

173
24

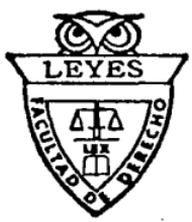


**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**REGULACION DE LAS CORPORACIONES
MERCANTILES INTERNACIONALES**

**TESIS PROFESIONAL
PARA OPTAR AL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
ALFREDO CONCHA MALDONADO**



CD. UNIVERSITARIA, D. F.

1992

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.

P R O L O G O

Las tendencias que se advierten y las proyecciones que se han elaborado, dejan constancia del incremento progresivo de la inversión privada extranjera, ésta trae aparejada una influencia cada día mayor en la economía donde opera y en el comercio internacional. Como forma más dinámica, moderna y efectiva de la inversión privada en el extranjero, se encuentra la Corporación Mercantil Internacional.

Dentro de los procesos de concentración de empresas y corporaciones mercantiles, se ha dado origen a las Empresas Transnacionales y Multinacionales, cuyas cuestiones semánticas han provocado un sinnúmero de estudios y opiniones, llamándolas "Internacionales, Multinacional, Transnacional, Supranacionales, Plurinacional, Etnocéntrica y Policéntrica", entre otras, pero la gran mayoría de los estudiosos de este fenómeno coinciden en indicar que lo interesante es examinar su naturaleza, y las consecuencias que acarrearán tanto al país receptor como al país sede, así como el control de las mismas, mediante una regulación jurídica aplicable y eficaz.

Cuando alguna corporación mercantil internacional, ya sea Empresa Transnacional o Multinacional, se presenta en un -

país, surge para el gobierno de ese país, el gran dilema - de decidir entre recibirlas o no, porque éstas aumentan el ingreso y las exportaciones, generan empleos y proporcionan tecnología más avanzada, pero en cambio, muchas veces - perturban las políticas fiscales, monetarias y de desarrollo, impiden la redistribución del ingreso, e incluso, se ha llegado a afirmar que es una forma de dominio de los - países desarrollados sobre los países subdesarrollados, constituyendo un desafío a la soberanía nacional en lo eco nómico, político, social y cultural.

La independencia de nuevas naciones, que reclaman de forma absoluta y contundente su independencia y buscan liberarse de poderío hegemónico de los grandes países industrializa dos, la desigual distribución de los recursos naturales en tre los países, así como los descubrimientos científicos - aplicados a la tecnología, están cambiando los principios - tradicionales del derecho.

Tradicionalmente se había considerado al Estado como único ente sujeto de estudio del Derecho Internacional Público, - sin embargo, en la comunidad internacional han hecho su - aparición otros sujetos que conforman un nuevo orden inter nacional, como las Empresas Transnacionales y Multinaciona laes, que si bien es cierto, su naturaleza ha sido conside-

rada como un fenómeno socio-económico, no menos lo es que la realidad social y la vinculación de las materias económicas con el derecho, serán pautas a seguir para interpretar las nuevas normas jurídicas que la sociedad internacional necesita.

Por consiguiente, nuestro propósito es mostrar las características y funcionamiento de la Corporación Mercantil Internacional, a través del estudio de las Empresas Transnacionales y Multinacionales; su efecto en la economía, política y sociedad internacional, y consecuentemente, la necesidad de una regulación jurídica que permita armonizar los intereses tanto de dicha corporación como los del país anfitrión y los del país sede.

" REGULACION DE LAS
CORPORACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES "

INDICE GENERAL

PROLOGO.

CAPITULO PRIMERO

GENERALIDADES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL.

I.	Conceptos y características generales del comercio.	1
II.	Antecedentes y evolución histórica del Comercio Internacional.	6
III.	Primeras manifestaciones del Comercio Extrazonal.	14
IV.	Doctrinas anteriores a Ricardo.	15
V.	La Doctrina de Ricardo.	16

CAPITULO SEGUNDO

CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

VI.	Concepto de Empresa Transnacional.	19
VII.	Naturaleza y antecedentes de las Empresas Transnacionales.	29
VIII.	Origen económico y político de las Empresas Transnacionales.	34
IX.	La Expansión de las Empresas Transnacionales.	39
X.	Clasificación de las Empresas Transnacionales.	45

CAPITULO TERCERO

ELEMENTOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y SUS CARACTERISTICAS ACTUALES.

XI.	Conceptos diversos relacionados.	50
XII.	Evolución histórica de las Empresas Multinacionales.	51
XIII.	Naturaleza jurídica de las Empresas Multinacionales.	59
XIV.	La Expansión de las Empresas Multinacionales.	61
XV.	Las Finalidades de las Empresas Multinacionales.	65
XVI.	Las Relaciones entre las Empresas Multinacionales y otros tipos de Empresas del Comercio Internacional.	69
XVII.	Régimen Jurídico de las Empresas Multinacionales.	73
XVIII.	Clasificación de las Empresas Multinacionales.	76
XIX.	Condición de las Empresas Multinacionales actuales.	78
	A) Diversos tipos de Empresas Multinacionales.	80
	B) Las Relaciones entre Empresas Multinacionales.	81
	C) Principales diferencias estructurales entre las Empresas Multinacionales.	83

CAPITULO CUARTO

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES.

XX.	Contribución de las Empresas Multinacionales al Desarrollo de las Relaciones Internacionales.	85
A)	El Desarrollo Mundial Económico.	90
B)	El Desarrollo Estatal Económico.	91
C)	El Desarrollo Mundial y Estatal en la Cultura, en la Técnica y en lo Jurídico.	92
XXI.	Tipología de las Empresas Multinacionales Contemporáneas.	95

CAPITULO QUINTO

REGULACION DE LAS CORPORACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES.

XXII.	Efectos negativos de las Corporaciones Mercantiles Internacionales en la Economía y Política Mundial.	102
XXIII.	Influencia de las Empresas Transnacionales y Multinacionales en el Derecho Internacional Público.	105
XXIV.	Problemática que plantean las Corporaciones Mercantiles Internacionales.	109
XXV.	Control de las Corporaciones Mercantiles Internacionales.	113
A)	Acción Unilateral.	113
B)	Acción Regional.	115
C)	Acción Internacional.	116
XXVI.	Acciones concretas a nivel internacional para regular a las Corporaciones Mercantiles Internacionales.	122

1) Medios Jurídicos Internacionales propuestos para regular a las Corporaciones Mercantiles Internacionales.	122
2) Acciones concretas de Organismos Internacionales.	124

CAPITULO SEXTO

MEXICO ANTE LAS EMPRESAS COMERCIALES INTERNACIONALES.

XXVII. Historia de las Empresas Internacionales en México.	133
XXVIII. Influencia en México de las Empresas Internacionales.	139
XXIX. Actitud de México ante las Empresas Internacionales, en su territorio.	141
A) Transnacionales.	145
B) Multinacionales.	145
XXX. Beneficios económicos y sociales que dejan las Empresas Internacionales en México.	146
XXXI. Legislación mexicana sobre las Empresas Internacionales.	150
Conclusiones.	167
Bibliografía.	173

CAPITULO PRIMERO

GENERALIDADES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

I. CONCEPTOS Y CARACTERISTICAS GENERALES DEL COMERCIO.

Desde la aparición del hombre en la tierra, para satisfacer directa o indirectamente sus necesidades, ha hecho uso de los instrumentos necesarios para tomar de la naturaleza - - aquello que pueda ser aprovechado; principalmente trabajó los metales para elaborar utensilios que le permitieran hacer más fácil la caza y la recolección de frutos, era tan poca la población que no conocía otro medio de hacerse llegar los principales elementos de subsistencia. Al crecer el número de habitantes iban multiplicándose las necesidades, puesto que los satisfactores se hacían más escasos conforme pasaba el tiempo; el hombre tuvo que trasladarse a los lugares en donde la naturaleza era pródiga aún, fue así como deja de ser nómada para hacerse sedentario y comienza a organizarse cultivando los campos, produciendo bienes de labranza y de menaje beneficiándose todos. En esta forma podemos decir que nace la actividad comercial, ya que al llevarse a cabo el cambio de un bien por otro se inicia el trueque, fenómeno que venía siendo un acto de comercio como lo aceptamos actualmente, éste sólo se llevaba a cabo entre los individuos que se encontraban cerca, pues resultaba in-

...

costeable llevarlo a las tribus que se encontraban en los alrededores, fue así como el intercambio o trueque de bienes, le daba al hombre una forma de hacerse llegar los satisfactores a sus necesidades más elementales, sin conocerse propiamente el concepto de "comercio".

En mi opinión, el comercio es aquella actividad humana que lleva como finalidad obtener la satisfacción de sus necesidades, a través del intercambio de productos.

El maestro Mantilla Molina manifiesta en relación al comercio; "tan pronto como la economía cerrada o natural, en la cual cada grupo satisface íntegramente sus necesidades por sí mismo, resulta inadecuada a la compleja organización de una sociedad, surge un fenómeno, el trueque, que tal vez en sí mismo no puede ser calificado de mercantil, pero que tiene como necesaria consecuencia el comercio. En efecto, si el trueque supone que cada unidad económica produce en exceso determinados satisfactores, y carece de otros que son producidos por distintas células económicas, es porque se ha manifestado ya, aún cuando sea sólo de modo embrionario, la división del trabajo; y consecuencia necesaria de ésta es que la tarea de realizar cambios entre las distintas unidades económicas la asuma, de manera especializada, una persona, o un grupo determinado de personas, cuya actividad-

económica consistía, justamente, en efectuar trueques, no con el propósito de consumir los objetos adquiridos, sino con el de destinarlos a nuevos trueques, que llevarán el satisfactor de quien lo produce a quien lo ha menester para su consumo. Surge así el comercio, el cambio para el cambio; y junto a la figura del labrador, del herrero, del carpintero, etc., aparece la del comerciante, el hombre que se dedica a interponerse, para facilitarlo, en el cambio de satisfactores" (1).

Por otra parte, señala que "tampoco es posible obtener del derecho positivo los datos necesarios para elaborar un concepto jurídico de comercio, ..." (2).

Con la aceptación del trueque como antecedente del comercio, estamos asimismo aceptando, que el intercambio de bienes era propiamente el inicio del comercio, aunque no haya sido un acto mercantil, pues como dice el maestro Mantilla Molina : no es un acto con fines de lucro, sino solamente se lleva a cabo para satisfacer necesidades esenciales. En la actualidad el Código de Comercio en su artículo 75 fracción I, a cualquier acto de comercio lo toma en cuenta como un acto de especulación comercial.

(1) Mantilla Molina. Derecho Mercantil. Pág. 3, Edit. Porrúa. Vigésimaquinta edición. México 1987.

(2) Ob. Cit. Pág. 23.

Así, los maestros Jorge Witker y Miguel Acosta Romero, definen al comercio en los siguientes términos:

"Comercio. I. (Del latín commercium, de cum, con y merx-cis, mercancía). Constituye una actividad lucrativa que consiste en la intermediación directa o indirecta entre productores y consumidores de bienes y servicios, a fin de facilitar y promover la circulación de la riqueza. (3)

En sus inicios el comercio tenía como características generales las siguientes:

a). Para que se efectúe el acto de comercio debe existir un intercambio de bienes, o trueque propiamente dicho.

b). Que los objetos, motivo del comercio deban satisfacer - una necesidad en los sujetos que lo llevan a cabo, o como lo señala el maestro Mantilla Molina: Que se lleve a cabo el - intercambio con los bienes sobrantes, para satisfacer necesidades elementales.

c). El comercio le brinda al individuo una visión más amplia de como satisfacer las necesidades primarias, permitiéndole tener una idea de lo que le es más indispensable -

(3) Diccionario Jurídico Mexicano, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, Edit. Porrúa, segunda edición. - México 1988.

para la vida diaria, y obtener los instrumentos necesarios para lograr una mejor producción.

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

Algunos individuos dejan de labrar los campos para dedicarse solamente a la actividad comercial, mientras otros, se dedican a llevar a cabo actividades de taller de artesanías en forma familiar primeramente. Con el tiempo, por el crecimiento de la demanda, se ven en la necesidad de tener a su servicio a personas ajenas al núcleo familiar, el comercio va

...

tomando auge en todas las manifestaciones con el incremento del radio de operaciones. Asimismo, hay necesidad de poner establecimientos, pues el transporte sale caro para el traslado de las mercancías y, con esto, van apareciendo los intermediarios que eran las personas que se dedicaban a revender los productos. Aunque ya tenían establecimientos para expendierlos y los consumidores van a ellos por la necesidad de hacerse llegar los satisfactores, continúa existiendo la precisión de unos y otros de trasladarse para llevar los artículos faltantes a los distintos lugares adonde son necesarios. El comercio va tomando auge y se va haciendo más necesario buscar nuevos mercados, ya que no era solamente como en el principio un comercio para satisfacer una necesidad primaria, sino que se había convertido en una actividad mercantilista, con el carácter como lo conocemos en nuestra legislación comercial y sobre todo, porque ya existían los comerciantes y los establecimientos comerciales en donde -- expendían los artículos de más consumo.

II. ANTECEDENTES Y EVOLUCION HISTORICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Las actividades comerciales como hemos dicho al principio, en sus inicios no eran con fines de lucro, más que nada se

trataba de obtener satisfactores elementales; sin embargo, al existir una sobreproducción en la agricultura y en las artesanas, se tuvo que buscar mercado para los productos sobrantes, siendo así como los comerciantes extienden su radio de actividades en su afán de encontrar colocación a los productos, y, se empieza a tener contacto con los poblados vecinos. Podemos decir que los antecedentes del Comercio Internacional son:

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

Principalmente cuando el hombre tiene como medio de vida la actividad comercial, ya que algunos de ellos se retiraron de las tareas del campo y de los talleres, al constatar que sin tener que trabajar mucho obtenían lo necesario para vivir y aún les quedaba ganancia para disfrutar de una vida más holgada.

Otro de los fenómenos que da origen al Comercio Internacional es la necesidad de obtener los instrumentos que se requerían para trabajar los campos, y que no existen en el lugar de origen del consumidor, razón por la que tenían que trasladarse a otro sitio para conseguirlos.

En lo que respecta a la sobreproducción, las personas que se encargaban de la venta de ésta en otros poblados, tenían que esperar hasta terminar la venta de todo lo que llevaban, con objeto de que les resultara costeable el viaje; así, cuando había lo suficiente, se formaban caravanas que iban a comerciar con los otros pueblos en donde se dejaba lo que en mercancía les sobraba y se traían los elementos que no había en su circunscripción territorial, obteniendo una doble ganancia, una parte por lo que salía y otra por lo que entraba.

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

Con el avance de la técnica, durante los siglos XVII y XVIII, se obtiene un mejoramiento en la producción y en el transporte

te, se hace posible que se fabriquen bienes en forma más económica y en grandes cantidades, además de que el transporte - resulta más barato y se tiene la posibilidad de trasladar los bienes a distancias más lejanas; la producción se incrementa con el establecimiento de nuevos métodos en la organización - comercial.

El abaratamiento de los transportes y la mayor facilidad en - las comunicaciones entre los países, permite que el Comercio Internacional tenga un incremento y tome una importancia mayor, el desarrollo de la producción en masa provoca la necesidad de buscar nuevos mercados y no tener la producción concentrada en las localidades, por otra parte, se tiene la posibilidad de distribuir la producción en grandes áreas, lo que - permite que se vaya otorgando mayor importancia a la producción y al mejoramiento de las técnicas productivas.

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

...

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

En la Grecia clásica se puede hablar de economía privada, pues el Estado se ocupaba en primer lugar de la guerra, quedando en segundo lugar la producción, la economía y el consumo. Entre las obras literarias clásicas no encontramos una que aborde el tema de la economía en forma amplia. Platón y Aristóteles solamente toman algunas ideas económicas pero en forma aislada, en sus libros "La República" de Platón y la "Política" de Aristóteles; Platón en "Las Leyes" reconoce el derecho de tener un pedazo de tierra, pero con restricciones en su explotación, ya que el propietario no tiene el derecho de transmitirlo en forma alguna, además los productos de la tierra, sólo tienen que ser para el consumo de su propietario, igualmente se tiene prohibido que se acumulen los productos para -

evitar la desigualdad social. En esta época no se preocupaban por el Comercio Internacional, todo radica en el Estado - Ciudad autosuficiente y por lo mismo, no necesitan del tráfico con otros pueblos, no se recomienda el comercio por considerarlo contra la naturaleza.

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

El Estado romano en el siglo III A.C., acuña monedas de bronce y plata copiando a los griegos en su institución monetaria, con lo que se permite comerciar con más intensidad, pues se puede pagar con moneda griega y romana las mercancías extranjeras.

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

Las invasiones de los árabes originan que el comercio exte--rior se restrinja aún más. Las cruzadas impulsaron el Comercio Internacional, así como a la economía medieval, fomentaron la formación de los grupos burgueses dedicados al comercio y a la industria. La apertura hacia el Comercio Exte--rior da lugar a que surjan los burgos como: Colonia, Aquisgran, Ausburgo, Ratisbona y Salzburgo. El comercio auspició las ferias donde se reunían productores y consumidores para cumplir sus funciones comerciales naturales en un ambiente de fiesta. Es en esta época cuando se crean algunas instituciones contemporáneas, aún vigentes, como son: el Registro de Comercio, las sociedades mercantiles, la letra de cambio, etc.

En el siglo XV se extiende el Comercio Exterior dinámicamente, se presentan problemas relativos al intercambio internacional y comienza a discutirse la relación entre la riqueza nacional y la provisión de oro y plata, así como las res--tricciones de los gobiernos para aminorar la competencia ex-

trajera. Estas doctrinas dan lugar al sistema mercantilista y se desarrollan ampliamente en el siglo XVI.

Durante el mercantilismo se pensó que el objetivo del Comercio Internacional era el de exportar tantos productos como fuera posible, para importar las cantidades necesarias de metales preciosos con el fin de mantener en funcionamiento la economía nacional. Los autores de estas doctrinas opinaban que las finalidades del Estado eran las de obtener la acumulación de metales preciosos, como el oro y la plata, pensando que quien más poseía de estos metales era el Estado más poderoso. Para lograr lo anterior, fue necesario establecer una serie de principios económicos y políticos tendientes a fortalecer al Estado debilitando a otros poderes.

Se puede decir que estos principios quedan comprendidos en los siguientes: Intervencionismo Estatal, Balanza Comercial Favorable y Estímulo a la Industria y al Comercio.

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

...

III. PRIMERAS MANIFESTACIONES DEL COMERCIO EXTRAZONAL.

En el momento mismo en que los pueblos logran tener un excedente en su producción, buscan un intercambio de satisfactores sobrantes con los pueblos vecinos más cercanos, lo que constituye una de las primeras manifestaciones del Comercio-Extrazonal. Otra de las primeras manifestaciones la encontramos en que el hombre al efectuar el intercambio de los bienes sobrantes encontró en esto su modus vivendi, la división del trabajo trae como consecuencia el nacimiento de la actividad comercial, el intercambio para el intercambio.

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

La guerra entre los pueblos es otro de los factores que trae consigo el nacimiento del Comercio Extrazonal, por un lado las necesidades que podían tener éstos, de utensilios de trabajo y bélicos, hacían que se tuviese que traficar entre -

ellos para obtenerlos a través del comercio, lo mismo se podía traficar con mercancías de consumo y utensilios diversos como con elementos humanos, esto último es lo que conocemos - como el comercio de esclavos.

IV. DOCTRINAS ANTERIORES A RICARDO.

Francisco Quesnay le da mucha importancia a la actividad comercial, sobre todo a nivel internacional, opina que esta actividad es la que le da valor a los productos del campo. A diferencia de los mercantilistas está en contra de la acumulación del capital, establece que no siempre el país que recibe más dinero por sus transacciones comerciales, es el - - país que recibe las ganancias, pues las fortunas muchas veces resultan improductivas, ya que al no estar en circulación limitan las actividades comerciales con los demás países. - Establece también que debe perdurar el Comercio Internacional, pero no se debe depender demasiado de las importaciones y exportaciones, pues un país que así lo haga muestra vulnerabilidad en su economía.

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

Según Smith "el libre cambio reditúa para todas las partes, puesto que los beneficios que reciba un país no deben ser contemplados como un perjuicio para los demás. En tanto que los países comercien, se beneficiarán, el que compra recibe lo que necesitaba y el que vende se deshace de lo que poseía en exceso o que, por el momento no necesita utilizar" (4), - acepta "que la demanda de satisfactores se debe solventar con producción nacional y mercancías adquiridas en el extranjero, pues un país que produce unas cosas y otras no, y por lo mismo debe comprar en el extranjero lo que no puede producir o que al hacerlo le resulte caro" (5).

V. LA DOCTRINA DE RICARDO.

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

(4) Armando Herrerías. Fundamentos para la Historia del Pensamiento Económico. Pág. 120, Edit. Limusa. Segunda edición. México 1988.

(5) Ob. Cit.

diferencia de Adam Smith, Ricardo descubre la mecánica del movimiento de la mercancía y descubre al mismo tiempo la importancia del papel que juega la moneda, en el movimiento de la mercancía de como va y viene (6).

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

Sin embargo, en los últimos días no es posible que existan ganancias para ambas partes que comercian entre sí, ya que existe una desigualdad de los recursos entre los países, por lo mismo no hay un intercambio comercial que sea productivo para los países que se encuentran en vías de desarrollo, existiendo una depreciación entre los precios de importación y los de exportación. Asimismo, existe un marcado desequilibrio causado por la política de los gobiernos y por la acción de las em

(6) Moisés Gómez Granillo. Breve Historia de las Doctrinas - Económicas. Pág. 96, Edit. Esfinge, S.A. Decimoquinta - edición. México 1988.

presas transnacionales, o simplemente por la desigualdad de recursos entre los países industrializados y los que se encuentran como antes dijimos, en vías de desarrollo.

Históricamente, la noción comercio exterior está relacionada con las transacciones físicas de mercancías y productos; sin embargo, en la actualidad tiende a ensancharse para englobar también las transacciones de tecnologías y servicios, rubro este que en muchos casos es tan o más importante, que las transacciones físicas propiamente dichas. Esto es, el comercio exterior de un país en la actualidad comprende tanto sus intercambios mercantiles tradicionales, como transacciones que recaen sobre tecnologías en general.

CAPITULO SEGUNDO

CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALESVI. CONCEPTO DE EMPRESA TRANSNACIONAL

Para explicar mejor el tema que nos ocupa, es conveniente, así sea brevemente, referirme a los conceptos de "empresas" y "corporación".

El concepto de empresa, corresponde más bien a la economía que al derecho, en este sentido el maestro Jorge Barrera Graf, señala:

"Por ello, tenemos que conformarnos con ofrecer un concepto económico que permita y que suponga la presencia y la participación de algunos o de todos esos elementos, que considerados aisladamente, o unos en relación con otros, si pueden explicarse a través de figuras y de conceptos jurídicos: el empresario o titular, como persona; la hacienda, como universidad; las relaciones de aquel con el personal, a través de contratos de trabajo o de prestación de servicios; la propiedad del empresario sobre ciertos bienes de la hacienda, o el derecho de uso y de disposición que él tenga sobre ellos; la finalidad de lucro y de producción para el público, en relación con el carácter lucrativo, o no lucrativo de otras actividades, de otras

...

empresas, o bien, con la producción de bienes a virtud de pedidos concretos y específicos (que es lo propio de la actividad artesanal).

Se trata, en primer lugar, del titular de la negociación y de la organización que impone a ella el empresario; en segundo lugar, de un conjunto organizado de personas y de bienes y derechos, e inclusive de obligaciones que aquel asume; en tercer lugar, de una actividad de carácter económico (producción y distribución de bienes, prestación de servicios); y en cuarto lugar, que va dirigida o está destinada al mercado, o sea, al público en general". (1)

Por otra parte, la empresa está reconocida, aunque todavía no esté reglamentada en forma completa y sistemática, en nuestra Legislación. Tenemos como ejemplo la definición que da la Ley de Navegación y Comercio Marítimos:

"Art. 127. Se entiende por empresa marítima el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos coordinados para la explotación de uno o más buques en el tráfico marítimo.

(1) Jorge Barrera Graf. Instituciones de Derecho Mercantil, Pág. 83 y sig., Edit. Porrúa, Segunda Edición, México, 1991.

Se entiende por naviero, el titular de una empresa marítima".

Este concepto es el más adecuado, para tener una idea concreta de lo que es la empresa, haciendo las adecuaciones correspondientes para la explotación de otros bienes.

Por otra parte, a las "corporaciones" se les ha identificado con una de las formas de "Concentración de Empresas" en Derecho Mercantil, que en términos generales, comprende la unión de sus titulares (empresarios) tendientes a llevar a cabo una política que sea común y obligatoria para todas ellas (Grupo de Sociedades), en relación con las actividades económicas que sean propias de dichas empresas.

Al decir del maestro Jorge Barrera Graf:

"La concentración puede manifestarse a través de diversas figuras, de las que las principales son los consorcios contractuales (con o sin constitución de una sociedad por los consortes), la A. en P., la fusión de sociedades, la transmisión de activos entre sociedades (cesión de cartera y escisión), el arrendamiento de empresas o de activos de ella, y el establecimiento y operación de grupos de sociedades o de empresarios.

...

El fenómeno moderno de la concentración de empresas en la economía capitalista se manifiesta jurídicamente en tres aspectos: contractual uno, corporativo o societario otro, y de carácter político y legislativo el tercero. Aquellas dos variantes son manifestaciones del principio de la autonomía de la voluntad; el tercero, de política económica que adopta el Estado al intervenir y al regular las relaciones comerciales e industriales del país". (2)

La concertación industrial que ha tenido lugar desde hace varios años y la tendencia a reducir la responsabilidad individual, afirman la tendencia hacia la formación de sociedades.

Inicialmente las sociedades mercantiles fueron ocasionales y servían a veces, para efectuar una sola operación; partieron de un tronco común que en Europa fue de origen latino y se llamó la *commenda*.

Después adquirieron ya un carácter permanente y en especial bajo dos formas que fueron la sociedad colectiva y la sociedad en comandita.

(2) Ob. Cit. Pág. 721 y 722.

Del siglo XVII al XIX, las sociedades de capital progresaron y se perfeccionaron y finalmente surgieron las sociedades de economía mixta con capital público y privado y las grandes combinaciones industriales y financieras como los trusts, los comptoires, los kartels y los consorcios bancarios.

En la actualidad, la economía capitalista, ha dado lugar a la agrupación de sociedades, que buscan en la unión la consecución de fines comunes no individuales, que se manifiestan en la esfera industrial organizando la producción, en la esfera comercial con mercados gigantes y zonas y áreas determinadas exclusivamente al intercambio de bienes, etc.

Al agruparse las sociedades pueden ser de varios y distintos tipos, predominando las Sociedades Anónimas como el modelo más adecuado y mejor constituido para tal efecto, en función tanto de las acciones que representan el capital social, títulos, valores destinados a circular y a ser fácilmente transmisibles, como a la limitación de responsabilidad de los socios y a la especialización de los miembros de su administración, que comúnmente está integrada por técnicos, financieros y hombres de negocios.

La máxima expresión de concentración de empresas la encontramos en la Sociedad Controladora (Holding), que son sociedades que a través de la suscripción de acciones o de partes sociales obtienen el predominio, el control o el gobierno de la empresa. Sin embargo, esta no es la única forma de adquirir el dominio, sino que para lograr la mayoría de las votaciones de las asambleas generales de otras sociedades, se suscriben pequeñas porciones del capital total, lo que aunado al fenómeno del ausentismo de los socios, o bien por pactos expresos entre éstos y el socio controlador, e inclusive, que dicho control derive de contratos celebrados por la sociedad con terceros o socios, da como resultado el poder manejar su administración.

Para elaborar un concepto propio de Empresa Transnacional, es necesario que veamos que entienden como tal, algunos tratadistas de la materia económica;

Ernesto J. Kolde señala que una noción básica en cualquier definición de Empresa Transnacional, es aquella que considera la existencia de cierto número de negocios afiliados, estableciéndose con funciones simultáneas en diferentes países (3).

- (3) R. Rolfe y W. Damm, La Corporación Multinacional en la Economía Mundial, Edit. Diana, México 1971.

Broke dice que las corporaciones transnacionales pueden ser, cualquier firma que realice por lo menos en dos países sus - operaciones principales, ya sea en manufactura o en cualquier prestación de servicios (4).

Según Raymond Vernon debemos entender por Empresas Transnacionales, las entidades que para conquistar mercados, obtener fuentes de materia prima, o economías de escala, deciden traspasar sus fronteras nacionales, extendiendo sus actividades productivas, comerciales o de servicios a otros - países, manteniendo el control mayoritario de la inversión, de la administración de cada empresa o del avance tecnológico (5).

J.N.Behrman considera a las Empresas Transnacionales como - una organización que actúa en varias economías o varios países, lo cual hace suponer en el sentido cuantitativo que la Empresa Transnacional tiene poder y capacidad incalculable - ya que equivale al poder de varias empresas repartidas en - el mundo, y en el sentido cualitativo, esta capacidad y este poder quedan reflejados en las posibilidades que tiene - la corporación y como elemento esencial en el proceso polif-

- (4) M. Z. Broke y H. L. Remers, La Estrategia de la Empresa Multinacional, Ed. Longman, Londres 1970.
- (5) Jaime Serra Puche. Las Corporaciones Transnacionales y los Grupos de Poder. Tesis. FCPS. UNAM. 1974.

tico y económico de los países en que se instala (6).

Gabino Fernández Serna considera que la Empresa Transnacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países, que accionan estrechamente vinculadas a una casa matriz por relaciones de propiedad conjunta, que responden a una estrategia común y que obtienen recursos financieros y humanos de un fondo también común. La mayoría de estas empresas son dirigidas por casas matrices radicadas en otros países (7).

También señala que la Empresa Transnacional es la empresa cuya escala de operaciones rebasa las fronteras de un país, -- extendiendo sus actividades a varias naciones. Estos consorcios de capital privado, en que la totalidad o casi la totalidad de las acciones son de una misma nación, operan con base en una sede, generalmente en un país industrializado, donde se dictan las decisiones no sólo comerciales y financieras sino también de orden económico y político.

En base a los conceptos señalados, proponemos el siguiente:

- (6) Jaime Serra Puche. Las Corporaciones Transnacionales y los Grupos de Poder. Tesis. FCPS. UNAM. 1974.
- (7) Gabino F. Serna. Monopolios Transnacionales y la Escuela Flacionaria. Imprenta Aboitia. México 1979.

La Empresa Transnacional es el conjunto de una unidad económica que invade los mercados de otros países o que ofrece prestaciones de servicios a través de filiales o sucursales con un poder de decisiones centralizado en una casa matriz que es la sede de las operaciones en general.

De acuerdo con nuestra definición, las características de las Empresas Transnacionales son:

- a) Llevan a cabo operaciones mercantiles en dos o más países.
- b) Las operaciones se realizan a través de filiales o sucursales siguiendo los lineamientos señalados por la casa matriz que se encuentra generalmente en un país ajeno de donde funciona la filial.
- c) Las filiales y las sucursales no pueden tomar decisiones respecto a las operaciones que llevan a cabo en el país en que están establecidas, sino que se encuentran supeditadas a las decisiones que se tomen en las casas matrices.
- d) Las Empresas Transnacionales se encuentran bajo los ordenamientos legales del lugar en donde llevan a cabo sus operaciones.

e) Y, finalmente, siempre tratan de abrir nuevos mercados.

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

Desde el punto de vista tecnológico, se ha considerado que la Empresa Transnacional es una unidad económica y

productiva, lo mismo que de conocimientos científicos, la misma suerte corre el aspecto técnico, podemos aceptar que son la fuente externa de financiación en las industrias de los Estados desarrollados, puesto que a través del Comercio Internacional llevan a cabo la industrialización en muchos países y sobre todo, los ha estimulado para su crecimiento económico con la búsqueda de nuevos mercados o en crecimiento con éstos - últimos.

VII. NATURALEZA Y ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Como entes que no tienen perfiles jurídicos bien delimitados, a las Empresas Transnacionales es imposible encontrarles la naturaleza jurídica, así como hacer un análisis introspectivo de ellas, en el plano económico podemos decir que jurídicamente es un fenómeno que no tiene igual, sus rasgos son estudiados adaptando conocimientos que por analogía son aplicables y esto se hace, tomando en cuenta sociedades o empresas que si están reguladas por leyes determinadas, puesto que en el plano jurídico las Empresas Transnacionales no tienen leyes que puedan ser aplicables directamente, pues no son reconocidas por derecho alguno como sujetos concretos. En ocasiones algunos Ordenamientos jurídicos las señalan en una forma casual. Su personalidad jurídica es tomada en cuenta de acuerdo a las le-

yes de cada país en donde llevan a cabo sus actividades económicas y casi nunca se refieren a estas empresas como transnacionales, sino que son tratadas como empresas extranjeras o como unidades económicas que legalmente están sujetas a las leyes nacionales.

La naturaleza jurídica de las Empresas Transnacionales, se analiza tomando en cuenta su situación legal en cada uno de los países en que actúan; en ellos están consideradas como Empresas Extranjeras, en otros, como nacionales considerando el criterio del control de las empresas cuando sus controles o dirección están situados en el extranjero.

La Compañía Transnacional está representada por su filial en un país, la casa matriz no tiene un estatus jurídico en el país en donde opera la filial, aunque si puede existir una filial en el lugar en donde se encuentra la sede, en sus relaciones matriz-filial, filiales entre sí o en las relaciones con otras empresas, prefieren fórmulas jurídicas contractuales para llevarlas a efecto, adoptando como regulador a el contrato, algún derecho nacional o una serie de principios internacionales, al amparo de los cuales desarrollan una serie de cláusulas que van a regir la relación de referencia. En la mayoría de los casos y debido a la rigidez del derecho, dichas empresas se sustraen a la jurisdicción de las leyes nacio

nales en caso de conflictos y establecen una cláusula, según la cual, en caso de controversia se sujetan a la competencia de determinado lugar o a determinado Tribunal Arbitral y/o de conciliación especializado o no, de carácter internacional o regional. Este proceso es bien acogido por la agilidad del Comercio Internacional, ya que a la empresa no le interesa obtener una decisión jurídica conforme a derecho, sino más bien un laudo que resuelva pronto y de acuerdo con la realidad económica del momento en que se suscite la controversia.

Constituyen un fenómeno socio-económico y político, razón por la que las Empresas Transnacionales, en el campo económico son más conocidas que en el jurídico. Antes de ser Transnacional la empresa nace como local, sujeta a un derecho nacional conforme a su constitución, al obtener un desarrollo importante se asocian con otras empresas con el objeto de adquirir más fuerza en sus actividades, en ésta etapa van aglutinando empresas menores y se puede decir que alcanzan madurez comercial teniendo por lo mismo nuevas necesidades, como son: la exploración de nuevos mercados, el establecimiento de filiales o sucursales, así como la búsqueda de fuentes de materia prima, lo anterior ocasiona que sus relaciones se amplíen a nivel internacional al tener contacto con compañías extranjeras.

La Transnacional actúa como una sola empresa en distintos países regulada en cada uno por sus derechos nacionales y opera, por lo tanto, bajo varios gobiernos. Las principales razones del nacimiento de estas empresas son, como se dijo antes:

- Búsqueda o ampliación de mercados para sus productos, estableciendo filiales en donde la mano de obra es barata, reduciendo en esta forma gastos, así como ahorrando también el pago de fletes y demás cosas que les restrinjan las ganancias.
- Que la principal fuente de materia prima se encuentra en otro país distinto al de su nacionalidad, o porque ahí puede obtenerse a mejor precio.
- En otros países las tributaciones son bajas y los gobiernos ofrecen además otros incentivos con el deseo de captar inversiones extranjeras directas.

Las grandes Corporaciones Transnacionales se han propagado en varias etapas, la primera fase la inician con la exportación de los productos que elaboran, pasan por la fase del establecimiento de una organización de ventas en el extranjero; siguen con la concesión para el uso de sus patentes y marcas, así como la prestación de servicios en la asistencia

técnica a las compañías locales, que producen y venden sus artículos, culminan con la adquisición de los establecimientos locales convirtiéndose en productores a través de las filiales que son propiedad de las casas matrices.

Las estructuras de las relaciones económicas internacionales se han visto afectadas por muchos factores en los últimos -- tiempos, dentro de estos podemos considerar sin duda el desdoblamiento transnacional de empresas que actúan en varios -- países, y que han influido en esta transformación. La inversión extranjera directa ha sufrido una dilatación y ha surgido la Empresa Transnacional. La Empresa Transnacional tiene su naturaleza en la inversión extranjera directa, pues viene siendo una modalidad y un instrumento de ésta y al mismo -- tiempo es un factor que tiene mucho poder en las relaciones internacionales produciendo efectos entre el país de origen y el que sirve de anfitrión.

Este tipo de aceptaciones en la naturaleza de la Empresa -- Transnacional, tiene su base en el principio de que la inversión extranjera era llamada de cartera, y consistía en la adquisición de títulos financieros que emitían algunas instituciones foráneas, la naturaleza de este tipo de inversiones -- sufre un cambio y se convierte en inversión directa, que a decir de Ricardo Méndez Silva es "el desplazamiento de capi-

tal por personas privadas para emprender negocios en el exterior" (6) o sea, que existe un control de inversionista sobre la marcha de los negocios y adquiere la facultad de otorgar poder de decisión a la casa matriz frente a las filiales que son propiedad de la corporación, teniendo así la posibilidad de representar no sólo el movimiento económico o el movimiento del capital, sino otros factores que la complementan, como son: los conocimientos empresariales, administrativos, así como también la capacidad de la tecnología.

VIII. ORIGEN ECONOMICO Y POLITICO DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES.

A medida que la producción tomaba auge con el desarrollo de la tecnología, fue haciéndose más necesario que las empresas locales buscaran nuevos mercados más allá de sus fronteras.

Al satisfacer las necesidades internas de un país, las empresas vuelcan su interés a los mercados externos, no solamente para darle salida a la producción sobrante, sino también para obtener las materias primas necesarias con el objeto de producir a más bajo costo, es lo que responde en su origen a una multiplicación de elementos en la que cabe destacar el fenómeno de la creciente concentración de los medios de producción para el aprovechamiento de la economía de varios paí

(6) Citado por Carlos Arellano García.- Derecho Internacional Privado, pág. 364. Edit. Porrúa. Sexta edición. México 1983.

ses, ya que las empresas al extender su radio de actividades, se ven precisadas a establecer filiales o sucursales fuera de sus fronteras que les sirvan de expendios a sus productos, logrando tener costo más bajo y mayor concentración de elementos, al evitar varias operaciones para el envío y venta de sus productos a un país en espera de que hubiera consumidor o comprador; sino que ya podía tener una concentración de productos aguardando a que llegara el comprador directamente con la filial, sin tener que dirigirse a la matriz, para hacer la operación de compra, lo que desde luego dejaba una ganancia mayor, al mismo tiempo la filial podía adquirir en el país anfitrión las materias primas que le eran necesarias a la empresa.

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

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

y fuera de sus fronteras, al lograr una concentración de capitales productivos y generadores lógicamente de ganancias, ya sea a través de la inversión directa o indirecta.

Muchas veces la aparición de una Empresa Transnacional origina que varias empresas nacionales tengan que fusionarse unas con otras, o con la misma Transnacional, o tienden a desaparecer de la vida económica. A fin de cuentas, la fusión de estas empresas es lo que busca la Empresa Transnacional, con el fin de obtener mayor poder económico en el mercado interno y externo, permitiéndose crear ella misma, una competencia relativa para sus productos, determinando así las condiciones y calidades de las producciones, pues sin competencia real se dan la facultad de mover la economía, de acuerdo a sus pretensiones y a las condiciones mismas de la sociedad.

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

Una vez establecida la Empresa Transnacional en un país, va adquiriendo un poder económico sin medida y tratará de encausar ese poder en la actividad política del mismo, pues escuchándose en el poder económico que tienen estas empresas, in

tervienen en la presentación de proyectos de leyes que le den protección y sobre todo, trata de tener siempre representantes de sus grupos en las dependencias gubernamentales y en todas aquellas que puedan representar un peligro en su estabilidad económica. Generalmente forman grupos que van a ejercer presión en los gobernantes para que otorguen beneficios a sus operaciones, ya sean mercantiles o productivas; esta visión se fue haciendo patente por las necesidades de muchos países al tener grandes masas de gente sin empleo, - las empresas extranjeras vieron que mediante su influencia, podían tener poder en la vida política o pública de un país para sus propios intereses, dejando muchas veces a los gobernantes en manos de los empresarios, al ejercer presión - en el Gobierno, debido al poder económico que detentan, para que las leyes que regulan las actividades empresariales - siempre sean favorables a las Empresas Transnacionales, así como aquellas que en materia aduanal les afecten directamente para sus operaciones en el comercio a través de las fronteras.

Al formarse los grupos económicos con los empresarios a la cabeza, es más fácil obtener la protección gubernamental y sobre todo, obtienen de los países del mundo una ventaja en las operaciones mercantiles, pues influenciado el Gobierno - por los mencionados grupos económicos en lo que se refiere -

a la política internacional, siempre tratarán de obtener resultados favorables para el país, y de forma indirecta incrementan las ganancias a las empresas, adquiriendo estas - últimas, un poder político y económico en el país anfitrión.

IX. LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

La expansión de la economía mundial se origina en la Edad - Media, y fue el proceso de acumulación de capitales que desembocó en la revolución industrial en Europa Occidental, - donde nacen las normas de operación que se afirman en el si glo XIX y parte del XX.

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

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

El crecimiento de la producción que fue más allá de los lí mites de las empresas que eran conservadoras, y de las economías nacionales, propician la atracción de nuevas técnicas que presuponían una variedad de recursos y la expansión

de mercados, esta actividad económica trafa grandes corrientes de capitales que iban más allá de las fronteras nacionales con varias características, a saber: Inversión directa, apertura de créditos, empréstitos gubernamentales, compras de acciones de empresas, etc. Los países que resentían estos fenómenos económicos eran por regla general, los que tenían el carácter de colonias comerciales de algún otro país.

El proceso de expansión de las Transnacionales constituye la condición misma del sistema oligopolístico internacional. Entre los principales motivos para establecerse en los mercados extranjeros figuran los siguientes: lento crecimiento del mercado nacional, reducción del riesgo mediante la diversificación geográfica, obtención de beneficios procedentes de innovaciones tecnológicas, amenaza real o potencial de pérdida de mercados abastecidos mediante exportaciones, necesidad de disponer de materias primas, menores costos salariales, aprovechamiento de los niveles de protección erigidos para estímulo de la industria local, ayudas ofrecidas, tanto por el gobierno del país de origen, como del país anfitrión, menor conflictividad laboral, trato fiscal favorable y tolerancia legislativa en materia de contaminación ambiental. Paralelamente, en las naciones que abren sus puertas al capital multinacional, particularmente

las subdesarrolladas y semiindustrializadas, se acepta como modelo la sociedad capitalista de altos niveles de ingreso y se parte de la supuesta o real escasez de recursos internos, de un enfoque meramente cuantitativo del desarrollo económico y del deseo de los grupos dominantes de promover sus propios intereses económicos y políticos (9).

Cuando las Empresas Transnacionales entran en el nuevo campo de operaciones con productos de novedad, por la vía de la inversión estimulan algunas fuerzas competitivas por lo menos durante cierto período. Esta tendencia se manifiesta inicialmente con más intensidad en aquellos países con mercados internos reducidos, la expansión de las empresas provenientes de estos mercados, se dirigió principalmente hacia países en donde el tener que adaptarse a los requisitos jurídicos nuevos, hábitos de consumo y particularidades de cada mercado, influyeron en cierta medida, en la configuración de organización que ha tendido a otorgar mayor autonomía a las filiales, en contraste con el caso de aquellas empresas que dispusieran de mercados nacionales amplios.

En algunos puntos referentes a la expansión de las empresas extranjeras, esta se debe a que los gobernantes de varios

(9) Arturo Cabello. Qué son las Empresas Multinacionales. Pág. 8. Edit. La Gaya Ciencia, S.A. Barcelona, España, 1977.

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

Es de suponerse que los factores principales para que se lleve a cabo la expansión transnacional, son los vínculos económicos y políticos que existen entre el país de la casa matriz y el país que va a servir de anfitrión a una sucursal de ésta, o por los bienes que la empresa va a producir - tomando en cuenta la importancia que tienen en la economía de los países en donde se asentarán las filiales; otra de

Las modalidades de expansión, es la adquisición de empresas pequeñas existentes en los países que hospedarán a las filiales, ya que éstas no cuentan en ocasiones con los suficientes elementos para presentar una competencia ante las grandes empresas extranjeras, así vemos que las Empresas Transnacionales son más poderosas en sus actividades que las empresas de los países locales, debido a que cuentan con mayor capital y tecnología más avanzada pues generalmente provienen de países más desarrollados que los países anfitriones.

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

Las expansiones de las inversiones extranjeras se manifiestan por medio de: 1) créditos a países; 2) convenios comerciales; 3) tratados que permiten la adquisición de los recursos de otros países; 4) préstamo de asesoría técnica; 5) venta de tecnología; 6) permisos para la utilización de marcas y patentes; 7) adquisición de empresas nacionales o fusión de empresas nacionales con las extranjeras. Más que

una expansión de inversiones extranjeras, son movimientos de capitales a través de las fronteras, para obtener una renta de estos movimientos, sobre todo para posibilitar el desarrollo de la industria que se encuentra en un estado potencial en una nación determinada, las empresas industriales y comerciales que se encuentran con grandes medios económicos y tecnológicos son los que encuentran los medios para llevar a cabo estos movimientos de capitales en los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, a través del comercio internacional o cooperando a la industrialización con la apertura de empresas industriales o comerciales manifestándose como empresas transnacionales.

Es importante destacar que la continua expansión de sus actividades deriva de la expectativa de obtener cada vez más rentas y de la necesidad de contrarrestar los esfuerzos de otras empresas para aumentar su participación en el mercado. Gobiernos, productores y consumidores no escapan a su enorme influencia. Su óptica, el mayor beneficio para el grupo, conduce a trasladar recursos por encima de las fronteras nacionales, desde donde son abundantes o escasos hacia zonas o actividades donde mayores son las oportunidades de lucro (10).

(10) Ob. Cit.

X. CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

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

- a) Etnocéntricas; cuando el fin de los beneficios se orientan hacia el país sede de la casa matriz;
- b) Policéntricas; cuando la orientación está enfocada hacia el país anfitrión, y
- c) Geocéntricas; cuando se orienta al mundo en general.

Otros hacen una clasificación tomando en cuenta la rama en que se desarrollan respecto a su función o la clase de explotación que llevan a cabo en diferentes materias; así vemos que ésta se hace como sigue:

- a) Industrial;
- b) Manufacturera;

- c) De servicios;
- d) De finanzas;
- e) Agricultura, etc.

En el caso de la primera clasificación, vemos que toma en foques puramente de control y usando demasiado tecnicismos que no presentan una clasificación entendible y sólo nos dice hacia que lugar es donde se van los beneficios de la empresa.

En la segunda clasificación vemos que para la economía local del país en donde actúa la empresa, es lo mismo una clasificación que la otra, con la diferencia de que la materia prima se encuentra dividida en varias empresas y sólo recibe los beneficios el país anfitrión cuando las utilidades son invertidas en él.

Es importante destacar que, de acuerdo a lo manifestado por Arturo Cabello en su libro "Qué son las Empresas Multinacionales", el alto grado de concentración alcanzado y la estructuración de los mercados en oligopolios, obedecen a tres modalidades distintas en las operaciones de absorción y fusión de empresas:

- a) Integración horizontal.- Persigue el control de un -

determinado mercado y en la operación intervienen dos empresas especializadas en el mismo.

- b) Integración vertical.- Hace posible el control de diferentes etapas de un mismo proceso productivo. En los casos más avanzados, cubre todas las etapas de fabricación desde la obtención de materias primas hasta la venta de producto terminado al consumidor final.
- c) Integración diversificada o de tipo conglomerado. - Su finalidad es diversificar los riesgos mediante el control de actividades productivas sin conexión alguna entre sí, como medio para invertir recursos líquidos abundantes en sectores o actividades de rápidos índices de crecimiento. El riesgo de pérdidas disminuye, aumentando paralelamente la solidez financiera del grupo (11).

La clasificación que hace Arturo Cabello, obedece a razones de tipo operativo, y constituye una respuesta a la necesidad de expansión mundial de las economías capitalistas y a problemas específicos de su evolución.

Para fines económicos y políticos podemos decir que en lu-

(11) Ob. Cit. Pág. 13 y 14.

gar de hacer una clasificación técnica como los autores - que aceptan las antes mencionadas, resulta mejor clasificarlas de acuerdo al capital que representan en un país de terminado, y esta clasificación sólo sería en empresas - grandes y chicas, teniéndose una visión más amplia para poder llegar a formular un proyecto de ley con el objeto de tener una base para su control interno en el país anfitrión. De este modo y de acuerdo al capital que representan serían los créditos fiscales que se les impondrían, y sin fijarse en la orientación de los beneficios, al mismo tiempo no importaría el ramo de actividades, en caso contrario si se puede tomar en cuenta la segunda clasificación señalada de acuerdo a la actividad de cada una de ellas. Al mismo tiempo es palpable que para el sistema de gobierno de un país anfitrión de empresas extranjeras, cualesquiera que sea su clasificación o denominación, lo que más le interesa es cuidar su soberanía ante cualquier empresa que represente un peligro por la actividad económica y política que lleve a cabo en su territorio, por este fenómeno poco debe interesar la clasificación que se les de, ya que basta la extranjería de la empresa para estar al tanto y alerta de sus actividades.

Tomando en cuenta los enunciados anteriores, a las empresas extranjeras se les debe de tratar con las mismas dispo

siciones que a todas, puesto que el aspecto de propiedad - no es diferente para una u otra, y sobre todo porque los - sectores de producción surten efecto para todos los empre- sarios, ya sean transnacionales o no, y más estas últimas - porque afectan los mercados nacionales y procuran extender su campo de acción a través de las fronteras del país anfi trión por medio de filiales o sucursales.

CAPITULO TERCERO

ELEMENTOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y SUSCARACTERISTICAS ACTUALES.XI. CONCEPTOS DIVERSOS RELACIONADOS.

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

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

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

"Puede considerarse Multinacional a cualquier corporación que tenga una o más sucursales o filiales en el extranjero

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

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

que realicen cualquiera de las actividades de venta, producción o servicios" (3).

"La Empresa Multinacional se caracteriza por el hecho de que su capital social proviene de diversos países, o por tratarse de un complejo de empresas que tienen algún tipo de entrelazamiento en sus capitales sociales, en otros casos se caracteriza por el hecho de que el centro de las decisiones es multinacional" (4).

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

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

(3) Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo - Mundial. ONU, New York.

(4) Ob. Cit.

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

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

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

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

Puede existir una confusión en las acepciones de como es tas empresas están constituidas por capitales de diversas nacionalidades, ya que se puede pensar que son capitales públicos a los que van a establecer las empresas; sin em

(6) Ob. Cit.

bargo, en la práctica de estas empresas que actúan en dos o más países, podemos decir que no se forman por capitales públicos solamente, sino que en la mayoría de las veces - los capitales provienen de la iniciativa privada de varios países que han buscado la forma de ir más allá de las fronteras en pos de nuevos mercados, o para tener un poder económico en otros Estados mediante la inversión extranjera - indirecta. Generalmente las empresas que tienen el carácter multinacional no tienen la intervención de un Estado.

Otra de las relaciones que encontramos en este tipo de empresas internacionales, es que el centro de decisiones puede ser establecido de común acuerdo por las partes que intervienen en su creación, mientras que en otro tipo de empresa existe una casa matriz que no se constituye por elección, sino que es el tronco de las filiales que existen en varias naciones por ser la aportadora del capital en su totalidad. Con estas acepciones encontramos las relaciones que tienen las diversas definiciones de Empresas Multinationales. Todos los autores señalan la extensión de filiales o sucursales, aceptando que el capital de constitución proviene de varios países, así mismo, que existe un centro de decisiones que es el que lleva a cabo la política que tiene interés para todos los países que toman parte en las actividades de la empresa.

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

XII. EVOLUCION HISTORICA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

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

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

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

Los precursores de las modernas Empresas Multinacionales empezaron a extenderse más allá de sus fronteras en número significativo a partir de la década de 1860. Entre los

- (7) Christopher Tughendhat. Las Empresas Multinacionales. Pág. 29. Alianza Edit., S.A. Segunda Edición. Madrid 1979.
(8) Ob. Cit.

primeros, figuró Friederich Bayer, quien adquirió participación en una fábrica de anilina en Albany en 1865, dos años después de establecer su propia compañía química cerca de Colonia. En 1867, la compañía estadounidense de máquinas de cocer Singer fue la primera empresa que montó su primera empresa que se dedicó a fabricar y vender en masa sus productos de características casi idénticas y con el mismo nombre comercial a través del mundo. Tiene por lo tanto el máximo derecho a ser considerada como la primera Empresa Multinacional (9).

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

Descubrieron que sería más económico producir en el merca-

(9) Ob. Cit.

do extranjero cerca del consumidor final que hacerlo en su propio país y pagar el costo del transporte (10).

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

Sin embargo, la razón más importante que explica el creci- miento de las Empresas Internacionales en los últimos - treinta años del siglo XIX, es la expansión del proteccio- nismo, una manifestación del nacionalismo demasiado merca- da. Los gobiernos de todos los países extranjeros introdu- jeron derechos arancelarios para reducir la importación de mercancías manufacturadas, y fomentaron así el desarrollo- de la industria local. A veces los derechos arancelarios- se establecían con el fin de estimular a las empresas ex-- tranjeras para que invirtieran en el país en cuestión.

En el período de entre las dos guerras mundiales una serie de empresas siguieron extendiendo sus intereses internacio- nales. Pertenecían en su mayoría, a las nuevas industrias

(10) Ob. Cit.

de tecnología avanzada. En el período señalado, las condiciones no fueron favorables para una expansión rápida de las inversiones extranjeras directas, ni para el desarrollo de las empresas internacionales. Eran muchos los factores que determinaban al expansionismo. El más difundido podría denominarse la Psicología de Guerra. La gente no sólo vivía bajo la sombra del holocausto de 1914-1918, sino que además estaba convencida de que seguramente estallaría una nueva guerra. Estos factores disuadieron a las empresas de invertir en el extranjero, al mismo tiempo que animaron a los gobiernos a crear industrias autosuficientes y a discriminar a las extranjeras.

Un paso hacia la evolución de las empresas multinacionales lo constituyen los llamados Cárteles o Kartel, que son una asociación basada en un convenio contractual entre empresas de la misma actividad que conservan su independencia legal, cuyo objeto puede ser variado, ya sea información acerca de ventas, precios, territorios de ventas, limitación de la producción o de la oferta, e inclusive sobre sistemas de estructuración empresarial, pero el objeto fundamental consiste en mantener precios y beneficios para los inversionistas, e idear algún mecanismo que permitiera a las empresas reconciliar sus intereses conflictivos.

Dentro de los beneficios que proporcionaron a las empresas, podemos señalar cierta experiencia en la cooperación internacional, así como una comprensión en las diferencias nacionales, y de la necesidad de modificar la conducta económica, con el fin de tener en cuenta a aquellas. En lugar de pensar ante todo en abastecer los mercados nacionales y exportar los excedentes, se acostumbraron a abordar los problemas de sus industrias partiendo de una base mundial. Estas técnicas resultarían extremadamente útiles, sobre todo a los americanos, en un mundo de condiciones tan distintas como el de la postguerra.

XIII. NATURALEZA JURIDICA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

No tenemos dato alguno que pueda establecer la naturaleza jurídica de las Empresas Multinacionales, ya que no existe legislación alguna que pueda aplicar en forma concreta a las Empresas Internacionales. Estas empresas generalmente, son reguladas por las leyes nacionales del lugar en donde llevan a cabo sus actividades; sin embargo, con base en datos que dan algunos autores, podemos decir que su naturaleza se encuentra basada en los convenios que inicialmente hicieron las Empresas Internacionales entre si, para estar informados sobre

la producción y precios que habían de servirles de guía para sus propias actividades, y sobre todo para obtener una repartición de los mercados mundiales. Esta información la obtenían en el siglo pasado a través de los llamados "carteles" de que hablamos anteriormente, estos carteles existían en todas las épocas desde que surgieron las empresas comerciales, pero tienen su desarrollo total en el siglo pasado y sobre todo en gran escala, antes de 1914, adquiriendo un papel importante en el período entre las dos guerras mundiales.

Los objetivos de los carteles eran de proporcionar información de una empresa a otra; uno de los primeros ejemplos documentados que se conocen sobre ellos, lo encontramos en la industria del aluminio, cuando la empresa estadounidense ALCOA y la ALAG de Suiza llegaron a un acuerdo sobre información en 1896. En 1901 se amplió el convenio para incluir a otras tres firmas.

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

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

XIV. LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

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

Se puede decir que la Empresa Multinacional es una modalidad de la Empresa Transnacional, con la diferencia de que-

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

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

Las Empresas Multinacionales al igual que cualquier empresa comercial internacional, es un momento fueran empresas locales, que al correr del tiempo y debido a su capacidad económica, así como a su desarrollo tecnológico, tuvieron

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

hacerles frente, dejando desde luego el mercado y los me
dios de producción, a expensas de las empresas que si cu
entan con ellos y que son en forma general los que se deno
minan Internacionales.

Las facilidades que tienen las Empresas Multinacionales pa-
ra su expansión, radica sobre todo en que ubican su centro-
de operaciones en un lugar determinado y se extienden a tra-
vés de sus filiales por todo el mundo, estableciendo en el
centro de operaciones, la planeación de las actividades eco
nómicas sin tener que salir al país en donde funciona cada-
filial, esto permite cada día un mayor crecimiento, ya que
les reditúa menos esfuerzo y más beneficios en su estructu-
ra internacional. A este respecto, Raymond Vernon opina: -
"En efecto, por su forma de operación, la empresa interna-
cional es una agrupación de filiales radicadas en difere
ntes países, que se encuentran estrechamente vinculadas a la
casa matriz por relaciones de propiedad común, que respon-
den a una estrategia común y que obtienen recursos financie
ros y humanos de un fondo común. La mayoría de estas empre
sas están establecidas en industrias oligopólicas y están -
dirigidas por casas matrices radicadas en Estados - -
Unidos (11).

- (11) Citado por Bernardo Sepúlveda Amor. Derecho Internacio-
nal Económico, Tomo II, Las Nuevas Estructuras del Co
mercio Internacional, Una Perspectiva Latinoamericana-
na, Selección de Francisco Orrego Vicuña. Pág. 257, -
Edit. Fondo de Cultura Económica, Primera Edición. -
México 1974.

XV. LAS FINALIDADES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

En el transcurso de la historia, el hombre ha buscado satisfacer sus necesidades más elementales, después de lograr esto ha tratado de obtener una ganancia a través del intercambio de los productos sobrantes.

Las empresas comerciales e industriales desde su nacimiento han tenido los mismos objetivos que el ser humano, primeramente como empresas locales, han tratado de satisfacer las necesidades internas del país en donde han empezado a operar, con el correr del tiempo y conforme a su crecimiento - se han visto en la necesidad de buscar más mercados para sus productos elaborados en sus empresas, así vemos como - han llegado a conquistar mercados en el extranjero, ya sea a través de exportaciones de estos mismos productos como de importaciones de las materias primas. Después fue necesario que para obtener mejores beneficios tuvieran la precisión de extenderse más allá de las fronteras, imponiendo - una filial que llevara a cabo, en un país receptor, las operaciones que su casa matriz les había señalado en sus decisiones como parte de ellas; éstas fueron las necesidades - primarias que las empresas tenían que satisfacer y una de - sus finalidades fue la de obtener los mercados de otros países adquiriendo un crecimiento, con este desarrollo tanto-

local como extrazonal , abarcaban más los mercados que en un principio hacían falta para sus productos o para obtener más fuentes de materia prima, así como para aprovechar la economía del país anfitrión. Igualmente acaparaban los recursos productivos que un país no podía explotar para su beneficio propio por falta de tecnología, ya que, una Empresa Multinacional como generalmente proviene de un país altamente desarrollado, cuenta con los medios tecnológicos que un país receptor, de menos desarrollo necesita.

Las empresas existentes en un país que es anfitrión de una Empresa Multinacional, generalmente no cuenta con lo suficiente para competir con las filiales de las Empresas Multinacionales siendo una de las finalidades de éstas últimas, el de presentarles una batalla para que al fin dejen el campo abierto para obtener los mercados locales, contando para estos fines con los medios para financiar las investigaciones tecnológicas que las empresas locales no tienen en sus actividades, lo mismo que con aquellas empresas que tienen que fusionarse con las Empresas Multinacionales; pero siempre las finalidades de las Multinacionales, serán las de buscar los medios para tener los mejores mercados para llevar a cabo sus constantes avances en el mundo y obtener así un monopolio de los productos que elaboran.

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

Por lo que respecta a las llamadas Corporación Pública Internacional, que ha sido definida por Zacharias Sundstrom como "una empresa acometida conjuntamente por dos o más gobiernos, creados por tratado para funcionar en beneficio de dos o más gobiernos" (12), su finalidad difiere notablemen-

(12) Marcos Kaplan. Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina. Pág. 86, Primera Edición, Fondo de Cultura Económica. México 1974.

te de las demás corporaciones internacionales, ya que en el campo de la cooperación económica internacional, representan un instrumento jurídico nuevo que permite a los estados efectuar programas comunes y promover un progreso económico y social, que no sería posible esperar mediante las técnicas jurídicas habituales del derecho internacional público.

Al decir de Pierre Vellas, las Empresas Públicas Multinacionales "contribuyen a realizar una transformación profunda - en la estructura de las relaciones internacionales, en la medida en que los Estados soberanos se convierten en accionistas de empresas comunes, en la naturaleza del derecho internacional público, el cual, a través de ellas, se transforma cada día más en un derecho de gestión en el que los agentes jurídicos continúan siendo los Estados soberanos, - pero al mismo tiempo también lo son otras personas jurídicas del derecho público o del derecho privado" (13).

Por último, con frecuencia, existe un conflicto de intereses entre las corporaciones internacionales y los países - donde operan. Ello es así porque los objetivos generales de esas corporaciones no son, en todos los casos, coincidentes con los propósitos generales de desarrollo que persigue una comunidad.

(13) Ob. Cit. Pág. 64.

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

En la estructura tradicional del comercio internacional, - del movimiento de capitales y tecnología la empresa multinacional rompe abruptamente con todo el esquema tradicional y determina el surgimiento de nuevos sujetos y de nuevas formas de relación. El primer factor significativo en este - sentido es que la empresa multinacional cada día reconoce - menos vínculos con un Estado determinado. Lo anterior de- termina que la empresa multinacional se desenvuelve dentro de una triple relación de estrategias e intereses: la propia de la empresa, la del Estado huésped y la del Estado cu ya nacionalidad relativamente tiene.

El segundo factor significativo, estrechamente vinculado al anterior, es que la estructura del mercado internacional va ría también por completo en el campo de acción de una empre sa multinacional. Por una parte, el intercambio de produc- tos a través de la frontera física no necesariamente se rea liza entre un productor y un consumidor como sujetos dife- rentes de la relación: muchas veces la empresa actúa como- productos y como consumidor al mismo tiempo, siendo en tal- caso una relación comercial que se efectúa en el seno del - mismo sujeto básico, la empresa multinacional.

De lo anterior, se desprende que el mercado internacional - ya no se divide tanto en cortes horizontales, sino que en cortes verticales, en cuya cúspide se encuentra la empresa multinacional operando bajo el control de la empresa matriz dentro de una estrategia común que integra a sus filiales tanto entre si como con la propia entidad central. A ello debe agregarse todavía la incidencia de los factores tecnológicos, las posibilidades de regular los precios en las transacciones internas de la empresa, la incidencia de la capacidad de administración y de los servicios, las restricciones que la política global de la empresa puede imponer a la política local de sus componentes y el amplio dominio que ellas ejercen en relación a todo el campo de la propiedad industrial, particularmente en cuanto a patentes y licencias (14).

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

- a) La inversión de cartera; y
- b) La inversión directa.

La primera se puede definir como la inversión, cuya finalidad es la de obtener un beneficio a través de bonos o accio

(14) Francisco Orrego Vicuña. Ob. Cit. Págs. 268 y 269.

nes de una empresa situada fuera de su país de origen, o sea, que es la inversión por medio de documentos que emite una empresa para poderse financiar su expansión.

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

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

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

efectúa con el fin de tener una defensa en contra de las empresas locales, así como apegarlas a los ordenamientos legales que operan en el país receptor de una Corporación Internacional, supuesto que mediante este fenómeno será más fá--cil obtener un control de los mercados mundiales.

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

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

En segundo lugar, las operaciones financieras de las Compañías Transnacionales y Multinacionales en los países anfi--triones, pueden presionar los recursos del capital de los - mismos, tanto en el mercado de títulos a medio plazo y lar--go, como en el mercado de crédito a corto plazo.

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

XVII. REGIMEN JURIDICO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Las Empresas Multinacionales al igual que cualquier Corporación Internacional al accionar en cualquier campo, lo hacen sin control legal, o sea, que llevan a cabo sus actividades en una tierra sin ley aplicable en forma concreta a ellas. Cada entidad está sometida a un sistema jurídico nacional y en forma general no existe estatuto jurídico que regule a las Empresas Multinacionales, así mismo, no se puede preci-

sar cual es el legítimo o auténtico vínculo de derecho, en cuanto a la nacionalidad de la empresa, debiéndose en este caso desechar los criterios de nacionalidad.

Hasta hace poco, era rasgo característico de la cooperación internacional con interés económico, que su base legal, debería buscarse en los acuerdos bipartitos entre los Estados. Los típicos tratados comerciales, determinaban las condiciones por las cuales una parte contratante podía establecerse en el territorio de la otra con propósitos comerciales (15). De esta forma se han ido reglamentando las actividades del comercio exterior con base en tratados multilaterales y bilaterales, sin embargo, los países desarrollados, a través de sus empresas constituyen la explotación de otros pueblos, ya que al actuar en los países anfitriones - sin leyes aplicables concretamente, van constituyendo las bases para una explotación mayor sobre sus riquezas mediante la penetración de empresas monopolizantes.

Las Empresas Multinacionales lo mismo que muchas empresas internacionales, han tenido que someterse a las normas jurídicas del país en donde operan, debido a que no ha sido el

(15) Max Sorensen. Manual de Derecho Internacional Público. Pág. 570, Primera Edición, Fondo de Cultura Económica. México 1985.

borada una ley aplicable en forma concreta a este tipo de - empresas, ni a nivel interno ni internacional. Las Empre-- sas Multinacionales se han tipificado bajo algún convenio o acuerdo intergubernamental, pero generalmente se encuentran bajo un régimen en donde no hay ley aplicable en forma concreta; existen algunos tratados formados por aquellos paí-- ses en donde toman en cuenta a las Empresas Multinacionales que tienen su campo de acción en una porción territorial; - tal es el caso de la ALALC, Pacto de Cartagena, Pacto Andino, etc. Aún en las Empresas Internacionales al encontrarse bajo tratado internacional, el derecho aplicable se deberá estudiar en forma particular en base a su constitución, - ya que el derecho aplicable a estas empresas ofrece mucha - diferencia entre sí, pues éste régimen jurídico no se toma- en cuenta en forma conjunta, aparte de que las Empresas Multi nacionales no pueden formar precedentes jurídicos comparables entr ellos, en donde se pueda establecer una deducción jurídica, y al mismo tiempo no se puede llevar a cabo una - legislación independiente, ya que el campo de acción es múltiple y se crearían varios problemas económicos que se involucran en su funcionamiento. El régimen jurídico que la - Empresa Multinacional sigue, generalmente es el señalado en los estatutos cosntitutivos y con apoyo en la ley nacional- del país en donde se llevan a cabo sus actividades.

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

XVIII. CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Debido a las múltiples actividades de las Empresas Multinacionales es difícil hacer una clasificación que pueda tener una aceptación satisfactoria, ya que no se puede contar con elementos suficientes para pensar en una distinción tomando en cuenta las actividades comerciales solamente.

Debido a que nacen como resultado de la asociación contractual entre centros públicos y/o privados de distintos países y sistemas, cuyo objeto es la consecución de intereses y fines comunes, en condiciones definidas, mediante activi-

dades compartidas a través de unidades de producción y servicios, las Empresas Multinacionales pueden basarse en una participación y en una contribución de tipo puramente privado, público o una combinación de ambos.

Así tenemos, que de acuerdo a Marcos Kaplan (16), se pueden clasificar en:

- 1.- Empresas Multinacionales exclusivamente privadas.
- 2.- Empresas privadas, pero ligadas contractualmente con administraciones públicas (v.gr., concesionarias de servicios públicos internacionales en los casos en que la autoridad concedente está formada por Estados signatarios de un tratado de cooperación internacional en dominio dado).
- 3.- Empresas mixtas, cuyos miembros fundadores son personas jurídicas de naturaleza diferente, públicas y privadas, de distintos países: individuos y empresas particulares, organismos internacionales, Estados, administraciones o entes públicos nacionales, universidades.

(16) Diccionario Jurídico Mexicano, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. Edit. Porrúa, Segunda Edición. México, 1988.

- 4.- Empresas intergubernamentales, formadas sólo por Estados, o por sus empresas públicas (Empresas Públicas - Multinacionales).

XIX. CONDICIONES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES ACTUALES.

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

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

Las condiciones de las Empresas Multinacionales son en la actualidad más favorables para sus objetivos, ya que han estado en búsqueda constante de los elementos que más poder -

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

En conclusión, se puede decir que las condiciones de las Empresas Multinacionales son en la actualidad de poder, ya sea político, social y económico, puesto que pueden condicionar tanto a una nación como a los representantes gubernamentales, a los caprichos de sus investigaciones tecnológicas. Sin embargo, hay diferencias considerables en las actitudes de las Empresas Multinacionales, reflejando factores tales como el tamaño y poder de su país de origen, sus políticas de investigación y desarrollo, la localización de sus filiales, el grado de centralización de su proceso de toma de decisiones, la medida en que recurran a la presión política y en general, su capacidad para adaptarse a las

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

circunstancias locales.

A) Diversos tipos de Empresas Multinacionales.

En la actualidad existen varios tipos de Empresas Multinacionales que tienen diversidad de actividades y estructuras, de acuerdo a los propósitos para los cuales fueron -- constituidas. Existen desde empresas de producción, prestación de servicios, explotación de materiales minerales, de ríos, de industrias, de navegación, de construcción, de investigación, de distribución, etc.

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

Dentro de las empresas de prestación de servicios, tenemos las de transporte, tanto aéreas como terrestres y marítimas que son constituidas para la prestación de servicios, así -- como para mejorar las pistas utilizadas por ellas, no sólo a los países contratantes, ya que su actividad va más allá de los Estados que intervienen en su constitución.

En la explotación de minerales, en varias ocasiones los países en donde se encuentra algún mineral, no cuentan con los

elementos necesarios para su procesamiento, en este caso se ven precisados a negociar la constitución de empresas que - cuentaen con la tecnología suficiente para tal efecto, dando como resultado el nacimiento de una Empresa Multinacio-- nal de explotación. Lo mismo en la explotación de ríos, ya que muchos de ellos necesitan cierto tipo de construcción - para hacerlos navegables en donde los Estados contratantes- se benefician con su navegación, al mismo tiempo se comprometen a solventar los gastos de operación y mantenimiento - en lo que se refiere a su territorio, así mismo, este ejemplo nos muestra el tipo de Empresas Multinacionales de nave- gación que aparte de la construcción y supervisión de las - estructuras en los ríos para hacerlos navegables, lleva a - cabo trabajos en proyectos para el desarrollo de cuencas hi dráulicas, construcción de carreteras, puentes y vías -- férreas.

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

B) Las Relaciones entre Empresas Multinacionales.

Las relaciones que existen entre las Empresas Multinaciona-

les son de tipo económico y político, ya que siempre tratan de obtener los mismos beneficios cualquiera que sea la actividad que éstas desarrollen, o sea que solamente existe una división de actividades entre los inversionistas extranjeros, a nivel de empresas o de inversión directa; esto es para tratar de no tener una competencia entre ellos. O sea que es una colaboración conjunta, puesto que las relaciones de producción, de no competencia, forman una gran extensión de productos en donde todas las empresas obtienen ganancias, y al mismo tiempo que las Empresas Multinacionales les están presentando una lucha conjunta a las empresas locales, impidiendo que éstas sean un rival de cuidado y que vengan a disminuirles el mercado. En este caso las Empresas Multinacionales están elaborando un plan de producción en donde cada una de ellas va a tomar lo que le corresponde de acuerdo a su actividad. En consecuencia, la relación entre las Empresas Multinacionales son de protección conjunta permitiendo una expansión cada día más acelerada a través de las filiales o sucursales, y al mismo tiempo unas con otras van teniendo relaciones comerciales, puesto que una empresa puede producir lo que a otra le es necesario, para complementar los productos que ésta saca al mercado. Lo mismo sucede en las políticas que van a adoptar frente a los Gobiernos, este tipo de relaciones siempre irá encaminada

do a obtener los mejores beneficios en lo que se refiere a contribuciones e incentivos; en este caso todas las empresas adoptan una política de defensa para su beneficio frente a las autoridades del país anfitrión. Se concluye que - las relaciones entre Empresas Multinacionales siempre serán de mutua protección.

C) Principales diferencias estructurales entre las Empresas Multinacionales.

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

Así vemos que la principal diferencia estructural, la tenemos en cuanto a territorios en la forma de desempeñar la multinacionalidad, este fenómeno es visible en el tipo de empresas de Estados Unidos de Norteamérica, en donde la estructura de una empresa es de una característica formal, o sea que están diseñadas para que las filiales tengan más dependencia de la casa matriz, tanto en los lineamientos de -

producción económicos, como en la política que deben seguir en los países anfitriones, a diferencia de las empresas de otros países en donde se puede decir que éstas son informales, ya que las filiales se mueven en cierta autonomía y - por lo mismo tienen sus propios lineamientos económicos y - políticos internos, sin seguir en su totalidad lo que señala la casa matriz para su funcionamiento, mientras que las empresas norteamericanas tratan siempre que las decisiones de la casa matriz sean las que deben seguir sin permitir que - alguna de las filiales o sucursales se salgan de los lineamientos seguidos por las demás, a menos que la necesidad - así lo señale, teniendo con esto un mejor control de los - mercados de los países anfitriones.

CAPITULO CUARTO

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LAS RELACIONESECONOMICAS INTERNACIONALESXX. CONTRIBUCION DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES AL DESARROLLO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES.

Existen muchas opiniones respecto a que las Empresas Multinacionales y cualquier tipo de Corporación Internacional se constituyen en una carga para el país anfitrión de ellas, y que no aportan nada positivo a éstos.

Así mismo, se ha manifestado que los objetivos de la Empresa Multinacional son, entre otros, los de lograr una expansión a través del mundo para adquirir poder para su beneficio, aún cuando esto último tiene mucho de veracidad, también es cierto, que contribuyen a que muchos países aminoren sus necesidades económicas, sociales, políticas y culturales.

Al respecto, podemos decir que con el avance de la tecnología han surgido grandes empresas que buscan nuevos campos para sus múltiples actividades, en donde al establecerse van a tener a su servicio a personas del país anfitrión; con esto ayudan a solucionar en forma parcial un problema de desempleo, contribuyendo con el Gobierno a llevar a ca-

bo nuevos planes de producción, sobre todo con aquellos países en donde la explosión demográfica es alta y en donde hacen falta centros de trabajo.

Así mismo, estos trabajadores que pasan a formar parte de la nueva empresa van adquiriendo una capacitación más especializada para poder desempeñar mejor su trabajo, experiencia que se transforma en un legado para las siguientes generaciones dando por resultado, la formación de grupos cada vez más capacitados para coadyuvar con las empresas. Absorbiendo las empresas a gran parte de la gente para su servicio, la economía no se encuentra como antes de que se estableciera la misma en el país anfitrión, lo que trae como consecuencia más seguridad económica a la sociedad y sobre todo más confianza.

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

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

También vemos que las grandes empresas al establecerse en - un país que ofrece campo a sus actividades, además de aportar centros de trabajo a la población, contribuyen a través de conferencias y symposium a la formación de nuevos hábitos de comportamiento social, lo mismo que empresarial, ya que van despertando afición a través de éstas, por actividades a veces ajenas a las labores, pero siempre interesantes, y que redundan en beneficio tanto personal como familiar, - obteniendo así nuevas formas de vida para la población y en cuanto a los conocimientos de la rama en la cual se desenvuelven dentro de las empresas, se ven aumentados por dichas conferencias.

En lo que se refiere a la política, vemos que contribuyen - con métodos de normas de conducta tanto públicas como privadas, ya que los gobernantes al presentárseles una nueva ac-

tividad que tienen que normar como es el Comercio Internacional, deberán poseer una madurez de administración pública que les permita hacer leyes que vengán a conducir las actividades de las nuevas personas morales extranjeras que van naciendo a la luz pública, al mismo tiempo que ya se van haciendo nuevos planes políticos para el futuro.

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

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

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

Cuando las empresas son de corte internacional, las condiciones de vida no sólo cambian en el lugar en donde se asienta ésta, sino que los países del mundo van a adquirir la madurez que traen consigo con el desarrollo de la tecnología y además de más confianza a la población mundial al ir teniendo contacto con las costumbres y las culturas del mundo en general, así mismo, el estatus social va adquiriendo nuevas formas de vida al ensanchar el campo del conocimiento, lo mismo que la condición económica se ha haciendo más llevadera al contar con nuevos centros de trabajo, lo que termina con algunos problemas de desempleo en un lugar determinado. Asimismo, las Empresas Multinacionales o cualquier Empresa Internacional, hace que los gobiernos ya no se encuentren tan alejados unos de otros, pues con éstas van teniendo contacto entre sí, lo que viene a ser benéfico a cualquier país, pues hay un intercambio de ideas y planes para hacer más agradable la vida pública y privada de un país, tanto social y económica, como culturalmente, o sea que se abren campos para todas las actividades de los países, ya sea a nivel público como privado.

A) El Desarrollo Mundial Económico.

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

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

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

B) El Desarrollo Estatal Económico.

Los países del mundo al contar con los beneficios que ofrece una Empresa Multinacional tienen los elementos para hacerlas extensivas a todos los rincones de su territorio; esto es, que pueden gestionar la imposición de sucursales en toda la nación o aplicar la tecnología en todas y cada una de las provincias que componen el país, así mismo, pueden planear el establecimiento de filiales en los lugares en donde se necesiten con más intensidad, sin que se sitúe en un sólo lugar; es decir, que se lleve a cabo una distribución de la población para evitar la concentración en algu--

nos lugares de los individuos. Las Empresas Multinacionales contribuyen al desarrollo estatal económico porque terminan con algunos problemas de desempleo como tantas veces hemos señalado, y presenta nuevos planes de distribución y producción en un Estado determinado, lo que hace que los productos lleguen a todos los lugares de una nación, así mismo, contribuye a que se lleve a cabo una distribución de la población y puede hacer extensiva la expansión interna de la empresa a través de sucursales de producción o de distribución de los productos.

C) El Desarrollo Mundial y Estatal en la Cultura, en la Técnica y en lo Jurídico.

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

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

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

En los centros de estudio académico se han creado nuevos mé- todos y programas de estudios para tener un amplio conoci- miento de las estructuraciones, formación y funcionamiento- de las Empresas Multinacionales, es tan grande el número de este tipo de empresas que hay en el mundo, que es necesario que estos programas de estudio se perfeccionen, no sólo pa- ra conocer a las empresas, sino también para hacer crecer - nuestro campo de conocimientos generales. Así mismo, las - relaciones internacionales que nacen a través de las gran- des empresas hacen posible que se lleven a cabo intercambios culturales entre países del mundo, ya sea a nivel estudian- til como de trabajadores o a nivel deportivo.

En las investigaciones científicas el desarrollo que han de- jado las Empresas Multinacionales a los países del mundo es más sensible. Primeramente los métodos de producción ha me- jorado de una manera notable, ya que no son usados instru- mentos manuales y gran número de hombres para la elaboración de los productos, sino que ya es la actividad productiva a base del manejo de máquinas y a través del uso de la elec-

tricidad y de la energía de combustibles. Gracias a la técnica se tiene la seguridad de emprender una actividad en el procesamiento de los recursos naturales, es por eso que muchos países ya pueden explotar yacimientos minerales, o -- transformar otros recursos naturales. La técnica ha servido para la utilización de la energía eléctrica, para programar la producción de una empresa, la educación, la política y la economía de un país. Los países que no tienen o no hacen uso de la técnica no se pueden contar entre los países-civilizados, pues ya ahora se tienen como demasiado atrasados en el desarrollo.

Referente a las normas de conducta, las Empresas Multinacionales han contribuido a la creación de nuevos ordenamientos jurídicos, aún cuando no se han formulado leyes aplicables - en forma concreta a este tipo de empresas; se han elaborado Tratados Internacionales que norman la vida pública y privada de un país en relación a otro, ya sea en las relaciones - que se tengan directamente con las empresas o que se deriven de las actividades de ellas.

En lo que se refiere a normas jurídicas extraterritoriales, - la actividad de las Empresas Multinacionales se encuentran - regidas por los Tratados Internacionales que se suscriben entre los países que tienen relaciones entre sí y que abarcan cualquier rama del derecho.

Referente a las normas internas del país anfitrión, son -- aplicables a la Empresa Internacional por el hecho de que -- no existe un ordenamiento global que la regule en forma concreta. Sin embargo, todo el tiempo están contribuyendo a mejorar el Derecho Internacional Público y el Derecho Internacional Privado, así como el propio derecho del país anfitrión.

XXI. TIPOLOGIA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES CONTEMPORA- NEAS.

La tipología de las Empresas Multinacionales debe entenderse en base a la aportación financiera, aportación de tecnología y aportación de dirección, pues con estas variantes -- se determina la territorialidad de la empresa. Asi mismo, -- se conforma la naturaleza de la empresa, el hecho de que la dirección se encuentra asegurada en la casa matriz y que la multinacionalidad se basa en expresar la relación de diri--gentes y dirigidos.

En la casa matriz se desarrollan la políticas de distribu--ción de los productos a las filiales o donde se pretenda -- participar, sin que intervengan los países anfitriones en -- lo que se refiere a los intereses de ellos mismos. Este fenómeno existe cuando las empresas son independientes de --

cualquier grupo, en caso contrario; o sea, cuando una empresa sea miembro de un grupo, los países miembros intervienen en la planificación de las actividades de las Empresas Multinacionales en los países en donde operan.

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

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

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

Con la aportación financiera el control de dirección también puede inclinarse sobre el país que la lleva a efecto.

to, puesto que una empresa al constituirse descansa sobre - las aportaciones económicas, mediante este fenómeno la di--rección las decisiones generalmente corresponden a quien tiene la mayoría del capital de inversión sin tener en cuenta la aportación tecnológica y la de dirección.

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

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

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

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

- (1) Las Empresas Multinacionales y el Desarrollo, Pág. 85 p.p. 14.

- a) Reparto del capital de la sociedad matriz entre accionistas de diversos países;
- b) Mercados de valores nacionales en los que las acciones de la sociedad sean cotizadas;
- c) Composición del Consejo de Administración;
- d) Nacionalidad del personal de las empresas controladas por la sociedad matriz;
- e) Número de países en los que hay oficinas de ventas;
- f) Número de países en los que hay factorías de productos;
- g) Posible existencia de direcciones regionales que cubran uno o varios continentes o países;
- h) Proporción de ingresos generados en la central o en las filiales;
- i) Proporción de activos fijos controlados directamente por la sociedad matriz;
- j) Grado de independencia o dependencia de las filiales en

relación a la empresa matriz;

k) Relaciones con organizaciones no gubernamentales;

l) Relaciones con organizaciones intergubernamentales.

Brooke y Rammers distinguen distinguen cuatro tipos de Em--
presas Multinacionales de acuerdo con un sistema de gestión
(2).

- 1) Tipo A: Multinacionales en que el vínculo principal en
tre central y filiales son el de jefe y servidor;
- 2) Tipo B: Firms cuyo principal vínculo de relación es la
división internacional que determina la asignación entre
filiales;
- 3) Tipo C: Firms organizadas sobre la base de grupos pro-
ductivos. En muchas ocasiones se producen incomunicacio
nes entre central y subsidiarias.
- 4) Tipo D: Empresas que intentan combinar dirección por -
una división internacional y dirección por grupo de pro-
ductos.

(2) Ob. Cit. Pág. 87, p.p. 18.

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

- a) Empresas extractivas: desde siglos atrás algunos empresas buscaban materias primas en otros países preocupándose de la distribución a escala mundial;
- b) Empresas basadas en el ciclo de producto, en casos en que la situación del mercado del producto en un país avanzado exige buscar mercados de exportación en base a la experiencia adquirida ya en el mercado nacional;
- c) Empresas basadas sobre sinergia, cuando desde el comienzo y para mejor organizarse y aumentar las ventas, se lleva a cabo un reporto internacional de actividades que ejercen recíprocamente una influencia favorable las unas sobre las otras.
- d) Grupo de especialización interna, en los casos en que las diversas filiales de una empresa en los países distintos se especializan en una serie de componentes que son luego unidos en un punto central juzgado favorable o en líneas de producción.

(3) Ibidem. p.p. 19.

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

CAPITULO QUINTO

REGULACION DE LAS CORPORACIONES MERCANTILESINTERNACIONALES.XXII. EFECTOS NEGATIVOS DE LAS CORPORACIONES MERCANTILES
INTERNACIONALES EN LA ECONOMIA Y POLITICA MUNDIAL.

Dentro de la economía nacional, la influencia de las Corporaciones Internacionales se manifiesta primordialmente en - comercio mundial, que hoy en día responde al movimiento de mercancías entre sus filiales de distintos países. Estas - transacciones internas han llegado a ser de importancia vital para la balanza de pagos tanto de los países de origen - como de los anfitriones, puesto que las exportaciones de un país huésped responden, en muchas ocasiones, a operaciones - entre empresas relacionadas entre sí, gran parte del comercio internacional está en manos de empresas que controlan - filiales en muchos países.

Las teorías clásicas de la economía explican al comercio - internacional como el resultado de negociaciones entre co-- merciantes independientes en diferentes países, en las que - un comprador de un país llega a un acuerdo con un vendedor - de otro, sobre la base de criterios comerciales, como precio, calidad y fecha de entrega. En la Empresa Internacional, sus estructuras comerciales no se establecen mediante-

una serie de negociaciones en una situación de competencia libre o impersonal, sino por la decisión de los directores respecto a la ubicación de las fábricas, la tarea específica de cada filial, donde se debe vender, en suma, las filiales no tienen libertad de escoger sus propios mercados de exportación, o de competir por ellos entre sí.

En este sentido Francisco Orrego Vicuña ha señalado que el fenómeno de la Empresa Multinacional rompe abruptamente con todo esquema tradicional y determina el surgimiento de nuevos sujetos y de nuevas formas de relación, asimismo, expresa que la estructura del mercado internacional varía en el campo de acción de una Empresa Multinacional. Por una parte, el intercambio de productos a través de la frontera física no necesariamente se realiza entre un productor y un consumidor como sujetos diferentes de la relación: muchas veces la empresa actúa como productor y como consumidor al mismo tiempo, siendo en tal caso una relación comercial que se efectúa en el seno del mismo sujeto básico: la Empresa Multinacional.

Pero, por otra parte, tampoco necesariamente la relación comercial implica el intercambio de productos a través de la frontera. La Empresa Multinacional está en condiciones, cuando esa sea su conveniencia, de instalarse dentro del -

mercado consumidor y producir allí los bienes o servicios que se requieran. En tal caso no existirá un intercambio formal entre un país y otro, sino simplemente el aprovechamiento del mercado desde adentro por parte de una entidad que está ubicada fuera, como conjunto y centro de decisión, por más que una parte de la misma se encuentre dentro del mercado en cuestión.

De lo anterior, se desprende que el mercado internacional ya no se divide en cortes horizontales, sino que en cortes verticales, en cuya cúspide se encuentra la Empresa Multinacional (1).

Al decir de Idriss Jazairy, Pieter Kuin y Juan Somavía, por el simple acto de invertir en un país extranjero las Empresas Transnacionales crean condiciones propicias para las disputas internacionales. Esto ha conducido a intervenciones políticas subversivas, a confrontaciones agudas por el ejercicio del derecho de nacionalización, al uso de los empresarios como disfraz de actividades de espionaje, a represalias políticas y económicas de los gobiernos de origen, a situaciones en que las filiales de Empresas Transnacionales se han visto expuestas a medidas unilaterales de los gobiernos anfitriones, a conflictos de jurisdicción, y a muchos

(1) Derecho Internacional Económico. Ob. Cit. Págs. 20 y 21.

problemas políticos relacionados. Estos acontecimientos - particulares constituyen una expresión renovada de la necesidad de crear un marco de responsabilidad social para estas empresas (2).

XXIII. INFLUENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y MULTINACIONALES EN EL DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO.

La base sociológica del Derecho Internacional Público, es - la sociedad internacional, de ésta los Estados y las organizaciones internacionales constituyen los sujetos más típicos, sin embargo, la estructura propia de dicha sociedad ha sufrido cambios y han aparecido instituciones supranacionales y transnacionales que ejercen una influencia creciente en la vida internacional.

Esta modificación de la estructura internacional no deja de tener consecuencias importantísimas en el derecho internacional, que está pasando de ser un derecho principalmente - orientado a la protección de la soberanía estatal y a la delimitación de competencias estatales, para irse convirtiendo en un derecho comunitario de los hombres, que reglamenta las relaciones surgidas de una creciente solidaridad-

(2) Jan Timbergen. Reestructuración del Orden Internacional, Informe al Club de Roma, Pág. 433. Edit. Fondo de Cultura Económica, Primera Edición. México 1977.

entre los pueblos, sin que importe mucho que esa solidari
dad sea o no correctamente percibida por los responsables -
de los pueblos, o incluso por los pueblos mismos (3).

Al Derecho Internacional Público se le ha conceptualizado -
como "el conjunto normativo destinado a reglamentar las re-
laciones entre sujetos internacionales" (4), tradicionalmen
te este derecho se orienta únicamente a los Estados como su
jeto de estudio, más en cambio, en la actualidad, han apare
cido otros sujetos dentro de la sociedad internacional, co
mo las Corporaciones Internacionales, que se interpretan co
mo pruebas irrefutables de la inadecuación del estado nacio
nal a las necesidades de nuestros tiempos, tanto internas -
como externas, económicas, sociales y políticas.

Los progresos técnicos-científicos han ocasionado nuevas ne
cesidades dentro del Derecho Internacional Público, convir
tiéndolo en una rama del derecho complicada y dando origen
a nuevas ciencias jurídicas más especializadas, tales como:
Derecho Aéreo, Derecho Internacional Cósmico, Derecho del -
Mar, Derecho Diplomático, Derecho de las Telecomunicaciones,

(3) Modesto Seara Vázquez. Derecho Internacional Público,
Pág. 26. Edit. Porrúa, Séptima Edición. México 1981.

(4) Ob. Cit. Pág. 27.

Derecho Internacional Económico, etc. Asimismo, la problemática jurídica internacional se caracteriza por un enfoque más realista, para lo cual busca la base económica en el hecho jurídico, que conjuntamente con otros factores crea una sensación de destino común universal.

El rápido crecimiento de la Corporación Internacional, contribuye a la configuración del sistema internacional, su poder implica que puedan influir en las sociedades en las que operan de varios modos no precisamente mercantiles. Su papel no debe analizarse desde puntos de vista morales o ideológicos, el hecho objetivo es que tanto los países de origen como los anfitriones tienen problemas con estas Corporaciones, en esencia, hay que definir las condiciones prácticas en que la relación se pueda adaptar a un nuevo orden internacional.

Aunque están sujetas a la legislación nacional de los paí--ses donde operan, no hay un marco real de responsabilidad - por las acciones de las Empresas Transnacionales como empresas mundiales. La suma de las regulaciones nacionales, a - menudo divergentes y contradictorias, no constituye un marco eficaz para el control de sus actividades. En virtud de que no son mundialmente responsables ante nadie, surge como problema importante la cuestión del ejercicio del poder sin

la debida responsabilidad. Todos los llamados "electorados" ante los que se sienten responsables las empresas (accionistas, consumidores, proveedores, país receptor, país de origen) tienen sólo una visión parcial de las actividades totales que realizan, y en consecuencia no pueden ejercer la función social de vigilar y controlar el ejercicio de su poder (5).

Como consecuencia de las deficiencias de tipificación, no existe una unidad jurídica que corresponda al fenómeno económico de la Corporación Internacional como centro de decisión y modalidad de transferencia internacional de recursos productivos, conceptos tales como persona jurídica, como centro de imputación legal, noción jurídica de la nacionalidad de las sociedades o la teoría del establecimiento, no abarcan al concepto económico de la Corporación Internacional, por lo tanto no existe un derecho mundial que regule su funcionamiento y que regule sus relaciones con los países receptores.

Debido a la gran multiplicidad de centros de poder en el sistema internacional, la positividad de cualquier reglamentación jurídica depende del consenso. La efectividad de la

(5) Reestructuración del Orden Internacional. Op. Cit. Pág. 435.

norma presupone un análisis de su positividad y a la vez implica una correlación entre su vigencia y su eficacia, entendida como la capacidad de acción de una estructura lógica-normativa sobre los hechos. Existen varios modelos jurídicos, que como consecuencia del consenso internacional de cooperación entre Estados crean el Derechos Internacional Público, que tienen distintos grados de obligatoriedad y áreas diversificadas de incidencia.

XXIV. PROBLEMATICA QUE PLANTEAN LAS CORPORACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES.

Las diferencias entre los países industrializados y los del tercer mundo, se acentúan más en lo que se refiere a investigación científica y desarrollo tecnológico, los países en vías de desarrollo han dependido en gran medida de las Corporaciones Transnacionales y/o Multinacionales para la adquisición y la expansión de su capacidad de desarrollo técnico-científico. Si bien es cierto que estas empresas pueden ser poderosos medios de crecimiento, no menos lo es que ante la ausencia de políticas gubernamentales adecuadas y de reformas sociales en algunos casos, originan más desigualdades sociales.

El maestro Bernardo Sepúlveda Amor, manifiesta que existe -

un conflicto de intereses entre las Empresas Internacionales y los países donde operan. Ello es así porque los objetivos generales de esas corporaciones no son, en todos los casos, coincidentes con los propósitos generales de desarrollo que persigue una comunidad. A pesar de esta incompatibilidad, resulta utópica la pretensión de un proceso de desarrollo autárquico, en particular para los países no industrializados. De esta premisa se deriva la necesidad de establecer esquemas de planeación y, en su caso, reformas estructurales, que se traduzcan en un mayor grado de adecuación entre las metas políticas, económicas y sociales de una nación y la orientación utilitaria de la Empresa Transnacional. Corresponde a los gobiernos adoptar políticas que, en función del mismo criterio del uso racional y eficiente de los recursos, representen un mejor aprovechamiento de la presencia de la inversión extranjera en sus economías (6).

Las desventajas y problemas que preocupan a los gobiernos de los países receptores son:

- a) Que sus intereses nacionales están siendo sacrificados en favor de otros países.

(6) Derecho Internacional Económico. Op. Cit. Pág. 266.

- b) Querrán asegurarse una participación sustancial en las nuevas inversiones de una Empresa Internacional.
- c) Los efectos de la contracción de las Corporaciones Internacionales.
- d) Perturban la política fiscal, monetaria y de desarrollo.
- e) La Balanza de Pago, cuando se deducen las salidas de ganancias derivadas de inversiones y que van a las Corporaciones Internacionales, la corriente de capital neta es negativa para el país receptor.
- f) La gran capacidad de la Corporación Internacional para trasladar enormes cantidades de divisas de un país a otro.

Estas desventajas y conflictos de intereses se derivan de la estructura y características propias de las Corporaciones Internacionales como son: 1) centralización de decisiones; 2) capacidad de maniobra y flexibilidad ante las directrices que dicte un gobierno; 3) importancia cada vez mayor en la vida económica e industrial de las naciones más poderosas; 4) capacidad de las empresas para transferir cantidades enormes de dinero de unas filiales a otras situadas en-

diferentes países; 5) gran capacidad para elaborar sus políticas financieras, teniendo en cuenta los intereses y objetivos propios; 6) el poder de las empresas de asignar mercados, así como, libertad a la hora de escoger donde van a invertir.

De manera sintética, podemos decir que el problema principal radica en la conciliación de intereses de la Corporación Internacional, ya sean Empresas Transnacionales y Multinacionales, con las del país anfitrión, en cuanto a la seguridad de la inversión y de rendimientos razonables con la independencia económica y los objetivos de desarrollo.

Sin embargo, no únicamente los países anfitriones han sentido los efectos y consecuencias de las grandes Corporaciones Multinacionales y Transnacionales, también los países desarrollados se han visto inmersos en la problemática que este fenómeno ha suscitado, puesto que tienden a concentrarse en los mercados de mayor poder económico y la producción industrial.

Esta realidad es la que ha propiciado la necesidad de buscar una regulación específica que tienda al control de las Empresas Transnacionales y Multinacionales, a la vez que permita una mayor congruencia entre los fines económicos, -

sociales y políticos de una nación y la orientación utilitaria de la Corporación Mercantil Internacional.

XXV. CONTROL DE LAS CORPORACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES.

De acuerdo a Francisco Orrego Vicuña, las alternativas para el control de las Empresas Multinacionales pueden clasificarse de la siguiente forma: 1) acción unilateral, ya sea por parte del país receptor o por parte del país de la sede; 2) acción bilateral por parte de dos países receptores o por el país receptor y el país de la sede; y 3) acción multilateral, sobre bases universales o casi universales que incluyan tanto al país receptor como al de la sede, o sobre bases regionales por grupos de países (7).

A) Acción Unilateral.- La eficacia de este sistema de control, depende en gran medida de la información que se tenga sobre las Transnacionales y Multinacionales, en cuanto a su estrategia y forma de actuar.

Estas medidas de control, pueden ser adoptadas tanto por el país anfitrión como el país sede:

(7) Derecho Internacional Económico. Ob. Cit. Págs. - 270 y sigs.

1. Por parte del país anfitrión, la eficacia de la regulación estaría condicionada a la capacidad de negociación que le permite tomar las mejores condiciones sin desventajas, así como, perfeccionar la legislación sobre inversiones extranjeras, los procedimientos de registro y selección, y la anulación de las prácticas comerciales restrictivas a través de normas eficaces.

La principal objeción a este tipo de regulación radica en que la Corporación Mercantil Internacional puede fácilmente evadirlas mediante las acciones - realice fuera del país anfitrión, dadas las características propias de la Empresa Internacional.

2. Por parte del país sede, los controles se refieren a las actividades desarrolladas por las Empresas - Transnacionales o Multinacionales en el exterior, - directamente o a través de sus filiales.

No obstante los graves conflictos que plantea en la soberanía, la aplicación extraterritorial de la legislación del país sede, puede en un momento dado, resultar en prácticas comerciales más sanas.

Como ejemplos de estos sistemas tenemos:

- Aplicación extraterritorial antitrust por parte de los Estados Unidos de América.
- Control en materia de exportaciones.
- Controles extraterritoriales en legislación tributaria, legislación sobre colocación de acciones, y en materia de balanza de pagos.

B) Acción bilateral.- En este aspecto los esfuerzos se han dirigido hacia mecanismos multinacionales sobre bases regionales, entre países con intereses comunes, los casos más destacados corresponden a las Comunidades Europeas y al Grupo Andino.

1. Las Comunidades Europeas, basan su control en el fortalecimiento de la empresa europea con tendencias a la fusión de empresas o la constitución de la sociedad europea. Asimismo, regulan la competencia mediante la política antitrust.

Este control es bastante limitado, pues únicamente se refiere a las actividades dentro de esa comunidad.

2. El Grupo Andino, a diferencia de las Comunidades Europeas, su complicado sistema se compone de dos - - ideas básicas: fortalecer la capacidad competitiva de la empresa local, nacional y subregional, y establecer ciertas restricciones a la inversión extranjera.

Los inconvenientes principales que se imputan a estos sistemas son:

- Que la inversión de la Empresa Multinacional o Transnacional se desplace a otro país en desarrollo que no participe en ese sistema.
- El interés del país en desarrollo no necesariamente se verá asegurado, en cuanto a exportaciones o acceso preferencial a los grandes mercados, esto depende de la política de la empresa como un todo.

- C) Acción internacional.- Sobre el particular debemos decir que son proposiciones académicas que buscan formas internacionales de control, derivado de la ineficiencia de las acciones unilaterales y bilaterales, aunadas a las preocupaciones de los países desarrollados sobre el

tema, así como a las propias Corporaciones Mercantiles-Internacionales, en medida de que han buscado desligarse del estado nacional, pero no para someterse a un control internacional, sino para tener mayor libertad.

Entre los objetivos que debe perseguir un sistema internacional, señala Vagts los siguientes: 1) evitar la - exacerbación de los conflictos entre países, particularmente aquellos que pueden conducir a un quebrantamiento de la paz; 2) maximizar la producción de los bienes materiales que son necesarios; 3) minimizar los costos de tal producción, incluyendo aquellos de carácter externo como los relativos al costo ambiental y social; 4) igualar la distribución de la riqueza y las oportunidades - entre los países y los individuos, y 5) proporcionar el máximo grado de autonomía para el individuo, la familia y la comunidad, tanto en sus condiciones de trabajo como en su vida política y social, particularmente para - asegurarle una libertad respecto de una autoridad insensible, regimentada y remota (8).

Dentro de este sistema se pueden establecer las siguientes tendencias:

(8) Citado por Francisco Orrego Vicuña, Derecho Internacional Económico, Ob. Cit. Pág. 283.

1. Desarrollo autónomo de la Empresa Multinacional: se pretende con esta tendencia mantener y perfeccionar el *laissez faire* de la Empresa Multinacional, e incluso se ha sostenido que lo mejor es no hacer nada al respecto, pues los problemas que ocasionan se pueden resolver por la vía diplomática. Asimismo, se ha destacado la posibilidad de facilitar su acción por considerarla como el vehículo que mayores beneficios aporta a la humanidad, para lo que se propone sujetarla a una legislación internacional, evitando los conflictos que le impone el estado nacional.

Lo anterior, implicaría la disolución de por lo menos cinco vínculos del estado nacional, lo que es prácticamente imposible. Estos vínculos son: 1) - la empresa no se constituirá en ningún país determinado; 2) la empresa diversificaría de tal manera su actividad como para no tener un país sede; 3) los accionistas deberían igualmente pertenecer a numerosos países; 4) la administración debería internacionalizarse; 5) ningún Estado podría reclamar control sobre las actividades desarrolladas por la empresa fuera de su territorio (9).

(9) Ibid. Pág. 284.

2. Desconcentración y reestructuración.- En determinadas materias se establecerían formas de control internacional, sin que implicara la implantación de controles globales.

La desconcentración consistiría básicamente en una legislación internacional antitrust, "versión internacional de las leyes Sherman y Clayton". Idealmente debería llegarse a una agencia internacional-antitrust, que distinguiera entre las fusiones que crean empresas capaces de aprovechar las ventajas de la economía de escala y aquellas que sólo crean mastodontes de poder. Para este fin se requeriría de una acción de tipo supranacional, por cuanto ningún gobierno por sí solo podría hacer más que controlar los tentáculos locales de una actividad de ámbito mundial.

La reestructuración de la Empresa Multinacional tendría por objeto obligarla a tomar en consideración factores otros que los puramente comerciales, como por ejemplo el efecto de su acción en culturas y sociedades extranjeras.

3. Medidas de control general.- Este esquema de tipo-

global plantea la constitución de un foro en el que se analizarían los problemas de las Empresas Multinacionales y eventualmente dirimir controversias, y se le ha designado con distintos nombres como: - - Acuerdo General para la Corporación Internacional, - Centro Consultivo de la Corporación Internacional - (ICCC), entre otros.

4. Integración sectorial internacional.- El principal exponente de este sistema Jacks N. Behrman, ha manifestado que el problema principal para el control de la Empresa Multinacional, radica en llegar a compartir la producción internacional entre los esta--dos, sin embargo, los estados únicamente aceptarían un control directo sobre el proceso, ya sea mediante su propio control nacional o un acuerdo intergubernamental.

Behrman plantea el establecimiento de una institución que otorgue responsabilidades a la Empresa Multinacional en sectores específicos de la actividad económica, sobre la base de considerar sector por -sector, bajo reglas claras de comportamiento. Debido a las dificultades para adaptar a esta función a organizaciones como OECD o GATT, el referido autor-

propone la creación de la Organización para la Integración Industrial Internacional (OIII), que se encargaría de organizar la participación equitativa en los diferentes sectores, particularmente mediante el desarrollo de proyectos de coproducción internacional, el intercambio de información, el control de las políticas de promoción industrial y el otorgamiento de directivas para la participación de Empresas Multinacionales en estos proyectos (10).

Finalmente cabe destacar que los sistemas de control expuestos por Francisco Orrego Vicuña, coinciden en términos generales con las tendencias mundiales que buscan una regulación de la Corporación Mercantil Internacional. No obstante, presentan, en menor o mayor grado, diversas objeciones, de las que la más significativa se puede resumir en que al formular las propuestas de control se toma en cuenta fundamentalmente el interés y posibilidades de los países desarrollados y en gran medida prescinden de los problemas de los países en desarrollo.

(10) Ibid. Pág. 286.

XXVI. ACCIONES CONCRETAS A NIVEL INTERNACIONAL PARA REGULAR A LAS CORPORACIONES MERCANTILES INTERNACIONALES.

1. Medios jurídicos internacionales propuestos para regular a las Corporaciones Mercantiles Internacionales.

Analizaremos brevemente las figuras a que da lugar el -
concenso internacional para normar sus relaciones, particularmente en lo que se refiere a la Empresa Transnacional y Multinacional.

Tratatos Internacionales

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

Los Tratados sobre las actividades comerciales internacionales a niveles de empresa, pueden ser tanto a nivel mundial, como regional, puesto que las actividades de las empresas muchas veces no son en forma universal, si no que se forman regiones comerciales para concertar la constitución de Empresas Multinacionales, así mismo, - hay empresas que aún cuando no forman parte de una de--

terminada región tienen actividad en todo el mundo, por lo que es menester que se regule por un tratado a nivel mundial no solamente dentro del Derecho Internacional - Público, sino también en el Derecho Internacional Privado. Sobre todo para señalar el sometimiento de las empresas a tribunales específicos.

Ley Uniforme

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

Ley Modelo

La ley modelo no cuenta con bases de derecho para que sea obligatoria su observancia, más que una ley es una serie de opiniones que dan los países, y por lo mismo no es aplicable como ley; sino que es opcional el apego a ella, cada uno de los países tiene la libertad de elegir la alternativa de aplicación de acuerdo a su

política interna, o si así lo juzga conveniente seguir, la ley modelo plantea algunos lineamientos legales, según algunas doctrinas o el desarrollo mismo del Derecho Internacional.

Código de Conducta

Los códigos de conducta se encuentran constituidos por la reunión de decretos y normas que se encuentran siendo aplicados, y que las mismas Corporaciones Internacionales han aceptado para sujetarse a ellos, pero de ninguna manera se obliga a su observancia coercitiva de estos Códigos, sino que son normas morales y que de acuerdo a la ética de cada país o empresa va a ser observado como obligatorio, ya que sólo es un medio auxiliar para la regulación jurídica de las Empresas Multinacionales, es una disciplina a la que se someten por autodeterminación.

2. Acciones concretas de Organismos Internacionales.

- Organización Internacional del Trabajo.- La creciente influencia de las Empresas Transnacionales y Multinacionales, ha preocupado al sector obrero, sobretudo el de los Estados Unidos de Norteamérica, que -

han visto amenazados sus intereses, puesto que las -
Corporaciones Internacionales con sede en dicho país,
se orienta más cada día a producir en el exterior, -
aprovechando la mano de obra más barata y como conse-
cuencia afecta las posibilidades de trabajo para los
obreros de este país.

En la 56a. sesión de la conferencia de 1971, este or-
ganismo aprobó la resolución "Problemas sociales - -
planteados por la Empresa Multinacional", proponien-
do la realización de estudios y la convocatoria para
una reunión que examinará la relación entre la Empre-
sa Multinacional y la política social.

- Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio
y Desarrollo.- En 1972, durante su tercer reunión -
aprobó la resolución 73 (111) sobre prácticas restrig-
tivas, relacionadas expresamente con las que llevan
a cabo las Empresas Multinacionales, estableciendo -
un grupo de expertos para su estudio.

- Organización de las Naciones Unidas.- En 1972 la Se-
cretaría del máximo organismo internacional, estable-
ció la necesidad de formular una política y asentar-
un mecanismo eficaz para tratar los problemas susci-

tados por las actividades de las Empresas Multinacionales.

Como respuesta a lo anterior, la República de Chile presentó su propuesta en la 53a. sesión del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas en 1972, en base a la cual se emitió la resolución 1721 (LIII), en la que se pidió al Secretario General de las Naciones Unidas, nombrar, de acuerdo con los gobiernos, un grupo para el estudio del papel de las Empresas Multinacionales y su efecto en el proceso de desarrollo, en especial en los países en desarrollo, y sus implicaciones internacionales; al mismo tiempo deberán formularse conclusiones para el uso de los gobiernos en el diseño de su política nacional y recomendaciones para la acción internacional.

El "Plan de Acción" aprobado por la Asamblea General de las Naciones Unidas en su sexta sesión especial el 1° de mayo de 1974. Fueron reafirmados en la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados aprobada por la Asamblea el 12 de diciembre de 1974. La Carta trata de establecer "normas generalmente aceptadas para el gobierno sistemático de las relaciones económicas internacionales", y de promo--

ver la creación de un nuevo orden económico internacional. Propuesta por el entonces presidente de -- México, Luis Echeverría, y elaborada a lo largo de -- diecisiete meses por un grupo de trabajo integrado -- por representantes de cuarenta países bajo los auspi -- cios de la UNCTAD, la Carta elabora normas que "pro -- tegerían los derechos de todos los países, en par -- ticular los derechos de los países en desarrollo".

La carta se basa en quince "principios fundamentales de las relaciones económicas internacionales",

- ° Integridad territorial soberana e independencia - política de los Estados;
- ° Igualdad soberana de todos los Estados;
- ° No agresión;
- ° No intervención;
- ° Beneficio mutuo y equitativo;
- ° Coexistencia pacífica;
- ° Iguales derechos y libre determinación de los pue -- blos.
- ° Arreglo pacífico de controversias;
- ° Reparación de las injusticias existentes por impe -- rio de la fuerza y que privan a una nación de los medios naturales necesarios para su desarrollo -

normal;

- Cumplimiento de buena fe de las obligaciones internacionales;
 - Respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales;
 - Abstención de todo intento de buscar hegemonías ni esferas de influencia;
 - Fomento de la justicia social internacional;
 - Cooperación internacional para el desarrollo;
 - Libre acceso al mar y desde el mar para los países mediterráneos en el marco de los principios arriba enunciados.
- Organización de Estados Americanos.- La Asamblea General en la reunión celebrada en Washington en 1978, decidió adoptar un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales y, que establece que deben: a) someterse a la jurisdicción exclusiva del país huésped; b) no servir como instrumentos de la política exterior de otros países; c) aceptar la soberanía del país huésped, sobre los recursos naturales y la actividad económica; d) no interferir en los asuntos internos del país huésped, ni en sus relaciones con los demás países.

Dicho Código se basó en la Doctrina Calvo, que consiste en incluir en los contratos celebrados por extranjeros, la condición de que no recurrirán a la protección diplomática para los conflictos que pudieran surgir de la interpretación o aplicación de tales contratos, debiendo considerarse para esos efectos como nacionales del país en cuestión (11).

- Proyecto de Reestructuración del Orden Internacional (RIO).- Como consecuencia de la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados y de las resoluciones tomadas por la sexta sesión especial de la Asamblea General de las Naciones Unidas, el Comité Ejecutivo del Club de Roma, propuso la creación de un grupo integrado por 21 especialistas de diversos países, coordinados por Jan Tinbergen, que se ocupará de determinar cual es el nuevo orden internacional que debiera recomendarse a los estadistas y grupos sociales de todo el mundo para satisfacer, en la mayor medida posible, las necesidades urgentes de la población de hoy y las necesidades probables de las generaciones futuras.

En el informe rendido se mencionó que como continua-

(11) Modesto Seara Vázquez. Derecho Internacional Público. Ob. Cit. Págs. 316-318.

ción del trabajo del grupo de personas eminentes de las Naciones Unidas, se podrían considerar las siguientes sugerencias:

- a) Negociar un acuerdo sobre la información mínima que deben proveer las Empresas Transnacionales - sobre sus actividades, el empleo creado, el capital total y el capital nacional atraídos, la inversión per capita y algunas características tecnológicas (productividad, intensidad de capital, en comparación con los países de origen).
- b) Formar un fondo mancomunado de conocimientos tecnológicos para ayudar a los gobiernos del Tercer Mundo en sus negociaciones con las Empresas - - Transnacionales, y un registro del comportamiento de las Empresas Transnacionales en diversos - países.
- c) Cumplimiento de las Empresas Transnacionales con el plan de desarrollo del país receptor que especifique los objetivos de mayor urgencia como la - creación de empleos, el aumento de la producción de alimentos y la redistribución de los ingresos.

- d) Investigar sobre formas alternativas de ejecución de la función de las Empresas Transnacionales, incluidas las Empresa Públicas Internacionales.
- e) Aumentar la cooperación entre los gobiernos para crear un poder de contrapeso y uniformar más las estructuras impositivas.
- f) Aumentar la cooperación de las Empresas Transnacionales con el Centro de Investigación e Información de las Naciones Unidas. Crear un cuerpo-internacional de asesores técnicos voluntarios.
- g) Formular un Código de Conducta, con elementos legales exigibles, sobre las Empresas Transnacionales, para satisfacer las necesidades más urgentes de los países receptores. Este código deberá ocuparse de cuestiones tales como la propiedad y el control, los flujos financieros, el valor nacional agregado y la balanza de pagos, la investigación y el desarrollo, la comercialización de la tecnología, el empleo y la mano de obra. la protección del consumidor, la competencia y la estructura de mercados, la tributación-

de los precios de transferencia, las normas contables y de información, y la abstención de intervención en los asuntos políticos del país receptor.

A largo plazo, las Empresas Transnacionales seguirán formando parte de la estructura mundial, ya sea en su forma actual de empresas privadas o en una forma renovada que incluya empresas genuinamente internacionales. Las Empresas Multinacionales de diversas variedades son naturales siempre que distintos países puedan ser proveedores de factores de producción complementarios.

Los estatutos de las Empresas Transnacionales deberán quedar bajo la supervisión de una autoridad internacional o supranacional que además gravará sus beneficios. Las Empresas Transnacionales deberán formar parte de un marco internacional de actividades económicas concretas y sus condiciones laborales deberán negociarse con sindicatos nacionales e internacionales representativos (12).

(12) Reestructuración del Orden Internacional. Ob. Cit. Págs. 243, 244.

CAPITULO SEXTO

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

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

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

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

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

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

Con este tratado de inversiones directas y créditos, la -

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

El Porfirismo

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

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

La fuerte expansión del capital corresponde a finales del - siglo pasado y principios del presente, a los Estados Uni-- dos, así como a Inglaterra, Francia y España y en menor grado Alemania, pues se lanzan a la conquista de nuevos mercados y fuentes de materia prima.

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

En 1910 existía en México un grupo que controlaba un capital de 1 650 millones de pesos, este grupo tenía su base en las 170 sociedades más importantes del país conforme a sus capitales. La mayor de ellas eran los Ferrocarriles de México, que tenían un capital de 460 millones de pesos, y la menor era la American Bank of Torreón con 100 millones de pesos.

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

del capital total mexicano.

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

Al llegar a la presidencia el General Lázaro Cárdenas en - 1934, económicamente nuestro país se encontraba en manos de los países que ejercían un monopolio en los recursos natura- les e industriales, a pesar de que habían transcurrido más- de tres lustros de la promulgación de la Constitución de - 1917, en donde se señalaban los ideales sobre la independen- cia económica de la Revolución Mexicana.

En 1935, los capitales extranjeros invertidos a través de - filiales y sucursales en nuestro país alcanzaban la suma de 3 900 millones de pesos.

Las tres fuentes de energía fundamentales para el desarro--

llo económico: el petróleo, la energía eléctrica y el carbón mineral se encontraban bajo el control absoluto de empresas norteamericanas y europeas. La situación en cada una de ellas era la siguiente:

PETROLEO.- Una compañía anglo-holandesa, la Royal Dutch, a través de la compañía mexicana de petróleo "El Aguila" controlaba alrededor del 60% de la producción nacional y dos empresas norteamericanas: la Standard Oil de New Jersey, y la Sinclair Pierce, dominaba otro 35%.

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

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

XXVIII. INFLUENCIA EN MEXICO DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES.

Desde la consumación de la independencia hasta nuestros días, los países que se consideran como grandes potencias han ejercido gran influencia en nuestro país. Uno de los instrumentos principales, ha sido la inversión, sobre todo uno de los instrumentos de penetración más eficaces, para determinar el grado de desarrollo, así como el curso de la dependencia de México.

La influencia de la inversión extranjera en México es evidente en todas las actividades que se desarrollan, ya sean internas o externas, pues con la llegada de las empresas internacionales se efectúa un proceso en las manifestaciones sociales, económicas y políticas como se ha dicho antes.

En la economía ejercen una influencia, debido a que juegan un papel muy importante en la modificación de la producción, cuando llegaron a México trajeron consigo técnicas modernas que permitieron elevar la cantidad y la calidad de los productos, y por este hecho, las remuneraciones económicas eran más altas en las Empresas Internacionales que las percibidas en las Empresas Nacionales. Desde el momento de entrada de las inversiones extranjeras, se da un cambio en -

las innovaciones de la tecnología y al mismo tiempo aparecen nuevas formas de producción y una variedad de líneas productivas.

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

En este sentido, los instrumentos de subordinación más importantes son: las inversiones directas, los créditos y la sujeción comercial, así como la tecnología, puesto que cada -- uno de estos elementos constituyen una forma de influencia -- en la actividad económica del país. La inversión extranjera indirecta fue la primera en introducirse en nuestro país a --

través de los empréstitos concertados con Londres en los años de 1824 y 1825, y debido a los grandes intereses que se impusieron sobre los préstamos, Inglaterra fue ejerciendo una influencia en la vida política y económica de México, puesto que se abrían nuevos mercados para la actividad comercial entre esta nación y nuestra patria, pero teniendo los beneficios el país extranjero, y al mismo tiempo determinando al nuestro a sus conveniencias comerciales con la presión ejercida sobre los empréstitos otorgados. Asimismo, coaccionaban en lo referente a la política, ya que se manifestaba de una manera proteccionista hacia las empresas de crédito que se encontraban dentro del territorio mexicano, y de las empresas comerciales que empezaban a llegar a través del intercambio comercial; en este período no solamente Inglaterra, sino también Francia, Estados Unidos y España por sus inversiones, ejercían presión en la administración pública del país siendo los monopolizadores de las empresas existentes de más importancia.

XXIX.- ACTITUD DE MEXICO ANTE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES
EN SU TERRITORIO.

Cuando un país cuenta con los elementos suficientes para transformar los recursos naturales que posee, en artículos de consumo o susceptibles de llevarlos al comercio, es ca-

paz de planear y programar la política a seguir, para el bienestar de la población; así mismo, cuando una nación es autosuficiente, tiene el poder de lograr una balanza en su economía frente a los países extranjeros, ya sea con la explotación directa de los recursos naturales, o mediante el intercambio comercial a través de exportaciones e importaciones de productos faltantes y sobrantes, en el interior y exterior.

México es un país que ha contado con recursos naturales en gran escala, pero a través de la historia nos hemos dado cuenta que no se han tenidos los elementos suficientes para hacerlos consumibles o comerciales, y sobre todo la explosión demográfica a venido a influir para que no se tengan los beneficios que estos recursos podrían traer a la nación; lo que ha hecho necesario que se permita la entrada al país de inversiones extranjeras que han buscado una expansión en los países que han encontrado propicios para sus objetivos, ya sea porque son poseedores de mercados suficientes para los productos extranjeros o porque cuentan con recursos que no pueden explotar con elementos propios.

Desde el siglo pasado las inversiones extranjeras llegaron a México por ser un país que necesitaba de ellas; primero fueron inversiones indirectas las que llegaron, después fue ne-

cesario que se solicitaran a través de tratados internacionales, intercambios comerciales con otros países que tenían interés de invertir en México.

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

En cuanto al petróleo se desconocían las técnicas de transformación para hacerlo explotable económicamente, y en lo que se refiere a los servicios de transporte de los ferrocarriles puede ser que se careciera de los medios económicos suficientes para su extensión. Es de este modo como las inversiones directas lograron un acomodo en México, y alcanzan una importancia considerable hasta conseguir que nuestro país tuviera una dependencia sobre las inversiones extranjeras, ya que determinaban toda actividad en la vida del territorio mexicano. Primero porque era una cosa necesaria la inversión extranjera, pues la necesidad se iba reduciendo con la ayuda que ésta traía a la población a través de las actividades productivas y comerciales que la inversión llevaba a cabo, al mismo tiempo que se iban moderni

zando los métodos de producción.

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

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

En lo económico el país se encuentra subordinado a los ca
prichos de los capitales extranjeros por el problema del de
empleo que impera en el país, pues en caso de que se lleva
ra a cabo una salida en masa de empresas extranjeras, sobre
vendría un caos económico, así mismo, la falta de tecnolo
gía y recursos agrícolas, traería como consecuencia un des
equilibrio en todo el país con resultados lógicamente fata--
les.

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

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

Cualquier denominación de las empresas extranjeras, la in
fluencia que ejercen en nuestro país es idéntica, ya que -
los objetivos que persiguen son obviamente en beneficio pro
pio, tratando siempre de obtener un aumento en sus capita--
les, así como lograr una expansión a todos los rincones del
territorio para abarcar los mercados y los centros de mate
ria prima.

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

XXX. BENEFICIOS ECONOMICOS Y SOCIALES QUE DEJAS LAS EMPRESAS INTERNACIONALES EN MEXICO.

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

Al invadir los nuevos campos mercantiles, las Empresas Internacionales dejan algunos beneficios a los países que tienen el carácter de anfitriones. En México son varios los beneficios que traen las inversiones extranjeras, ya que no

dejan de tener importancia sobre la vida económica y social en el país. Desde que se consumó la Independencia de México, el país ha vivido una serie de privaciones políticas, - sociales y económicas, sintiéndose una gran necesidad de - abrir las fronteras a las inversiones extranjeras, para obtener una mejoría en las necesidades propias de un país que empieza a tener importancia en la vida política del mundo.

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

también los medios por los cuales las multicitadas empresas extranjeras buscan su expansión. Fenómeno que es benéfico para el país, pues constituye un desarrollo continuo el que se adquiere con los conocimientos que llegan por estos medios.

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

Los beneficios sociales que dejan las empresas internacionales, se refieren a que la sociedad va adquiriendo una madurez, lograda por la convivencia de grupos dentro de la em--

presa, asimismo, por la superación personal que va adquiriendo por la importancia de obtener un oficio que desarrollar dentro del centro de trabajo, y por el sentido de responsabilidad de desarrollar una mejor preparación que pueda ofrecerle mayores beneficios personales y familiares, tanto económicos como sociales. Por otra parte, en forma general, las empresas tenían la necesidad de ocupar personal mejor - capacitado para obtener mayor rendimiento en la producción, y debido a esta necesidad, se fueron creando algunos medios de comunicación, tanto con las empresas como con los mismos trabajadores, igualmente los medios de educativos fueron sufriendo un cambio en los programas de enseñanza, debido a - los nuevos campos de investigación que se iban haciendo cada vez más importantes para la producción de una empresa y - de un país, dejando una capacitación técnica cada día mejor en la población, lo mismo en conocimientos sobre la cultura tanto interna como externa geográficamente hablando, ya que al ir creciendo los programas de educación con la llegada - de las empresas internacionales, se van conociendo las costumbres de otros países para poder lograr un plan de producción.

En conclusión, podemos decir que los beneficios sociales - que dejan las empresas internacionales en nuestro país, tinen su base en la capacitación empresarial de las personas-

y en la preparación educativa en lo que se refiere a la cul
tura obtenida en ferias industriales y en la preparación-
técnica y profesional de la población.

XXXI. LEGISLACION MEXICANA SOBRE LAS EMPRESAS INTER-
NACIONALES.

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

Las empresas extranjeras son una modalidad de las inversio-
nes extranjeras, y por lo mismo al constituirse en México,-
se da el supuesto de que los propietarios de estas empresas
deben de encontrarse protegidos por las leyes vigentes que-
rigen en nuestro país y que son susceptibles de conferir de
rechos y obligaciones a los ciudadanos y a cualquier perso-
na que se encuentre dentro de territorio mexicano como lo -
señala la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos. Es
por eso que sobre toda inversión extranjera se aplican las-

(1) Carlos Arellano García. Derecho Internacional Privado.
Pág. 367 y sig. Edit. Porrúa. Sexta Edición. México
1983.

leyes vigentes que versen sobre propiedad e inversión ex tranjera.

Las principales disposiciones que limitan la actividad económica de los extranjeros, se hallan asentadas en la Constitución de 1917, particularmente en el artículo 27, que en su primer párrafo establece:

"La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional corresponden originariamente a la Nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares constituyendo la propiedad privada".

La fracción I de dicho artículo constitucional contiene la disposición de que solamente los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas, tienen el derecho de adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus accesorios. El Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones Exteriores en considerarse como nacionales respecto a dichos bienes y en no invocar por lo mismo la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquéllos; bajo la pena, en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubieren adquirido en -

virtud del mismo. En una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre las tierras y aguas (2).

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

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

La fracción IV, establece lo siguiente:

"IV.- Las sociedades mercantiles por acciones podrán ser - propietarias de terrenos rústicos pero únicamente en la ex-

(2) Constitución Política de México. Artículo 27, fracción I.

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

tensión que sea necesaria para el cumplimiento de su objeto.

En ningún caso las sociedades de esta clase podrán tener en propiedad tierras dedicadas a actividades agrícolas, ganaderas o forestales en mayor extensión que la respectiva equivalente a veinticinco veces los límites señalados en la -- fracción XV de este artículo. La ley reglamentaria regulará la estructura de capital y el número mínimo de socios de estas sociedades a efecto de que las tierras propiedad de la sociedad no excedan en relación con cada socio los límites de la pequeña propiedad. En este caso, toda propiedad accionaria individual, correspondiente a terrenos rústicos, será acumulable para efectos de cómputo. Asimismo, la ley señalará las condiciones para la participación extranjera en dichas sociedades.

La propia ley establecerá los medios de registro y control necesarios para el cumplimiento de lo dispuesto por esta - fracción" (4).

El decreto del 29 de junio de 1944 es la ley más importante para los extranjeros interesados en la creación de empresas en México. Fue promulgado por el presidente Avila Camacho,

- (4) La fracción IV del artículo 27 de la Constitución Política Mexicana, fue reformado por decreto presidencial el 3 de enero de 1992, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 6 de enero de 1992, Tomo CDLX, N° 3.

quien ya en 1942 había sido dotado de facultades extraordinarias por una ley de emergencia.

Según este decreto, los extranjeros y las sociedades mexicanas en las que los extranjeros tengan participación deberán obtener permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores - si desean comprar, controlar o adquirir la mayoría de las acciones de sociedades dedicadas a actividades en el campo industrial, minero, comercial, así como agrícola y forestal. Tal permiso es también necesario para el otorgamiento de concesiones para la minería, utilización de las aguas o aprovechamiento de combustibles minerales y para la modificación de los estatutos de una sociedad y de la estructura de su capital, respecto a todas las empresas que tengan participación extranjera. El Secretario de Relaciones Exteriores tiene facultades discrecionales para negar, conceder o condicionar los permisos de referencia. Además, los extranjeros deberán comprobar que su principal fuente de ingresos se halla en el territorio nacional y que su residencia se ha establecido en México. La Secretaría de Relaciones Exteriores puede, más aún, hacer depender el otorgamiento de cada permiso del requisito de que el ciudadano mexicano posea por lo menos el 51% del capital total y de que esto sea verificable en cualquier momento, y que la mayoría de los socios administradores sean ciudadanos mexicanos. Puede tam-

bién renunciarse a estas restricciones cuando los extranjeros instalen industrias que no existan en México.

La norma jurídica de más alta jerarquía relativa al comercio exterior, que tenemos en nuestro derecho positivo, es el artículo 131 de la Constitución Política en vigor que dice en su segundo párrafo:

"El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país".

La Ley General de Sociedades Mercantiles, regula a la sociedad extranjera en su capítulo XII denominado de las Sociedades Extranjeras, en los siguientes términos:

"Artículo 250.- Las sociedades extranjeras legalmente constituidas tienen personalidad jurídica en la República.

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

La inscripción sólo se efectuará mediante autorización de la Secretaría de la Economía Nacional, que será otorgada cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- I. Comprobar que se han constituido de acuerdo con las leyes del Estado del que sean nacionales, para lo cual se exhibirá copia auténtica del contrato social y demás documentos relativos a su constitución y un certificado de estar constituidas y autorizadas conforme a las leyes, expedido por el representante diplomático o consular que en dicho Estado tenga la República;
- II. Que el contrato social y demás documentos constitutivos no sean contrarios a los preceptos de orden público establecidos por las leyes mexicanas;
- III. Que se establezcan en la República o tengan en ella alguna agencia o sucursal.

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

Como se ha manifestado anteriormente, no existe una norma - de derecho positivo vigente que regule a la Corporación Mer cantil Internacional, y México no podía ser la excepción, - sin embargo, ha sido también importante la aprobación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, publicada en el Diario Oficial del 9 de marzo de 1973.

Sabemos que la inversión extranjera directa se orienta y - mantiene en los sectores más dinámicos de la industria manu facturera y en los servicios, a veces estableciendo empre-- sas nuevas y otras comprando las existentes que con frecuen cia pertenecen a dueños mexicanos.

Ahora bien, la Ley mencionada señala que su objeto es el de promover la inversión mexicana y regular la extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y la independen cia económica del país.

Esta Ley reserva de manera exclusiva a los mexicanos o so-- ciedades mexicanas los sectores de: radio y televisión, - transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras fe derales, transportes aéreos y marítimos nacionales, explota ción forestal, distribución de gas y los que determinan las leyes especiales (petróleo, petroquímica básica, minerales- radioactivos y energía nuclear).

De mayor trascendencia resultó la promulgación y publicación del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, en el Diario Oficial de la Federación del 16 de mayo de 1989, cuyos objetivos, son entre otros: asegurar la expansión de nuestra capacidad exportadora; evitar el incremento del nivel de endeudamiento externo de México y contribuir de manera positiva - al balance con el exterior; procurar que la inversión extranjera complemente el capital de riesgo nacional para la reactivación económica del país; garantizar que la inversión extranjera este asociada con la tecnología idónea para mejorar la productividad y competitividad frente al exterior; - simplificar y adecuar los criterios que norman a la inversión extranjera; brindar al proceso de inversión un régimen jurídico que otorgue transparencia, certidumbre, permanencia y seguridad; y finalmente, actualizar la rectoría del - Estado sobre los procesos económicos en el país, al desarrollar una regulación eficiente, moderna y adecuada sobre la inversión extranjera y establecer las bases para promover - la inversión privada en general. Lo anterior de acuerdo a las políticas y lineamientos de modernización y crecimiento económico del Ejecutivo Federal.

Las disposiciones legales citadas, no dejan de ser medios - de control unilateral por parte del Estado Mexicano.

Relación de Diarios Oficiales de la Federación, a partir -
del año de 1944, que contienen las principales disposicio--
nes aplicables en materia de inversión extranjera.

DIARIO OFICIAL

Acuerdo presidencial por el que se -
establece las normas de la Comisión
Mixta Intersecretarial con respecto
al 8 del capital mexicano que se exi
gen para la constitución de diver-
sas empresas

Julio 7, 1944.

Decreto que establece la necesidad -
transitoria de obtener permisos para
adquirir bienes a extranjeros y so-
ciedades mexicanas que tengan o tuvie
ren socios extranjeros

Julio 19, 1944.

Acuerdo por el cual se crea una Comi
sión Intersecretarial para coordinar
la aplicación de las disposiciones -
legales aplicables a inversión de ca
pitales nacionales y extranjeros

Junio 23, 1947.

Reglas de la Comisión Mixta Interse-
cretarial. Acuerdo Presidencial No.
1031

Junio 24, 1947.

Acuerdo que establece la forma en que
las Dependencias del Ejecutivo, orga
nismos descentralizados y empresas
de participación estatal, deben ac-
tuar en relación con los programas
de inversión

Novbre. 10, 1959.

Acuerdo que autoriza a la Secretaría
de Relaciones Exteriores para conce-
der a las instituciones nacionales -
de crédito, los permisos para adqui
rir como fiduciarias el dominio de -
los bienes inmuebles destinados a la
realización de actividades industria
les o turísticas, en fronteras y co
tas

Abril 30, 1971.

Mayo 16, 1989.

Abrogado:

DIARIO OFICIAL

Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera

Marzo 9, 1973.

Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

Adición :

Reformas:

Abrogado:

Dicbre. 28, 1973.

Agosto 23, 1979.

Dicbre. 8, 1981.

Mayo 16, 1989.

Decreto que establece la tarifa para el cobro de derechos relativos al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

Derogado:

Dicbre. 28, 1973.

Junio 6, 1979.

Acuerdo que delega facultades en los CC. Subdirector General y Jefes de Depto. de la Dirección del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

Febrero 21, 1974.

Acuerdo que delega facultades en el C. Jefe del Depto. del Registro de Títulos Representativos de Capital de la Dirección del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

Mayo 16, 1974.

Resoluciones Generales de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

Novbre. 5, 1975.

Resolución General No. 11 relativa al criterio para la aplicación del artículo 8° de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera

Enero 15, 1976.

Resoluciones generales de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

Adición:

Julio 27, 1977.

Marzo 4, 1980.

Resolución general sobre nuevos campos de actividad económica y nuevas líneas de productos, que en Sesión No. 49 de fecha 21 de julio de 1977 aprobó la Comisión Nacional de Inver

DIARIO OFICIAL

siones Extranjeras

Fe de erratas :

Aclaración a la fe de erratas:

Decreto que establece la tarifa para el cobro de los derechos relativos - al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

Derogado:

Acuerdo que establece la forma en - que deberán presentar las sociedades mexicanas con inversión extranjera, - a fin de cumplir con lo dispuesto en el artículo 19 bis del Reglamento - del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, publicado en el Diario Oficial de la Federación de 23 de - agosto de 1979

Abrogado:

Resolución general No. 19 que contiene el criterio de interpretación del Artículo 13 fracción XVII de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera

Resolución General No. 18 aprobada - por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, relativa a las empresas nacionales con inversión extranjera o a las empresas extranjeras que operen en el país, para efectos de pagos al exterior por concepto de regalías y compromisos de estas empresas

Resoluciones Generales de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, aprobadas en su sesión celebrada el 25 de junio de 1984

Fe de erratas:

Acuerdo que establece la forma en - que las sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital, deberán presentar la información a que

Sep. 6, 1977.

Nov. 28, 1977.

Dic. 23, 1977.

Junio 6, 1979.

Dic. 31, 1981.

Dic. 10, 1979.

Abril 15, 1985.

Oct. 11, 1982.

Oct. 11, 1982.

Agosto 30, 1984.

Sep. 17, 1984.

DIARIO OFICIAL

se refiere el artículo 19 bis del Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, adicionado por Decreto publicado el 23 de agosto de 1979

Derogado:

Modificación a las resoluciones generales Nos. 5 y 9 de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras
Aclaración:

Resolución general núm. 14 de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de las Sociedades Financieras para el desarrollo

Resolución general núm. 14 de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de la Pequeña y Mediana Industria

Resolución general que sistematiza y actualiza las resoluciones generales emitidas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (deja vigentes como partes integrantes de y para la aplicación de la Sección X de la misma, los anexos I y II de la Resolución No. 16, D.O. 6-IX-1977, renumerada como resolución general No. 13, según lo dispuesto en el punto resolutorio transitorio 3 de la "reagrupación de las resoluciones generales", D.O. 30-VIII-1984)
Abrogada:

Acuerdo que establece la forma en que las sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital, deberán presentar la información a que se refiere el artículo 19 bis del Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjerasm adicionado el 23 de agosto de 1989
Derogado:

Nota: El artículo Tercero Transitorio del Reglamento de la Ley -

Abril 15, 1985.
Feb. 15, 1988.

Dic. 5, 1985.
Dic. 12, 1985.

Sep. 2, 1986.

Sep. 2, 1986.

Febrero 3, 1988.

Mayo 16, 1989.

Feb. 15, 1988.
Mayo 16, 1989.

DIARIO OFICIAL

para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera señala en su fracción III que se derogan:

"Todas las disposiciones administrativas de carácter general que establezcan obligaciones, restricciones o requisitos a inversionistas extranjeros o sociedades en cuyo capital social participen inversionistas extranjeros".

En virtud de lo cual, se considera abrogado el Acuerdo anteriores.

Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera
Fe de erratas:

Mayo 16, 1989.
Julio 6, 1989.

Este Reglamento en sus artículos transitorios aboga y deroga diversas disposiciones relativas a inversión extranjera, así como otras correspondientes a otros rubros (PETROLEO, SOCIEDADES EXTRANJERAS, POBLACION), se abrogan:

I. El "Reglamento de la Ley Orgánica de la fracción I del artículo 27 de la Constitución General de la República", publicado en el Diario Oficial de la Federación del 29 de agosto de 1926.

II. El "Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras", publicado en el Diario Oficial de la Federación del 28 de diciembre de 1973.

III. El "Decreto por el que la Secretaría de Relaciones Exteriores podrá conceder licencias o autorizaciones relativas a la constitución o modifi

DIARIO OFICIAL

cación del acta constitutiva o estatutos de sociedades que se citan", - publicado en el Diario Oficial de la Federación del 2 de julio de 1970.

IV. El "Acuerdo que autoriza a la Secretaría de Relaciones Exteriores para conceder a las instituciones nacionales de crédito, los permisos para adquirir como fiduciarias el dominio de bienes inmuebles destinados a la realización de actividades industriales o turísticas, en fronteras y costas", publicado en el Diario Oficial de la Federación del 30 de abril de 1971.

V. La "Resolución General que sistematiza y actualiza las Resoluciones-Generales emitidas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras" publicada en el Diario Oficial de la Federación del 3 de febrero de 1988.

Se derogan:

I. El artículo 15 del "Reglamento de la Ley Reglamentaria del artículo 27 Constitucional del Ramo del Petróleo en Materia de Petroquímica", publicado en el Diario Oficial de la Federación del 9 de febrero de 1971.

II. Los artículos 126, fracción II; 127, fracciones I, II y III, y 131 - del "Reglamento de la Ley General de Población", publicado en el Diario Oficial de la Federación del 17 de noviembre de 1976.

III. Todas las disposiciones administrativas de carácter general que establezcan obligaciones, restricciones o requisitos a inversionistas extranjeros o sociedades en cuyo capital social participen inversionistas extranjeros, que se opongan al presente Reglamento.

DIARIO OFICIAL

Resolución general núm. 1 que establece un procedimiento expedido para que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras emita resoluciones específicas

Reformas y adiciones:

Junio 21, 1989.
Oct. 26, 1989.

Resolución general núm. 2 que establece criterios para la aplicación de diversas disposiciones del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera

Reformas y adiciones:

Junio 21, 1989.
Oct. 26, 1989.

Acuerdo de coordinación de acciones que suscriben la Secretaría de Gobernación y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a fin de establecer los mecanismos para simplificar los trámites que tienen que cumplir los inversionistas extranjeros en acatamiento de las obligaciones señaladas por la Ley General de Población y su Reglamento

Sep. 29, 1989.

Acuerdo por el que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras declara como período de receso de la misma, de su Secretaría Ejecutiva y la Secretaría Técnica de ésta, el comprendido del 15 al 29 de diciembre de 1989, para efectos de los términos previstos en el artículo 2 del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera

Dic. 12, 1989.

Resolución general núm. 3 que establece criterios y mecanismos especiales para la aplicación de diversas disposiciones del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera en relación con la inversión neutra

Agosto 9, 1990.

DIARIO OFICIAL

Resolución general núm. 4, que establece el régimen para los inversionistas que tengan concertados compromisos, metas y programas con la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, su Secretario Ejecutivo o la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a la fecha de entrada en vigor el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, de acogerse a compromisos, metas y programas similares a los señalados en el artículo 5 del mismo ordenamiento

Sep. 14, 1990.

Acuerdo por el que quedarán exceptuadas de prestar la información económica contable-financiera y de balanza de divisas, a que se refieren las fracciones II y III del artículo 59 del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera las sociedades que, estando obligadas a inscribirse en la Sección Segunda del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, operen como empresas maquiladoras de exportación, con apego a lo preceptuado por el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación publicado el 22 de diciembre de 1989

Oct. 18, 1990.

Acuerdo por el que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras declara como período de receso de la misma de su Secretaría Ejecutiva y de la Secretaría Técnica de ésta el comprendido del 17 de diciembre de 1990 al 1° de enero de 1991, para efectos de los términos previstos en el artículo 2 del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la inversión Extranjera

Dic. 19, 1990.

CONCLUSIONES

1. El comercio nace en el momento en que el hombre realiza un intercambio de productos excedentes, por aquellos de los cuales carece, para satisfacer sus necesidades elementales no cubiertas.

Actualmente al comercio se le ha identificado como una actividad lucrativa de intermediación directa o indirecta entre productores y consumidores.

2. Los factores que determinan el nacimiento y desarrollo del comercio internacional, son: 1) la gran variedad de recursos naturales existentes y su desigual distribución entre los diferentes países; 2) el grado de desarrollo de la ciencia y tecnología de los países; 3) el constante desenvolvimiento de los medios de comunicación; 4) la acumulación de los recursos financieros.

En nuestros días, el comercio internacional no únicamente comprende los intercambios mercantiles tradicionales de un país a otro, sino que, también transacciones sobre tecnología y servicios.

3. Como consecuencia de la concertación de las personas - dedicadas al comercio y su tendencia a reducir la responsabilidad individual, se han creado las sociedades-mercantiles que hoy conocemos, de cuya unión o actuando a través de sucursales o agencias han surgido las - grandes Corporaciones Internacionales, que tienen como objeto primordial en dicha unión la consecución de fines comunes, que se manifiesta en la organización de - la producción, los mercados y áreas determinadas exclusivas de intercambio de información y bienes.

4. Las Empresas Transnacionales y Empresas Multinacionales son expresión natural de la Corporación Mercantil-Internacional y se le considera el sector más avanzado del capitalismo; con origen y sede en un país desarrollado, con intereses en actividades situadas en diferentes países a través de la inversión directa; controlan y desarrollan unidades de producción, comercialización, financiamiento y servicio a nivel internacional- por medio de filiales, utilizando personal local y con un alto índice de capital, operaciones y beneficios.

Sus objetivos los podemos resumir en: 1) la producción de plusvalía; 2) obtención de la mayor ganancia posi-

ble; 3) aumento de su capacidad competitiva y obtener el control del mercado en el comercio mundial; 4) acceso a los recursos naturales a bajo costo; 5) empleo de mano de obra barata.

5. La diferencia principal entre las Empresas Multinacionales y Transnacionales, radica en la constitución de su capital, aquellas participan de inversionistas públicos o privados de diversos países; en tanto que las Transnacionales son formadas por inversionistas de un solo país avanzado.

6. Por sus características y forma de actuar, las Coporaciones Mercantiles Internacionales tienen intereses opuestos a los de los países anfitriones, su distribución y comportamiento no corresponden a consideraciones puramente económicas, participan también de los intereses de su país sede, con su diplomacia y aún con su estrategia militar, ocasionando conflictos y reacciones hostiles dentro de los países anfitriones, sedes, regiones o bloques, afectando gravemente a la vida económica, social y política de dichos países e incidiendo notablemente en el campo del derecho.

7. En consecuencia, el desequilibrio fundamental entre - los países subdesarrollados y los que son ya desarro- llados y los problemas que plantea la Corporación Mer- cantil Internacional (subordinación neocolonial, des- capitalización, economía deformada, etc.), sólo se pue- den resolver si se analizan y se plantean desde un pun- to de vista internacional, por organismos permanentes- y se dan soluciones de conjunto que persigan atenuar- las desigualdades entre los pueblos y un desarrollo - más equitativo.

8. Sin embargo, los esfuerzos realizados por los organis- mos mundiales como la Organización de las Naciones Uni- das, la Organización Internacional del Trabajo, Organi- zación de Estados Americanos, Conferencia de las Nacio- nes Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, etc., y las acciones realizadas particularmente por cada Estado Na- cional afectado, no han determinado el marco jurídico- aplicable a la Corporación Mercantil Internacional, - tanto en el derecho interno como en el derecho interna- cional.

9. Las fuentes del Derecho Internacional permiten la posi- bilidad de establecer una regulación jurídica para la- Corporación Mercantil Internacional. El medio tradi--

cional ha sido un tratado entre Estados soberanos, pero la doctrina reconoce también a las decisiones adoptadas por organismos permanentes internacionales - (artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia).

10. Lo anterior, permite que la Organización de las Naciones Unidas, proponga normas jurídicas que rijan el comportamiento del Estado Nacional, los Organismos Internacionales, las Empresas Transnacionales y Multinacionales y otros sujetos de la comunidad internacional, - cuyas disposiciones propugnen por promover la calidad y eficacia de la elaboración y supervisión de políticas tendientes a la obtención de un desarrollo mundial más equitativo y atenuar las desigualdades entre los pueblos, en un marco de verdadera cooperación internacional. Asimismo, esta regulación deberá establecer un sistema de sanciones efectivas para el caso de incumplimiento a los deberes de la sociedad internacional y la posibilidad de solicitar la fuerza persuasiva para obligar al infractor a respetar sus obligaciones internacionales bajo tales normas jurídicas.
11. Por lo que respecta a México, la inversión directa, - por medio de las Empresas Transnacionales y Empresas -

Multinacionales y la dependencia tecnológica del extranjero, han sido obstáculos para lograr una política autónoma de desenvolvimiento económico. La Constitución Política, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, su Reglamento y las diversas disposiciones administrativas emitidas por el Ejecutivo Federal para normar la inversión extranjera, son los instrumentos de los que se ha valido el gobierno mexicano para tratar de buscar un control sobre la Corporación Mercantil Internacional y estimular un desarrollo justo y equilibrado, así como la independencia económica del país.

B I B L I O G R A F I A

1. Arellano García, Carlos, Dr.- Derecho Internacional-Privado.
2. Arellano García, Carlos, Dr.- Derecho Internacional-Público.
3. Antokoletz Daniel, Dr.- Tratado de Derecho Interna--cional Público.
4. Barrera Graf, Jorge.- Instituciones de Derecho Mer--cantil.
5. Barceló R., Víctor Manuel.- Las Corporaciones Multina--cionales en Países del Tercer Mundo.
6. Barcia Tellez, Camilo.- Estudio de la Política Inter--nacional y Derecho de Gentes.
7. Bitar, Sergio.- Corporaciones Multinacionales y Autó--nomía Nacional.
8. Bello, Andrés.- Principios de Derecho Internacional.
9. Bohrisch, A.- La Política Mexicana sobre Inversiones Extranjeras.
10. Cabello, Arturo.- Que son las Empresas Transnaciona--les.
11. Ceceña, José Luis.- México en la Orbits Imperial.
12. Código de Comercio.- México 1991.
13. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México 1991.
14. Díez de Velasco Vallejo, Manuel.- Curso de Derecho - Internacional Público.
15. D'Stefano, Miguel A., Dr.- Esquemas del Derecho In--ternacional Público.
16. Fernández Serna, Gabino.- Monopolios Transnacionales y la Escuela Flacionaria.

17. Gómez Granillo, Moisés.- Breve Historia de las Doctrinas Económicas.
18. Granell, Francisco.- Las Empresas Multinacionales y el Desarrollo.
19. Herrerías, Armando.- Fundamentos para la Historia del Pensamiento Económico.
20. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM.- Diccionario Jurídico Mexicano.
21. Kaplan, Marcos.- Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina.
22. Kelsen, Hans.- Principios de Derecho Internacional Público.
23. Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.- México, 1991.
24. Ley General de Sociedades Mercantiles.- México, 1991.
25. Ley de Navegación y Comercio Marítimos.- México, 1991.
26. Mantilla Molina, Roberto.- Derecho Mercantil.
27. Martínez, Leodegario.- El Crecimiento de las Empresas Transnacionales de Estados Unidos en México.
28. Organización de las Naciones Unidas.- Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial, New York. 1972.
29. Organización de las Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina. La Expansión de las Empresas Internacionales y su Gravitación en el Desarrollo Latinoamericano. Estudio Económico de América Latina (Cuarta Parte). New York. 1971.
30. Orrego Vicuña, Francisco.- Derecho Internacional Económico.
31. Oppenheim L.- Tratado de Derecho Internacional.
32. Tinbergen, Jan.- Reestructuración del Orden Internacional.

33. Tugendhat, Cristopher.- Las Empresas Multinacionales.
34. Seara Vázquez, Modesto.- Derecho Internacional Público.
35. Sepúlveda , César.- Derecho Internacional Público.
36. Sorensen , Max.- Manual de Derecho Internacional Público.
37. Vernon, Raymond.- Soberanía en Peligro. La Difusión Multinacional de las Empresas de Estados Unidos.
38. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.- México, 1991.