenio del Lic. Luis Echeverría Álvarez fue el del Tercer Mundo. Se hicieron conferencias, seminarios, -- reuniones políticas, competencias deportivas y las más variadas actividades que se puedan imaginar en nombre del Tercer Mundo. Tal proliferación se explica, en parte, por la necesidad de despertar una amplia conciencia cívica y política dentro del país, sobre el cambio de estilo diplomático que implicaba un abandono del conservadurismo mexicano para aventurarse en asuntos multilaterales.

Además había importantes cambios en el programa mundial que obligaban a pensar en el surgimiento de un nuevo tipo de colaboración entre los países en vías de desarrollo, orientado a forzar a las naciones industrializadas, capitalistas o socialistas, a modificar sus políticas comercial, financiera y tecnológica, a fin de mejorar la participación de los productos de materias primas y de artículos semi-elaborados en los beneficios de la economía internacional. En este sentido ya se había venido definiendo con bastante precisión, la participa- --

ción de tres grupos de Estados en las negociaciones iniciadas dentro de las Naciones Unidas desde 1961; (11) negociaciones encaminadas a reducir las candentes y peligrosas diferencias entre ricos y pobres, alentando -- para ello un rápido desarrollo de los países más atrasados. Dos de estos tres grupos reunían dentro de ellos a países con características relativamente homogéneas en lo referente al grado de industrialización alcanzado, a los niveles de bienestar social vigentes y al tipo de sistema -- político económico adoptado. Tal era el caso de los llamados países industriales de economía de mercado (Estados Unidos, Canadá, Europa Occidental, Australia, Nueva Zelanda y Japón), y los países socialistas de Europa Oriental. La actitud de ambos grupos frente a la revisión de las cuestiones relacionadas con el fomento del comercio internacional, la -- cooperación financiera, los problemas de la transportación marítima y -- otros asuntos conexos, respondía a criterios políticos o intereses económicos lo suficientemente unificados, como para esperar una acción coordinada similar a la de un bloque.

En cambio, el tercer grupo de naciones era de tal manera numeroso y heterogéneo que sólo se aglutinaba en torno a -- quejas comunes sobre lo inadecuado de la participación de los países - -

(11) Asamblea General de la ONU, resolución (1710-XVI) diciembre 1961. un año después surgió otra resolución, 1795 (XVII). Secretaría - de la Presidencia. Documento de política internacional. México, 1975. Pág. 160.

atrasados en el comercio internacional. En la primera reunión de la UNCTAD, celebrada en Ginebra del 23 de marzo al 16 de junio de 1964, se adoptó un criterio geográfico para identificar conjuntos de países aunque desde luego se tomó en cuenta la muy obvia distinción entre naciones capitalistas y socialistas. Quedaron así los siguientes compartimientos:

Grupo A, subdividido en África y zona Mediterránea donde irónicamente quedaba Sudáfrica, Asia y Medio Oriente.

Grupo B, al que se calificó de 'países industrializados', incluía, además de a Estados Unidos y a los países de Europa Occidental, a otros de muy relativo desarrollo con una extrema dependencia del exterior, como Chipre, España, Grecia, Irlanda, Islandia, Liechtenstein, Portugal, San Marino, Turquía y otros similares.

Grupo C, correspondiente a Latinoamérica, con todos los países de la región incluyendo a Cuba que estaban en las Naciones Unidas.

Grupo D, países socialistas y de Europa Oriental.

A medida que se fue definiendo el campo de las negociaciones en la UNCTAD primera, se impuso un convencionalismo divisional más simple y acorde con la realidad. En lugar de hablarse de cinco agrupaciones, simplemente quedó una separación en tres partes: capitalistas, socialistas europeos y países de menor desarrollo que en esa

ocasión sumaban 77. En un lapso de 13 años han pasado cuatro reuniones - de la UNCTAD (12) con la participación creciente de países, pero todavía se distingue al grupo o bloque de los 77, como un tercer frente que lucha por imponer modificaciones al sistema económico mundial particularmente en lo concerniente a las relaciones entre los Estados capitalistas ricos y los que están en vías de desarrollo. Este bloque ha llegado a 111 países, muchos de los cuales apoyan decisiones del conjunto por simple voluntarismo político de reformas internacionales, sin analizar a fondo sus propias estructuras políticas, semifeudales, que en muchos de ellos resultan anacrónicas y por lo tanto, cualquier posibilidad de progreso social. De cualquier forma, esta coalición, con sus muchas limitaciones, es la objetivización más cercana a un tercer mundo que trata de arrancar algunas ventajas a los poderosos de la economía mundial.

Así, pues, la identificación de Tercer - - Mundo con el bloque de los 77 de UNCTAD da lugar a una definición restringida del concepto. En todo caso, se vuelve más útil mantener la división entre países industrializados capitalistas y socialistas por un lado, y naciones de menor desarrollo por el otro, aunque con ello tampoco se satisfaga la idea de una tercera posición económico-política. - -

(12) 120 países pertenecientes, por reglamento integran la UNCTAD. Ginebra, Suiza, 1964.

Más aún en términos de sistemas sociales o ideológicos, resulta poco realista suponer la existencia de un camino que no sea el del capitalismo, ni el del socialismo. Por eso hubo desde un principio opiniones adversas a la tipificación de tercermundismo, entre ellas las de Ernesto "Che" Guevara, de que "no hay tercer mundo. Hay dos mundos, el capitalista y el socialista. Bajo estos dos mundos sufren o viven las naciones colonizadas o los pueblos libres" (13)

Desde luego, y en nuestra opinión podemos decir que por tercer mundo entendemos aquellos pueblos que viven bajo la explotación y saqueo de sus riquezas para beneficio de otras naciones poderosas. Los países del tercer mundo son aquellas naciones en donde existe una clase dominante dominada; dominante en el sentido de que esa clase está por encima de las otras clases internas que conforman la sociedad nacional; y dominadas porque en la realidad son gobiernos de otras potencias que obligan a la clase dominante nacional a hacer o dejar de hacer de acuerdo a sus intereses. (14)

(13) Arteaga René. México y la UNCTAD. Archivo del Fondo No. 3. Ed. F.C.E. México, 1973. p. 36.

(14) La definición, es nuestra.

3.- CONFERENCIA DE NUEVA DELHI.

Antes de hacer mención en forma concreta a nuestro inciso que precede, habremos de referirnos, aun cuando en forma somera, a algunos antecedentes y perspectivas.

Se sabe que en un principio lo referente a la UNCTAD, solo fue un reflejo, una pálida sugerencia de los países subdesarrollados representados en la Conferencia de Comercio de La Habana en 1947, de la cual debía surgir la creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC), entidad que forma parte de las aspiraciones actuales de la comunidad internacional.

En relación a lo anterior, se vió de inmediato que, hasta que no se aclarara la actitud de los Estados Unidos con respecto a la creación de la OIC, no cabía esperar que se ratificase la Carta de esta organización, es decir, la Carta de la Habana. Cuando se supo en diciembre de 1950 que no se sometería de nuevo la Carta a la consideración del Congreso de los Estados Unidos, se abandonó la idea de crear la entidad.

En realidad, los acuerdos de La Habana, precedidos por los de Bretton Woods un año antes, dieron vida a los organismos crediticios y financieros internacionales FMI y BIRF y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), encargados de ins-

trumentar las reglas del juego económico dictadas por los países capitalistas industrializados, de los cuales Estados Unidos se erigió definitivamente en líder.

Las sugerencias de los países subdesarrollados, sin embargo, se fueron haciendo declaraciones de principios, para transformarse, más tarde, en peticiones que dieron lugar, en su actividad dentro de las Naciones Unidas, a acuerdos como el de crear en Ginebra, en marzo de 1964, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y desarrollo (UNCTAD), como se le conoce por sus siglas en inglés.

La característica del voto individual por país, contraria a las estructura discriminatorias del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, dió la oportunidad al grupo mayoritario de los países subdesarrollados de poder aspirar, y eventualmente imponer un nuevo tipo de relaciones sobre bases más equitativas en el marco de la UNCTAD.

Sobre este aspecto, cabe mencionar que la voz de Cuba en la primera UNCTAD estuvo representada por el entonces ministro de Industrias, Ernesto "Che Guevara", quien advirtió que si no cuajaba la unidad de fuerzas numéricamente superiores, o éstas no eran capaces de imponer compromisos claros, desprovistos de cláusulas de escape sujetas a interpretaciones caprichosas o simplemente violables a --

voluntad de los poderosos, nuestro esfuerzo habrá sido baldío. (15)

Lo anterior, como se sabe fructificó en lo que sería su logro más positivo, la creación endeble, pero unión al fin -- del grupo de los 77, integrado por igual número de Estados subdesarrollados. (16)

Entre las formas de discriminación denunciadas en aquella reunión y cuya rectificación daría al Grupo de los subdesarrollados su mayor poder negociador frente a los países capitalistas industrializados, estuvo la tendencia de estos últimos a obstaculizar el control del Estado sobre el comercio exterior, particularmente de los productos básicos.

La discriminación al comercio estatal sirve no sólo de arma contra los países socialistas, sino también va encaminada a impedir que los países subdesarrollados adopten una de las medidas más urgentes para realzar su poder de negociación en el mercado internacional, o contrarrestar la acción de los monopolios. (17)

(15) Obra Revolucionaria. No. 13. La Habana, 9 de abril de 1964.

(16) Ibidem.

(17) Ibidem.

Doce años después de estas previsoras palabras, las asociaciones Intergubernamentales de exportadores de materias primas han mostrado su eficaz poder negociador.

Por su parte, el grupo de los 77 inició la práctica de concertar estrategias conjuntas de los países subdesarrollados al convocar su primera reunión a nivel ministerial en 1967, con vistas a la Segunda Conferencia de UNCTAD que se efectuaría en Nueva Delhi, en 1968 con 121 representantes y 135 miembros. La Carta de Argel lanzó la primera declaración de principios de estos países en lucha contra el subdesarrollo, en materia económica.

La oposición a la presencia de Cuba, sostenida por el llamado grupo o bloque latinoamericano dentro de los 77, mantuvo a ésta excluida hasta que los cambios revolucionarios de 1969 en Perú, y en Chile, en 1970, así como la negativa de otros países a continuar la política de aislamiento contra la Isla, le devolvieron su natural derecho a participar en la reunión del Grupo que se efectuó en Lima en 1971, previa a la Tercer UNCTAD de Santiago de Chile, que tendría lugar al año siguiente, es decir, 1972.

Por lo que corresponde a la Conferencia de la UNCTAD de Nueva Delhi, de 1968, podemos decir que aquí se constató el empeoramiento de las condiciones de dependencia y dominación esbozadas por la primera conferencia; de esto nos damos cuenta en las siguientes --

situaciones:

1.- La ayuda financiera externa se mantiene estancada y sus condiciones se hacen cada vez más onerosas.

2.- No se han logrado plasmar nuevos convenios de productos básicos, de interés para los países subdesarrollados. Hemos visto fracasar una Conferencia del Azúcar y dos Conferencias del cacao, y la negociación del café se encuentra en suspenso.

3.- Las negociaciones arancelarias conocidas como Kennedy Round, mejorarán fundamentalmente las perspectivas de comercio entre los países capitalistas desarrollados, dejando sólo beneficios marginales para los países subdesarrollados. Hemos visto como interesan a los países subdesarrollados a entrar al juego, pero en realidad no logran rebajas arancelarias sustanciales, y en muchos casos, siguen sujetos a restricciones de cuotas y otras barreras no arancelarias.

4.- Las prácticas de orden discriminatorio en materia de transporte marítimo y flete cada vez más elevados, han constituido un serio obstáculo para el desarrollo del comercio de los países subdesarrollados.

5.- El compromiso de los países desarrollados de suministrar a los países pobres recursos financieros netos por valor del 1% de su ingreso nacional no se ha cumplido. Los recursos financieros netos otorgados por los países capitalistas desarrollados se -

redujeron de un 0.87% de su ingreso nacional total en 1961, a un 0.62 en 1966. (18)

En líneas generales, estas tendencias denunciadas en Nueva Delhi demostraban una menor participación, por cada año que pasaba, de los países subdesarrollados en el comercio mundial.

Así pues la pérdida calculada por UNCTAD para los países subdesarrollados en sus exportaciones durante los años de 1961-1966 de quince mil millones de dólares fue una razón más que suficiente para la aceleración de una toma de conciencia y una reacción -- más rápida aún, a fin de poner freno a esta depredación sin límites a -- menos de las naciones capitalistas industrializadas.

No obstante el sombrío panorama presentado en Nueva Delhi, todavía la Carta de Viena del Mar de 1969, con todo el -- revuelo que causara en la capital Norteamericana, planteaba las proposiciones de los gobiernos latinoamericanos hacia Estados Unidos en términos de aspiraciones, de diálogo, con Washington.

La elección de Santiago de Chile, fue para realizar la III UNCTAD, en el año de 1972, 134 representantes y 142 -- miembros. Posteriormente se llevó a efecto la IV UNCTAD en Nairobi, Ke--

(18) Fernández Font Marcelo. Ministro de Comercio Exterior ante la II UNCTAD en: PEL, No. 276. La Habana, 1968.

nia 1976 la cual se integró por 139 representantes y 153 miembros.

En todas estas conferencias se puede advertir la lucha desesperada, por parte de los países llamados del Tercer - - Mundo, por conseguir situaciones que les permitan llevar más justa y adecuadamente sus condiciones económicas, sociales y políticas; y no cabe -- duda, que algo se ha logrado ya sobre estos aspectos; desgraciadamente el capitalismo voraz, con todo su poderío, aplasta y tergiversa esas participaciones de los países pobres.

4.- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Es indudable que el fondo Monetario Inter-- nacional como instrumento de los países desarrollados siempre esté pendiente de seguir de cerca el comportamiento de las economías de los países subdesarrollados. Así, por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional, en el año de 1976 "siguiendo de cerca" la economía mexicana, concluyó que era urgente proceder a la devaluación de su moneda, atendiendo sobre todo al desenfrenado crecimiento del gasto público. Por ello se habla de que -- el FMI tuvo gran injerencia en la decisión de devaluar el peso, aunque -- esto último era ya un hecho impuesto por las circunstancias.

Así, pues, una vez anunciada oficialmente -- la flotación, el FMI envió una comisión de técnicos encargada de elaborar un plan de acción que implica medidas restrictivas, disciplina del gasto público, control de crédito interno, del consumo, y de precios y salarios.

Es de suponerse que el mencionado plan permitirá la recuperación del país en un plazo de aproximadamente tres años; cosa que no fue efectiva por no acatar las medidas, por parte de nuestro gobierno, de lo propuesto por el FMI al mismo tiempo se determinó la ayuda financiera. El FMI otorga préstamos destinados a sortear situaciones de crisis económica y política interna, sólo cuando el país en cuestión acepta regir su vida económica y política interna conforme a los lineamientos por él impuestos.

Con este préstamo, México se colocó en quinto lugar entre los grandes prestatarios del FMI, siendo superado solamente por el Reino Unido, Italia, España y Argentina.

Ante la Asamblea del FMI celebrada en Manila en octubre de 1976, Fernández Hurtado, a la sazón director del Banco de México, anunció en acatamiento a lo dispuesto por el organismo internacional el mantenimiento de la disciplina en los campos presupuestal, fiscal, económico y monetario mediante la aplicación de un programa en el cual el ajuste del tipo de cambio es sólo parte de una serie de medidas tendientes a corregir el desequilibrio económico.

Asimismo, el funcionario se comprometió a reducir el déficit del sector público a magnitudes financiables con facilidad, utilizando recursos internos y que no obliguen a un financiamiento externo excesivo, limitar el gasto corriente y mantener la convertibili-

dad del peso con otras monedas.

Se sabe que los organismos financieros internacionales y los mercados de capital ofrecieron a México créditos en dólares como apoyo a ese programa de ajuste económico. Cabe destacar el préstamo otorgado por 18 Bancos Internacionales en octubre de 1976, cuyo monto ascendió a 800 millones de dólares; fue éste el mayor préstamo solicitado por nuestro país en el mercado de eurodólares y uno de los más grandes solicitados en 1976 por cualquier prestatario.

En la misma reunión, el entonces director gerente del FMI, Johannes Witteveen, explicó que el ajuste en los tipos de cambio como el de México debe acompañarse de un control presupuestal y del circulante monetario, regulación de la demanda interna, abandono de la práctica de apoyar los déficit de pagos con préstamos que afecten la solvencia crediticia. De no ir acompañadas por estas medidas, las depreciaciones de los tipos de cambio no pueden cumplir las funciones correctivas que de ellas se esperan.

Sin embargo, el aumento del gasto público en nuestro país reflejó una tendencia mundial de principios de los 70, cuando a causa de la recesión el sector público se vio obligado a mitigar los efectos de la misma sobre la economía nacional y a evitar el consiguiente desempleo por medio de un programa intenso de gastos corrientes e inversión, financiados con recursos crediticios y expansionistas de ori-

gen interno y externo. Pero ahora el FMI impone otra política según la cual es necesario el equilibrio presupuestal para evitar la inflación, terminando así con el sistema de elevar el nivel de la actividad económica mediante un elevado gasto público y una expansión monetaria. Conforme a esto, el plan de acción elaborado por las autoridades de nuestro país en contacto permanente con el FMI, obliga a limitar el crecimiento del gasto público, de los salarios y del crédito, para no estimular la demanda externa, pues de acuerdo con sus técnicas, ello alentaría la inflación.

Es de contemplarse, que la política delineada por el FMI ha tenido efectos recesivos inmediatos al deprimir el nivel de vida de las grandes mayorías: controlar la inflación con una política de austeridad que implica mantener los salarios reducidos y limitar las inversiones al autofinanciamiento algo que sólo puede ser soportado por los grandes consorcios traerá y trae consigo un aumento de la dependencia y de la concentración del ingreso.

La idea es que el libre juego de las fuerzas del mercado aliente la actividad económica; el FMI impone tal política a todos sus miembros, pretendiendo que cada país volverá así a equilibrar gastos e ingresos, y con la consecuente disminución de la demanda se podrá contener la inflación mundial.

La reducción del déficit presupuestal es -

premisa básica de los planteamientos del fondo; según éste la intervención estatal debe tener como único objeto fortalecer el sistema de libre-empresa, pero en los países subdesarrollados, la contracción del gasto público lo único que hace es reducir la actividad económica, aumentar el desempleo y el descontento social, pues a causa del desequilibrio estructural del aparato productivo, la demanda de bienes de consumo se ve limitada por el desempleo y el subempleo. De aquí que la reducción del gasto público de los países pobres implique una mayor subordinación al exterior en busca de mercados sustitutos de la demanda estatal. (19)

Pero tales mercados sustitutos no se encuentran fácilmente pues como el FMI pide también a los países desarrollados reducir el déficit de balanza de pagos, esto significa menos compras de los productos procedentes del Tercer Mundo, lo cual deprime las inversiones y reduce los ingresos.

En suma, el plan de austeridad reduce el poder de compra de las grandes mayorías y favorece el capital privado nacional y extranjero; por tanto, lejos de resolver las dificultades económicas, se agudiza, cada vez más, la crisis en el país.

(19) Díaz Luis Miguel. Instrumentos Administrativos Fundamentales de Organizaciones Internacionales. T. I. Ed. UNAM, 1980. págs. 283 y ss.

5.- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.

El Banco Interamericano de Desarrollo es una institución financiera internacional creada en 1959 con el objeto de acelerar el proceso de desarrollo económico y social de los países de América Latina que son miembros del mismo. Se hace la aclaración de que no todos los países miembros se encuentran en el área latinoamericana, pues existen otros como Israel, Italia, Japón, Alemania, Francia, Suiza, etc.

Las funciones del Banco son entre otras las siguientes:

Promover la inversión de capitales públicos y privados en América Latina, destinados al desarrollo regional.

Proporcionar cooperación técnica para la preparación, el financiamiento y la ejecución de planes y proyectos de desarrollo, incluyendo estudios de prioridades y la formulación de propuestas de proyectos específicos.

Estimular las inversiones privadas en proyectos empresas y actividades que contribuyan al desarrollo económico y completar dichas inversiones en aquellos casos en que no se disponga de capital privado en términos y condiciones razonables.

La forma de votación en esta institución se realiza por medio de las suscripciones al capital bancario; siendo así, el

grupo latino hasta 1978 tenía en conjunto el 56.2% de votos; Estados Unidos de Norteamérica el 34.9% y los países extraregionales el 4.2% y Canadá el 4.7%. Como se podrá observar, tan solo Estados Unidos tiene el -- 34.9% de la capacidad total de votos, situación que en realidad viene a -- crear conflictos, dado que además de la hegemonía política, también la económica le pertenece a dicho país, luego entonces, fácticamente el Banco -- es manejado por el mencionado país, sin menoscabo de la gran capacidad -- del Señor Licenciado (mexicano por cierto) Don Antonio Ortiz Mena, quien durante más de 10 años ha sabido dirigir como Presidente la mencionada -- Institución.

La acción del Banco se ha orientado principalmente a las áreas rurales incrementando la producción de alimentos y -- mejorando la calidad de vida de la población rural. Al mismo tiempo los -- programas de préstamos y de cooperación técnica han contribuido en forma significativa al desarrollo del potencial energético y de otros recursos -- naturales de la región, a la diversificación y expansión de su base in -- dustrial, a la creación de nuevas oportunidades de empleo y a la elimina -- ción de obstáculos al progreso económico y social.

Por otro lado se manifiesta que el Banco no da trato igual a todos sus miembros. En efecto, en 1972 el máximo órgano -- de decisión del propio Banco resolvió acordar un tratamiento preferencial -- a los países miembros clasificados como económicamente menos desarrolla--

dos o de mercado limitado, canalizando a los mismos una mayor proporción de recursos provenientes del Fondo para Operaciones Especiales, o sea de sus recursos concesionales. A fines de 1978 los países incluidos en esa primera categoría eran Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Nicaragua, Paraguay y la República Dominicana, además de que Bahamas, Barbados, Costa Rica, Jamaica, Panamá, Trinidad Tobago y Uruguay eran considerados países de mercado limitado.

La progresiva aplicación de esta política ha resultado en una creciente canalización de recursos concesionales a estos 17 países. Para mayor ilustración de lo afirmado anteriormente se indica que en 1978 habían recibido el 91% de los 558 millones de dólares en préstamos de carácter concesional otorgados en monedas libremente convertibles.

El papel desempeñado por el Banco en la posible integración económica Latinoamericana es positivo ya que desde principios de la década de 1960 ha apoyado actividades en esa región del continente mediante el financiamiento de proyectos que benefician a dos o más países, o grupos de países que integran las cuatro agrupaciones económicas de la región: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI), El Mercado común Centroamericano, La Comunidad Económica del Caribe y el Grupo Subregional Andino.

A través de las actividades de Cooperación técnica el Banco también financia programas de integración en los campos -

de la educación el desarrollo tecnológico, la industria, los transportes - la energía y las telecomunicaciones, a la vez que apoya la acción del Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), con sede en Buenos Aires Argentina.

Las entidades públicas y privadas de los - países miembros latinoamericanos, incluyendo los gobiernos, sus subdivi - siones políticas, órganos autónomos, empresas públicas y firmas privadas - locales, son elegibles para obtener préstamos del Banco, sin embargo, el - Banco no financia proyectos en el territorio de un país miembro, si el - país objeta dicho financiamiento. Además el Banco requiere que los presta - mos otorgados a entidades no gubernamentales sean garantizados por organis - mos gubernamentales, esto también en virtud de que el Banco normalmente no financia más del 50% del costo de un proyecto determinado, el resto es - financiado por el prestatario con recursos locales, y en ciertos casos, el Banco procura ayudarle a obtener otros financiamientos externos. Con los - países menos desarrollados puede el Banco financiar hasta el 90% del costo del proyecto con fondos obtenidos de sus recursos concesionales.

Como se ve esta institución tiende a procura - rar dar los préstamos a los países miembros desprotegidos, sin infraestruc - tura, sin capacidad de desarrollo, etc., lo que se traduce en un bello in - tento de integración, conjunción, canalización de esfuerzos tendientes a - la tan traída y llevada Integración Económica. Por lo pronto, hacemos vo-

(69)

tos para que no sea o no se quede en lo antes mencionado, Bello Intento, -
pues latinoamerica se encuentra cansada de la explotación desmedida de la
cual sigue siendo objeto.

6.- LA ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAD PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Agricultura y la Alimentación se reunió en los Estados Unidos en Hot - Spring, Virginia, en mayo de 1943, y estableció una comisión Interina que redactó un proyecto de constitución. Una vez que este documento fue aceptado por más de veinte gobiernos, se celebró en Quebec, Canadá, el primer período de sesiones de la Conferencia sobre Agricultura y Alimentación, y el 16 de octubre de 1945 nacía la Organización para la Agricultura y la Alimentación FAO.

Las naciones fundadoras expresaron el deseo de elevar los niveles de nutrición y de vida, perfeccionar la producción y distribución de productos agropecuarios y mejorar la situación de las poblaciones rurales.

Para ayudar a los miembros y alcanzar estas metas, la FAO: proporciona un servicio informativo que no sólo incluye hechos y cifras relativos a la nutrición, la agricultura, la silvicultura y la pesca, sino que también hace evaluaciones y pronósticos sobre producción, distribución y consumo en estas esferas; promueve medidas nacionales e internacionales para mejorar la comercialización, producción, elaboración y distribución de productos agropecuarios incluidos los marítimos y forestales, la conservación de los recursos naturales y la adopción de políticas -

en materia de crédito y de convenios de productos básicos; y proporciona, si se le solicita, asistencia técnica en cualquiera de dichos campos. (20)

6.- Es obvio que de país a país existan muchas y muy variadas diferencias; así también dentro de los propios países, existen zonas o regiones que necesitan de mayor atención, principalmente dentro de aquellas naciones que pertenecen y que viven el subdesarrollo. Por eso mismo, hay la necesidad de poner más atención dentro de esas zonas, que generalmente son muy poco productivas y, que por lo tanto, carecen de lo más indispensable para dar satisfacción a las grandes necesidades existentes dentro de su seno. Claro está, y como ya lo hemos visto, que la FAO proporciona todo el asesoramiento para sacar del atraso a esas regiones. Desde luego que la FAO tiene sus objetivos, mismos que pasamos a señalar:

6.1.- SU OBJETO

Podemos decir que los objetivos de la FAO no han cambiado, pero sí ha habido cambios apreciables en el hincapié y la atención creciente puestos en la asistencia técnica para los países subdesarrollados.

Durante sus cinco primeros años, las actividades se llevaron a cabo casi por completo dentro del presupuesto ordinario, y la mayoría de las actividades estuvieron destinadas a que beneficiasen a los países miembros en general. Algo de los fondos ordinarios se-

(20) Díaz Luis Miguel. op. cit. págs. 145 y ss.

utilizó para enviar misiones a unos pocos países y se prestó asistencia técnica a nueve países con fondos transferidos de la UNRRA. Se estableció un Consejo Internacional de Emergencia para la Alimentación (que más tarde se llamó "Comité) para el racionamiento voluntario entre países, respecto a varios productos y suministros agrícolas que en aquel entonces escaseaban. Se examinó y descartó la idea de una "Junta Mundial de la Alimentación" y de una "Cámara Internacional de Compensación para Productos Básicos", si bien los debates contribuyeron al establecimiento del Consejo de la FAO y se asignó como una de sus funciones el que mantuviese en constante revisión el estado de la agricultura y la alimentación.

El período de 1951 a 1958 puede verse cuali- siendo la segunda fase de creación de la FAO. Los cinco primeros años de esta fase se caracterizaron por la rápida expansión de las actividades de campo por medio de proyectos respaldados por la UNICEF. Al mismo tiempo, hubo un aumento paulatino del programa ordinario. Tanto en el programa ordinario como en el de asistencia técnica hubo una tendencia creciente a utilizar enfoques regionales de los problemas y alentar las consultas entre gobiernos por medio de reuniones técnicas y económicas y de centros de desarrollo. Los tres últimos años de esta fase se distinguieron por algo de crecimiento general, pero en líneas generales representaron un período de estabilización.

La creciente espiral ascendente de las ac-

tividades de campo de la FAO se renovó en 1949, después que en octubre de 1958 se inició el Fondo Especial de las Naciones Unidas. Hubo también un aumento apreciable del presupuesto ordinario para el bienio 1960-1961 y un aumento considerable mayor en el de 1962-1963. También hubo un rápido aumento de la ayuda respaldada por UNICEF para la nutrición y las actividades de trabajo con ella relacionadas. Se lanzó la campaña contra la Lucha contra el Hambre, y bajo esta bandera se iniciaron varios proyectos con el sostén de fondos en fideicomiso. Este empuje ascendente del nivel general de actividades ha continuado. En 1961, el Programa Mundial de Alimentación, para el uso de alimentos para el desarrollo económico encauzado por conductos internacionales, quedó autorizado para un período experimental de tres años. (21)

El resultado de estos cambios ha sido que puede encauzarse hacia actividades en beneficio de los países subdesarrollados una parte del total de los fondos a disposición de la FAO mucho mayor que la utilizada en los primeros años e, inversamente, hay una parte apreciable menos de labor en beneficio directo para los países miembros en general.

Este punto viene subrayado por el hecho de que poco más de un quinto de los países miembros a los que puede conside-

(21) Agricultura Mundial. El Mundo del Agricultor. Ed. Herrero Hermanos -- Sucesores. S. A. México, 1964. págs. 712-713.

rarse desarrollados cubren más del 87 por ciento del presupuesto ordinario, y estos países desarrollados contribuyen con una parte todavía mayor a los presupuestos de las diversas actividades de asistencia técnica.

El rápido aumento habido en las actividades de campo también ha surtido un efecto apreciable en el programa ordinario, puesto que ha habido una proporción cada vez mayor del tiempo del personal de la Oficina central que ha tenido que dedicarse a la administración y atención de las actividades de campo. En realidad, gran parte del presupuesto ordinario se emplea para el sostén de programas de campo, para los que el financiamiento de otras fuentes cubren solamente una parte de los costos.

Podría arguirse que, a la larga, los países desarrollados se benefician gracias a las condiciones económicas y sociales mejoradas del mundo en general y que, por lo tanto, se benefician indirectamente gracias a la gran parte de las actividades de la organización que son de beneficio directo para los países menos desarrollados. Esta es una verdad innegable.

Al mismo tiempo, se plantea una importante pregunta referente al equilibrio, si se quiere asegurar el interés activo permanente de todos los países miembros respecto a los asuntos de la FAO, y si se busca que la FAO haga una aportación máxima a los objetivos fijados en el preámbulo de su constitución, por el que las naciones que lo --

aceptaron expresaban su decisión de fomentar el bienestar común secundario, la acción, separada y colectiva, por conducto de la FAO, con los fines de: elevar el nivel de vida y de nutrición de los pueblos bajo su jurisdicción respectiva; asegurar mejorar en la eficiencia de la producción y distribución de todos los alimentos y productos agrícolas; mejorar las condiciones de la población rural; contribuir, de este modo, a una economía mundial en expansión.

La verdad es que el péndulo ha oscilado - desde un extremo en el que, al comienzo, la FAO contaba con pocos recursos para las actividades de campo, hasta el otro extremo en el que la gran masa de sus recursos, inclusive una parte apreciable del tiempo de su personal técnico comprendido dentro del presupuesto ordinario, está utilizándose para dichos fines. Quizá, a su debido tiempo, se logre un mejor equilibrio, y el péndulo se detenga en algún punto cerca del centro.

Esto no es, en modo alguno, desprestigiar el importante y útil papel de la FAO en calidad de instrumento multilateral para la asistencia técnica. Sin embargo, pone de relieve el papel que la FAO desempeña de foro mundial para la consulta y colaboración entre gobiernos en muchos frentes, papel que innegablemente tendrá que ir cobrando más importancia a medida que aumentan las presiones sobre el recurso tierra y a medida que el hombre tenga que encontrar modos que lleven a --

una eficiencia siempre en aumento de la producción agrícola, para que se atiendan las necesidades de la población hoy existente y de las poblaciones en expansión.

En el amplio contexto de los asuntos mundiales debe reconocerse que ya pasó la época en que los Ministerios y Secretarías de Asuntos Exteriores podían soportar toda la carga de las relaciones extranjeras de sus respectivos países. Los agrónomos, economistas y señaladores de políticas a seguir están desempeñando un papel cada vez más importante en los asuntos internacionales. Esto no quiere decir que los Ministerios de Asuntos Exteriores tengan un papel menos importante. A medida que los problemas del frente de los asuntos exteriores se van haciendo más complejos, aumenta la magnitud de la labor. Esta ha aumentado ya hasta el punto de que se necesita apoyo en muchos frentes, inclusive en el de la agricultura y la alimentación, y en el lugar que ambos ocupan en los problemas económicos, sociales y políticos en general del mundo.

La FAO es uno de los caminos por los que los países pueden avanzar hacia la solución de estos problemas, contando con la participación activa de sus economistas, sus dirigentes agrícolas y sus hombres de ciencia. (22)

(22) *ibidem* p. 714.

6.2.- MERCOSUN CENTROAMERICANO.

Podemos decir que a diferencia de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, el Mercado Común Centroamericano, aunque se basa primordialmente en el Tratado General de Integración Económica, (23) está reglamentado por un verdadero ramillete de instrumentos internacionales. El tratado de Managua se suscribió con el objeto de reafirmar el propósito de Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador.

"De unificar la economía de los cuatro países e impulsar en forma conjunta el desarrollo de Centroamérica a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes. (24)

De acuerdo con el numeral 1, los Estados miembros se proponen establecer entre ellos un mercado común en un plazo que no podrá exceder de los cinco años. Los firmantes agregan en el artículo siguiente que para poder perfeccionar el mercado común se comprometen a establecer un arancel centroamericano externo, en un plazo también de cinco años y de acuerdo con los dictados del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación. La figura centroameri-

(23) 13 de diciembre de 1960.

(24) Párrafo segundo de los Considerandos.

cana implica una fase muy superior a la que busca constituir el Tratado de Montevideo que, como hemos visto, sólo da pie a la liberalización del comercio zonal, mientras que ésta entraña, además de la liberación del tráfico de mercaderías, el libre desplazamiento de los factores de la producción y un arancel externo común que substituya a las barreras unilaterales.

La estructura institucional, según este tratado se constituya por el Consejo Económico Centroamericano, Consejo Ejecutivo y Secretaría permanente. Además, con muy buen sentido, se estableció el Banco Centroamericano de Integración Económica que:

"Actuará como instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento económico integrado sobre una base de equilibrio regional. (25)

Este cuerpo jurídico nos interesa en función de que el artículo XVI determina que los Estados:

"Otorgarán el mismo tratamiento que a las compañías nacionales, a las empresas de los otros Estados signatarios que se dediquen a la construcción de carreteras, puentes, presas, sistemas de riego, electrificación, vivienda y otras obras que tiendan al desarrollo -

(25) Artículo XVIII.

de la infraestructura económica centroamericana".

Concedores los Estados firmantes de que el desarrollo económico y social precisa de una adecuada infraestructura expresan que no es dable implantar un tratamiento discriminatorio a las empresas de otra parte que operen en beneficio infraestructural.

Antes de que cobrara vida el Tratado de Managua, las mismas cinco Repúblicas Centroamericanas (26) se habían vinculado por obra del Convenio Sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración (27). El Convenio obliga a las Partes a "estimular y promover el establecimiento de industrias nuevas y la especialización y ampliación de las existentes". Esta promoción y estímulo, con miras a impulsar la industrialización regional, debe centrarse en los puntales de la reciprocidad y equidad.

En la terminología integrativa del Istmo se entiende por "industrias centroamericanas de integración" aquellas que, a juzgar por la Comisión Centroamericana de Integración Industrial:

"Se compongan de una o más plantas cuya capacidad mínima requiera que tenga acceso al mercado centroamericano para-

(26) El 23 de julio de 1962 se adhirió Costa Rica al Tratado de Managua.

(27) 10 de junio de 1958.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

operar en condiciones razonablemente económicas y competitivas⁽²⁸⁾

A la sazón, para que pueda aplicarse el Régimen, los Estados habrán de designar un protocolo estipulando el país o países donde se ubicarán inicialmente las plantas, su capacidad mínima y las condiciones en que deben admitirse con posterioridad nuevas plantas.

(29)

En los protocolos deberán consagrarse normas pertinentes respecto a la participación del capital centroamericano en las empresas que establezcan dichas plantas. La producción de las industrias que se establezcan de acuerdo con el Convenio, podrán desplazarse libremente en el mercado integrado. (30) En complemento, la Comisión Centroamericana de Comercio se preocupará por la equiparación de los derechos y gravámenes aplicables a las mercancías extraregionales similares o sucedáneas, así como a la importancia de materias primas y envases necesarios para su producción y distribución. (31)

Por el Convenio se aprecia que los Estados participantes contemplan el mercado común como un medio para lograr la indus-

(28) Artículo II, párrafo segundo.

(29) Artículo III, inciso a).

(30) Artículo IV, inciso a).

(31) Artículo V.

trialización al alcanzarse mejores márgenes de eficiencia. Se trata de impedir también el crecimiento hegemónico de alguna de las partes, pues el objetivo es asegurar que el crecimiento sea equilibrado.

El 29 de enero de 1963, se firmó un protocolo en cumplimiento del Artículo XVII del Tratado General respecto de la industria de sosa cáustica e insecticidas clorados e industrias de llantas y neumáticos. Poco antes, el 31 de julio de 1962, fue firmado el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales en virtud de:

"Que es necesario unificar las disposiciones sobre incentivos fiscales al desarrollo industrial, y coordinar su aplicación entre los países miembros.

Este convenio consagra un régimen aplicable al establecimiento o a la aplicación de las industrias del sector manufacturero que contribuyan a desarrollar el Istmo. (32) Los Estados ven limitada su facultad de fijar los incentivos fiscales, que antes poseían, pues no podrán disponer beneficios impositivos de naturaleza, monto o plazo - distintos a los previstos en este instrumento en tratándose de industrias manufactureras, salvo algunas expresamente señaladas. En los capítulos III y IV se hace una clasificación de las empresas a efecto de apreciar cuáles se encuadran en el ámbito del convenio.

(32) Artículo I.

Asimismo, se dedica todo un capítulo a desglosar en qué consisten los beneficios fiscales que incluye el Convenio: - I) Exención total o parcial de derechos aduaneros y demás gravámenes conexos que incidán en la importación de maquinaria y equipo, materias primas, productos semielaborados y envases, combustibles estrictamente para el proceso industrial a excepción de la gasolina, II) Exención, para la empresa y socios, del impuesto sobre la renta y sobre las utilidades por los ingresos provenientes de las actividades calificadas, III) Exención de impuestos sobre los activos y sobre el patrimonio pagaderos por la empresa o por sus propietarios o accionistas por concepto de las actividades calificadas.

Según las empresas que están calificadas en el grupo A o en el B, variarán los beneficios fiscales y el plazo de goce de los mismos. La autoridad administrativa nacional controlará la cumplimiento de los compromisos que se desprendan para las empresas clasificadas según este Convenio. Los Estados partícipes adquirirán preferentemente productos centroamericanos, siempre que el precio sea cuando menos igual a la calidad semejante.

Es muy claro que los Estados partícipes al suscribir el Convenio buscaron lograr la equiparación de los incentivos fiscales con el fin de evitar el desarrollo caótico de la estructura industrial centroamericana. Si quedara intocado el derecho de cada Estado -

para incentivar el establecimiento de plantas industriales, sin ponderar la conveniencia ístmica, se advertirá que la producción industrial nacional no sería complementaria en consecuencia no se aceleraría el proceso substitutivo y cada empresa operaríá ineficientemente, dados los estrechos mercados. La localización no se haríá técnicamente ya que se desataríá, sin la equiparación en este renglón, una verdadera carrera para atraer al Inversionista Industrial a base de estímulos fiscales, cada vez más disparatados.

Habríá que recordar lo que ya se ha dicho muchas veces. Que América Latina se inició en el proceso de sustitución de importaciones sin que obrara ninguna ponderación regional. Cada país establecía líneas de producción aun cuando otro país subcontinental ya lo hubiera hecho y pudiera ofrecerle los productos a precios y calidad aceptables. El resultado del caos substitutivo se traduce en la ineficiencia más absoluta.

.3.- BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA.

De las circunstancias que hemos venido mencionando podemos afirmar, que son las que dieron luz al Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica; esta Institución, dentro de su cometido, tiende a lograr el desarrollo econó-

mico equilibrado; por lo tanto, deberá financiar proyectos de inversión a largo plazo en Industrias de carácter regional o de intereses para el mercado centroamericano, que contribuyan a incrementar los bienes disponibles para intercambio centroamericano o para éste y el sector exportador. Quedará fuera de las actividades del Banco la inversión en Industrias de carácter esencialmente local.

Además de las funciones mencionadas anteriormente tiene otra, o sea, la función de proyectos de financiamiento de empresas que requieran ampliar sus operaciones, modernizar sus procesos o cambiar la estructura de su producción para mejorar su eficiencia y su capacidad competitiva dentro del mercado común, a fin de facilitar el libre comercio. De lo anteriormente expuesto, se desprende que la intención de estimular el crecimiento dimensional de la empresa centroamericana es para que puedan beneficiarse del mercado ampliado, aun cuando es prudente señalar que no se hace referencia a la necesidad de embarcarse con miras a no resultar desplazada por la competencia extranjera, bajo la forma de subsidiarias.

6.4.- O D E C A .

Este organismo tiene como antecedente la llamada Primera Reunión Extraordinaria, celebrada el 8 de Octubre de

1951, con una agenda elaborada por la cancillería de El Salvador. En dicha reunión estuvieron además del país ya citado, Guatemala, Honduras, Costa Rica y Nicaragua, en la cual todos y cada uno presentaron nociones que sirvieron de base para la estructura de la organización que se pretendía. Incluso el gobierno de Nicaragua propuso proceder de inmediato a sentar las bases para la efectiva fusión de las cinco naciones en la República Centroamericana; según esta idea, se podría convocar a elecciones de Presidente de la nueva República y una nueva Carta fundamental. Los presidentes actuales pasarían a ser gobernadores. Todo esto haría que con la unión se fusionaran los diferentes planes a desarrollar en los diversos ramos de la administración. Una sola bandera, una sola economía etc.

En caso de que el proyecto no fuera aprobado, proponía "El establecimiento de una Institución Jurídica entre nuestros estados que le dé sentido de Unidad orgánica, creando lo que pudiéramos llamar la ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS CENTROAMERICANOS.

Como consecuencia de la mencionada reunión se emitió un documento llamado Carta de San Salvador (carta de la organización de los estados centroamericanos), en donde se puede observar en su artículo primero el ferviente deseo Integracionista latinoamericano existente desde aquel tiempo, al efecto se transcribe:

ARTICULO 1°.- Costa Rica, El Salvador; Guatemala, Honduras y Nicaragua constituyen la Organización de Estados Cen-

troamericanos (ODECA), con el objeto de fortalecer los vínculos que los unen; consultarse mutuamente para afianzar y mantener la convivencia fraterna de esta región del continente; prevenir y conjurar toda desavenencia y asegurar la solución pacífica de cualquier conflicto que pudiera surgir entre ellos; auxiliarse entre sí; buscar solución conjunta a sus problemas comunes y promover su desarrollo económico social y cultural, mediante la acción cooperativa y solidaria.

Además de todo el articulado, en el transitorio primero se deja abierta la carta para el Panamá a efecto de que se adhiera en el momento que lo deseara. Posteriormente hubo un suceso extraño, ya que el 4 de abril de 1953 Guatemala se retiró aduciendo "Que no consideraba satisfactorias las bases del programa social y económico recién acordado"; situación que obligó a los demás países miembros a firmar la Declaración de San José, en San José de Costa Rica el 16 de abril de 1953, en la cual mantenían el firme propósito de estar siempre unidos y solidarios por medio de la ODECA; Guatemala regresó el 7 de agosto de 1954.

En la segunda reunión extraordinaria celebrada en Managua Nicaragua del 10 al 12 de julio de 1953, entre otras, se obtuvieron las siguientes resoluciones:

Mensaje de simpatía a los Pueblos Centroamericanos; Homenaje a la Memoria de Rubén Darío; Declarar Improcedente --

la modificación de los estatutos de la ODECA por el retiro de Guatemala - la cual puede reingresar cuando lo estime conveniente; se reafirmaron los principios democráticos de Centroamérica como base en sus Instituciones; mejorar las condiciones, tanto en los aspectos económico y cultural, condenar el comunismo internacional y designaron las cuotas de los estados miembros.

Del 17 al 24 de agosto de 1954 se celebró - en la ciudad de la antigua en Guatemala, la primera gran reunión ordinaria de Ministros de Relaciones Exteriores, siendo la Real y Pontificia -- Universidad de San Carlos Borromeo el recinto de la misma, en la cual - - además de reafirmar lo asentado en la segunda reunión extraordinaria se - comprometieron a respetar la integridad e inviolabilidad territorial de - los estados y el principio de no intervención, además de defender el patrimonio territorial, económico y cultural de los estados centroamericanos, incluyendo en el primero la plataforma continental y el mar territorial y epicontinental.

Asimismo se eligió unánimemente al Doctor - J. Guillermo Trabanino cancellor de la República de El Salvador como Primer Secretario General de la ODECA.

Posteriormente hubo una tercera reunión extraordinaria (mayo de 1957) en la cual se resolvió el problema de límites que existía entre Honduras y Nicaragua. En la cuarta reunión extraordinaria

ria celebrada el 14 de Noviembre de 1957 se eligió al licenciado MARCO - TULIO ZELEDON.

Tal y como se ha observado, desde hace mas de dos décadas el sentimiento integracionista se ha manifestado vivamente, ya que los pueblos centroamericanos (hoy demasiado convulsionados: - léase Guatemala, El Salvador, Nicaragua etc.) han tenido el deseo ferviente de unificarse, acorde al tema cinco de la agenda de trabajo que - transcribimos para mayor ilustración del lector:

"Encomendar a la Comisión Centroamericana de Jurisconsultos, realice los estudios necesarios para hacer un anteproyecto de Constitución Política Centroamericana".

Desgraciadamente, para los mas y no tanto para los menos, no se ha llevado a cabo tan anhelado sueño de los países centroamericanos, ya por problemas que tienen décadas sin soluciones, o aquellos que les han sido creados para efectos de desestabilización de - la índole de que sea.

6.5.- ALALC. (ALADI, 21 de agosto de - - - 1981).

La Conferencia de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), conmemorativa de sus quince años de -- existencia, celebrada en Montevideo en noviembre de 1975, pasó balance a

la situación de su meta original: el mercado común latinoamericano.

Constituida en 1960, la ALALC está aún por cumplir sus limitados objetivos iniciales. Las bases del mercado común de la región fueron reiteradas en 1967 por los Presidentes de los países miembros de la OEA, pospuesta su realización para el período entre 1970 y 1985, y no ha dado todavía sus primeros pasos.

La eliminación de las barreras arancelarias en un plazo de doce años fue diferida para diciembre de 1980 debido a las discrepancias existentes entre los gobiernos miembros.

¿Qué habrá de esperarse de ALALC, cuando el Jefe de la Delegación argentina a la conferencia de Montevideo, Juan Pascual Martínez, electo Presidente de la Asociación, expresó en 1975 que a cinco años del nuevo plazo acordado para el programa arancelario, las perspectivas parecen ser tan lejanas como antes de la creación de este esquema integracionista?

Para finalizar sus impresiones acerca del futuro de la entidad, Martínez dijo que entre 1974 y 1975 habían fracasado todas las negociaciones colectivas en las que se intentó superar la situación de estancamiento de la ALALC.

Sin embargo, el interés creciente de Estados Unidos por revivir este fósil de la integración regional, se canaliza a través de los países más allegados a la política norteamericana.

Las visitas a la sede de la ALALC, en Montevideo, del Presidente de Bolivia, General Hugo Bánzer en Julio de 1975; del decano de los dictadores latinoamericanos, General Alfredo Stroessner, en marzo de 1976; y del Presidente de la Junta Militar Chilena, General - Augusto Pinochet, en abril del mismo año, representaron para los observadores un inusitado espaldarazo a esta entidad en decadencia.

Y es que la política de Estados Unidos respecto a la Integración en América Latina tiene como fin contraponer los propósitos y la filosofía de la ALALC, limitada a cuestiones comerciales y arancelarias, a los objetivos del Pacto Andino, que, aun después de reformados en 1976, abarcan no sólo la liberación aduanera entre sus miembros sino cierto control sobre las Inversiones extranjeras, al tiempo que concibe la Integración como un instrumento de desarrollo.

El directivo de la ALALC, Daniel Mesa Bernal, reconoció en Bogotá el 24 de enero de 1976, que el futuro de la - - Asociación dependía en gran parte de la consolidación del Pacto Andino y, específicamente, de la prórroga de plazos para la implantación de su programa Industrial.

Los miembros de la Asociación son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

Cabe apuntar que la ALALC, ya ha sido sus-

tituida por (ALADI) y que precisamente quedará constituida el 18 de marzo de 1981. ALADI, quiere decir Asociación Latinoamericana de Integración.

Después de veinte años de existencia, que - muy pocos miembros consideraron positiva, ALALC será sustituida de acuerdo con el Tratado de Montevideo de 1980, por el que los cancilleres de -- los once países miembros crearon un nuevo organismo que empezaría a regir en cuanto tres de los gobiernos ratificasen lo signado. Fueron Uruguay, - Paraguay y Argentina los que se dieron más prisa, siguiéndoles México.

Es decir, en el momento en que ALADI comence su vida, faltarán por ratificar su nacimiento, Brasil, Chile y los - cinco componentes del Pacto Andino: Ecuador, Perú, Bolivia, Colombia y -- Venezuela.

Por el Tratado de Montevideo, que se firmó - el 12 de agosto de 1980, fue nombrado Secretario General para liquidar -- ALALC y poner en funcionamiento ALADI, el Embajador Paraguayo Julio César Schupp, hasta entonces representante permanente de su país en el organis- mo.

Próximamente entrarán en funcionamiento los nuevos organismos que moverán el motor de ALADI: el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, la Conferencia de Evaluación y Convergencia, el Comité de Representantes y, como órgano técnico, la Secretaría General.

Para Julio César Schupp, "lo fundamental es

erradicar la idea de que ALADI va a ser una imagen ampliada de ALALC. Es una organización totalmente diferente, en cuanto a los mecanismos a través de los cuales han de ejercitarse las funciones que tendrán como objetivo un mercado común".

Continúa explicando el Secretario General - que "mientras que en ALALC se partía de un esquema multilateral, en - - ALADI, si bien quedan algunos mecanismos de alcance regional, el mayor -- dinamismo se deberá manifestar en el accionamiento de acuerdos de alcance parcial, entre dos o más países".

Es decir, que los países podrán hacer los - acuerdos que deseen, sin que por ello esos mismos acuerdos se hagan automáticamente extensivos a todos los demás países signatarios del Tratado - de Montevideo, 1980.

Reconoce Julio César Schupp que la ALADI -- tiene el mismo respaldo político que tuvo en su día la ALALC, ya que la - idea original no sufrió deterioro.

Ante la problemática particular de los países signatarios del Acuerdo de Cartagena, el Secretario General de ALADI dice que "los países del Grupo Andino son miembros de ALADI, y los países de ALADI tienen el definido propósito de cooperar al fortalecimiento del Grupo Andino".

Cree Julio César Schupp que ni la degrada--

ción económica dará a América Latina suficiente personalidad como para intervenir en la economía mundial con voz propia y, naturalmente, su aporte ha de hacerse a través del manejo concertado en la explotación y comercialización de sus recursos naturales, entre los que se encuentran la energía y los alimentos".

Ante la presencia de terceros países de la región, ALADI se va a mostrar abierta y receptiva, así que lo mismo estará capacitada para negociar con ellos, bien en bloque o bien a través de alguno de sus miembros como en determinado momento, y dándose las circunstancias necesarias, abrirles las puertas para que se integren en el organismo. (33)

6.6.- MERCOSUR LATINOAMERICANO.

Siempre ha sido deseo de los países latinoamericanos de llevar a cabo un mercosur latinoamericano; eso ha sido con el propósito de estrechar sus lazos y complementar sus economías. Ya tiene siglo y medio de existencia esos propósitos, sin embargo, todo ello ha sido interferido tradicionalmente por Estados Unidos.

(33) La Prensa. 9 de marzo de 1981. pp. 3-49.

Podemos decir, que esta interferencia se produjo desde las primeras décadas del siglo pasado, cuando Estados Unidos obligó a las nacientes Repúblicas latinoamericanas, mediante Convenios, a renunciar a sus intereses por incrementar los vínculos económicos entre sí, con el fin de tener una posición privilegiada en estos mercados. Estas interferencias se produjeron y producen habitualmente, por la vía diplomática, en ocasiones, no dejó de recurrir, en tanto que también utilizó la fuerza, como son los casos de sus reiteradas intervenciones directas en México, Nicaragua, Haití, Cuba, República Dominicana, Etc., siempre que han estado en peligro sus intereses.

5.7.- S. E. L. A.

La unión auténtica e independiente, proclamada por Simón Bolívar en el histórico Congreso Anfictiónico de Panamá en 1826, para lograr la "acción una y compacta" de la región, anima los pasos del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), sujeta a hostigamiento constante.

Los esfuerzos integracionistas y de cooperación que auspicia el SELA han estado precedidos por las experiencias logradas hasta la fecha por el Acuerdo Subregional Andino y el Mercado Común Caribeño (CARICOM), dos entidades que han soportado durante los --

últimos años la ofensiva de las transnacionales y los intereses empresariales de sus respectivas regiones, empeñados en disolverlas.

A pesar de la tradicional oposición imperialista a todo concierto económico-político fuera de su dominio, representantes de 25 países reunidos en Ciudad de Panamá del 31 de julio al 2 de agosto de 1975, decidieron unánimemente crear un sistema de consulta y cooperación permanente.

Después de Bolívar fueron muchos los que invocaron sus ideas, pero muy pocos los que tuvieron alguna voluntad política de llevarlas a efecto. El aislamiento a que fue sometida Cuba en el continente y nuevas coyunturas políticas favorables en los países, -- dieron pie al surgimiento de la idea del SELA, expresada en 1974 por el Presidente de México, Lic. Luis Echeverría Álvarez, y apoyada de inmediato por Venezuela.

Desde las conversaciones iniciales de los Presidentes de México y Venezuela durante la visita del segundo a México éstos plantearon la necesidad de constituir un "mecanismo pragmático y flexible" que concertara los intereses comunes de varios o de todos los países latinoamericanos, sin la presencia de Estados Unidos y otros estados fuera de la región.

El comunicado conjunto firmado por ambos mandatarios el 20 de marzo de 1975, concibió entre las funciones del -

nuevo organismo, las siguientes:

1.- Promover proyectos o programas de desarrollo económico, con la debida consideración del interés de los países participantes.

2.- Impulsar la creación de empresas multinacionales latinoamericanas que contribuyan a la mejor utilización de los recursos naturales, humanos, técnicos y financieros de los países de la región.

3.- Auspiciar fórmulas para movilizar recursos financieros hacia proyectos y programas que estimulen el desarrollo económico de la región.

4.- Defender los precios y asegurar mercados para las materias primas y los productos manufacturados, así como garantizar su abastecimiento regular en las mejores condiciones para los países del área.

5.- Promover acciones encaminadas a mejorar el abastecimiento de alimentos para todos los países, especialmente los de menor desarrollo económico.

6.- Intercambiar información sobre tratados y relaciones con proveedores de bienes de capital y tecnología, y auspiciar mecanismos para su adquisición que mejoren la capacidad de negociación de los países de la región.

7.- Impulsar la cooperación científica y técnica entre los países latinoamericanos y estimular al aprovechamiento regional de sus recursos humanos e Instituciones educativas.

8.- Estimular la canalización de la cooperación técnica de los organismos mundiales, interamericanos y subregionales, en favor de los países de menor desarrollo.

9.- Promover arreglos para la realización de su programa de trabajo con Instituciones que operen en el ámbito latinoamericano y concertar esfuerzos para el logro de objetivos comunes de desarrollo.

El SELA quedó constituido el 17 de octubre de 1975 en una reunión a nivel ministerial, que determinó hacer del nuevo organismo un vínculo superior de consulta y cooperación económica regional, complementario del resto de los esquemas integracionistas latinoamericanos ya existentes, a los cuales reiteró su apoyo.

Los ministros y plenipotenciarios de 25 países que le dieron vida al SELA, acordaron designar con el nombre de Convenio de Panamá al Instrumento de oficialización que creó a ese organismo, como un gesto de reconocimiento a los esfuerzos bolivarianos de unidad latinoamericana.

La instalación del SELA representó la ruptura de América Latina con modelos de Integración diseñados en Europa --

Occidental y Estados Unidos, y, por consiguiente, ajenos a las realidades de la región.

Los 25 países que constituyen el SELA representan unos 300 millones de habitantes, 220000 millones de dólares de producto interno bruto anual, 53000 millones de dólares de exportaciones, 67000 millones de dólares anuales en importaciones y 20000 millones de dólares en reservas internacionales.

La urgencia de los países latinoamericanos de establecer su propio mecanismo de negociación fue concebida por las sombrías perspectivas que se ciernen sobre la mayor parte de las economías de la región, debido a la persistencia norteamericana de mantener relaciones políticas y económicas que tienden a anular las posibilidades de desarrollo del continente.

Los países latinoamericanos consideran impostergable instrumentar procedimientos eficaces para encarar la recesión económica originaria de los países capitalistas industrializados, la cual tiene un efecto depresivo en las exportaciones de la región al reducir la demanda y el valor de éstas en los mercados internacionales.

La inflación que importa latinoamérica a través de los productos industriales que adquiere a precios cada vez más elevados en el mercado estadounidense, ha hecho que la balanza comercial de los países no exportadores de petróleo del área, en 1974, fuera defi-

cularía en 13.000 millones de dólares, en comparación con 4000 millones de dólares dos años antes, según cifras publicadas por las Naciones Unidas.

Un Estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de 1975, señala que en los primeros dos años del decenio de 1970, el comercio entre América Latina y los países de la Comunidad Económica Europea experimentó cambios importantes, al disminuir sustancialmente (de + 881 millones de dólares en 1970 a + 243 en 1971) -- el saldo comercial positivo que los primeros registraban respecto a esta agrupación económica capitalista. Este saldo, agrega la CEPAL, pasó a ser negativo en 1972 (-131 millones), y a pesar de un leve superávit en 1973, la evolución del comercio siguió siendo desfavorable, y como resultado, la participación de América Latina en el mercado de la Comunidad Económica Europea ha venido declinando fuertemente.

El mismo estudio señala que entre 1963 y 1971 se produjo también un marcado descenso en la participación latinoamericana en las importaciones de Estados Unidos, sin que se haya observado una verdadera recuperación desde entonces.

En su conjunto, la participación de América Latina en las exportaciones totales mundiales se redujo debido a las políticas proteccionistas que siguen manteniendo en vigor los países capitalistas industrializados de un ya escaso 7.6% en 1960, a menos del 5% en

1973.

Estas desventajosas relaciones han llevado a los países latinoamericanos a ir diversificando sus mercados e ir incrementando sus vínculos comerciales con los países Integrantes del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), aunque de forma lenta, debido a las presiones políticas ejercidas por el gobierno norteamericano.

En comparación con el decenio 1960-1970, el intercambio comercial registrado entre América Latina y los países del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) en 1973 creció en el 202% para las exportaciones de la región, y en el 80% las importaciones, con un saldo favorable de 550.4 millones de dólares para las naciones latinoamericanas sin incluir a Cuba. (34)

Con respecto a la participación cubana tanto en el SELA como en el CAME, el ministro de Comercio Exterior Marcelo Fernández Font, ha expresado que:

En realidad no existe contradicción alguna. Hay que recordar que en el propio momento en que nuestro país se incorporó al CAME (julio de 1972), se estableció en la declaración dada a conocer por nuestro Gobierno Revolucionario, que Cuba veía su futuro camino de desarrollo en la región, integrándose a las economías de los países latino-

(34) Caballero Almeida G. Latinoamérica: Hacia un Comercio más racional. - en Prisma, No. 15, La Habana, segunda quincena de diciembre de 1975.

americanos, y que pensábamos que esto no entraba en contradicción con la integración que estábamos logrando con los países socialistas.

Cuba, como se sabe, tiene una doble condición de país latinoamericano por su geografía y su historia, y de país socialista por su sistema socioeconómico. Creemos que es perfectamente conciliable la actuación de nuestro país en el ámbito latinoamericano y su desenvolvimiento como país socialista en el organismo económico que los agrupa, el CAME. (35)

En este sentido cabe recordar la importancia que se le concede a la creación del SELA en el informe del Comité Central al Primer Congreso del Partido Comunista de Cuba, donde se subraya especialmente su significación política.

El comercio de Cuba con América Latina merece mención especial por lo que su crecimiento ha significado para romper definitivamente el aislamiento impuesto injustamente hace más de una década a la pujante Revolución Cubana.

La consolidación económica del proceso revolucionario cubano, que mucho se relaciona con la alternativa que buscan hoy los países latinoamericanos en su intercambio con el campo socialista,

es un hecho que ofrece a las exportaciones latinoamericanas un mercado seguro, solvente y ventajoso, además de contribuir a materializar la necesaria integración y unidad de la región, proclamada por Cuba desde el triunfo revolucionario de 1959.

En 1859, el 8,7% de las importaciones cubanas procedían de América Latina y el 28,4% de los Estados Unidos. Cien años después, las compras a Estados Unidos se habían triplicado, mientras las provenientes de la región habían declinado a un 7%. En 1971, a causa del bloqueo imperialista, el intercambio de Cuba con el continente era de sólo 76,1 millones frente a un total de 2 247,8 millones de pesos, a precios corrientes.

En los tres años posteriores, este comercio adquirió, sin embargo, un vigoroso empuje, para situarse en 1974 a un nivel de 240,9 millones de pesos, tres veces la magnitud de 1971. La participación latinoamericana ha avanzado dentro del comercio cubano del 3,3% en 1971 a un 5,4% en sólo tres años, tendencia que continúa ampliándose a medida que se fortalecen los vínculos políticos y económicos con la región. (36)

Las dificultades que ha encontrado América-

(36) Desarrollo y perspectivas de la economía cubana, Banco Nacional de Cuba, La Habana, 1975.

Latina tanto para diseñar un nuevo sistema de relaciones con Estados Unidos, como para orientar sus corrientes comerciales en el sentido que más la beneficien y aunar recursos para su desarrollo socioeconómico, constituyan prácticamente una barrera insalvable antes de que se estableciera definitivamente el SELA, organismo que auspicia la negociación colectiva y no el trato bilateral como vía exclusiva impuesta por Estados Unidos.

Aunque los miembros del SELA han manifestado con toda claridad que esta organización no ha sido establecida para -- buscar el enfrentamiento deliberado con ningún país, la prensa occidental insiste en distorsionar los objetivos del SELA.

Carlos Rafael Rodríguez, al inaugurar la -- reunión ministerial del Comité de desarrollo y Cooperación del Caribe -- (de la CEPAL), celebrada en la Habana entre el 3 y el 4 de noviembre de -- 1975, explicó la filosofía del SELA en los términos siguientes:

Por primera vez nuestra América se encuentra reunida sin exclusiones y, puede por ello, hablar "con toda la voz -- que tiene" con "la otra América", ya sea en el diálogo negociador que deseamos, en la protesta necesaria o en la querrela cuando no se nos deje -- como tantas veces ha ocurrido otra alternativa.

El economista ecuatoriano Jaime Moncayo, -- electo Secretario General de la Secretaría Permanente del SELA, cuya sede está en Venezuela, ha explicado las características generales de esa en-

tidad, indicando que:

...Hay una convicción y un deseo de que el SELA no se dedique a grandes estudios ni evaluaciones, sino a promover acciones concretas que vayan a beneficiar los objetivos permanentes de desarrollo de América Latina.

Otra característica fundamental del programa de acción del SELA es que, mediante la ejecución de proyectos simultáneos, se involucre a todos los países, y en esa forma se logre una distribución equitativa de los beneficios de la acción conjunta latinoamericana.

Una tercera característica es que la Secretaría va a ser un organismo pequeño, de amplia vinculación con los gobiernos y los organismos internacionales que puedan coadyuvar a la acción del SELA con el objeto de no duplicar esfuerzos, de no llenarlos de funcionarios, sino de aprovechar la capacidad, la experiencia, la voluntad de los gobiernos y las personas y organismos que están siguiendo los intereses latinoamericanos.

De hecho, el SELA es un órgano de defensa, de solidaridad. Es indudable que en algún momento van a presentarse intereses o puntos de vista míopes que quieran contraponerse a la acción de unificación y de la cooperación latinoamericana. (37)

(37) Ramírez Franciso. El SELA: Un mecanismo para la acción concreta y la solidaridad. en Prisma, No. 14 La Habana, primera quincena de diciembre de 1975.

6.8.- CARIFTA:

El CARIFTA quiere decir Asociación Caribeña de Libre Comercio. Fue creado en mayo de 1968 con el objetivo de sentar las premisas de la integración económica y borrar los efectos nocivos de la llamada Federación de las Indias Occidentales, Invento Británico que intentó prolongar la dependencia de Londres en los jóvenes estados del -- Caribe. El CARIFTA se basó en la tradicional fórmula de libre comercio y la reducción progresiva de las barreras arancelarias, limitante para las posibilidades de desarrollo conjunto del área, lo que constituía una modalidad no del todo desagradable para las corporaciones transnacionales. -- Ante estas deficiencias del CARIFTA se creó el CARICOM en abril de 1973 -- por los gobiernos de Jamaica, Trinidad Tobago, Guayana y Barbados, que -- desde luego puso fin a la experiencia que representó el CARIFTA.

En cambio el CARICOM, al tiempo que se propone incrementar el comercio entre sus miembros, también persigue trans-- formar las estructuras de producción, regular las operaciones de las transnacionales y elevar parejamente los indicadores socioeconómicos de los -- países miembros con más o menos desarrollo.

6.9.- PACTO ANDINO.

Este pacto, lo podemos entender como un intento de protección e integración económica subregional, vió la luz en -- 1969 en una época en que la ALALC daba ya señales inequívocas de que era incapaz siquiera de propiciar una zona de libre comercio interlatinoamericano.

Fundado el 26 de mayo de 1969, el Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena se presentó como uno de los ensayos integracionistas con posibilidades de éxito en la región.

En busca de un mecanismo de defensa contra las empresas transnacionales y la política comercial y tecnológica de los Estados Unidos que no les brindaba la ALALC, seis países sudamericanos se plantearon la necesidad de echar a andar a nivel subregional la integración económica, como primer paso de un proceso que debía alcanzar a toda América Latina y que se hace ya posible con la creación del SELA.

El acuerdo integracionista fue firmado por Perú, Venezuela, Ecuador, Colombia, Bolivia y Chile, se propuso desde su fundación limitar las utilidades remesadas a sus metrópolis por las firmas transnacionales, impulsar un programa subregional de desarrollo industrial, establecer las bases de una política tecnológica común y adoptar una rígida estrategia aduanera para las importaciones de países no miembros del Acuerdo de Cartagena.

Ante estas determinaciones el coloso del --

norte no ha dejado de hacer multitud de intentos para echar abajo situación tan importante. Sin embargo, y aun cuando ha tenido éxito en sus actividades como la realizada últimamente en que, logró poner en evidencia las buenas relaciones entre Ecuador y Perú; eso es sólo un ejemplo, sin mayores comentarios.

IV.- EL GATT COMO OPCION A LOS PAISES LATINOAMERICANOS:

- 1.- Qué es.
- 2.- Ronda Kennedy.
- 3.- Ronda Tokio.
- 4.- El Gatt y su proyección para los países en vías de desarrollo
- 5.- Opciones que se les presentan.
- 6.- La Comunidad Económica Europea como ejemplo de Integración Económica.

IV.- EL GATT COMO OPCION A LOS PAISES LATINOAMERICANOS:

1.- QUE ES:

Hacia el año de 1946, el Consejo Económico y social de las Naciones Unidas resolvió convocar a una conferencia internacional sobre comercio y empleo, y establecer un comité preparatorio que elaborase el proyecto de convención de una organización internacional de comercio. Un proyecto de carta aprobado por el comité preparatorio en agosto de 1947, sentó las bases para la labor de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, que se celebró en La Habana desde noviembre de 1947 hasta marzo de 1948, y la que elaboró una carta conocida como Carta de La Habana, para el establecimiento de una Organización internacional de Comercio.

Mientras estaba elaborándose la Carta para la Organización Internacional de Comercio, los gobiernos integrantes del comité preparatorio convinieron en patrocinar negociaciones encaminadas a reducir los aranceles aduaneros y a atenuar otras restricciones al comercio entre ellos mismos, sin aguardar a que la propia Organización internacional de Comercio iniciara su existencia. De este modo, la primera conferencia de negociaciones sobre aranceles se celebró en Ginebra en 1947, paralelamente a las labores del comité que estaba preparan-

do la Carta de La Habana. Las concesiones arancelarias que resultaron de estas negociaciones pasaron a formar parte de un tratado multilateral -- denominado Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que incluye una serie de reglas dirigidas a impedir que las concesiones -- arancelarias fuesen frustradas por otros mecanismos protectores. El -- acuerdo fue firmado el 30 de octubre de 1947 en Ginebra, y entro en vi-- gor el 1o. de enero de 1948. El GATT fue aceptado en principio por vein-- titres países.

El GATT estaba concebido como un mecanis-- mo provisional mientras entraba en vigor la Carta de La Habana y se crea ba la Organización de Comercio Internacional, que hubiese sido un orga-- nismo especializado de las Naciones Unidas. Pero como resultado de la -- falta de aceptaciones de la Carta de la Habana, para fines de 1950 se -- puso de manifiesto que el propósito de establecer la Organización Inter-- nacional de Comercio habría de aplazarse indefinidamente. Así, el GATT -- ha existido desde 1948 como el único instrumento internacional que fija-- reglas de conducta para el comercio y que ha sido aceptado por una ele-- vada proporción de las principales naciones mercantiles. Sus principios-- básicos son que el comercio se ha de realizar basado en la no discrimi-- nación (la cláusula de la nación más favorecida); en que la industria -- nacional sólo se ha de proteger mediante aranceles aduaneros y no me-- diante restricciones cuantitativas u otras medidas; en que los arance--

les se deben reducir por medio de negociaciones multilaterales y ser --
"obligatorios", es decir, que normalmente no se pueden aumentar en lo --
sucesivo; y en los países miembros "Las partes contratantes" se han de --
consultar colectivamente para superar los problemas del comercio. Un ca-
pítulo especial del GATT se ocupa del comercio y el desarrollo.

El centro de Comercio Internacional, esta-
blecido por el GATT en 1964, ayuda a los países en desarrollo a fomentar
su comercio y exportación; el Centro que desde 1968 funciona conjunta- --
mente con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desa- --
rrollo, proporciona información y asesoramiento sobre los mercados de --
exportación y las técnicas de comercialización, y presta ayuda para la --
creación de servicios de exportación y la capacitación del personal.

Las comercializaciones realizadas en el --
pasado en el GATT (Incluidas las negociaciones Kennedy de 1964-1967) han
redundado en reducciones trascendentales de los aranceles y otras barre-
ras al comercio. En septiembre de 1973, en Tokio, los miembros de las --
naciones que representan una proporción muy importante del comercio mun-
dial, iniciaron dentro del marco del GATT nuevas e importantes negocia-
ciones comerciales multilaterales. En esas "negociaciones de Tokio", cu-
yo alcance hay el propósito de que sea más amplio que cualquiera de las-
negociaciones precedentes del GATT, se realiza tanto un ataque contra --
los aranceles como contra las barreras no arancelarias al comercio de --

bienes industriales y agrícolas. Se ha prestado especial atención a los problemas comerciales de países en desarrollo". (38)

(38) Díaz Luis Miguel. Instrumentos Administrativos de Organizaciones Internacionales. Ed. UNAH. 1980. págs. 483 y ss.

2.- RONDA KENNEDY:

Podemos decir que la Ronda Kennedy ha sido una de las más importantes de las Conferencias Arancelarias llevada a cabo en la existencia del GATT. Las mencionadas negociaciones tuvieron su base en la reunión de ministros de las partes contratantes del Acuerdo General, que se realizó en el año de 1961. En la mencionada reunión los ministros acordaron que la reducción de aranceles sobre la base del principio de Nación favorecida debería continuar y el método de negociación no debería consistir ya en la reducción producto por producto y país por país, sino en el método de reducciones lineales en forma multilateral que consiste en seleccionar grupos o categorías de productos y se aplica a los Aranceles de cada uno de los diferentes grupos de productos, un porcentaje de reducción anual igual. Lo anterior se debió a que el método de producto por producto era muy lento (en las negociaciones Dillon se siguió este método y duraron dos años), en tanto que el método lineal seguido por el (CEE) había dado algunos resultados. (39)

(39) Prado Chico y Luis Antonio, "La posición de México ante el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT, 1963. - - - pag. 88.

El 10 de noviembre de 1962 se presentó una nueva posibilidad, o sea cuando el Congreso de los Estados Unidos aprobó la llamada Ley de Expansión Comercial, una nueva versión de la recíproca trade agreements act de 1934 y 1945, que autoriza al Presidente Norteamericano, hasta el 30 de junio de 1967, a rebajar el arancel de la unión en un 50% a lo largo de cinco años.

La reducción podía llegar a la supresión total de derechos cuando en conjunto la CEE y Estados Unidos, primera y segunda potencia comercial del mundo, respectivamente, controlasen el ochenta por ciento del Comercio Internacional. (40) Además se podía ofrecer al mismo tipo de reducción (10 por %) para los productos tropicales sin producción en Estados Unidos, siempre que, por su parte, la CEE se aviniese a otorgar un trato análogo y no discriminatorio. Con esta última posibilidad se abrían, de hecho las hostilidades norteamericanas frente al trato preferencial discriminatorio de la CEE en favor de sus Asociados Africanos.

En resumidas cuentas, el planteamiento de la "Trade Expansión Act.", antecedente inmediato de la "Ronda Kennedy" significaba una ofensiva en toda la regla a la CEE, que ya al nivel de 1962 empezaba a configurarse como la primera potencia comercial del mundo.

(40) Moya Eduardo. Hacia la Sexta Conferencia del Gatt. ICE. No. 361 - pags. 70-90.

Las negociaciones de la VI Conferencia - - Arancelaria se iniciaron formalmente en mayo de 1964 y terminaron el - - mismo día (30-VI-1967) en el vencía el plazo otorgado por el Congreso -- Estadounidense a su Presidente, la "Ronda Kennedy".

A lo largo de las negociaciones de la VI - Conferencia se acordaron como hipótesis de trabajo:

a).- El 50% como tipo general de reducción Lineal.

b).- Se adoptaron medidas pertinentes para las negociaciones relativas a la agricultura. Las correspondientes a los cereales, carne, productos lácticos, etc.

c).- Se convino en que la participación de los países poco desarrollados constituyen un elemento importante de -- las negociaciones comerciales.

d).- Se establecieron los arreglos necesarios para incluir en las negociaciones a los productos tropicales (que -- interesaban, principalmente, a algunos países en vías de desarrollo).

La participación de estos países subdesarrollados en las Negociaciones Kennedy.

En las negociaciones Kennedy se ha particularizado la posición de los países poco desarrollados en las negociaciones a fin de concederles un trato especial. Cuando los ministros de-

los países miembros del GATT decidieron en mayo de 1963, la celebración de una nueva serie de negociaciones comerciales, se presentó una atención especial a los países en vías de desarrollo. Se reconocía particularmente de manera formal que en las negociaciones comerciales no se -- escatimaría ningún esfuerzo por reducir los obstáculos que entorpecen -- las exportaciones de los países poco desarrollados, en consecuencia, -- fue objeto de estudio por parte de los ministros. Finalmente se tomó en cuenta la finalidad de reducir los obstáculos que se oponen a la exportación de los PDH, se debe hacer observar que los países desarrollados han declarado que están dispuestos a considerar la posibilidad de efectuar reducciones hasta de un 50% en los derechos aplicables en los productos. En 1963 y 64) los países subdesarrollados comenzaron a participar plenamente las negociaciones. Para finalizar, podemos decir:

1.- Hasta ahora, el GATT ha venido concediendo el mismo trato a los países industrializados y a los subdesarrollados cuando su situación es muy diferente por la brecha tecnológica y por la tendencia secular al deterioro de la relación real de intercambio que se manifiesta en el comercio exterior de los PHD.

2.- La Ronda Kennedy fue una negociación laboriosa, donde en líneas generales se llegó a una reducción del 30% en Aranceles de Estados Unidos, y de la CEE para los productos industriales y aunque los resultados fueron prácticamente nulos en lo concerniente a-

productos agrícolas, lo cierto es que la Ronda Kennedy ha sido con mucho una de las más importantes conferencias del GATT.

3.- Las rebajas otorgadas en la Ronda Kennedy, fueron de mayor intensidad que en las cinco anteriores negociaciones. Ello explica la lenta asimilación de los resultados de la Ronda - - (1967-1971), por lo que hasta 1973 no se anunció la VII una nueva Conferencia Arancelaria en el marco del GATT.

Pese a todo lo anterior, nos damos cuenta que los países pobres siguen estando en condiciones aún peores cada día; más bien lo que se necesita es un cambio de sistema.

3.- RONDA TOKIO:

Es de mencionarse, que tras largos preparativos la VII Conferencia del GATT sobre negociaciones comerciales multilaterales se inauguró oficialmente en Tokio en septiembre de 1973, para concluir el 12 de abril de 1979, en Ginebra Sede del Acuerdo General.

Se daba comienzo así a la tan esperada - - "Ronda Nixon" denominación inicial, más tarde abandonada tras la dimisión del Presidente Nixon por el escándalo del Watergate.

Tras la reunión de Tokio fue sólo un acto solemne de apertura oficial de las negociaciones. A él acudieron los ministros de economía o de comercio de los países adheridos al GATT que -- por entonces eran 83 socios ordinarios (con todos los derechos y obligaciones), dos miembros provisionales pendientes de ultimar las formalidades de su accesión (Filipinas y Túnez) y catorce adheridos de facto por ser antiguos territorios coloniales con derecho automático a la accesión pero que aún no lo habían ejercitado a pesar de lo cual recibían - todas las ventajas provenientes del Acuerdo General.

Así, pues, la VII Conferencia se abrió con un total de 99 países (41) incluyendo veinticinco naciones no miembros -

(41) Acuerdos Ronda Tokio 1973-1979.

del GATT. La mayor parte de ellas países del llamado Tercer Mundo, 94 - de economía de mercado y 5 socialistas: Hungría, Polonia, Rusia, Checoslovaquia y Yugoslavia. Por tanto las dos únicas Naciones de alguna importancia que hoy quedan al margen del GATT, son la URSS y China, si bien ambas potencias disfrutaban de buena parte de sus ventajas a base de acuerdos bilaterales suscritos por los adheridos al GATT con concesión-recíproca del tratamiento de Nación más favorecida.

Acuerdos de la Ronda Tokio GATT

Los acuerdos pueden dividirse en tres - -

grupos:

1.- Las reducciones de los Aranceles.

2.- Los Códigos de Conducta que controlan el uso de barreras no arancelarias.

3.- La actualización del reglamento del -- GATT (es marco jurídico) y la inclusión de un trato más favorable a los países subdesarrollados.

Pasamos a señalar algunas situaciones importantes de la Ronda Tokio; así podemos señalar que no sólo se ha preocupado de que haya disminución de las cuestiones arancelarias o no arancelarias, sino que también ha procurado que se perfeccionen los funcionamiento de las disposiciones fundamentales del Acuerdo General sobre aranceles y comercio, esto es en el campo internacional, lo cual recibió

el nombre de Marco Jurídico; también ha procurado que a los países subdesarrollados sean considerados de mejor manera por el GATT, es decir, que los países subdesarrollados tengan un trato preferencial.

También en esta Ronda Tokio se estableció que los países desarrollados no deben esperar reciprocidad de los países pobres, dado que las necesidades de unos y otros están a una enorme distancia, o sea, los países desarrollados no esperaran recibir, menos exigir igualdad en las prestaciones. También se puede mencionar que lo conseguido por la Ronda Tokio fue tratar de establecer un equilibrio en la balanza de pagos. También consiguió la extensión de pagos exigidos por el Gatt a los países subdesarrollados. Cabe señalar, sin embargo, que todos estos tratados, Rondas, Conferencias, Convenios vienen a resultar a la postre, meras fórmulas de papel, ya que si vemos nuestras realidades políticas, jurídicas, económicas y sociales están en situaciones peores cada vez más.

4.- EL GATT Y SU PROYECCION PARA LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO:

El aparato arancelario, no es otra cosa - que la estructura vigente que contribuye al empobrecimiento de los países subdesarrollados.

Este no ha sido otra cosa que el aparato utilizado por los países capitalistas industrializados para diseñar las políticas arancelarias más convenientes a sus intereses.

Como se sabe, Estados Unidos estimuló su fundación, aprovechando las crisis de las economías occidentales a causa de la guerra, para hacer más competitivos sus productos en el mercado internacional y dificultar el acceso de los productos foráneos al mercado norteamericano.

El principio teórico que guía la acción - del Gatt es el de estimular la reducción arancelaria entre los países, - de forma que en una concesión hecha por un Estado a otro sea de obligarla a los demás.

Este inofensivo postulado disimula, en el fondo, un arbitrario concepto de la reciprocidad comercial, al equiparar las empobrecidas economías subdesarrolladas con las posibilidades - de los países capitalistas industrializados.

Los países subdesarrollados se afiliaron al Gatt con la esperanza de que una organización un tanto equitativa del comercio Internacional podría rendirles algunos beneficios, y porque no les quedaba otra alternativa.

Las amargas frustraciones sufridas por el Tercer Mundo en materia arancelaria sustentan hoy los justos reclamos presentados por los países en vías de desarrollo al defender el acceso sin trabas de sus manufacturas, semifabricados y productos agrícolas a los mercados occidentales.

No hay que olvidar que en los últimos años, el costo de los aranceles sube vertiginosamente, y los gastos en que incurrieron los países latinoamericanos por concepto de su balanza de servicios con Estados Unidos ascendió a 2000 millones de dólares en 1973.

La equiparación arbitraria que se empeña en hacer el GATT entre los países subdesarrollados y los capitalistas industrializados, sólo contribuye a dificultar el replanteo de las relaciones económicas internacionales.

Las consecuencias económico-financieras derivadas de esta filosofía podrían ejemplificarse si pensamos que un país tan pobre como Haití está obligado a extender multilateralmente cualquier concesión arancelaria que le otorgue a Estados Unidos.

El andamiaje del GATT deja abiertas pre-

meditadamente las puertas a los países capitalistas para que éstos establezcan compromisos bilaterales que no los obliguen a ceñirse a los principios teóricos que guían la acción de la entidad, es decir, la supuesta reciprocidad arancelaria.

Este mecanismo que opera bajo la denominación de "sistema multilateral de salvaguarda, le garantizó durante muchos años al Reino Unido abstenerse de extender sus colonias africanas y caribeñas las concesiones arancelarias que hizo a otros países industrializados en el marco del GATT.

En Cuba durante la época prerrevolucionaria, las cláusulas especiales de salvaguarda impidieron a la Isla exigirle a Estados Unidos las descomunales ventajas arancelarias de que gozaban los productos norteamericanos en el mercado cubano.

Estas experiencias, sin duda alguna, han sido tomadas en cuenta por los países en vías de desarrollo cuando demandaron en la reunión del Grupo de los 77, celebrada en Manila en febrero de 1976, un reordenamiento de las políticas arancelarias que auspiciaban los países capitalistas industrializados.

5.- OPCIONES QUE SE LES PRESENTAN:

A nuestro juicio y por lo anotado anteriormente creemos que las mejores opciones para latinoamerica, es, en primer lugar luchar para llevar a cabo una independencia que sea real, efectiva; hacer el desprendimiento total de los países explotadores; -- pero claro que esto requiere depurar los cuadros de políticos corruptos que sin lugar a dudas están en pleno contubernio con los representantes de los países ricos. Otra opción que pudieramos señalar es un intercambio autónomo por parte de los integrantes de latinoamerica, pero requiriendo y procurando a toda costa estén ausentes todas las narices que no son otra cosa que los espías, verdaderos escarlates de los explotadores. Asimismo, se necesita una verdadera cooperación entre los pueblos latinoamericanos, en los aspectos político, económico, social, -- educativo, jurídico. Desde luego, que será una opción negativa el que nuestros pueblos latinoamericanos sigan aceptando someterse a tantas -- componendas variadas y desconocidas y que se aceptan aún con designaciones que ni siquiera están en nuestro idioma. Otra opción es llevar a la realidad nuestra soberanía, pues en las condiciones en que se encuentra, no es soberanía, pues constantemente y en forma permanente tenemos las intromisiones de los países capitalistas industrializados, -- intromisiones con tanta fuerza de presión que muy poco o nada se puede --

hacer para liberarse de tan ridícula e Injustificada actitud por parte de los países ricos. Resumiendo, podemos decir que lo que se necesita es sacudirse en forma definitiva todo cuanto venga de los explotadores del mundo. Lo que se necesita es una Integración completa, sin parches, exenta de toda excepción. ESO ES LO QUE REQUIERE LATINOAMERICA.

6.- LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA COMO EJEMPLO DE INTEGRACION ECONOMICA:

El problema del desplazamiento de la empresa nacional, por parte de las subsidiarias de las grandes corporaciones extranjeras atraídas por los estímulos integracionistas, se ha dejado sentir en particular en la Comunidad Económica Europea.

El Mercado Común Europeo es obvio que es más atractivo para la megacorporación extranjera que otras figuras integrativas de menor complejidad. Según el artículo 30. incisos b) y f) del Tratado de Roma, se suprime en el área todo obstáculo a la libre circulación de personas y servicios y capitales y se crea un sistema que garantice de hecho que la competencia no quede falseada en el Mercado Común.

En el Mercado Común se consagran las cuatro libertades de circulación de personas, servicios, mercaderías y capitales, además del prerequisite del derecho de establecimiento, - - merced al cual se reconoce a los nacionales de cada Estado miembro, la facultad de establecerse en cualquier otro país miembro. Por medio del derecho de establecimiento se revisa la condición de extranjería para con los súbditos de los Estados Participantes. (42)

(42) Loussouarn, Ivon. Derecho de Establecimiento en la Comunidad Económica Europea, en: Derecho de Integración. BID-INTAL, No. 3, - - 1968, 85. AS.

El amplio mercado, que constituye la integración, al atraer a las empresas extranjeras suscitó hondas preocupaciones a los sectores empresariales europeos, dado que el numeral 85 del Instrumento de Roma consagró prohibiciones tajantes, con miras a preservar la libre competencia al decir que: son incompatibles con el Mercado Común y quedan por él prohibidos todos los acuerdos entre empresas, todas las decisiones de asociación de empresas y todas las prácticas concordadas que puedan perjudicar al comercio entre los Estados miembros, y que tengan por objeto o como efecto obstaculizar, limitar o falsear el normal juego de la competencia en el interior del Mercado Común.

Dar toda la amplitud que el tema requiere, nos llevaría muy lejos. Sin embargo, creemos que en lo mencionado, nos podemos percatar de la conveniencia del establecimiento de condiciones tan depuradas e inteligentes con que se ha integrado el Mercado Común Europeo, creemos que es una muy buena experiencia aquel procedimiento.

V.- OPORTUNIDADES DE NUESTRO PAIS.

- 1.- Posición frente a los Tratados Regionales.
- 2.- Posición frente al GATT.
- 3.- Fondo Mexicano de las Exportaciones.
(FOHEX, Banco de México).
- 4.- Opinión personal.

V.- OPORTUNIDADES DE NUESTRO PAIS:

I.- POSICION FRENTE A LOS TRATADOS REGIONALES:

Podemos manifestar que el crecimiento de México se ha basado en un conjunto de medidas fiscales, administrativas, económicas, arancelarias y políticas, tendientes a promover la inversión del sector privado, el cual, sintiéndose fuertemente apoyado y protegido, procede de manera ineficiente y conservadora, y propicia además, la dependencia económica al asociarse con compañías extranjeras sirviendo incluso como prestanombre a fin de ver aumentadas sus utilidades.

Desde luego que siendo así el actual funcionamiento del sistema mixto de la economía mexicana no permitirá alcanzar los objetivos básicos del desarrollo, pues está orientado a la consolidación del régimen empresarial.

Si la situación de nuestro país es participativa dentro de los Tratados Regionales, lo que corresponde entonces es concretizar cada día más su participación a efecto de irse desprendiendo cada vez más de la dependencia y presión norteamericana, principalmente.

Es más, México en la esfera latinoamericana, goza de un prestigio muy bien reconocido, situación ésta que lo -

obliga cada día a ser más valiente en sus participaciones integracionistas, que lo que se diga no sea mera publicidad, lo cual aleja su postura de la realidad. No, los compromisos son para cumplirse, máxime cuando de ese cumplimiento depende nuestra libertad.

2.- POSICION FRENTE AL GATT:

En relación al GATT, podemos decir que a principios de 1979, el Gobierno Mexicano mediante comunicación del Secretario de Comercio transmitió al Director General del GATT su decisión de iniciar negociaciones con los países miembros del Acuerdo General - para su eventual adhesión a ese Instrumento. Posteriormente, el Consejo del GATT conoció el planteamiento de México y estableció un grupo de trabajo para que, de acuerdo a los procedimientos establecidos, examinara esta solicitud y sometiera al Consejo un informe que podría incluir un protocolo de adhesión.

Dicho grupo de trabajo sesionó en varias ocasiones con la participación de una Delegación de México integrada por las dependencias interesadas. En el mes de octubre de 1979 culminó sus trabajos produciendo un informe, un protocolo de adhesión y un proyecto de decisión.

El protocolo de adhesión de México contiene un preámbulo y una parte operativa que comprende: disposiciones generales, listas de concesiones arancelarias y un capítulo de disposiciones finales.

Este documento incluye los siguientes elementos básicos: por una parte, el pleno derecho de nuestro país para ma-

nejar sus políticas internas de desarrollo, el interés de México para proteger y apoyar a la industria y especialmente a la agricultura, conforme a los objetivos de desarrollo de ese sector: un plazo de doce años para que nuestro país continúe su programa de sustitución de permisos previos para aranceles al final del cual se examinarán los permisos existentes; la aceptación del sistema mexicano de valoración aduana; el propósito de México de planear su desarrollo global y, específicamente de poner en práctica su plan nacional de desarrollo industrial, así como el derecho de México de utilizar subsidios y controles a la exportación. Por otra parte, incluye también las reservas bajo las cuales los países miembros del GATT aceptan estas definiciones de nuestro país contenidas en el protocolo. Además, el documento cubre en sus disposiciones generales el alcance de aplicación del convenio original del GATT, para el caso de México. También considera aspectos de procedimiento como son la entrada en vigor, la firma y la denuncia.

En las disposiciones finales del protocolo se señala que éste se depositará en poder del Director General de las partes contratantes y estará abierto a la aceptación de México hasta el 31 de mayo de 1980. México podrá renunciar a su ingreso y su denuncia surtirá efecto a los sesenta días de haberlo comunicado.

Durante las negociaciones los miembros del GATT expusieron que si México llegase a ser parte contratante del

organismo se le permitiera continuar dentro de una flexibilidad adecuada en la consecución de sus necesidades de desarrollo gozando al mismo -- tiempo de los derechos que le correspondiesen bajo el Acuerdo General.

Estas posiciones de los miembros del GATT fueron resultando de la postura mexicana, cuando resumió los objetivos y política de desarrollo del país "más urgentes e inalterables", que se -- resumen como sigue:

1.- Proteger y promover al sector agrícola del que depende la alimentación básica del pueblo y la absorción de la -- gran mayoría de su mano de obra.

2.- Proteger y promover el desarrollo industrial conforme a sus políticas internas y los compromisos de carácter económico y social que ésta acarrear.

3.- Para ello en la negociación de adhesión se debían fijar condiciones, mutuamente aceptables que garantizarán la flexibilidad necesaria para la operación de sus instrumentos de política económica y comercial.

4.- Se asienta también en los documentos, -- que México tiene como propósito mejorar la situación de su balanza de -- pagos, sin que dependa exclusivamente de las exportaciones de petróleo -- "porque no se considera que éstas sean la panacea para resolver los problemas estructurales y crónicos de subdesarrollo que experimenta".

Otro aspecto importante, es el que se refiere a las fracciones arancelarias de las negociaciones directas que podría hacer el país en donde se expone que los países miembros del GATT darían a México el tratamiento de nación más favorecida independientemente de las operaciones que se hicieron en ese sentido.

En las disposiciones generales del protocolo de adhesión, México señala que tiene la intención de continuar el mando de restricciones cuantitativas y permisos previos respecto a la mayoría de sus importaciones.

Al abundar sobre el sector agropecuario, la Delegación Mexicana decidió continuar aplicando el programa antes mencionado, en la medida que sea compatible con los objetivos del sector y a la luz de las condiciones existentes en cuanto al empleo, los ingresos y el régimen de tenencia de tierra.

Se compromete a su vez a asegurar que las restricciones y permisos de importación actuales se apliquen de tal manera que el daño causado a los intereses de las partes contratantes sea mínimo, al mismo tiempo que aplicara todas las restricciones con arreglo al principio de la no discriminación.

En estas partes del protocolo se establece que México presentará cada dos años a las partes contratantes un informe sobre las medidas adoptadas en virtud del programa y los objeti-

vos antes mencionados. (43)

Si México se adhiere al GATT dentro de diez o quince años tendrá una industria preparada y contará con márgenes de comercialización Mundial iguales a los de países que ahora manejan 85% del Comercio total.

Ahora bien cabe señalar que el Gobierno de México por medio de sus representantes aseveran que: de las 300 concesiones negociadas por el Gobierno de México ante el Acuerdo General, no significan ningún desamparo o desprotección de la industria nacional, una por una pueden ser analizadas y el resultado nunca será perjudicial a la pequeña y mediana industria ni a las grandes empresas consolidadas.

Sin embargo se debe hacer resaltar que, en el marco de los principios políticos de la oposición del acceso de México al GATT pueden encontrarse situaciones fundamentales de orden interpretativo del protocolo que llevan a lo concreto (entre comillas) la discusión. Por ejemplo: no hay ninguna previsión en el Informe del grupo de trabajo acerca del impedimento para México si ingresa al GATT de reducir sus exportaciones de petróleo si en el futuro lo considerase conveniente.

(43) Periódico Excelsior de México. No. 22, 836 tomo 6. 5 de noviembre de 1979. pp. 1-23-A.

México por tanto quedaría sometido en -- este caso a lo dispuesto en el inciso g) del artículo XX (17) del Acuerdo General que establece que sólo podrán aplicarse restricciones a las exportaciones de recursos naturales agotables "a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o -- al consumo nacionales".

Cada barril de Petróleo que incremente -- nuestras exportaciones se convertiría en un punto sin retorno puesto -- que para reducir las exportaciones, cuando por ejemplo: se hubiera de-- finido la política energética como instrumento subordinado a los requeri-- mientos para el desarrollo óptimo del país.

También se toma nota de que México "man-- tiene ciertas restricciones" pero no de que las mantendrá ni que podrían ampliarse a otras ramas de producción. La ley del GATT, obligaría al -- país a negociar controles a sus exportaciones en rubros sobre lo que -- actualmente no hay restricciones en vigor.

El texto del Informe del protocolo de - - adhesión denota la contradicción entre los objetivos, políticas e ins-- trumentos de desarrollo económico y social de México y el modo de ope-- ración del GATT, al igual que éste se opone a las medidas reales y - -- tiende a la liberación total del comercio al trato igual entre desigua-- les.

Interdependientemente de las implicaciones político-económicas que tendría para México liberalizar su Comercio Exterior al ingreso al GATT, la total falta de previsiones para preservar la soberanía del país dictar su política de exportaciones petrolíferas es, por sí sola, razón de sobra para decirle no al GATT.

3.- FONDO MEXICANO DE LAS EXPORTACIONES
(FOMEX, BANCO DE MEXICO)

Con fundamento en el artículo 131 Constitucional, Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica y la Ley para el Control por parte del Gobierno Federal de los Organismos Descentralizados, se crea el FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS, en la Ley de Ingresos de la Federación para el año de 1962, en su inciso 4 de la Fracción X del artículo 1o., estableciendo un impuesto adicional del 10% sobre el valor de las importaciones de mercancías consideradas como de Lujo, cuyo producto instituiría los recursos de un fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados. (44)

La administración de FOMEX, como se asienta también en dicha Ley, estará a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Banco de México, S. A., y para este fin, se firmó un contrato de Fidelcomiso en virtud del cual la Secretaría (fidelcomitente), entrega el producto del impuesto citado al Banco (fiduciario), para que éste lo administre en beneficio de los exportadores mexicanos (fidelcomisarios).

(44) En razón de los convenios celebrados con los países miembros de la ALALC las importaciones procedentes de éstos países miembros gozan de trato preferencial y no causan el impuesto adicional del 10%.

Al respecto el Licenciado MIGUEL MANCERA - afirma "... Este fondo, que el Banco de México, S. A. administra en fideicomiso, proviene del producto de un Impuesto de 10% AD-VALOREM sobre la importación de ciertas mercancías, y tiene los siguientes propósitos: Suministrar recursos adicionales de origen no inflacionario para el financiamiento de las exportaciones a través del redescuento a los bancos y a las financieras; a ser posible, que las instituciones de crédito que no disponen de recursos suficientes en su depósito obligatorio, por no tener pasivos sustanciales en moneda extranjera, puedan también participar en el financiamiento de las actividades de exportación; y otorgar garantías de crédito a la exportación. El otorgamiento de garantías por el fondo reviste particular importancia por cuanto que, al proteger a los exportadores y a las instituciones de crédito contra ciertos riesgos a que están expuestos los financiamientos de las ventas al exterior, - - permite movilizar volúmenes considerables de recursos de la Banca Oficial y privada para apoyo de las exportaciones." (45)

El 29 de junio de 1963, el FOMEX comenzó a operar con un fondo de 35 millones de pesos. En un principio, esto es

(45) Evolución del sistema mexicano de Financiamiento a las Exportaciones de Productos manufacturados.- VIII Reunión de Técnicos de los Bancos Centrales del Continente Americano.- Buenos Aires Arg.- Lic. MIGUEL MANCERA.- 1966 Pág. 6.

en 1962, el impuesto adicional del 10% ad-valorem sólo se aplicaba a determinadas fracciones del Impuesto General de Importaciones (46); las leyes de Ingresos de la Federación para los años siguientes han ratificado el destino del mencionado producto; posteriormente, con objeto de incrementar los recursos del FOMEX, en la Ley de Ingresos de la Federación para el año de 1964, en su artículo 17, se amplió la aplicación del impuesto en lo referente a las fracciones genéricas.

Asimismo, el FOMEX cuenta con líneas revolventes de crédito obtenidas con intermediación de Nacional Financiera, S. A. del Banco Interamericano de Desarrollo; en los términos y condiciones que señala "El Programa de Financiamiento a las exportaciones interlatinoamericanas de Bienes de Capital", establecido por dicho organismo.

En suma, FOMEX es un conjunto de Recursos en su mayoría presupuestales, que han venido constituyendo, con el producto de un impuesto adicional del 10% ad-valorem que grava la importación de los productos que se encuentran dentro de las fracciones "genéricas" y con recursos externos obtenidos del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.

(46) La lista de estas fracciones fue publicada en el Diario Oficial de la Federación de 17 de Marzo de 1962.

Por último, podemos señalar que el propósito de la creación del FOMEX fue el de colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados, mediante el programa financiero del fondo, en posición de competir con productores de otras naciones por cuanto se refiere al financiamiento de ventas a plazo, y tasas de intereses, por otra, con el objeto de hacer competitiva la exportación, cubriendo costos tales como el de transporte ferroviario, lo que es acordado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Dirección de Estudios Hacendarios.

4.- OPINION PERSONAL.

Podemos decir, primeramente, que para remediar cuando menos en parte, nuestra situación de crisis que vivimos actualmente hay que modificar esta situación y lograr elevar el nivel de vida de la población y compartir equitativamente los beneficios del crecimiento, es preciso ampliar sustancialmente la intervención del Estado en la actividad económica, especialmente en renglones tales como la banca, el comercio exterior y la industria básica; el sector estatal debe ser manejado eficientemente y con sentido nacionalista por un lado y por otro integracionista con todos los demás países del Tercer Mundo, todo esto orientado al beneficio popular, pues los favorecidos en la política seguida hasta ahora han sido las transnacionales y los grandes capitalistas nacionales, que gracias a ello han logrado jugosas ganancias que dedican al consumo suntuario o envían al exterior, reinvertiendo en el país sólo una mínima parte.

Por tanto, debe lucharse por reducir el poder económico y político de la oligarquía, asegurando una mejor distribución de la riqueza y del ingreso nacionales.

En las actuales condiciones, resulta imprescindible alcanzar un aumento sustancial de la producción, con base en una mayor productividad, lo cual implica utilizar al máximo la capacidad

Industrial instalada para poner fin al desempleo, abarcar la producción -- en el mercado interno y hacer nuestros productos competitivos en el ex- -- terior. Y no sólo debe pensarse en aumentar la producción sino también -- en orientarla a la elaboración de bienes para las grandes mayorías, limi- -- tando, desde luego el consumismo y el derroche.

También debe pugnarse por hacer realidad -- una distribución equitativa de la riqueza y del ingreso nacional, evitan- -- do las tensiones sociales generadas por la injusticia, para la cual es -- preciso dar a los trabajadores lo que por derecho les corresponde y redu- -- cir las utilidades excesivas de los empresarios, combatiendo la especula- -- ción, el ocultamiento de las mercancías y el alza inmoderada de precios.

C O N C L U S I O N E S

C O N C L U S I O N E S

P R I M E R A:- Con el presente trabajo pretendemos - reflejar cómo y a través de qué medios los países subdesarrollados están logrando concertar una unidad, en primer término económica, pero que con el inevitable curso de la historia va haciéndose cada vez más política, - para enfrentarse al mundo capitalista desarrollado.

S E G U N D A:- La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio hoy ALADI no ha propiciado el despegue de los países hemisféricos, tanto porque en el decenio integrativo ha predominado la postura - que la contempla como un mero mecanismo desgravador o distribuidor de - - preferencia entre partes, como porque el empresario regional ha sido incapaz de beneficiarse con las expectativas que se desprenden del mercado ampliado.

T E R C E R A:- Asimismo, la incapacidad empresarial ha ocasionado la triste situación de que sea el inversionista extranjero, norteamericano primordialmente, el que, merced al principio de libre competencia que anima a la región, aproveche las ventajas y desplace al latinoamericano.

C U A R T A:- Podemos decir también: el subdesarrollo de la estructura empresarial latinoamericana ha originado, en cierta medida ya, la toma de conciencia de que la empresa multinacional es una de las formas viables que conservan nuestros países, con miras a evitar que las grandes corporaciones extrazonales sean las que usufructen los beneficios de la faena integradora.

Q U I N T A:- Nos parece justificado y urgente pugnar por una reglamentación jurídica de rango internacional del fenómeno de ensamblamiento de capitales y aportes tecnológicos y administrativos de origen plurinacional, a fin de garantizar que esa articulación se avoque a intereses regionales.

S E X T A:- Porque es claro que a la fecha el tratamiento jurídico ha sido modesto y colateral, de forma que los acariciados propósitos de establecer empresas multinacionales no han sido más que buenos deseos de intelectuales o recursos discursivos de los gobernantes de América Latina. Este vacío normativo puede desembocar en que las empresas multinacionales violenten el principio rector del desarrollo equilibrado en beneficio de las partes que ofrezcan mayores atractivos al inversionista.

S E P T I M A:- Por otra parte, si se pretende alcanzar el desarrollo económico efectivo, deben hacerse esfuerzos para modernizar la estructura industrial la agricultura, la explotación forestal y la industria pesquera, tanto en empresas medianas como pequeñas; y consolidar las bases para el desarrollo de los recursos energéticos hidráulicos y los minerales. Hay muchas tareas y problemas que la ciencia y la tecnología deben resolver, por lo que su fomento es un requisito indispensable.

O C T A V A:- La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio hoy ALADI y del Mercado Común Centroamericano en uno de los aspectos que han influido en los retrasos y problemas de algunos procesos formales de integración ha sido la falta de voluntad política, que ha dificultado la operación de los mecanismos de programación y ha retrasado el avance, no obstante los logros en materia comercial. También ha contribuido a dificultar el cumplimiento de los objetivos de estos esquemas la diferencia en la estructura económica y el grado de desarrollo inicial de los países miembros, que no ha permitido lograr un equilibrio de los beneficios y costos.

N O V E N A:- No cabe duda que las trasnacionales -- están presentes en todas las esferas de la vida económica del Tercer - - Mundo, sin dejar de evadir, además, todo aquello que garantice de mejor forma su dominación.

D E C I M A:- Es de considerarse, muy seriamente que ya es hora en que todos los países del Tercer Mundo deben unir sus fuerzas y enfrentar el reto Imperialista.

D E C I M A P R I M E R A:- El vecino del norte, -- junto con su GATT y tantas Conferencias, Tratados que llevan el nombre - en inglés, no tienen otro propósito que estar presente en todo, para seguir satisfaciendo sus propios intereses.

D E C I M A S E G U N D A:- Para terminar, sólo nos resta decir enfáticamente: "ES NECESARIO SEÑALAR A NUESTRAS FUTURAS GENERACIONES QUE HAY UN CAMINO DE COLABORACION, QUE HAY QUE SEMBRAR LA - - CONFIANZA Y LA SOLIDARIDAD BAJO UNA LINEA DE RESPETO INQUEBRANTABLE, - - TANTO PARA EL CONOCIMIENTO DE LAS MASAS COMO PARA ASEGURAR LA CONTINUIDAD Y EL FUTURO SISTEMA INTEGRACIONISTA.

A C L A R A C I O N :

Cabe aclarar que ALALC, por Tratado de Montevideo de 1980 -
cambia por ALADI, entrando en vigor esta última el 18 de marzo del --
presente año 1981.

BIBLIOGRAFIA.

ARELLANO GARCIA CARLOS, Citado en su obra de derecho Internacional Privado Pag. 30 y siguientes.

ARTEAGA RENE.- México y la UNCTAD Archivo del Fondo No. 3 = Ed. F.C.E. México 1973 Pág. 36.

CABALLERO ALMEIDA G.-Latinoamerica: Hacia un comercio mas = Racional.- En Prisma No. 15, La Habana, segunda quincena de diciembre de 1975.

DE PINA RAFAEL.- Diccionario de derecho. Ed. 1977.

DEL CORRAL DUARTE NORMAN. La Empresa Multinacional como Respuesta a la Corporación Transnacional. Tesis Profesional. = Facultad de derecho.- U.N.A.M. 1978. Pag. 44

DIAZ LUIS MIGUEL. Instrumentos Administrativos Fundamentales de Organizaciones Internacionales. T.I. Ed. U.N.A.M. == 1980 Pags. 283.

FERNANDEZ FORT MARCELO. Ministro de Comercio Exterior ante la II UNCTAD; Pel, No. 276, La Habana 1968.

GAXIOLA RAMOS JORGE.- Criterio Sustentado en diversas conferencias y mesas redondas de trabajo.

LOUSSOUARN IVON.- Derecho de Establecimiento en la C.E.E., en; Derecho de Integración BID-INTAL No.3-1968, B.S.-A.S.

MANCERA MIGUEL.- Evolución del Sistema Mexicano de Financiamiento a las Exportaciones de Productos manufacturados. ---- VIII Reunión de Técnicos de los Bancos Centrales del Continente Americano.- Buenos Aires Arg.- 1966 Pag. 6.

MOYA EDUARDO.- Hacia la Sexta Conferencia del GATT. I.C.E., No. 361 Pag. 70-90.

PRADO CHICO Y LUIS ANTONIO.- "La Posición de México ante el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT, = 1963 Pag. 88.

RAMIREZ FRANCISCO. EL SELA; Un Mecanismo para la Acción Concreta y la Solidaridad en Prisma No. 14, La Habana, primera quincena de diciembre de 1975.

SUNKEL OSWALDO.- El Sub-desarrollo latinoamericano y la Teoría del Desarrollo.- Textos del Instituto Latinoamericano = de Planificación Económica y Social.- Ed. Siglo XXI 9a. Ed.

OTRAS PUBLICACIONES Y DOCUMENTOS.

Acuerdo de Zona Tokio 1973-1979.

Agricultura Mundial. El Mundo del Agricultor. Ed. Herrero Hermanos y Asociados S.A. México 1974 Pags. 712-713.

Asemblea General de la O.N.U., Resolución (1710-XVI), Diciembre de 1961. Un año después surgió otra Resolución (1785 XVII). Secretaria de la Presidencia. Documento de Política Internacional México Pag. 160.

120 Países pertenecientes por Reglamento integran la UNCTAD Ginebra Suiza 1964.

Derecho de Integración INTAL-BID Num. 5 Octubre de 1969. BS. AS. Pag. 6.

El Control de las Empresas Transnacionales en las Naciones Unidas. Revista el Foro.- Organo de la Barra Mexicana.- Colegio de Abogados. Sexta Epoca No. 2 Julio-Septiembre 1918-México D.F. 1975.

Desarrollo y Perspectivas de la Economía Cubana, Banco Nacional de Cuba, La Habana 1975.

En Razón de los Convenios Celebrados con los Países Miembros de la ALALC, las importaciones procedentes de estos Países miembros gozan de trato preferencial y no causan el impuesto adicional del 10%.

Juventud Rebelde, La Habana 15 de agosto de 1975.

La Lista de estas fracciones fué publicada en el Diario Oficial de la Federación de 17 de marzo de 1962.

La Prensa, 9 de marzo de 1981 P.P 3-49.

Obras Revolucionarias No. 13 La Habana, 9 de abril de 1964.

Periódico Excelsior de México No. 22-836 Tomo 6. 5 de noviembre de 1979 P.P. 1.23-A.

Artículo del autor en la "Revista de Comercio Exterior con el nombre de la reacción Norteamericana ante el Trato Común a los Capitalistas Extranjeros en el Grupo Andino(Mayo 1971)

"LA REGULACION DEL COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICANO"

I N D I C E.

I.- PROLOGO.

- 1.- Definición de Organismo Internacional.....2
- 2.- Concépto de País en vias de desarrollo o sub-desarrollado.....5
- 3.- Entes que Comercian los Productos Latinoamericanos.....9

II.- LA EMPRESA TRANSNACIONAL Y LA EMPRESA MULTINACIONAL.

- 1.- De la Empresa Transnacional.....12
 - 1.1 Naturaléza de la Empresa Transnacional.....12
 - 1.2 La Empresa Transnacional en el aspecto Jurídico.....14
 - 1.3 La Empresa Transnacional en el aspecto Económico.....24
 - 1.4 La Empresa Transnacional en el aspecto Político.....29
- 2.- De la Empresa Multinacional.
 - 2.1 De la Empresa Multinacional.....33
 - 2.2 De la Empresa Multinacional en el aspecto Jurídico.....36
 - 2.3. La Empresa Multinacional en el aspecto Económico.....45
 - 2.4 La Empresa Multinacional en el aspecto Político.....47

III.- ORGANIZACIONES Y TRATADOS INTERNACIONALES CON INFERENCIA EN LATINOAMERICA.

- 1.- Concépto de TERCER MUNDO.....49
- 2.- Conferencia de Nueva Delhi.....54
- 3.- Fondo Monetario Internacional.....60

4.- Banco Interamericano de Desarrollo.....	65
5.- La Organización de las Naciones Unidas para la-- Agricultura y la Alimentación.....	70
6.- Regionales	
6.1 Su objeto.....	71
6.2 Mercomún Centroamericano.....	77
6.3 Banco Centroamericano de Integración Econo-- mica.....	83
6.4 O.D.E.C.A.....	84
6.5 ALALC. (ALADI, 21 de agosto de 1980).....	88
6.6 Mercomún Latinoamericano.....	93
6.7 S.E.L.A.....	94
6.8.CARIFTA.....	105
6.9. Pácto Andino.....	105

IV.- EL GATT COMO OPCION A LOS PAISES LATINOAMERICANOS.

1.- Qué es.....	109
2.- Ronda Kennedy.....	113
3.- Ronda Tokio.....	118
4.- El GATT y su proyección para los Países en vías de desarrollo.....	121
5.- Opciones que se les presentan.....	124
6.- La Comunidad Económica Europea como ejemplo de-- Integración Económica.....	126

V.- OPORTUNIDADES DE NUESTRO PAIS.

1.- Posición frente a los Tratados Regionales....	129
2.- Posición frente al GATT.....	131
3.- Fondo Mexicano de las Exportaciones (FOMEX, ban- co de México.....	138
4.- Opinión Personal.....	142
CONCLUSIONES.....	145
BIBLIOGRAFIA.....	150
INDICE.....	153