

253  
2j



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

**FACULTAD DE DERECHO**

**" REGIMEN DE LAS SOCIEDADES  
MERCANTILES INTERNACIONALES "**

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
**LICENCIADO EN DERECHO**  
**P R E S E N T A :**  
**FELIPE MARIO HERNANDEZ ARISTEO**



**CIUDAD UNIVERSITARIA, D. F.**

**1968**



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE DERECHO INTERNACIONAL

Cd. Universitaria, a lo. de julio de 1996

C. DIRECTOR GENERAL DE LA  
ADMINISTRACION ESCOLAR  
P R E S E N T E


Estimado señor Director:

El C. FELIPE MARIO HERNANDEZ ARISTEO, elaboró su -  
Tesis Profesional para optar por el grado de Licenciado en Dere-  
cho titulada "REGIMEN DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES INTERNACIO-  
NALES", dirigida por el maestro Ignacio J. Navarro Vega, quien  
ya dió la aprobación de la tesis en cuestión, con fecha 28 de -  
junio del año en curso.

El señor HERNANDEZ ARISTEO, ha concluido el traba-  
jo referido, el cual llena los requisitos exigidos para este ti-  
po de ensayos, por lo que estando a cargo de este Seminario, me  
permite otorgar la APROBACION, para todos los efectos académi-  
cos correspondientes.

Me es grato hacerle presente mi consideración.

A T E N T A M E N T E  
"POR MI RAZA HABLARA EL FSPIRITU"  
DIRECTOR DEL SEMINARIO

  
DR. LUIS MALPICA DE LAMADRID

c.c.p. Seminario de Derecho Internacional  
c.c.p. Interesado

LNDLM\*maf

## **El presente trabajo se dedica:**

**A todos aquellos que permitieron la continuación de una labor , con el ejemplo , dedicación y el apoyo ilimitado.**

### **A mis padres:**

**Dadores de vida, que educan con el ejemplo , el amor a la vida y la dedicación.**

### **A mi esposa e hijas:**

**Que me han alentado a continuar en la vida profesional, su esperanza un compromiso, su comprensión un apoyo.**

### **A mis hermanos:**

**Por la continuidad del ejemplo.**

**A todos aquellos que han creído en mi , me han apoyado incondicionalmente , y que resulta pródigo el enunciarlos pero que sin ellos no hubiese podido llevar a su conclusión el presente trabajo, gracias...**

# **" REGIMEN DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES INTERNACIONALES "**

## **CAPITULO PRIMERO LAS SOCIEDADES MERCANTILES EN EL MUNDO MODERNO**

- I. Precisión Terminológica**
- II. Concepto de Empresa**
- III. Nación Jurídica de Empresa**
- IV. Empresa Pública o Empresa de Estado**
- V. Antecedentes de las sociedades mercantiles de Estado en México.**

## **CAPITULO SEGUNDO LA SOCIEDAD MERCANTIL INTERNACIONAL**

- VI. Concepto de sociedad mercantil internacional.**
- VII. Antecedentes de las sociedades mercantiles internacionales.**
- VIII Diversos tipos de Sociedades mercantiles internacionales.**

- A) Transnacionales**
- B) Multinacional**
- C) Plurinacional**
- D) Comunitaria.**

- IX. Alcance mundial de las empresas mercantiles internacionales.**

## **CAPITULO TERCERO CARACTERISTICAS DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES TRANSNACIONALES**

- X. Antecedentes.**
- XII. La expansión de las Empresas Transnacionales.**
- XII. Marco institucional**
- XIII. Las Empresas Transnacionales en México.**
- XIV. La implicación en la balanza de pagos.**
- XV. Algunos ejemplos de las Empresas Transnacionales.**

## **CAPITULO CUARTO ELEMENTOS DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES MULTINACIONALES**

- XVI. Antecedentes**
- XVII. La expansión de las empresas multinacionales.**
- XVIII. Algunos ejemplos de las empresas multinacionales.**

- A) Navegación.**
- B) Transporte aéreo.**
- C) Ferrocarriles.**
- D) Carreteras.**
- E) Telecomunicaciones.**
- F) Desarrollo de cuencas fluviales.**
- G) Industria.**
- H) Operaciones Financieras.**
- I) Investigación.**

## **CAPITULO QUINTO REGIMEN JURIDICO DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES INTERNACIONALES**

**XIX. Régimen jurídico aplicable :**

- A) La personalidad.**
- B) Constitución.**
- C) El domicilio.**
- D) Los accionistas.**
- E) La administración.**
- F) La nacionalidad.**

**XX. Privilegios e inmunidades.**  
**XXI. Solución de controversias.**  
**XXII. Situación Tributaria.**

**CONCLUSIONES**

**BIBLIOGRAFIA.**

**CAPITULO PRIMERO**

**LAS SOCIEDADES MERCANTILES**  
**EN EL MUNDO MODERNO**

**SUMARIO :**

**I. Precisión terminológica. - II. Concepto de Empresa. - III. Noción jurídica de Empresa. - IV. Empresa Pública o Empresa de Estado. - V. Antecedentes de las Sociedades Mercantiles de Estado en México.**



## **CAPITULO PRIMERO LAS SOCIEDADES MERCANTILES EN EL MUNDO MODERNO.**

### **I. PRECISION TERMINOLOGICA.-**

Los primeros problemas que se plantean al tratar de la empresa son de orden terminológico, los autores y las leyes no emplean una terminología uniforme, lo que da lugar a confusiones.

En primer lugar la palabra empresa -en francés *entreprise*-, figura en el código de Comercio Francés y en otros códigos latinos que lo han imitado, en la enumeración de los actos de comercio pero sin que se de una definición y la doctrina francesa entiende que el legislador ha querido designarla como repetición de actos realizados profesionalmente, sin tener en cuenta el aspecto interno de los elementos que componen la empresa, sino las características específicas por las cuales se caracteriza externamente, de suerte que la mención de la empresa en tales códigos no ofrece una noción jurídica que la defina y la doctrina y la jurisprudencia han adoptado al respecto criterios diversos en los diversos países.

En otros códigos el vocablo empresa figura con distintos significados. Así en el código español se menciona con sentido amplio de organización económica de variada índole y también en el sentido de compañía comercial o como equivalente de establecimiento comercial.

Pero en el derecho francés al margen del código, surgió a fines del siglo XIX la noción de *Fonds de Commerce* expresando el conjunto de elementos constitutivos del elemento del trabajo de comerciante -nombre, local, mercancías, clientela - y más tarde la de *Achalandage* como un elemento incorporal del *Fonds de Commerce* representando la atracción de la clientela.

La moderna doctrina francesa se ha esforzado en construir una noción jurídica de la empresa no en el sentido de acto de comercio del código, sino en el de organización para una determinada finalidad económica; pero todavía existe alguna confusión y no siempre se distingue claramente entre las dos nociones de *Entreprise* y *Fonds de Commerce*.

También se usa con significado impreciso la expresión *Moison de Commerce* y por otra parte el legislador francés confunde fácilmente la empresa con la propiedad o la sociedad.

En el derecho Alemán, el código de comercio menciona empresa para la determinación de la comercialidad, con un criterio predominante subjetivo y también con una noción equivalente a Fonds de Commerce francés, pero tanto la terminología del código como la empleada por la doctrina son imprecisas y ha evolucionado en tiempos modernos. El vocablo Unternehmen se emplea generalmente para designar la empresa, pero también para designar la hacienda.

El vocablo "Betriebs" se utiliza también significando empresa y en la antigua terminología las expresiones Geschäft y Handelsgeschaft se usaban y se usan todavía para designar la noción

equivalente a Fonds de Commerce. Sin embargo en la doctrina moderna se tiende a emplear el término Unternehmeng para indicar los de capital y trabajo para obtener un beneficio y Unternehmen para indicar los medios empleados en tal actividad productiva, de suerte que el primer vocablo corresponderá más bien, a la noción de empresa y el segundo a Fonds de Commerce.

En el código italiano define el imprenditore -empresario- como el que ejerce profesionalmente una actividad económica organizada con la finalidad de producción o de cambio de bienes y servicios y se señalan empresas comerciales.

Pero la doctrina italiana antes del código ya se había ocupado especialmente de la noción de empresa y también de la Azienda, vocablo que es el equivalente italiano del francés Fonds de Commerce y del Aviamiento, noción semejante a la francesa Achalandage.

Pero el vocablo Azienda se ha usado con distintas acepciones incluso como sinónimo de empresa.

## II. CONCEPTO DE EMPRESA

Los economistas entienden por empresa "el organismo que realiza la coordinación de los factores económicos de la producción."

Dondequiera que una persona, individual o social, coordine los factores de producción, utilizando a los trabajadores en la faena para la que son aptos, aprovechando las fuerzas de la naturaleza y aportando el capital necesario (máquinas, materia prima, etc.) si esa coordinación tiene por objeto satisfacer las necesidades del consumo a fin de obtener a cambio la correspondiente remuneración surge allí el organismo que se llama empresa.

El derecho mercantil, dice VIVANTE, hecho suya esta concepción económica y ha declarado comercial la empresa porque ha visto en la función del empresario un papel de mediación, que lo coloca entre una masa de energía productoras (máquinas, operarios,

capital) y la masa de consumidores, función que hace de él mismo aunque no siempre, un comerciante.

No siempre hemos dicho porque bien cabe que el empresario no se proponga hacer del ejercicio de su empresa su profesión habitual como sucederá por ejemplo, en todos aquellos casos en que la empresa se constituya para una obra temporal determinada (pavimentación o drenaje de las calles de una ciudad, construcción de una carretera, etc.) aunque generalmente es una actividad habitual.

La empresa es el organismo que actúa la coordinación de los negocios que produce, de la asimilación por parte de todos los elementos técnicos del fondo mercantil.

El paralelismo entre el fondo de comercio y fondo industrial constituye el fundamento de la comercialidad del segundo.

Semejante definición no está escrita en los códigos pero la inferimos de los principios de la ciencia económica, confrontados con los ejemplos de empresas mencionadas en dichos códigos, porque una definición jurídica de empresa debe tener también en cuenta aquellos elementos, aunque indirectos y escasos que la ley puede ofrecer.

Y nótese en este aspecto, como la coordinación de los factores económicos de la producción propios de la empresa, no siempre se dirigen, en las empresas del código, al objetivo de la producción en sentido estricto, sino a fines económicos de los más variados.

Al declarar que son mercantiles diversas categorías de empresa, a ley nos da a entender que mercantiles son todos los actos que de la empresa emanan; hasta los actos ilícitos y las obligaciones consiguientes con ella relacionados.

Es evidente la afinidad con el que sanciona el art. 4 (el principio de comerciabilidad de las obligaciones de los comerciantes, si son ajenas a su comercio, principio que reconocen las fracciones XX y XXI de nuestro art. 75).

Estimamos que es inherente a la naturaleza comercial de la empresa, el fin de lucro, la empresa que no se propone el lucro no es una empresa mercantil.

### **III. NOCIÓN JURÍDICA DE EMPRESA.**

La empresa en el sentido de una unidad de acción de una pluralidad de fuerzas humanas, existió en tiempos remotos sin trascendencia económica ni jurídica.

La finalidad económica de la empresa, que se desarrolló con el capitalismo moderno, no necesitó una noción jurídica para desenvolverse. Fueron los economistas los primeros que se ocuparon de la empresa.

Pero no ha sido objeto de estudio por parte de los juristas hasta tiempos relativamente recientes y en cuanto las legislaciones, la casi totalidad de ellas mencionan la empresa sin definirla para determinar la comercialidad de ciertos actos, para reglamentar algunos aspectos u operaciones en que ella interviene y para regular las relaciones laborales o con finalidades fiscales.

Durante mucho tiempo la empresa no ha existido como noción jurídica. Ignorada por el derecho civil, que no conocía al empresario, sino únicamente al propietario, la empresa ha estado escondida en el derecho de propiedad y las actividades de la empresa se han realizado según la índole a base del derecho de los contratos.

Pero el derecho mercantil utilizó la noción de empresa como noción jurídica referida a la actividad comercial y por otra parte, se fue creando un derecho referido al conjunto de bienes de elementos inmateriales que forman el negocio del comerciante, desarrollándose la noción de fondo de comercio o establecimiento comercial al contemplarse tales elementos en un conjunto, al que se atribuye un valor y se considera susceptible de integrarse a una construcción jurídica.

Y es la noción de fondo de comercio lo que exterioriza la organización mercantil creada por el esfuerzo personal del titular.

La empresa organizada en forma mercantil utiliza o según los autores engloba a la hacienda o fundo de comercio, que viene a ser desde el punto de vista histórico, una de las primeras formas en que la dogmática jurídica empezó a tener conciencia del fenómeno.

La empresa como realidad económica no es un hecho nuevo y los economistas la consideran como la célula básica para la organización de la producción y en general formulan definiciones vinculadas a las ideas de unidad económica, agrupando y coordinando los factores humanos y materiales de la actividad económica.

Los juristas formulan definiciones que no se alejan de los economistas y que varían según se refieran principalmente al elemento que consideran esencial o preponderante.

No podemos reproducir las numerosas definiciones que se han formulado por parte de los juristas especializados en las distintas ramas del derecho, pero mencionaremos algunas de las formuladas por diversos autores de nacionalidades y especialidades distintas. Que enumera Marcos Satanowsky en su obra "Tratado de Derecho Comercial". Tomo II.

WIELAND entiende por empresa; el empleo de fuerzas económicas, es decir, de capital y de trabajo para la obtención de una ganancia ilimitada, lo que supone un riesgo que es la incertidumbre en la ganancia.

**VIVANTE.** La define como un organismo económico que, bajo su propio riesgo, recoge y pone en actuación, sistemáticamente, los elementos necesarios para obtener un producto destinado al cambio.

**MOSSA** afirma que la empresa es el organismo viviente de trabajo y de las cosas materiales e inmateriales, destinado, en comunión con los hombre, a las finalidades económicas sociales, y dice además, que la empresa separada como actividad y de hacienda como organización, indica momentos diversos de la vida de la empresa, sin contraponer ambas nociones.

**ASCARELLI** considera que la empresa es la actividad del empresario y no la organización creada por éste, pues esta organización, objetivamente considerada, no puede decirse que sea empresa, a menos que se le identifique con la hacienda.

**VALERI.** Define la empresa como la organización de una actividad económica con la finalidad de la producción de bienes o de servicios actuando profesionalmente.

**ESCARRA** dice que la empresa puede definirse como una sociedad organizada en vistas de una finalidad económica determinada y refiriéndose a la empresa comercial dice que es la repetición profesional de actos de comercio reposando sobre una organización preestablecida. De suerte que la empresa se opone al fundo de comercio en que éste hay únicamente los elementos materiales y en aquélla además el elemento humano.

**MANTILLA MOLINA** considera la empresa como organización de los factores de producción que son los elementos naturales, el capital y el trabajo. (1)

**HAMEL Y LAGARDE** definen la empresa como la reunión de personas cuya actividad se agrupa con vistas a una finalidad económica netamente limitada, excluyéndose de esta definición los bienes que no son objeto del derecho ni elemento de la empresa, la cual está formada únicamente por elementos personales. Y el propio Hamel, al formular el cuestionario conjunto con Friedel para el coloquio internacional de 1934, en París, sobre el derecho privado y el derecho social, propuso la siguiente definición de la empresa : agrupación de personas que afectan en común, sus capitales o su trabajo a una actividad económica, de la cual unos y otros obtendrán una remuneración. (2)

No podemos continuar reproduciendo definiciones entre las numerosas que se han formulado. Pero de las que se han mencionado y de las definiciones y comentarios de otros autores, resulta claramente que si bien la empresa existe indiscutiblemente en orden económico y en el social y se trata de un fenómeno característico de una época y un sistema económico, tiene

(1) "Derecho Mercantil". México 3a. Edic. 1956. Pág. 63.

(2) "Derecho Comercial Comparado". Tomo II. F. Sola Cañizares. Barcelona. 1952. Pág.

un contenido impreciso, muy común en todas las manifestaciones de las actividades sociales que se mueven dentro de un ciclo de continua transformación; pero además, la ausencia de una noción concreta en las legislaciones, la consideración de la empresa desde diversos puntos de vista: -económico, social, jurídico-, y las distintas opiniones de los autores al respecto de su naturaleza y elementos que la forman, no han permitido hasta ahora elaborar una noción de empresa universalmente admitida. Sin embargo, en Italia, después de la promulgación del Código Civil, ante la definición legal de empresario la doctrina italiana tiende generalmente a considerar la empresa como la actividad del empresario y la hacienda como el conjunto de bienes organizados como instrumento que utiliza el empresario.

Para terminar, proceden unas breves alusiones al derecho angloamericano.

Es evidente que la noción de la empresa existe en los países del Common Law. Pero en vano pueden buscarse elaboraciones de una noción jurídica en la doctrina.

#### **IV.- SOCIEDADES MERCANTILES DE ESTADO**

La teoría administrativa ha considerado que existe lo que se denomina empresas de participación estatal, sociedades de capital mixto o empresas de interés público y privado. La terminología para designar estas formas de estructura jurídica, que se presentan con frecuencia cada vez mayor, no es precisa, pues se habla de empresas mixtas y empresas de participación estatal, pero estas expresiones significan que hay cooperación del estado con los particulares, dentro de una empresa, para producir bienes y servicios.

Pero no sólo hay esta clase de empresas en las que interviene el estado, ya que existe una gran variedad de empresas con participación del estado y todo va en índice creciente o decreciente de la participación estatal.

El fenómeno según se observa, por lo menos en la realidad mexicana, es tendiente a que el estado sea el único propietario tanto del capital como de los elementos de la empresa o que su intervención sea tan grande, que pueda considerarse que la de los particulares resulta inoperante o poco efectiva; ello no quiere decir que no existen cierto tipo de sociedades en las que colaboran el estado y particulares, pero su número decrece y su importancia es menor a las primeramente citadas.

Así tenemos que las formas de participación pueden ser muy variadas y entre ellas encontramos las siguientes:

I.- Control absoluto del capital.- Por ejemplo en el Banco Nacional Agropecuario, S.A. y en los Bancos Agropecuarios Regionales, Banco Nacional de Crédito Ejidal, S.A. de C.V., en los que la administración pública posee el 100% del capital social y que según veremos

más adelante, para cumplir con el requisito de número mínimo de socios que establece la ley General de Sociedades Mercantiles, entrega una acción a cada funcionario de cuatro dependencias gubernamentales, para reunir el número mínimo de socios que exige el citado ordenamiento, para las sociedades anónimas.

II.- Que la administración pública posea más del 51% del capital social con lo cual se convierta en accionista mayoritario y, por lo tanto, pueda hacer valer sus decisiones frente a los demás accionistas, en las asambleas y en el consejo de administración.

III.- Que la sociedad anónima esté sujeta a una reglamentación jurídica de Derecho Público a través del cual la administración central regule su actividad y decisiones.

IV.- Que posea menos del 50% del capital social, en cuyo caso considero que si estariamos ante la presencia de una sociedad en la que intervienen el Estado y los particulares, o sea, de participación estatal.

V.- Que la administración central tenga la facultad de vetar las decisiones de las asambleas o del consejo de administración. Este caso es poco frecuente y únicamente lo encontramos en algunas sociedades, en las que el estado federal no es accionista, sin embargo tiene derecho a designar uno o varios miembros del consejo de administración y veto. Ejemplo de esta caso: Unión Nacional de Productores de Azúcar, S.A. de C.V.

VI.- Que la administración central tenga la facultad de ser representada con voz y voto, o solamente voz en las asambleas generales de accionistas o en el consejo de administración.

Podemos decir que los supuestos, I, II, III antes mencionados, se tratan de sociedades mercantiles de Estado, es decir, en las cuales el Estado domina a todos los aspectos internos y externos de la sociedad anónima y la participación de los particulares, por regla general, en estos casos no existe o es poco significativa para la sociedad.

El objeto de las sociedades anónimas o mercantiles de estado pueden ser:

1.- Prestar o administrar un servicio público, como en el caso de aeronaves de México, S.A., Compañía de Luz y Fuerza del Centro, S.A.

2.- Administrar bienes de estado, como en el caso de fideicomisos que tiene Nacional Financiera, S.A. y Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.A.

3.- Producir bienes, por ejemplo: Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, S.A. y Alta Hornos de México, S.A.

4.- Prestar servicios que no tengan el carácter de servicio público como la Compañía como la Operadora de Teatros, S.A. y Servicios Forestales.

5.- Realizar actividades que se considera que los particulares no tienen capacidades de inversión o bien que no son productivas, como por ejemplo: Altos Hornos de México.

6.- Fomentar nuevas ramas de actividad o producir bienes para sustituir importaciones, como Fertilizantes del Istmo, S.A.; Guanos y Fertilizantes de México, S.A.

7.- Conservar fuentes de trabajo de empresas quebradas o abandonadas por los particulares, por ejemplo Compañía Real del Monte de Pachuca, S.A.

Las sociedades mercantiles de estado se regulan, en cuanto a su organización y funcionamiento, por lo que dispone la Ley General de Sociedades Mercantiles; sin embargo, el procedimiento para su creación es el siguiente.

I.- Antes de organizar la sociedad mercantil encontramos una decisión o acuerdo administrativo, que ordena la creación de la sociedad, por ejemplo, tenemos el caso del Banco Nacional Agropecuario, S.A., cuya organización se ordenó en decreto de 8 de marzo de 1965.

II.- La ejecución del acuerdo que ordena la creación de estas sociedades, la secretaria o el titular de la secretaria que corresponda, comparecerá ante el notario a celebrar la escritura constitutiva de la sociedad, de conformidad con el artículo 6o de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

III.- Aunque no sea procedimiento de creación, existen casos en que el estado adquiere la mayoría de las acciones de sociedades mercantiles, mediante compra de las mismas, como en el caso de la Compañía Mexicana de Luz y Fuerza Motriz, S.A.; y de las empresas eléctricas que eran subsidiarias de la Compañía Impulsadora de Empresas Eléctricas, S.A., en lo que a través de este procedimiento, el gobierno mexicano se convirtió en el principal accionista y dichas sociedades devieron en sociedades mercantiles de estado.

Pudiéramos pensar que cuando el estado tiene más del 51% de las acciones y definitivamente controla la sociedad y decide en forma trascendental sobre sus actividades estaríamos en presencia de auténticas sociedades mercantiles de estado; y cuando tienen menos del 50% y concurre con los particulares a la administración de la empresa podría denominarse, verdaderamente, empresa de participación estatal.



### **Empresa Pública o Empresa de Estado.**

El concepto de empresa pública o de Estado es relativamente nuevo dentro de nuestro derecho y es la causa por la cual los autores no han uniformado su criterio sobre este tema en particular.

Por ejemplo, Agustín A. Gordillo dice que el uso de esta denominación se refiere a toda empresa pública en sentido económico que se encuentra en el sector público de la economía mixta y aquellas en que el estado interviene en la formación de capital y considera que se caracterizan por ser íntegramente estatales, no adoptar una forma externa de sociedad privada, tener personalidad propia, dedicarse a una actividad económica y estar sometidas alternativamente al derecho privado con preponderancia de aquel.

De lo anterior podemos desprender que el pensamiento del autor considera que la empresa pública tiene ciertas relaciones con los organismos descentralizados y desconcentrados. A la vez que no precisa con claridad el concepto de empresa pública o de estado.

Económicamente se ha considerado que la empresa es la conjunción de los elementos que intervienen en el proceso de producción para realizar éste, o sea la reunión de trabajo, capital, elementos naturales y dirección u organización para producir bienes y servicios con utilidad.

Cuando se trata de empresas de Estado la empresa pierde su característica de obtención de lucro para abarcar una finalidad mucho más amplia que esto, que es el atender al interés general, o a las necesidades colectivas, con independencia de la rentabilidad o utilidad pecuniaria que se puede obtener con ella.

Podemos entonces señalar un concepto de empresa pública desde el punto de vista económico, diciendo que es la conjunción de los factores de la producción para obtener bienes o servicios que el estado considera en un momento necesarios para el interés general o de la satisfacción de necesidades colectivas.

Las características de las Empresas Públicas o de Estado son :

- I.- Que el estado aporte los elementos de capital, naturaleza y de organización y regule los elementos del trabajo.
- II.- Que la empresa esté destinada a producir bienes o servicios para satisfacer el interés general o necesidades colectivas sin que ello implique necesariamente obtener el lucro.
- III.- Que la empresa sea vigilada y controlada en su actividad por el Estado, el que puede señalar las orientaciones de la misma.
- IV.- El régimen de la misma es de normas de Derecho Privado y de derecho Público.

Entendiendo la empresa pública o de estado de esta manera, su estructura jurídica puede ser muy diversa; así tenemos, por ejemplo, que la empresa de Ferrocarriles en México adopta tres formas distintas en su estructura jurídica.

a).- Se presta directamente ese servicio por una empresa que depende de una secretaría centralizada o sea la **Secretaría de Comunicaciones y Transportes** a través de su **Dirección de Ferrocarriles en operación**, opera el Ferrocarril del Sureste.

b).- También se presta por un organismo público descentralizado, **Ferrocarriles Nacionales de México**. (Ley de 30 de Diciembre de 1948, reformada en el Diario Oficial de 27 de Enero de 1960).

c).- También por sociedades mercantiles de Estado como son: **Ferrocarril de Chihuahua al Pacífico, S.A.** y **Ferrocarril del Pacífico, S.A. de C.V.**

Así vemos que la empresa de transporte ferroviario desde el punto de vista económico, tal como lo hemos tratado de conceptuar reviste diversas formas de organización jurídica, que no están en relación a la naturaleza misma del servicio o a la finalidad de la empresa.

#### **V.- ANTECEDENTES DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES DE ESTADO EN MEXICO.**

Los antecedentes de las sociedades mercantiles de estado en nuestro país se remontan al siglo pasado, cuando se organizaron dos instituciones que tienen esas características uno de ellos el **Banco de Avío**, creado por decreto del poder ejecutivo de fecha 16 de octubre de 1830 y las funciones de este banco eran las de fomentar la industria textil y otras industrias de que carecía la nación en esa época, su capital se integró con el 20% de los impuestos aduanales de importación de telas de algodón, el presidente del banco era el **Secretario de Relaciones Exteriores**. La institución duró poco tiempo debido a los problemas que afrontó el gobierno y el país en esa época y fue liquidada por decreto del 23 de septiembre de 1842.

La otra institución creada fue a la que denominaron **Banco Nacional de Amortización de la Moneda de Cobre**; fue creado por la **Ley del 17 de enero de 1837** y se reglamentó el 20 de enero del propio año.

La junta de administración estuvo integrada por cinco miembros: el presidente nombrado por el congreso, un eclesiástico, un comerciante, un labrador y un minero. Estos últimos designados por su gremio.

La finalidad de esta institución era sacar de la circulación la moneda de cobre que frecuentemente era falsificada.

Pero actuó en forma muy limitada y fue cancelada el 6 de Diciembre de 1841 por medio de decreto.

## **CAPITULO SEGUNDO**

### **LA SOCIEDAD MERCANTIL INTERNACIONAL**

#### **SUMARIO :**

**VI. Concepto de Sociedad Mercantil Internacional.- VII. Antecedentes de las Sociedades Mercantiles Internacionales.- VIII. Diversos tipos de Sociedades Mercantiles Internacionales: A.- Transnacionales; B.- Multinacionales; C.- Plurinacionales, D.- Comunitarias.- IX. Alcance Mundial de las Empresas Mercantiles Internacionales.**

## **CAPITULO SEGUNDO**

### **LA SOCIEDAD MERCANTIL INTERNACIONAL**

El fenómeno de la empresa internacional es una realidad política y económica del mundo contemporáneo. En la actualidad, ningún país cualquiera que sea su estado de desarrollo, parece estar en posibilidad de sustraerse totalmente a la acción de las corporaciones internacionales, deben estar dispuestos y preparados para idear y poner en práctica las fórmulas adecuadas que le permitan celebrar nuevos concordados industriales entre ellos y las compañías internacionales que operan en sus respectivos países.

La expansión progresiva en número, tamaño y poder de empresas que actúan en una variedad de países, con capacidad para afectar el funcionamiento económico y político de un estado, significa que un nuevo tipo de organización internacional ha sido creado.

Para dar respuesta a esta novedosa forma de relaciones internacionales, corresponde a los gobiernos adoptar una estrategia que se enfrenta a aquella corporación internacional, a fin de hacer coincidir la acción de estas empresas con los objetivos generales del interés nacional y del desarrollo interno.

#### **VI.- CONCEPTO DE SOCIEDAD MERCANTIL INTERNACIONAL.**

Para apreciar el funcionamiento de la empresa internacional, es importante que se entienda por este concepto.

Las cuestiones semánticas han preocupado a los estudiosos de la gran corporación. Se le describe como "internacional", "plurinacional", "multinacional", "transnacional", etc. Para nuestros propósitos estos conceptos pueden usarse con un sentido idéntico, puesto que lo que interesa es examinar la naturaleza del fenómeno que comprende. Sin embargo, es evidente el mérito técnico de la distinción entre empresa internacional, transnacional, multinacional, plurinacional.

Las primeras son aquellas formas que propiamente son internacionales, ya que tienen una característica que las distingue de las demás empresas internacionales. (transnacionales, multinacionales, comunitarias), que es la de no estar sujetas a ningún ordenamiento jurídico nacional.

Ya que la empresa propiamente internacional se regula a diferencia de las demás por su estatuto o acta constitutiva que no debe sujeción a las normas jurídicas de ninguno de los estados o personas físicas que las crean.

Ejemplo de este tipo de empresas lo tenemos en el BID (Banco Internacional de Desarrollo) y la INTELSAT (Sistema Comercial Mundial de Telecomunicaciones por Satélites).

Y podemos decir que éstas no tienen que disponer sus actuaciones a los ordenamientos jurídicos nacionales de los estados participantes.

Ya que los estatutos propios de estas empresas tienen previsto todo lo relativo a funcionamiento, admisión de nuevos miembros, administración de la misma, etc., sin estar condicionadas a los ordenamientos jurídicos nacionales o internacionales.

La institución de la empresa internacional representa, por tanto, una forma de inversión extranjera que realiza una gran unidad económica en diversos países. Por responder a una estrategia corporativa global, la empresa transnacional constituye una modalidad importante de la inversión extranjera tradicional, fundada en bases bilaterales. En efecto, por su forma de operación, la empresa internacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países, que se encuentran estrechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones de propiedad común.

Las grandes corporaciones se han propagado por el sistema económico internacional en varias etapas. La primera fase la inician con la exportación de los productos a otros países; pasan por el establecimiento de una organización de ventas de dichos productos en el extranjero; siguen con la concesión para el uso de sus patentes y marcas para la prestación de asistencia técnica a compañías locales que producen y venden sus productos, terminan este proceso con la adquisición de los establecimientos locales o instalándose como productores en el extranjero a través de subsidiarias total o parcialmente propiedad de la matriz, pero siempre controladas por ellas.

La decisión de establecerse en un país determinado obedece a circunstancias diversas. Quizá la razón más importante tenga su origen en la imposición de tarifas arancelarias o de controles de importación por el gobierno de un país al cual la empresa internacional tradicionalmente exporta sus artículos. Para remediar los efectos de esta medida, la gran corporación salva barreras aduanales con el establecimiento de una subsidiaria que manufactura localmente.

Cualquiera que sea el motivo, éste siempre está condicionado por la estrategia a largo plazo de la empresa internacional. Por ejemplo, la importancia de un mercado extranjero puede depender de las necesidades de integración vertical de la gran corporación (preservar y asegurar el abastecimiento de materias primas, instalarse en un paraíso fiscal) o estar en función de la competencia con una corporación rival para obtener la supremacía en el mercado.

Para apreciar la naturaleza de la empresa internacional, el indicador más importante es su magnitud y crecimiento. Como se indicó previamente, la expansión de la inversión privada norteamericana ha sido notable. De aproximadamente 7,500 millones de dólares en 1929, se incrementó para 1969 a 70,800 millones de dólares. En esta expansión, la corporación internacional, principalmente de origen estadounidense, han jugado un papel básico.

De acuerdo con los datos presentados por R. Vernon en su obra "Las corporaciones Americanas", entre las 500 empresas industriales norteamericanas con mayor poder económico en términos de ventas anuales, 187 poseían en fecha reciente filiales en seis o más países.

La investigación realizada por Vernon lleva a concluir que las 187 empresas demuestran ser un grupo económico extraordinario, con rasgos distintos que lo hacen cualitativa y cuantitativamente diferente al resto de la economía corporativa norteamericana. Las 187 empresas internacionales seleccionadas poseen un volumen de ventas, número de empleados y de plantas, muy superior al resto de las 500 empresas industriales más importantes.

## VII.- ANTECEDENTES DE LA EMPRESA INTERNACIONAL.

Siendo el objetivo central del presente estudio la empresa en el ámbito internacional, es conveniente hacer una breve referencia al proceso por el cual surgen estos tipos diversos de empresas.

Si bien el proceso de expansión e integración de la economía se origina en plena Edad Media y en la fase comercial de los siglos posteriores, fue el proceso de acumulación que tuvo lugar a partir del siglo XVIII y que desembocó en la Revolución Industrial, que estableció las normas de operación que luego afinaron y consolidaron en los siglos XIX y XX. Sin embargo, las dos guerras mundiales y la crisis general en lo que va del siglo XX, acabaron con el sistema financiero mundial basado en el patrón oro que había constituido el mecanismo a través del cual se había expandido el comercio mundial.

Con lo cual Estados Unidos encontró una situación favorable para que sus grandes corporaciones crecieran y desarrollaran sistemas de operación en donde se conjugaban la existencia de múltiples empresas.

Cuando después de la segunda guerra mundial la corporación americana sale al mercado mundial y dentro del marco de hegemonía de Estados Unidos, lo hace sobre otras bases de funcionamiento y respaldada por un sistema financiero basado en el patrón dólar.

La acumulación de capital, el aumento del ingreso real, progreso tecnológico en la industria, la agricultura, las comunicaciones y la organización del capital financiero, en aquellos países que a lo largo de un siglo (1770-1870) se habían incorporado al proceso de la revolución industrial, más el aumento de población a nivel mundial, son tal vez los factores económicos más relevantes para explicar las corrientes crecientes de capitales y mercancías.

Estos procesos, si bien se aglutinaron a las economías nacionales en un sistema económico interdependiente a nivel mundial y difundieron los efectos de la industrialización más allá de sus orígenes, agudizaron en muchos casos las diferencias de las estructuras productivas entre los países, al consolidar una división internacional del trabajo que no los favoreció por igual.

La expansión de los volúmenes de producción de las empresas tradicionales y de las economías nacionales, propiciaron en algunos casos la difusión y absorción de las nuevas técnicas, pero la gran mayoría de los países tenía diferencias en los niveles de desarrollo que lejos de atenuarse se consolidaron y en muchos casos aumentaron.

La expansión de la actividad económica estuvo acompañada desde un principio de grandes corrientes de capitales que se desplazaban según las exigencias de la propia actividad económica a nivel mundial.

La inversión extranjera de las metrópolis estaba orientada preferentemente hacia los países que constituían sus colonias, así como por la necesidad de los diversos países acreedores por asegurar ciertas zonas de influencia. En esta situación los intereses puramente económicos se entrelazaban con los políticos, a grado tal, que sería difícil determinar el peso que a cada uno le correspondía.

Después de 1945 Estados Unidos se consolidó como primera potencia económica y política en las economías de mercado. Como resultado de ello, en el proceso de expansión global de la inversión privada en el exterior, el capital y las empresas internacionales norteamericanas han desempeñado un papel fundamental.

En efecto, con posterioridad a la segunda guerra mundial, el capital de origen estadounidense en el exterior, experimentó un aumento considerable, representando para 1968 el 63% del total de la inversión privada en el exterior.

En 1950 la inversión norteamericana se estimaba en 11,500 millones de dólares. Por regiones el capital norteamericano se dirigió principalmente a Europa; por sectores se concentró en la industria manufacturera. En 1950 el 14% de la inversión de origen norteamericana se localizaba en Europa, para 1968 esta inversión ascendía a 30%. En cambio en América Latina el porcentaje del total de la inversión privada estadounidense disminuyó de 39% de 1950 a 20% en 1968.

Las diferencias en el destino por sectores y el volumen de la inversión norteamericana en América Latina, hace indispensable establecer una distinción entre grupos de países pertenecientes a la zona. Por una parte, está el grupo de países (Chile, Perú, Colombia y Venezuela) en donde más de la totalidad de la inversión americana se destina a sectores extractivos.

De otro lado tenemos el conjunto de otros países en el que la participación de la inversión norteamericana es el sector manufacturero, en relación con el total de la inversión norteamericana, es superior a un 60%. El grupo está compuesto por Argentina, México, Brasil, países en donde la participación del capital norteamericano en la industria es de 64%, 68% y 69% respectivamente.

De acuerdo con los datos incluidos en el estudio de CEPAL, estos tres países que reciben el 37% de la inversión estadounidense total y el 74% de la inversión de las manufactureras en el continente, absorben en la industria manufacturera un porcentaje mayor en relación con el total de la inversión, que el conjunto de los países o que Canadá. (1)

La consecuencia de esta situación es que países como Argentina, Brasil y México, entre otras razones por el tamaño de su mercado, serán considerados por la empresa internacional en grado creciente, como lugares propicios para el establecimiento de filiales manufactureras, dando importancia menor a la explotación de recursos naturales. La conclusión formulada por el estudio de la CEPAL es válida: " Este hecho puede ser de trascendental importancia si se considera que la naturaleza de los conflictos que pueden surgir entre las empresas internacionales y los gobiernos de los países en que actúan son de naturaleza diferente, según sectores extractivos o de la industria manufacturera ".

Es cierto que hasta ahora los conflictos más notables entre corporación internacional y gobierno de países subdesarrollados se refieren principalmente a actividades extractivas. Sin embargo la retirada gradual de la inversión extranjera norteamericana en minería y petróleo en el área latinoamericana concentrándose principalmente en la industria, trasladará las zonas de fricción a este sector.

Descansar en aporte de capital y tecnología proveniente del exterior limita en extremo la capacidad de control y maniobra de los gobiernos, sobre todo en los casos que se sitúa en sectores clave de la economía.

Además, la relativa facilidad de la empresa internacional para emigrar de un país a otro, puede provocar trastornos que afectan la planeación económica, la balanza de pagos y el empleo, con lo cual los gobiernos pueden verse obligados a otorgar condiciones más ventajosas para la inversión extranjera.

---

(1) Los porcentajes son : Alemania Occidental, 60%; Italia, 48%, Países Bajos, 52%; Reino Unido, 64%; Francia, 76%; Canadá, 44%; Cepal, Op. Cit. Página 306.



También puede apreciarse la importancia de la inversión extranjera al examinar el volumen que representa esta inversión en el comercio mundial. Afortunadamente no existen estudios que contengan el análisis global de los efectos que produce la inversión extranjera en el comercio internacional.

Sin embargo, un dato puede servir para ilustrar la cuestión.

La producción de las firmas estadounidenses en el extranjero es considerablemente superior a sus exportaciones. En efecto, se estima que las empresas de origen norteamericano producen en el exterior, esto es, fuera de Estados Unidos, 200 mil millones de dólares anuales. En cambio las exportaciones anuales son tan sólo de 30 mil millones de dólares.

Todas estas cifras dan una idea, así sea aproximadamente, de la naturaleza de la inversión privada extranjera, principalmente aquella de origen norteamericano.

También ponen en evidencia la influencia que esta inversión puede ejercer en la economía de los países en donde opera y en general en el comercio mundial.

El papel que desempeña en todo ello la empresa internacional es realmente más notable.

## **VIII.- DIVERSOS TIPOS DE EMPRESAS INTERNACIONALES.**

Que son las empresas Transnacionales y Multinacionales.

Una de las preocupaciones más controvertidas del mundo contemporáneo, por el peligro que entrañan para la soberanía nacional, es la manifestación de la realidad económica y política de las corporaciones internacionales. Para denominarlas, hace pocos años comenzaron a emplearse machaconamente algunos términos cuyos alcances y significación no han sido suficientemente descritos.

Se habla de consorcios extranjeros en forma genérica pero las dificultades surgen cuando se usan vocablos como transnacionales, multinacionales, plurinacionales, además de otros apelativos que por su rebuscamiento no es preciso mencionar.

La principal cuestión estriba en distinguir una empresa transnacional y una multinacional. Por lo cual trataremos de diferenciar la apariencia de cada una, pero en el entendido de que la naturaleza de ambas es la misma.

**A.- "La empresa transnacional es aquella cuya escala de operaciones rebasa las fronteras de un país, extendiendo sus actividades a varias naciones." (1)**

Estos consorcios de capital privado en que la totalidad o casi totalidad de los accionistas son de una misma nacionalidad, operan con base en una sede, generalmente de un país industrializado, desde donde dictan las decisiones no sólo comerciales y financieros, sino también de orden político.

En realidad, vienen siendo organizaciones de gran poder económico que realizan sus actividades según el complejo de una casa matriz de amplia jurisdicción operativa, con filiales situadas en diferentes naciones.

**B.- "A su vez, la Empresa Multinacional es más que nada una forma sutil que adopta la transnacional, con la variante que en su administración -esto en el ámbito del país receptor- participan intereses de dos o más países". (2)**

Es decir, se trata de corporaciones en que el capital corresponde a residentes de distintos países, aún cuando por lo general, los capitalistas del país en que se asienta la sede, son quienes conciben y ejecutan las políticas a seguir.

Ejemplos de empresas transnacionales podemos citar: la I.B.M., la I.T.T., La R.C.A., Coca Cola, etc.

Como empresas multinacionales podemos enumerar a la firma alemana Krupp, cuyo capital es compartido por Irán en un 25% y la Texasgul en que los intereses canadienses representan un 50%.

Las transnacionales y multinacionales presentan una modalidad de inversión extranjera directa que realizan poderosas organizaciones económicas en diversos países.

Raymon Vernon describe el fenómeno cuando dice que conforme a una estrategia corporativa global, la empresa transnacional constituye un nuevo estilo de inversión extranjera fundado en bases bilaterales: casa matriz-filiares.(3)

En efecto, por su "modus operandi" la empresa transnacional es una agrupación de filiales radicados en diferentes países, que accionan estrechamente vinculadas a la 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.

---

(1) Gabino Fernández Serna y Omar Vite Borilla. "Monopolios Transnacionales y la Escalada Inflacionaria". Cit. Pág. 96. Edi. Ira. Edic. F.C.E.

(2) Opus Cit. pág 97.

(3) Raymon Vernon. "Multinational Business and National Relations and World Politics". Citado por Bernardo Sepúlveda y Ch. Antonio. La Inversión Extranjera en México. Pág 14. Edit. F.C.E. Ira. Edic. México, 1973.

La mayoría de estas empresas se establecen en industrias oligopolíticas y son dirigidas por casas matrices radicadas en Estados Unidos.

La conclusión a que llega Raymon Vernon es que una sociedad es multinacional cuando reúnen las siguientes condiciones:

- a) Un determinado porcentaje de su producción es elaborado en el extranjero por sociedad de filiales.
- b) El capital es aportado por ciudadanos de varios países
- c) Existe una determinada proporción de personal nativo en los cargos directivos en las empresas filiales.

C.- En cuanto a empresas plurinacionales, poco es lo que se sabe, aunque se supone que son aquellas en las que los gobiernos de dos o más países participan como principales accionistas, o sea que vendrían siendo una modalidad derivada de la empresa multinacional.

Si pudiera establecerse un desenvolvimiento secuencial, diríase que el proceso se inicia con la empresa transnacional y que de ella se desprenden graduaciones que toman el nombre de multinacionales y plurinacionales.

Las plurinacionales están todavía en gestación y se desconocen sus efectos, pero no debe descartarse que podrían llegar a convertirse en otro instrumento de países altamente industrializados, en previsión a su tendencia internacionalizante de ejercer un mayor control sobre los países subdesarrollados, con cada vez más sofisticadas maneras de dominio, pero sin perder la perspectiva de la ganancia empresarial.

También podría suceder que los países subdesarrollados reaccionen en defensa de sus intereses, estableciendo a su vez plurinacionales que actuarían en sectores estratégicos de sus economías con la finalidad de hacer causa común para acelerar su desarrollo, además de que servirían para contrarrestar la acción de las transnacionales existentes y por tanto de las plurinacionales que pudieran patrocinar las naciones de economía avanzada.

Un anticipo de esto lo tenemos en el caso de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo, ( O.P.E.P. ), que se agruparon con el objeto de acordar los precios a que debe venderse este energético, especialmente a los países desarrollados que lo importan en grandes volúmenes.

Y con ello se modifican ancestrales relaciones comerciales y hace suponer que cambiarán las reglas de intercambio que tanto tiempo predominó por parte de las grandes potencias hacia los países en desarrollo.

En este contexto conceptual planteado de corporaciones internacionales, para evitar confusiones y estar aclarando continuamente emplearemos el término "transnacional" en razón de que dicho vocablo es el que más contribuye al momento, a identificar las actividades extra-fronteras que realizan estas formas desarrolladas de empresas.

#### **D.- La Empresa Comunitaria.**

Este tipo de empresa tiene su fundamento en la creación de la Comunidad Económica Europea que a su vez tiene como antecedente la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, posteriormente a esta Comunidad, se pensó en crear un organismo que hiciera posible que la integración no se restringiera a estas industrias, sino que abarcara cuantitativamente los sectores más importantes de la economía europea y que permitiera avanzar hacia una unión económica total.

Con tal propósito, en el mes de junio de 1955, los ministros de relaciones exteriores de los países miembros de la comunidad Europeas del Carbón y del Acero (CECA), se reunieron en Messina proclamando el principio de una Europa unida.

Para que cristalizara ese principio rápidamente se creó un comité intergubernamental, el cual elaboró un informe que fue publicado el mes de abril de 1956; que suscribieron los ministros de relaciones exteriores de los países miembros, en mayo de ese mismo año. Los resultados obtenidos por el Comité a que antes se hizo referencia, fueron verdaderamente productivos pues el 25 de marzo de 1957 se firmó el tratado de Roma mediante el cual se creó la Comunidad Económica Europea, que previa ratificación entró en vigor el 1o. de enero de 1958.

De conformidad con el artículo 2o del tratado de Roma, los fines de la Comunidad Económica Europa (CEE) consisten en promover el desarrollo armónico de las actividades económicas en la Comunidad, una expansión equilibrada y permanente, una mejora del nivel de vida y estrechar cada vez más las relaciones entre los Estados miembros, mediante el establecimiento de un mercado común y el gradual acercamiento de las políticas económicas de los Estados que en ella participan.

Para lograr esos fines, los países miembros se obligaron a liberar progresivamente el comercio mutuo de todos los derechos aduanales y de otras restricciones para entrada y salida de mercancías.

Para ello, se fijó un periodo de transición de doce años, divididos en tres etapas de cuatro años cada una. Se previó que el periodo de transición puede prorrogarse por tres años más como límite máximo en ciertas circunstancias. Igualmente se convino en el establecimiento de una tarifa común para los bienes importados de países ajenos a la CEE.

Sobre la importancia estratégica que tiene el haber establecido una tarifa común en los términos previstos en el Tratado de Roma, la cual según los especialistas es de un carácter más proteccionista que el de los derechos aduaneros que iba a sustituir, se ha considerado que: la tarifa se considera como un símbolo del movimiento hacia la unión económica y en última instancia, hacia la unión política. Uno de los atributos más importantes de la soberanía ha sido siempre el que implica el derecho de recaudar impuestos con base en los productos nacionales así como de los importados del exterior.

La renuncia por cada país de la CEE del derecho celosamente guardado para determinar el nivel de los impuestos sobre las importaciones provenientes de terceros países, se considera como una indicación de la intención de los miembros a renunciar a sus soberanías nacionales.

También se previó que al término del periodo transitorio se estableciera una política común; se planeó la aplicación de procedimientos que hicieran posible la coordinación de las políticas económicas de los Estados miembros, para remediar los desequilibrios en sus balanzas de pagos. Esta armonización además de las políticas de transporte, energía eléctrica y otras, resultó ser más difícil de lo pensado. Sin embargo, los logros obtenidos por la CEE han sido notables. "La unión aduanera se consumó, en la práctica, el día 1.º de julio de 1968, dieciocho meses antes de lo previsto y el 31 de diciembre de 1969, terminó el periodo de transición funcionando desde entonces plenamente el mercado común con ciertas excepciones, como la libertad de establecimientos y respecto a los monopolios comerciales; cuestiones que no pudieron ser resueltas a tiempo". (1)

Para realizar las tareas encomendadas a la Comunidad se formaron los siguientes órganos que cumplen funciones muy semejantes a los de la CECA: una asamblea, un tribunal de justicia, el Consejo de Ministros, que es el órgano ejecutivo responsable de la coordinación de las diferentes políticas de los países participantes, un Comité Económico y Social con funciones consultivas, que asiste al consejo y a la Comisión. La Comunidad, para mejorar las condiciones de vida y las posibilidades de ocupación de los trabajadores cuenta con un fondo Social Europeo. Se estableció también un Banco de Inversiones Europeas, con el objeto de financiar proyectos de interés común y facilitar el desarrollo de las regiones más atrasadas.

Los países signatarios del tratado de Roma fueron : Bélgica, la República Federal Alemana, Francia, Italia, Holanda y Luxemburgo.

---

(1) Seara Vázquez, Modesto. "Tratado General de la Organización Internacional".  
Editorial F. C. E., México, 1974. Página 801.

En el Tratado, se condiciona la admisión de nuevos miembros al hecho de ser europeos. Este criterio resulta ilustrativo, acerca de los propósitos últimos que persigue la Comunidad, al restringir el ingreso sólo para los países europeos, denota la preocupación de mantener la organización entre países que permitan una transformación posterior de las instituciones hacia formas más evolucionadas.

Después de largas y difíciles negociaciones que se iniciaron con la solicitud presentada por Irlanda el 31 de julio de 1961, seguida por las de Dinamarca, Gran Bretaña y Noruega, el 22 de enero de 1972 se acordó su ingreso, pero Noruega no ingresó a la Comunidad en virtud de que al someter ratificación del acuerdo a una consulta plebiscitaria, la ratificación fue rechazada por el pueblo. Con la entrada de Irlanda, Dinamarca y Gran Bretaña, el 1.º de enero de 1973, la unificación de Europa se vigorizó.

El Tratado de Roma constituye uno de los proyectos de integración económica regional más ambicioso, todo vez que no se limita a establecer una unión aduanera, sino que va más lejos, pues como ya se ha visto, pretende establecer a largo plazo una unión económica total.

La Asociación Europea de Libre Comercio.- Ante la posibilidad de ponerse de acuerdo los países europeos sobre la amplitud y propósitos que debía darse a la integración económica, Austria, Dinamarca, Gran Bretaña, Noruega, Suecia, Suiza, Portugal y posteriormente Finlandia, suscribieron el 20 de noviembre de 1959, el Tratado de Estocolmo, por el cual se constituyó la Asociación Europea de Libre Comercio, mismo que fue ratificado el 4 de enero de 1960.

El propósito de este Tratado consistía en crear una zona de libre comercio en los productos industriales, aunque contemplaba la posibilidad de concertar convenios especiales para incrementar el comercio de productos agrícolas y pesqueros entre los países miembros.

Pero su propósito intrínseco era lograr que la CEE reconsiderará su actitud, la cual era bastante estricta desde su punto de vista respecto al sistema que establecía y lograr así crear un sólo mercado común en toda Europa.

El Convenio de Estocolmo coincidía con el Tratado de Roma en cuanto establecía la supresión progresiva de los derechos aduanales y otras restricciones al comercio en la entrada y salida de mercancías entre los países miembros. Uno de los aspectos más peculiares de este Convenio, lo constituye el no haber previsto el establecimiento de una tarifa aduanal común como se hizo en el Tratado de Roma, lo cual indica en buena medida el carácter transitorio de esta organización, con el consiguiente resultado de que al no existir una tarifa aduanal común, se beneficiaron con las exportaciones los países que mantuvieron los derechos aduanales más bajos.

La estructura interna de la Asociación Europea de Libre Comercio es simple, está compuesta por un Consejo Permanente en el cual están representados todos los gobiernos de los países participantes y por una secretaría que debe asistir al consejo y a los comités que se formen.

La Comunidad Económica Europea, logró resistir la presión que sobre ella pretendió ejercer la Asociación Europea de Libre Comercio y sobre la base de una aceptación total de tratados de Roma, todos y cada uno de los miembros fueron solicitando una admisión como países asociados, en virtud de su condición de potencias neutrales, sin comprometerse en los objetivos políticos de la Comunidad Económica Europea.

O sea que de acuerdo a lo anteriormente planteando nos damos cuenta que las empresas que pertenecen a países socios de la CEE pueden desempeñar sus funciones sin barreras ya que los países donde se desarrollan han suscrito el Tratado de Roma en el cual se comprometen a no interrumpir las funciones de éstas, esta situación se da de manera reciproca entre todos los países miembros de la CEE.

#### **IX.- ALCANCE MUNDIAL DE LAS EMPRESAS INTERNACIONALES.**

Hace menos de un decenio Serva Schreiver pronosticó que la tercera potencia industrial del mundo, después de los Estados Unidos y de la U.R.S.S., sería en pocos años la industria americana en Europa y está a la vista que el vaticinio no era desacertado sobre todo ahora con la caída de la U.R.S. Otras tesis a ese respecto se han manifestado en lenguaje explosivo, ocasionando polémicas por doquier. En ese sentido se discute el hecho patente de que la mayoría de los organismos internacionales, como las Naciones Unidas, la Comunidad Económica Europea reaccionan lentamente en sus decisiones. Frente a eso, la empresa internacional constituye la única entidad lo suficientemente poderosa para tomar decisiones rápidas y eficaces a escala mundial.

Cada vez con mayor facilidad, los cuarteles generales de las empresas coordinan y controlan las actividades encomendadas a sus filiales esparcidas por todo el mundo.

El llamada "reto americano", ha llevado a los estadistas europeos a preguntarse si la incesante actividad desplegada por las empresas internacionales no es en realidad una nueva forma de imperialismo económico norteamericano como designio culminante de la práctica monopólica.

La preocupación no sólo se manifiesta en debates, sino que está resultando en una política industrial común, dirigida a reducir la fuerza de las compañías norteamericanas en Europa.

Si bien es verdad que en las últimas décadas del siglo XIX algunas grandes empresas ya estaban realizando inversión extranjera de considerable cuantía, básicamente en el petróleo, es después de la segunda guerra mundial como resultado del crecimiento de los países capitalistas, que se ha producido una expansión y una consolidación sin precedentes de las empresas internacionales.

La formación reciente de integraciones económicas regionales; el establecimiento de mecanismos multinacionales para eliminar la discriminación en el intercambio cultural; la creación de instituciones financieras y crediticias internacionales y el control monetario entre los países, son también factores que han contribuido a esta dilatación tan extraordinaria.

Pasada la segunda guerra mundial, los Estados Unidos alcanzaron una posición dominante que no tiene parangón en el ámbito de las llamadas economías de mercado. Mientras Europa se debatía en el caos y su mayor esfuerzo lo concentraba en la reconstrucción de sus economías devastadoras por la contienda, las empresas norteamericanas habían tenido varios años de mercados bonancibles, impulsados por la guerra, en cuyo periodo habían desarrollado e introducido toda clase de productos y procesos nuevos.

En un tiempo la corriente de inversiones partió de una sola dirección: Los Estados Unidos.

Al alterarse el equilibrio en la posguerra, no sólo hubo nuevos aportes de inversión, sino que muchas de las firmas europeas fueron compradas por capital estadounidense. No debe olvidarse que años atrás algunas empresas europeas tenían subsidiarias manufactureras repartidas por el mundo. Las firmas alemanas Bayer y Merck que llevaban la delantera en los campos de colorantes y los productos farmacéuticos, ya que habían establecido instalaciones manufactureras en los Estados Unidos durante el siglo XIX. (1).

Muchos inventos fueron concebidos y desarrollados por primera vez en Europa.

En la posguerra, es indudable que el Plan Marshall mejoró la perspectiva de los mercados europeos al generar una corriente de 17,000 millones de dólares de ayuda a Europa entre 1948-52, lo que dio lugar a un sorprendente aumento del ingreso y por consiguiente de la demanda. Al juzgar aquel plan por sus efectos, se infiere que resultó un eficaz vehículo de los Estados Unidos para propiciar la expansión de sus empresas en la debilitada economía europea.

Otro gran estímulo, fue la creación en 1959 de la Comunidad Económica Europea, que dio acceso a un mercado libre de aranceles equiparables a los Estados Unidos.

---

(1) Raymon Vernon. "Soberanía en peligro". Página 86, México, 1973. Edit. F.C.E.



Estas coyunturas favorables hicieron posible el resurgimiento de las industrias de productos químicos, electrónicos, de transporte y maquinaria de Europa y Japón, pero sobre todo permitieron el crecimiento espectacular de las corporaciones internacionales de los Estados Unidos. Al efecto en 1950 la inversión extranjera en el exterior de este país se estimaba en 11,500 millones de dólares, cifras que se incrementó 32,000 millones en 1954 a 64,000 en 1969 y a más de 100,000 a fines de 1972.

Hacia esta fecha, el valor de exportación de los Estados Unidos ascendió a 40,000 millones de dólares, el cual fue ampliamente superado por la producción de bienes y servicios de las filiales estadounidenses en los países en que están alojadas y que sumó la portentosa cifra de 200,000 millones de dólares por este concepto en 1971, a lo que había que agregar 100,000 millones, correspondientes a las filiales de otras potencias.

Una manera de mostrar el tamaño de las grandes empresas internacionales, es comparar sus ventas anuales con el valor del producto bruto de los países.

Como se advierte, entre las 16 principales empresas del mundo, 12 son estadounidenses, de sobra conocidas en todo el orbe.

Si la General Motors fuera una nación, su economía sería la 16a. del mundo capitalista, la Standard Oil de Nueva Jersey se colocaría en el 20o. lugar y la Ford en el 23o.

## **CAPITULO TERCERO**

### **CARACTERISTICAS DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES TRANSNACIONALES**

#### **SUMARIO :**

**X.- Principales Antecedentes relativos. XI.- La expansión de las Sociedades Mercantiles Transnacionales.- XII.- Marco o institucional relativo. XIII.- Las Empresas Transnacionales en México. XIV.- La implicación en la Balanza de Pagos. XV.- Algunos ejemplos de Sociedades Mercantiles Transnacionales.**

## CAPITULO TERCERO

### CARACTERISTICAS DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES TRANSNACIONALES

#### X.- ANTECEDENTES.

Según se ha dicho, el modelo de empresa transnacionales surgió como un puente propiciado por la expansión de las corporaciones económicas de los países industrializados hacia otros lugares, en busca de mayor ramificación de sus actividades, que en últimas instancias les allanará el camino para maximizar sus ganancias.

Se mencionó también sus efectos empezaron a valorarse en una dimensión más amplia, después de la segunda guerra mundial.

México ha sido históricamente un país receptor de capitales. Desde el principio de su vida independiente los buscó con insistencia en las grandes potencias europeas. Inglaterra precedió a los demás países en la formación de las compañías para explotar los metales preciosos del país; las empresas United Mexicana, Anglo-Mexicana y Real del Monte, inician actividades en la época del presidente Guadalupe Victoria. Puede decirse que en los primeros años, el país gravitó en torno al capital del imperio inglés.

Fue hacia la década de los años 80 del Siglo XIX, cuando se fija el comienzo del capitalismo monopolista en las grandes potencias: Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania. Los propósitos expansionistas de los monopolios internacionales encontraron condiciones propicias durante los 34 años que duró el régimen del general Porfirio Díaz, viéndose favorecidos tanto por el "impasse político" que le fue impuesto a la ciudadanía, como por la posición favorable a las inversiones extranjeras, que adoptó el grupo que detentaba el poder.

La inversión estuvo orientada hacia la minería, los ferrocarriles, en empresas agrícolas sobre cultivos de exportación: café, cacao, algodón, vainilla y azúcar, así como en la estructuración del sistema bancario. Por esa época inician operaciones los grandes monopolios petroleros. Las compañías Mexicana Eagle Oil, Eagle Oil Transport y The Mexicana Petroleum son de ese tiempo, las dos primeras de nacionalidad inglesa, registraban un capital de 50 y 9 millones de pesos respectivamente y la otra, de origen norteamericano, 38 millones de pesos. (1).

---

(1).- José Luis Ceceña; "México en la Orbits Imperial". Pág. 45,  
Edit. El Caballito, 2a. Edic. México, 1973.

En el ramo de la electricidad, las inversiones más fuertes correspondieron también a Inglaterra y en segundo lugar a los Estados Unidos. El capital francés que ocupó el tercer lugar, se concentraba en la banca y el comercio, actividad ésta última en que destacaban los grandes almacenes como El Palacio de Hierro, El Puerto de Liverpool, El Centro Mercantil, Paris Londres, etc.

Puede decirse que el desarrollo del capitalismo en el porfiriato, se debe casi en exclusiva a las inversiones norteamericanas y europeas, estableciéndose desde el principio una considerable subordinación exterior, agravada por el hecho de que la burguesía mexicana estaba también empeñada en los mismos intereses.

Desde ese entonces, algunos destacados funcionarios y miembros de nuestra alta sociedad, ya jugaban un papel de prestanombres, socios menores y consejeros dóciles del capital extranjero.

Como se ve, la raíz del imperialismo es honda, se encuentra en la actitud mental del mexicano mismo.

La constitución de 1917, con su amplio contenido social y antilatifundista, sienta sus bases de nuestros posteriores cambios estructurales. Las disposiciones del artículo 27 que legisla sobre la propiedad de las tierras y aguas y riquezas del subsuelo, coloca a México en una situación de vanguardia en el mundo, no obstante hasta el gobierno de Cárdenas la situación del país era prácticamente la misma que en la época Porfirista.

Las empresas básicas de nuestra economía tenían una clara dependencia del exterior, al grado de que los energéticos, (petróleo, electricidad y carbón) y la minería, principal fuente de divisas, se encontraban bajo el control casi absoluto de las grandes empresas extranjeras a las que todavía no se daba en llamar transnacionales.

Al referirse al inicio del cardenismo, José Luis Ceceña hace la connotación de que al principio de ese régimen, las inversiones extranjeras alcanzaban un valor en libros de 3,900 millones de pesos. En 1940, el último año de gobierno, las inversiones extranjeras directas habían reducido a 2,262 millones de pesos. Esto significa una reducción del 42% en el periodo. La deuda exterior, en cambio, había aumentado, pero no por nuevos préstamos, que no los hubo en absoluto, sino como resultado de las expropiaciones agrarias y del petróleo, por la nacionalización de los ferrocarriles y por las reclamaciones de daños causados en la lucha armada.

México en ese entonces era un país despoblado, con una alta tasa de analfabetismo y sindicatos precariamente integrados, cinco mil kilómetros de carreteras, apenas dotado de industrias y de centros de enseñanza superior, sin visos de una tecnología propia y con muchos deseos de industrializarse. Es natural que dentro de este contexto no existieran controles selectivos que regularán la inversión extranjera, la que bajo el pretexto de políticas

de cooperación y acercamiento aprovechará, después de la segunda guerra mundial, las coyunturas propiciatorias que le permitieron iniciar la gran escala para apoderarse de sectores claves de nuestra actividad económica. Recién empezamos a modificar las condiciones que convienen a nuestro desarrollo. Hace falta que estemos pensando en la mejor forma de cómo lograrlo en el menor tiempo posible.

## **XI.- LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

La década de los años treinta a los cuarenta, fue francamente anti-imperialista y pronacionalista, como lo es también la actitud del régimen actual. En todos aquellos años las posiciones de los monopolios extranjeros fueron sensiblemente debilitadas con la nacionalización de la industria petrolera, de los ferrocarriles y la confiscación de propiedades territoriales de las compañías extranjeras, a consecuencia de la aplicación de las leyes agrarias.

En esto también tuvo mucho que ver la legislación sobre monopolios y la expropiación tendiente a proteger la agricultura e industria nacional: prohibición de importaciones de casos tipificados; proteccionismo arancelario en otros.

Las facilidades y subsidios fiscales, provocaron no sólo que la inversión extranjera descendiera, sino que sobrevino una huida de capitales nacionales al exterior, so pretexto de una crisis de confianza, como parece ser que también sucede en los últimos años.

Durante la segunda guerra mundial, México fortaleció su economía, ya que por un lado acumuló divisas merced a un notable incremento de ventas al exterior y por otro, difirió la demanda de importación de bienes de capital.

Los ahorros presentaron un gran sacrificio, pues fueron el producto de vender barato nuestras materias primas como una contribución del país a los aliados en una contienda.

El uso racional y la negociación más ventajosa de nuestras materias primas básicas, pudo haber sido el arranque necesario para iniciar el despegue hacia el desarrollo económico.

Pero no fue así, porque la posguerra, los Estados Unidos correspondieron a este tributo encareciendo cuatro veces los precios de los productos manufactureros, devaluando por este procedimiento las economías logradas.

De todas formas, en aras de la industrialización, el Estado mexicano se propuso alentar la empresa privada aplicando las siguientes medidas:

a) Impuestos sumamente bajos.

- b) Un proteccionismo a la industria que virtualmente permitió desarrollarse sin competencia exterior.
- c) Precios razonables de las materias primas que requiere la industria.
- d) Apoyo crediticio a las actividades productivas.

A estas considerables ventajas hay que añadir otras ocultas que van desde el precio de cesión de terrenos industriales, hasta los beneficios de ciertos convenios fiscales, pasando por tarifas especiales para el consumo de energéticos.

Todas estas medidas indudablemente fueron buenas, pero no resultaron así porque se incurrió en la imprevisión lamentable: se aplicaba por igual a las empresas locales, independientemente de que fuesen controladas por capital nacional o extranjero.

Bajo este marco institucional, que se refrenda con una estabilidad política y tranquilidad social y un mercado interno en constante aumento, las empresas transnacionales encuentran la puerta abierta y pronto se expanden notablemente en el sector industrial, el comercio, los bancos y las actividades turísticas.

El desarrollo del capitalismo en el proceso de ampliación, típico de los años treinta y cuarenta, fue substituido por el capitalismo en proceso de profundización. Se aceleró la concentración de la producción y el capital; el crecimiento cuantitativo de la pequeña producción disminuyó grandemente y muchas empresas nacionales que antes fueron independientes, resultaron tecnológicas, económicas y financieramente dependientes del gran capital monopolista extranjero.

El proceso de expansión global de la inversión extranjera no se interrumpe desde 1940, año en que se alcanza un valor de 449 millones de dólares, asciende a 566 en 1950, iniciándose a partir de aquí un desbordamiento que contrasta con la de los primeros años; esto es, para 1972 casi se sextuplica su importe al sumar 3,174 millones de dólares.

En los años cuarenta, la distribución sectorial de la inversión extranjera era muy diferente a la actual: en esa época las actividades más remunerativas como son la industria y el comercio en la actualidad no tenían la preferencia que tenían otros campos.

O sea que los campos a que se dedicaba la inversión extranjera eran los transportes y las comunicaciones, la electricidad y la minería en ese orden.

Pero fue a partir de 1970 que la inversión extranjera enfoca sus actividades en renglones que le otorgan más ganancias como lo son, la industria y el comercio.

Así el sector manufacturero, que en 1940 representaba el 7% de la inversión global, pasó a ser el 26% en 1950, el 50% en 1960 y casi el 75% en 1972.

El dinamismo del comercio, aunque relevante, guarda mucha distancia; ascendió de una participación menor del 4% al 16% en el lapso, el desbordamiento de la inversión norteamericana sobre la economía de México es de tal magnitud, que al analizar la lista de las 500 empresas norteamericanas que publica la revista Fortune y que obtuvieron para el año considerado los ingresos más altos por ventas realizadas, encontramos que aproximadamente 200 de esas empresas tienen establecidas filiales en el extranjero, de las cuales según estimaciones del Banco de México, en 1970 operaban en nuestro país 170. Estas compañías a su vez tenían establecidas 242 filiales en el país.

Además muchas de las grandes corporaciones europeas como Olivetti, Nestlé, Volkswagen y otras, sobre todo la industria química, también se encuentran ampliamente representadas en México.

Las corporaciones transnacionales se han concentrado durante los últimos años en las actividades industriales, precisamente en aquellas que son clave para el desarrollo económico y en especial para acelerar el proceso de industrialización.

El control que ejercen es mayoritario en las industrias del hule, de maquinaria, de equipo de transporte, aparatos y equipo eléctrico, productos químicos y recientemente se ha hecho notoria su presencia en la industria alimenticia.

En 1970, la participación de la inversión extranjera en la fabricación de llantas y productos de hule fue del orden del 84.2%. (1).

La construcción de maquinaria y equipo es uno de los puntos débiles de la industria mexicana; en ella existe una clara supeditación hacia las firmas del exterior, al igual que en la construcción y ensamble de automóviles y en la fabricación de partes, así como en la producción de aparatos y equipos eléctricos.

La fabricación de productos químicos, para usos industriales y para la elaboración de medicinas y drogas, ha alcanzado un gran desarrollo en los últimos años.

En este renglón vital de toda economía, la participación de la inversión extranjera rebasa el 70%. El aspecto preocupante por esta supeditación tan extraordinaria al exterior, se acrecienta al conocer las estratosféricas ganancias que estas compañías tienen y que salen al exterior disfrazadas como pagos de patentes, tecnología, sin importar que la mayoría de las veces el precio de las materias primas es irrisorio.

---

(1).- Bernardo Sepúlveda y A. Chumacero. "La Inversión Extranjera en México".  
Página 57. Edit. F.C.E., 1ª. Edición, México, 1973.

Prueba de lo anterior es el gran "affaire" del barbasco que fuentes informativas de circulación nacional han difundido ampliamente: el barbasco mexicano, que cubre más del 60% de las necesidades mundiales de esteroides, ha sido pagado a los campesinos, durante 25 años, de 5 a 50 centavos el kilogramo. Las seis empresas transnacionales que lo procesan en México y lo exportan, han ganado en 10 años, unos 6,000 millones de pesos y sólo el 2% de esa cantidad -unos 125 millones- han recibido los campesinos dueños de la materia prima.

La expansión de las empresas transnacionales, se manifiesta también en todos los sectores de la información y el mercadeo, puesto que los productos fabricados por estas corporaciones requieren un control igualmente importante en todos los circuitos de información para poder lanzarlos al mercado.

El periodista Herbert I. Schiller (2), investigó este proceso de contaminación cultural, haciendo notar que la revista "Fortune", cuando censo en 1972 las 500 sociedades manufactureras más importantes de los Estados Unidos, incluyó por vez primera a firmas cinematográficas y radiodifusoras, siendo éstas la CBS, la ABC, la RCA y la Columbia Pictures, por la importancia que tienen en la producción de informaciones y programas de diversión.

Un aspecto que llama poderosamente la atención de perspicaces observadores, es la sutil penetración que ciertas organizaciones vienen ejerciendo mediante películas que cultivan el género de la violencia y el tremendismo, como aquellas que versan sobre posesiones satánicas y otras supercherías de corte medieval que llegan a crear confusiones y temores entre los adolescentes, los niños y aún adultos.

La edición de libros, de periódicos y diarios, la producción de películas y de emisiones para radio y televisión se encuentran ya bajo el control de gigantescas sociedades dedicadas a la industria de la comunicación que se mueve a escala continental por ejemplo: la Warner Communications Inc., está en todos los campos antes mencionadas. (3).

Las agencias de publicidad, las de relaciones públicas y los institutos dedicados a sondear la opinión, constituyen la infraestructura que maneja la información de las grandes empresas siendo igualmente transnacionales. En los tiempos que corren, una docena de agencias de publicidad dominan la escena mundial del mercadeo y controlan activamente una gran parte de la red informativa.

Son bien conocidos los nombres de las agencias: Walter Thompson, Young and Rubecan y la Mc-Cann-Erickson.

---

(2) Herbert I. Schiller, Artículo publicado en "Le Monde", enero de 1975.

(3) "Las empresas Transnacionales". Autor: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó. Cit. Pág. 160. Editorial F.C.E., año de 1976.



Como complemento a lo expuesto en esta fracción del capítulo, en torno a las empresas transnacionales en México, debemos hacer notar que hay en el país 242 subsidiarias transnacionales que se dedican a las distintas ramas de la industria.

## **XII.- MARCO INSTITUCIONAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

### **(Legislación Nacional del País Receptor.)**

El régimen legal de los extranjeros y más específicamente, su condición jurídica dentro de los países en donde actúan como inversionistas, ha sido tradicionalmente regulada por la legislación nacional. Dicha regulación se había mantenido hasta ahora en los aspectos más característicos de la actuación del extranjero, como persona física o jurídica, a efecto de concederle un mínimo estándar de derechos, un tratamiento de equiparación al nacional, de restringirle ciertos privilegios reservados en exclusividad a los ciudadanos, de vedarle el acceso a ciertos sectores de la economía, etc.

Sin embargo, en años más recientes, muchas legislaciones nacionales han ido modificando su enfoque en la materia; ya no es el "status" jurídico de los extranjeros su principal preocupación; ahora lo son las consecuencias económicas y sociales que se desprenden de sus actuaciones como inversionistas. La función que se le asignaba a la inversión extranjera como impulsora del desarrollo económico en los países de economía más débil, se ha sustituido por un objetivo de mayor profundidad social. La exposición de motivos de la ley mexicana que regula la inversión extranjera, es explicativa de este cambio de filosofía.

"La inversión extranjera ha venido contribuyendo durante los últimos años a nuestro desenvolvimiento, a complementar el ahorro interno y a favorecer de este modo un más elevado ritmo de la tasa de formación de capital. Sin embargo, nuestros objetivos económicos obedecen ahora a una nueva política que ya no busca solamente el incremento neto del producto o una industrialización a cualquier precio."

"La nación ha decidido, por una parte, propiciar equilibradamente los aspectos culturales, sociales y económicos de su desarrollo y por la otra, no dejarse seducir por espejismos que acabarían por llevarnos a nuevas formas de sometimiento". (1).

---

(1) Ley que promueve la Inversión Mexicana y la Regula la Inversión Extranjera.

Esta ley entró en vigor el 9 de mayo de 1973.

Similar filosofía campea en las legislaciones nacionales de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y en las naciones del pacto del grupo Andino. Sin embargo, esta novedosa proyección legislativa, si bien orientada a la variante socioeconómica, no alcanza, ni ha pretendido incidir en la regularización específica de las empresas transnacionales. Simplemente se le considera como parte de lo que se define como "Invasor" "Capital" o "Empresa" extranjera.

Así pues, la primera interrogante que se plantea, es saber hasta que punto las legislaciones positivas son suficientes o insuficientes para contener los problemas que presentan las empresas transnacionales. Como lo apunta acertadamente el Estudio del departamento jurídico de la Secretaría General de la OEA en esta materia, (2) la mayor limitación que encuentra el control unilateral por parte del país receptor es el hecho de que la empresa transnacional, por su propia estructura, normalmente estará en condiciones de evadir muchos aspectos de dicho control a través de su actuación fuera de los límites de ese país.

A pesar de tales desventajas, no podemos soslayar que la más efectiva contención radica precisamente en el imperio del derecho interno del país receptor de la inversión. Tal vez lo que se requiera sea un perfeccionamiento o sofisticación, como ahora se estiliza decir, de las normas aplicables al capital foráneo. Sin embargo, hasta que punto sería eficaz el derecho nacional, si en hipótesis no lo es en forma extraterritorial. Podría explorarse la posibilidad de que a través de reglas de conflicto de leyes, los tribunales de otras naciones (también interesadas en el control de las transnacionales) dieran efecto a las normas materiales del primer país. Esta posibilidad conlleva el concierto multilateral de los Estados involucrados y se planteará en la parte correspondiente a este trabajo.

#### **Legislación Nacional del País Sede.**

El control unilateral puede ser doble, es decir, la legislación nacional se aplica territorialmente a las empresas extranjeras actuando dentro de los confines de sus límites políticos y extraterritorialmente, si se aplica a sus propias sociedades cuando lleven a cabo actividades extrafronterizas. Es lógico asumir que este tipo de control sólo sería ejercido donde los sujetos (empresas transnacionales) tienen su sede principal, siempre y cuando la legislación nacional pueda sujetar a sanciones a la matriz, a sus subsidiarias o a sus afiliados en el exterior.

El problema principal de este tipo de coerción extraterritorial es que puede provocar agudos conflictos con el derecho de soberanía del país receptor. Ejemplo claro de estas fricciones son los intentos de la legislación norteamericana en materia de monopolios y de prácticas prohibitivas o restrictivas tratándose de ventas a países sujetos a bloqueo económico.(3).

(2) Marco Jurídico de las Empresas Transnacionales, OEA. Página 45.

(3) Cuando la General Motors y la Ford prohibieron la venta de automotores en Cuba.

No obstante que en estos casos específicos el "brazo largo" de la ley norteamericana ha propiciado más problemas que resultados beneficiosos para los estados donde operan las filiales.

De algunas investigaciones realizadas se han puesto en evidencia graves irregularidades en las actividades foráneas de estos gigantescos consorcios que traspasan no sólo los linderos de la ética comercial, sino que propician el cohecho y la corrupción de funcionarios y partidos políticos de los estados en que actúan, motivados sólo por un exceso de lucro. Creemos que la mera exhibición pública de estos hechos, condenables a todas luces, evitará su repetición o aminorará su incidencia.

#### **Acuerdo entre País Sede y País Receptor.**

Una segunda línea de acción podría derivarse de la cooperación entre el estado de origen de la inversión (país sede) y el Estado donde la empresa transnacional realiza parte de sus actividades (país receptor). Este concierto entre ambos gobiernos, a nivel de tratado bilateral, podría resolver muchos de los complejos problemas en los que la acción unilateral es insuficiente. Así, por ejemplo, los problemas de doble imposición fiscal, de doble nacionalidad de las sociedades, de líneas de aerotransportes operando en ambos territorios y otras muchas, podrían ser materia de negociación y establecerse los criterios para la solución de controversias (determinación de jurisdicción competente, arbitrajes, etc.).

Sin ninguna mengua de las posibles ventajas de este control a nivel bilateral, consideramos que el mismo sería impráctico. Por una parte habría que suponer que una empresa transnacional que opera en numerosos países, tendría que sujetarse a un tratado con diversas peculiaridades para cada país anfitrión. Por otra parte los países receptores de la inversión mostrarían una evidente suspicacia de la debida influencia de la empresa transnacional tuviera ante su propio gobierno, supeditando los valores de orden público a los interés privados en juego. En resumen, creemos que este tipo de control bilateral sólo podría tener lugar entre los países de economía de correlativo desarrollo; es decir, cuando ambos Estados interesados fueran exportadores de transnacionales.

#### **Acuerdo entre País Receptor y la Empresa Transnacional.**

Por meras razones metodológicas hemos incluido esta posibilidad de control bilateral y solamente para analizar todas las tendencias examinaremos los argumentos que las sostienen. A juicio de algunos defensores de las empresas transnacionales, muchos de los problemas suscitados por la acción de aquellas en los países receptores se originan en la ausencia de un claro entendimiento entre ambos; de acuerdo con esta corriente y con el objeto de evitar futuros conflictos en materia fiscal, jurisdicción de tribunales, posibles expropiaciones y otras áreas neurálgicas, las entidades internacionales y el gobierno que las acoge deberían evitar tales fricciones negociando las "reglas del juego" con antelación a la iniciación de sus actividades.

Es muy posible que algunos países en vías de desarrollo cuyas economías requieran con cierto apremio de la inversión extranjera, estuvieran dispuestos a concertar este tipo de negociaciones y hasta otorgar garantías o privilegios a la inversión extranjera. Si tomamos en cuenta la enorme potencialidad de algunas de estas corporaciones y la relativa debilidad económica y política de ciertos estados, no sería sorprendente constatar la celebración de estos convenios, un tanto reminiscentes de los antiguos sistemas de capitulaciones impuestos en el pasado a países coloniales.

Sin perjuicio de lo anterior, no olvidemos que la empresa transnacional no es un sujeto de derecho internacional, por lo que es técnicamente aceptable el concertar esta clase de acuerdo entre sujetos de derecho privado y entidades de derecho público.

Las negociaciones a nivel bilateral deberán ser conducidas, en todo caso, entre los gobiernos del país sede y del país receptor.

### **XIII.- LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MEXICO.**

Sin llegar a ser un paraíso fiscal, como lo son Jamaica, Panamá, Hong Kong, Singapur o Zaire, México ha sido un campo propicio para el franco desarrollo de la inversión extranjera. La amplitud y crecimiento constante de su mercado interno, la solidez de sus instituciones y el respeto del estado a los intereses del exterior, han sido premisas obligadas para que las grandes sociedades capitalistas del mundo inviertan en el país.

El deseo de acelerar el proceso industrializador, ha llevado al gobierno mexicano a conceder en el pasado desmesuradas concesiones y subsidios a la industria nacional. Dentro de este ambiente, los empresarios extranjeros, más experimentados, con mayor disposición de capital y con acceso directo a la tecnología moderna, han sido más capaces que los mexicanos para sacar mejor partido de las oportunidades de inversión. Empero, el clima actual para las inversiones extranjeras es ahora más preciso y ordenado. Sobre todo a partir de que el estado mexicano promulgó la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera.

Esta Ley que entró en vigor en mayo de 1973, recoge y articula las numerosas disposiciones legales, que desde hace muchos años regían en esta materia y establece, como regla general, que la inversión extranjera debe ser complementaria de la inversión interna y contribuir al desarrollo del país.

El propósito de la Ley no es desanimar a la inversión extranjera, sino restringirla y seleccionarla. Trata de orientar los recursos externos hacia los campos de actividad que reclaman desarrollo del país, al tiempo que tiende a evitar las tendencias monopólicas y que el ritmo de crecimiento se vea frenado; se busca asimismo que los efectos productivos de la inversión extranjera, se vean contrarrestados por la carga excesiva de regalías, pagados por asistencia técnica y remisiones de utilidades, que obviamente redundan en descapitalización.

En términos generales, se pretende diversificar las fuentes en donde se origina el capital y que las inversiones foráneas no deterioren de manera directa o indirecta, los valores culturales, sociales y políticos del país, que constituyen el sustento real de su autonomía.

El propósito de esa ley, es reservar de manera exclusiva al estado las siguientes actividades: petróleo, petroquímica básica, explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas.

En las actividades o empresas que a continuación se indican la inversión extranjera se admitirá en las siguientes actividades con proporción de capital:

- a) Explotación y aprovechamiento de substancias minerales. En las sociedades destinadas a está actividad, la inversión extranjera podrá participar hasta un máximo de 49% cuando se trate de la explotación y aprovechamiento de concesiones especiales para minerá les nacionales.
- b) Productos secundarios de la industria petroquímica 40%.
- c) Fabricación de componentes de vehículos automotores.
- d) En los casos en que las disposiciones legales o reglamentarias no exijan un porcentaje determinado, se establece como regla general que la inversión extranjera no podrá ser mayor del 49%, si bien este porcentaje puede variar en los casos cuya excepción determine la comisión Nacional de Inversiones, creada por la propia ley.

Los problemas e implicaciones que se derivan del quehacer que despliegan las empresas transnacionales son de tal magnitud, que se han venido denunciando en los foros internacionales de mayor relevancia, buscando afanosamente una reglamentación a nivel internacional, a corde con la soberanía plena y permanente de las riquezas y los recursos naturales, así como de conformidad con los objetivos y prioridades en materia de desarrollo de cada uno de los estados.

En junio de 1974 tuvo lugar en la ciudad de México el cuarto periodo de sesiones del Grupo de Trabajo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. El propósito de esas reuniones fue continuar la elaboración del proyecto de la "Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados", presentada por el estado mexicano. Precisamente el tema de las empresas transnacionales fue el que ocasionó mayor discordancia.

México, respaldado por el grupo de 77 países -en realidad son más de 100- que componen el llamado Tercer Mundo y por Rumania y China, se pronunciaron por una postura claramente nacionalista y acordaron definirse entre otras cosas por lo siguiente:

Todo estado tiene el derecho de reglamentar y controlar, de conformidad con sus leyes, disposiciones y reglamentos, las empresas transnacionales que operan dentro de su

jurisdicción nacional y de adoptar medidas para velar porque esas empresas cumplan plenamente dichas leyes, disposiciones y reglamento, se ajusten a sus políticas económicas y sociales y se abstengan de toda intervención en sus asuntos internos... Los principios arriba mencionados incluyen el derecho de nacionalización o el traspaso de la propiedad a los nacionales del estado nacionalizador, como expresión de su soberanía... En caso de nacionalización, el pago de indemnización según sea apropiado, se hará de conformidad con las leyes nacionales del estado que adopte esa medida. (1).

La tesis sobre equidad económica entre las naciones expuestas originariamente por el Presidente de México en Santiago de Chile y después en Salzburgo, fueron reiteradas cabalmente en octubre de 1974, con motivo de la reunión anual del Club de Roma celebrada en Berlín Occidental. En ese evento, el Representante del Presidente Mexicano, mediante una vigorosa intervención plena de contenido humanístico, apuntó: "Con la Carta de Derecho y Deberes Económicos de los Estados, se propone un nuevo orden de conducta económica internacional, que supone una voluntad colectiva por preservar la paz y un esfuerzo deliberado para definir las bases de un intercambio internacional más equitativo. La anarquía que existe actualmente en el flujo multilateral del intercambio, no puede sino favorecer a los estados fuertes. Los débiles necesitan del protector amparo del Derecho que sólo salvaguarde los intereses de los fuertes, únicamente cuando sean legítimos.

La interdependencia que en la realidad económica del mundo actual se manifiesta como condición indispensable de progreso, no puede ser ignorada por los responsables de construir un nuevo Derecho Económico internacional, que atienda a la necesaria justicia en la distribución de los beneficios del esfuerzo humano, entre los países productores de materias primas y los producen tecnología y bienes de capital". (2)

El debate continúa en las Naciones Unidas y aún cuando la carta fue aprobada por la gran mayoría de países lo que falta saber ahora, es si las potencias verdaderamente van a observar en la práctica las normas de conducta que se postulan. Esto se duda mucho y ya se advierte que se buscan soluciones conciliatorias no radicales, que es lo que exige el esquema de la economía mundial de tiempo enferma en sus estructuras mismas.

Los intereses de los países desarrollados impiden un acuerdo definitivo al asumir una actitud endurecida a efecto de prolongar su situación de privilegio, pero cabe preguntarse: ¿ hasta cuándo podrán hacer durar este estado de cosas ?

Eso se deja al tiempo. Nosotros, mientras tanto, pasaremos a revisar algunos efectos que sobre la economía de México ejerce la acción de las transnacionales.

---

(1).- Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados;  
Revista de Comercio Exterior. México, Julio de -1974.

(2).- Puntos de vista del Gobierno de México, por medio de Carlos Gálvez Betancourt, en la reunión del Club de Roma celebrada en Berlín el 17 de octubre de 1974.

## **La Regulación Internacional.**

En un informe rendido por un grupo de personas designado por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y que versa sobre el impacto de las corporaciones Transnacionales en el desarrollo de las relaciones internacionales, se considera la conveniencia de concertar un convenio general que con la fuerza de tratado internacional, estipularía los dispositivos legales y las sanciones aplicables a esta materia.

Sin embargo el informe citado reconoce que ahora sería prematuro iniciar negociaciones efectivas para la preparación de dicho instrumento bilateral o multilateral, así como de la maquinaria que fuera necesaria para hacerlo efectivo.

La alternativa de sujetar el control de las empresas transnacionales al derecho internacional público, si bien prematuro en estado actual de desarrollo jurídico mundial, no deja de ofrecer ciertas ventajas. La ineficacia de los sistemas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) para impedir prácticas restrictivas en el comercio internacional, paralelamente al desinterés de las Transnacionales para ligarse a su Estado nacional y disfrutar una conveniente "apatridia" que les permita mayor libertad de acción, constituyen argumentos válidos para su regulación supranacional.

Abunda a favor de esta argumentación el hecho de que la transnacional puede, o de hecho, está, sometida a una variedad de legislaciones: la de su casa matriz, la de cada una de sus filiales y la correspondiente a cada uno de los terceros países en cuyo territorio surte efectos cualquiera de sus actividades. Sin embargo, el ente mismo, la empresa considerada en su conjunto, no está sometida a una regulación especial.

La regulación internacional que se sugiere podría encausarse a tres niveles :

- a) Acuerdo Universal.
- b) Acuerdo Reginal.
- c) Acuerdo Subregional.

### **a) El Acuerdo Universal.**

En lo que respecta al concierto multilateral, universal o cuasi-universal, el mismo debería negociarse bajo los auspicios de las Naciones Unidas, probablemente con base en la información y elementos que gradualmente irá acumulando la comisión del ECOSOC, sin menospreciar los estudios de estos organismos especializados de la misma ONU, los institutos de investigación científica y otros foros de prestigio internacional. Debe destacarse que en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, aprobada por la Asamblea General de la ONU el 12 de diciembre de 1974, documento originalmente propiciado en el seno de la UNCTAD a propuesta concreta del Presidente de México, se dispone que todo estado tiene derecho:

"Reglamentar y supervisar las utilidades de las actividades de las empresas transnacionales que operan dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que esas utilidades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado a que acuden. Todo estado deberá teniendo en cuenta plenamente sus derechos soberanos, cooperar con otros estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso". (3)

Creemos que las pautas fijadas en la Carta constituyen un hito trascendental en la codificación progresiva del derecho internacional. La negativa o abstención de algunas de las naciones industrializadas para aprobarla, deben interpretarse como una última defensa del nuevo orden económico internacional, con cierto optimismo pensamos que su oposición obedeció a la inclusión de otros derechos y deberes económicos en la Carta y no al precepto relativo al tratamiento jurídico de las empresas transnacionales, cuya justificación está fuera de toda duda.

#### b) El Acuerdo Regional.

Las experiencias obtenidas a nivel regional pueden ser útiles. Las tendencias recogidas en estas áreas han unificado los criterios de países con interés y problemas coincidentes.

El caso más conocido de control regional lo presenta la comunidad económica europea, que se manifiesta en medidas reglamentarias anti-monopolistas, en el fortalecimiento de la llamada "sociedad europea" y en propiciar, cuando sea oportuno, la fusión de empresas nacionales y extra-comunitaria. El tratado de Roma trató de enfrentar el desafío de las grandes corporaciones norteamericanas mediante la creación de consorcios competitivos. La sociedad anónima europea, los mecanismos de fusión y otros, responden a esta actitud de autodefensa. Sin embargo, hasta ahora, la CEE no ha elaborado dispositivos legales o administrativos específicamente destinados a la regulación de las empresas transnacionales.

#### c) El Acuerdo Sub-Regional.

El régimen común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y Sobre Marcas y Patentes, Licencias y Regalías (decisión 24 del Acuerdo de Cartagena), establece las pautas que ahora privan los seis países (suscriptores y adherentes del pacto andino) para recibir la inversión extranjera. El sistema del Pacto se fundamenta en dos ideas básicas: fortalecer la capacidad competitiva de la empresa local y las restricciones que se imponen al capital foráneo.

---

(3) Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

Art. 2, Inciso B. Diciembre 12 de 1974.



Si bien la decisión 46 de la comisión establece el régimen uniforme de la empresa multinacional debe interpretarse, como antes se indicó, en el contexto de la nomenclatura utilizada por el Acuerdo de Cartagena; es decir, aquellas que se constituyen a satisfacción de los requisitos y finalidades que fijan los capítulos II, III, IV de la citada Decisión 46. En ninguna forma pueden confundirse, ni asimilarse a las empresas transnacionales; más bien puede decirse que son su antítesis. En resumen, aunque el Pacto Andino no regula la condición jurídica de los consorcios objeto de este estudio, en forma indirecta los sujeta a todos los controles que son aplicables a la empresa extranjera, en los términos que ésta queda definida en el Régimen Común.

#### **XIV.- IMPLICACION EN LA BALANZA DE PAGOS EN MEXICO.**

Ya se señaló con anterioridad que los ingresos anuales por concepto de la inversión extranjera tiende a basarse en mayor medida en la reinversión de utilidades que en nuevas inversiones. Este fenómeno por sí sólo, pretende crear efectos negativos sobre la balanza de pagos, pues da lugar a nuevas utilidades, potencialmente transferibles al exterior, sin que haya mediado ninguna nueva aportación de capital externo.

Obviamente, estos recursos (nuevos y de reinversión) se han canalizado, preferentemente, a la industria manufacturera y al comercio. Si bien es cierto que tales recursos han precedido especialmente de los Estados Unidos, y existe la tendencia a que las aportaciones de nuevo capital norteamericano sean cada vez menos importantes, pues de 93% que representaron en 1960 y 1961, disminuyeron alrededor del 80% en los últimos años.

Esto último se puede explicar en función de que los fondos distintos de países a Estados Unidos son inversiones recientes y por tanto representativos de una aportación de capital nuevo. Por ello en el registro de la nueva inversión en México, los fondos provenientes de Alemania, Holanda, Suiza y Japón, por ejemplo, aparecen más notables. Fenómeno diferente ocurre en el caso de inversionistas norteamericanos instalados desde hace algún tiempo en el país que financian la expansión de sus empresas con recursos generados en México.

Por supuesto, esto no quiere decir que, una vez que los nuevos inversionistas, cualquiera que sea su origen, hayan consolidado sus posiciones en México no procedan igualmente que sus competidores estadounidenses establecidos con anterioridad. Sin embargo una política de diversificación geográfica en el origen de los recursos de la inversión, puede servir para propiciar así sea a corto plazo, la aportación de nuevos fondos de inversión.

Los ingresos que anualmente representa el rendimiento de la inversión extranjera también están vinculados a la estructura de la inversión. En efecto la situación prevaleciente en los años cuarenta, cuando la afluencia de capitales externos tuvo una reducción considerable a causa de medidas nacionalistas adoptadas durante el período

cardenista, trabajo como consecuencia una reducción en la participación de la nueva inversión en el comercio y la industria. En cambio, debido a la nueva composición de la inversión extranjera por actividades donde el comercio y la industria absorben casi el 90%, la reutilidad de la inversión extranjera se ha vinculado más estrechamente a las condiciones de mercado interno y menos a las de economía externa. Asimismo, la inversión en servicios públicos, cuya remuneración dependía más de la fijación de tarifas que de las condiciones de mercado, ha pasado a ser insignificante.

La integración del rendimiento ha experimentado cambios bien definidos. Las utilidades -remitidas y reinvertidas- han disminuido respecto al rendimiento total: hasta 1955 constituían más de las tres cuartas partes, en tanto que para 1970 apenas representaban un 55%.

El aumento de la importancia de otras formas de rendimiento -pagos por regalías y asistencia técnicas- se explica por el predominio que dentro de la inversión extranjera ha tomado la inversión efectuada en la industria. También obedece a las nuevas modalidades en el financiamiento de la inversión, materia en la que ha ganado terreno las formas que generan pagos de interés, probablemente como consecuencia de los beneficios que se derivan de los mecanismos fiscales y financieros vigentes en el sistema mexicano y en los países de origen de los inversionistas.

Los crecientes pagos de regalías y asistencia técnica revelan como se señala en el estudio del Comité Bilateral que el costo de la tecnología importada, por unidad de la inversión extranjera ha venido aumentando en los últimos años.

Resulta lógico que dicho fenómeno se presente con mayor intensidad en la industria que en el comercio, donde en principio no existe justificación para la importación de servicios técnicos, la tasa de crecimiento de los pagos que esto origina sea menor a la de las nuevas inversiones.

Lo anterior pone de manifiesto que si los aumentos en el rendimiento no van acompañados (como hasta ahora), por incrementos correspondientes en la capacidad exportadora de nuestra industria, las presiones sobre la balanza de pagos no se podrán superar. Asimismo, el hecho de que los crecientes pagos por regalías y asistencia técnica no se traduzcan en una mayor eficiencia que reduzcan los precios y eleva la calidad de los productos, da base para confirmar una de dos cosas: o que la tecnología que las empresas extranjeras compran al exterior, principalmente a sus casa matrices es inapropiada, para las condiciones de la economía o que tales pagos no son realmente por esos conceptos, sino que se están utilizando para ocultar otra clase de rendimientos, como pudieran ser las utilidades.

También puede suceder que ambas hipótesis sean válidas.

De lo anterior es conveniente destacar que las regalías pagadas por las empresas extranjeras comerciales, son las que crecen más rápido. Ello seguramente se debe al pago por derecho de utilizar la denominación extranjera de ciertas marcas, envases, el nombre comercial de firmas, etc., es decir, el aprovechamiento de ciertos elementos que no elevan la productividad o la eficiencia de las empresas y que no significan una adición neta al acervo de capital nacional.

Esto significa que no provocan efectos multiplicadores ni sobre la ocupación ni sobre el ingreso, pero en cambio si ocasionan mayores presiones sobre la balanza de pagos por la salida de divisas que acarrea.

El saldo entre los ingresos y egresos por la inversión extranjera ha sido negativo desde 1940 y tiende a aumentar. En ese año fue de 10 millones de dólares; en 1960 fue de 63 millones y en 1970 fue de 151 millones.

Naturalmente esa diferencia entre los ingresos y egresos se ha debido fundamentalmente, a la inversión en industrias: en 1906 el saldo de la inversión extranjera industrial representó el 52% y en 1970 el 90%.

En el periodo de 1960-1970 el saldo acumulado negativo fue de 931 millones de dólares, de los cuales el 90% correspondió a la cuenta de los Estados Unidos.

Este saldo representó el 33% del valor de la Inversión Extranjera en 1970. De lo anterior hay que señalar que la inversión extranjera no está contribuyendo a un traspaso neto de recursos por divisas sino que por el contrario afecta negativamente la balanza de pagos.

Esta situación no debe tomarse como una medida exacta del efecto descapitalizador de la Inversión Extranjera sobre la economía mexicana, ya que además de los efectos multiplicadores sobre variables económicas como la ocupación, el ingreso, el ahorro y los impuestos, habría que considerar el ahorro neto de divisas derivado de la exportación y la sustitución de importaciones, así como de la importación de maquinaria y de materias primas. No obstante, hasta la fecha los llamados efectos indirectos no han podido cuantificarse, un que los pocos intentos que se han hecho para aproximarse a ellos, como el realizado por el Comité Bilateral, hacen estimaciones que de ninguna manera pueden considerarse optimistas. Por ello, no obstante las limitaciones que pueden existir para el cálculo de los efectos indirectos, que resulta válida la apreciación de lo que sobre ese sentido cabe esperar de la inversión extranjera.

En lo que se refiere a las nuevas instalaciones manufactureras, la mayoría de ellas pertenecen al tipo de las industrias de ensamble destinadas a satisfacer únicamente la demanda de un mercado interno relativamente pequeño y altamente protegido. La necesidad de importar equipo de capital para el procesamiento final de un conjunto de bienes

intermedios, que en gran parte son también importados, difícilmente puede traer consigo grandes ahorros en la cuenta de importaciones.

Aún más, es también muy dudoso que puedan alcanzarse aumentos en los ingresos por exportación, habida cuenta de la estructura de la protección arancelaria, la ausencia de economías de escala en este tipo de proyectos industriales y las restricciones impuestas por la estrategia global de muchas empresas matrices sobre las actividades de sus sucursales y subsidiarias.

La preferencia por las técnicas de producción basadas en el uso intensivo de capital, en vez de que las emplean mucha mano de obra, derivada del uso de tecnología procedente de los países avanzados, da lugar a un efecto relativamente limitado de este tipo de inversiones al nivel general de capacitación de la fuerza de trabajo que puede ser considerable, la práctica de utilizar personal administrativo de alto nivel importado desde el país de origen de las inversiones puede constituir una seria desventaja para el país receptor. Las exenciones impositivas, otros incentivos fiscales y los aranceles de importación situados a niveles prohibitivos, afectaba negativamente el nivel de la recaudación impositiva. Finalmente, es difícil considerar como positivos el efecto sobre los patrones de consumo de la sociedad - que bien pueden necesitar una contracción del consumo suntuario y un aumento del nivel del ahorro- ejercido por la entrada de numerosas empresas extranjeras en el sector manufacturero.

En estas condiciones, como ocurre en los países avanzados, se crean necesidades artificiales de consumo, cuya satisfacción sólo puede conseguirse reduciendo severamente el potencial de ahorro de la economía, si bien puede mejorar algo el nivel de bienestar psicológico de un sector limitado de consumidores.

Finalmente, conviene hacer notar que los esfuerzos que se tienen que hacer en la actualidad en la materia de venta de bienes y servicios al exterior para contrarrestar el servicio de la inversión extranjera son con mucho, mayores de los del pasado: de 1941 a 1962 el rendimiento de la inversión extranjera (excluida la reinversión) representó, en promedio 7% de los ingresos en cuenta corriente de la balanza de pagos y en 1970 y en 1971 ya significaba más del 11% y para 1976 fue de 12.5%.

Con lo cual queda demostrado que la inversión extranjera tiene gran repercusión en la economía nacional.

### **ALGUNOS EJEMPLOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

Dentro de este punto vamos a hacer mención de algunas de la gran cantidad de empresas transnacionales que operan en México a través de las filiales nacionales, con lo cual nos daremos cuenta que el campo en el que se desarrollan es demasiado amplio.

Las más importantes transnacionales estadounidenses y algunas europeas operan en México en distintos ramos de la Industria de las cuales mencionaremos algunas de ellas y daremos algunos datos referentes a las mismas. (1).

1).- Du Pont de Nemours, empresa estadounidense, la primera en su ramo y ligada a cuatro de las más grandes bancos de los Estados Unidos (el Citicorp. el Bank of America, el J.P. Morgan y el Chemical Bank) y a la American Telephone and Telegraph, la corporación más grande del mundo occidental.

Filiales y Afiliadas: Du Pont, S.A. de C.V., con ventas en 1978, de 1,960 millones de pesos ; Pigmentos y Productos Químicos (40%) en sociedad con Bancomer que posee el 51%, con ventas de 845 millones de pesos ; Nylon de México (40%) asociada al grupo Alfa que tiene control, con ventas de 999 millones de pesos.

2).- Celanese Corporation, empresa estadounidense, ligada al Chase Manhattan Bank (dos consejeros), al Bankers Trust (dos consejeros y al Security Pacific (un consejero) y a la Alcoa, el Trust del Aluminio y a la R. J. Reynolds, la segunda empresa cigarrera de Estados Unidos.

Afiliada: Celanese Mexicana (40%), asociada a Banamex y a Nacional Financiera, con ventas en 1978 de 6,800 millones de pesos.

3).- Hechst, empresa alemana, la más importante empresa química del mundo.

Filiales y Afiliadas: Química Hoechst (100%) con ventas en 1978 de 1,586 millones de pesos; Sociedad Mexicana de Química Industrial (40%) asociada a Bancomer; Barnices Aislantes (100%); Polímeros de México (39%), Messer Griesheim de México (100%).

Ahora también haremos mención de otras empresas transnacionales que se destacan dentro del ramo de los alimentos, de las cuales señalaremos los datos que tenemos a nuestro alcance. (2).

4).- Kraft Inc. (Illinois), empresa estadounidense que ocupa el lugar 39o. entre las grandes empresas industriales de los Estados Unidos, con ventas mundiales de 5,670 millones de dólares y que maneja alimentos, artículos de aluminio, productos químicos, juguetes, plásticos y servicios de transporte.

Está ligada a tres grandes bancos: Manufacturas Hannover (tres consejeros), con recursos de 40,606 millones de dólares y número cuatro en importancia; First National Bank of Chicago (dos consejeros), con 24,863 millones; el Bankers Trust (un consejero).

---

(1) Excelsior, 16 de Septiembre de 1979; página 7-A Escrito por : José Luis Ceceña.

(2) Excelsior, 18 de Septiembre de 1979; página 7-A y 8-A. Escrito por : José Luis Ceceña.

Filiales: Kraft Foods de México (100%) e Industrias Carracedo (control). Sus actividades en México se refieren a la producción de quesos, harinas, cremas, mayonesas, mermelada y mostaza. Las principales marcas son: Kraft, Parkay, Royal, Philadelphia. En 1978 vendió 449 millones de pesos.

5.- Pepsico. (NY). Empresa estadounidense, número 60o, con ventas mundiales de 4,300 millones de dólares en 1978 aparte de ser la segunda en el ramo de refrescos en el mundo (después de la Coca-Cola) realiza operaciones muy diversificadas: alimentos, restaurantes, (Pizza Hut), transporte (Van Lines), vinos y licores, artículos deportivos (Wilson).

Está ligada al Citicorp con recursos de 87,191 millones de dólares (un consejero) y al First International Bankshares con recursos de 10,025 millones de dólares, así como a otras grandes empresas tales como la Exxon, la Atlantic Richfield y Warner Lambert.

Filiales en México: Pepsi-Cola Mexicana (51%) a través de su filial inversionista universal y 49% directamente de Pepsico; Cia. Embotelladora Nacional (80%, directamente Pepsico y 20% a través de Promotora de Empresas); Sabritas (100%) Inversionista Universal (100%); Embotelladora del bravo (54%, directamente Pepsico y 46% a través de Inversionista Universal); Bebidas Purificadas de la Frontera (100%) y Productos Victoria (100%).

Actividades principales: refrescos marcas Pepsi Cola y Mirinda; Productos de papas, de harinas de maíz y de trigo, marcas Sabritas, Sabritones, Fritos, etc. En 1978 realizó ventas (sólo su filiar Sabritas), por valor de 1,900 millones de pesos.

6.- General Foods (NY). Empresa estadounidense que ocupa el lugar número 41o, con ventas mundiales de 5,376 millones de dólares en 1978, está ligada a los siguientes bancos: Chase Manhattan Corps; tercero en importancia en los Estados Unidos, con recursos de 61,172 millones de dólares; Manufacturera Hannover (un consejero) y el Chemical Bank con recursos de 32,768 millones de dólares (un consejero).

Filiales en México: General Foods de México (97.6%) y Bird's Eye de México (100%). La expansión que ha tenido esta empresa en México se ha basado principalmente en la adquisición de compañías ya establecidas, como Industrial Fénix, Rosa Blanca y Cafés de México.

7).- Navisco (NJ). Empresa estadounidense, número 135o, con ventas mundiales de 2,197 millones de dólares y ligada al Bankers Trust (dos consejeros), con recursos de 25,863 millones de dólares y a grandes empresas industriales como la Lockheed. Es una empresa muy diversificada, pues opera en alimentos, productos químicos, cosméticos (Aqua-Velva, productos Williams), muebles, productos de cartón, maquinaria y equipo para la industria galletera y juguetes.

Filiales: Navisco-Famosa (30.06%) en 1953 la Navisco adquirió el control de esta empresa que se llama Fábricas Modernas, S.A., Productos Alimenticios Aurora (50%).

**Actividades:** produce galletas y pastas, harinas preparadas y alimentos para perros. Las principales marcas son: Navisco-Famosa, Ritz, Premium, Kilate, Mary Baker, Coco Choco, Cremosas, Grano de Oro, etc.

Considero que habiendo planteado una buena cantidad de ejemplos de empresas transnacionales, es suficiente para que tengamos un concepto lo suficientemente amplio para conocer el gran campo de influencia en que se desarrollan éstas.

El haber planteado algunos ejemplos de estas empresas tiene como finalidad que se conozca que estas empresas pueden llegar a absorber todos los ramos de la producción, ya que cuenta con la organización y el financiamiento para poder operar en todos los campos de la producción.

## **CAPITULO CUARTO**

### **ELEMENTOS DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES MULTINACIONALES**

#### **SUMARIO:**

**XVI.- Principales Antecedentes relativos.- XVII- La expansión de las Sociedades Mercantiles Multinacionales.- XVIII- Algunos ejemplos de Sociedades Mercantiles Multinacionales: A- De Navegación; B- De Transporte Aéreo; C- De Ferrocarriles; D- De Carreteras; E- De Telecomunicaciones; F- De Desarrollo de Cuencas Fluviales; G- De Industria, H- De operaciones Financieras; I- De Investigación.**



## CAPITULO CUARTO

### ELEMENTOS DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES MULTINACIONALES

#### XVI.- ANTECEDENTES.

Durante el último cuarto de siglo el mundo ha sido testigo de la sorprendente transformación de la empresa multinacional en un fenómeno de primera magnitud en las relaciones económicas internacionales.

Su dimensión y difusión geográfica, en todo el mundo y el uso de que esos recursos hace persiguiendo sus propios objetivos están a la altura, en cuanto a su alcance y consecuencia, de los intercambios económicos tradicionales entre las naciones.

La expansión sin precedentes de la empresa multinacional ha despertado pronunciado interés por este fenómeno entre los estudiosos en la materia.

Las empresas multinacionales que en algunos lugares son consideradas como instrumentos clave para "maximizar" el bienestar del mundo, son vistos en otros, como agentes peligrosos del imperialismo.

Sin embargo, las empresas multinacionales que han llegado a tener ventajas bien definidas que pueden ponerse al servicio del desarrollo mundial. Su capacidad de utilizar recursos financieros, físicos y humanos, de combinarlos en actividades económicamente viables comercialmente rentables, su capacidad de desarrollar tecnología y conocimientos nuevos su capacidad directiva y productiva para convertir recursos en productos concretos han demostrado ser sobresalientes; el poder concentrado en esas empresas y el uso posible y efectivo del mismo, su capacidad de determinar las modalidades y los valores de la demanda de incluir en la vida de los pueblos y las políticas de los gobiernos, así como su repercusión en la división internacional del trabajo, han despertado preocupación por el papel que desempeñan en los asuntos mundiales.

El surgimiento del interés de las empresas multinacionales ha ido acompañado de una expansión en el léxico correspondiente.

Se prefiere el término "empresas" ya que denotan claramente una red de entidades de existencia real situadas en diferentes países y relacionadas por vínculos de propiedad aunque se usan también los términos "corporación", "firma", y "compañía" en forma indistinta.

El término "multinacional" indica que las actividades de la empresa abarcan más de una nación.

Las empresas multinacionales, definidas en el Acuerdo de Cartagena y en acuerdos bilaterales de países latinoamericanos, "son aquellos cuyo capital proviene de varios países de la región y actúan en el ámbito latinoamericano e internacional".

El Consejo Económico y Social define a la empresa multinacional en un sentido amplio que comprende "todas las empresas que controlan activos, fábricas, minas, oficinas de ventas y otras de dos o más países.

Una empresa multinacional tiene su capital repartido en un conjunto del mundo capitalista, gracias a diversos mercados financieros, puede funcionar eventualmente en todas las regiones del mundo, bajo el control de un grupo de dirigentes que pertenecen a varias nacionalidades en el seno de una organización concebida independientemente por un método de gestión propio de una economía nacional particular.

Orientan sus actividades en función del reparto mundial de los factores de producción y teniendo en cuenta la evaluación a largo plazo de este reparto, comparada con la evolución anticipada de rentas y de la demanda del mundo.

Tres condiciones han de estar reunidas para que las grandes firmas multinacionales puedan establecerse y desarrollarse.

En primer lugar, conviene que mantenga una cierta unidad de gestión y organización para la orientación de las grandes decisiones que determinan el crecimiento de este gran conjunto. Esta unidad de gestión puede realizarse en una etapa determinada del desarrollo de la gran empresa multinacional.

En segundo lugar, una gran empresa multinacional debe estar fundada sobre una visión mundial del desarrollo de los intercambios. Este internacionalismo de la concepción es, por supuesto, el elemento fundamental.

Y la última condición para que las grandes empresas multinacionales puedan ir desarrollándose es que tengan un medio ambiente y unas instituciones enfocadas al internacionalismo.

Las grandes empresas multinacionales no pueden subsistir sin una importante coordinación de los mercados financieros internacionales, sin una convergencia de los estilos de vida y sin una armonía en el gobierno de los hombres.

### **Características.**

La empresa multinacional se ha convertido en el principal vehículo de la internacionalización de la producción, gracias a su capacidad de movilizar capital, tecnología y capacidad empresarial a través de las fronteras nacionales.

Si bien el papel de la empresa multinacional en la asignación nacional de recursos a nivel mundial es discutible su importancia en la interconexión de las economías de la mayoría de los países sirven simultáneamente como países de origen y países receptores.

En muchos países en desarrollo, la presencia de las empresas multinacionales reviste cada vez mayor importancia en los que atañe a la totalidad de las corrientes de entrada de capital de países industriales y a la producción del sector interno.

La posición preponderante de empresas multinacionales en las industrias extractivas parece estar disminuyendo. Pero hay una tendencia al aumento en las manufacturas y otros sectores.

Como consecuencia de las enormes dimensiones y difusión de las empresas multinacionales y de su rápido crecimiento en los últimos años, han aumentado vertiginosamente las esferas en las que tales empresas pueden influir en las relaciones internacionales y el desarrollo económico, en un contexto global, el libre movimiento de fondo es lo que da vida a la empresa.

La rápida expansión de las empresas multinacionales ha requerido la adopción de los complejos esquemas de organización, en la mayoría de los casos un mejor control centralizado ha venido a sustituir a sistemas más flexibles.

Además, la empresa multinacional se ha convertido en uno de los principales actores de las relaciones internacionales contemporáneas, aunque sus intereses y objetivos van por lo regular más allá de los países de origen y receptores, puede verse a su vez afectada por las relaciones intergubernamentales e incluso puede ser utilizada por algunos gobiernos como instrumentos de política exterior; su poder y dispersión le permiten influir, directa o indirectamente en las políticas de los países y a veces a contribuir a colocarlos en posiciones de interdependencia.

Las relaciones entre las empresas multinacionales y los estados nacionales pueden producir tensiones y conflictos las divergencias en cuanto a objetivos y esfera de operaciones se ven agudizadas por diferencias de poder.

Para muchos países, en particular países en desarrollo, la ubicación de centros de adopción de decisiones fuera de sus fronteras es indicio que las empresas multinacionales pueden fomentar una estructura de división del trabajo, que perpetúa la dependencia política-económica, incluso varios países desarrollados también consideran que la presencia cada vez más notoria de las empresas multinacionales en sectores clave, atenta contra una interdependencia.

El impacto de las empresas multinacionales es plantear entonces, problemas que van desde la soberanía permanente sobre los recursos hasta los posibles conflictos de las prioridades nacionales y la distorsión de la estructura del consumo y de la distribución de los ingresos.

La empresa multinacional es el principal proveedor de tecnología, una de las principales ventajas en esta esfera es su capacidad de convertir en productos y procesos comercialmente viables, conocimientos tecnológicos a menudo generados en otros lugares, en particular en las investigaciones financiadas por otros gobiernos.

En el plano internacional, las operaciones de las empresas multinacionales tienen gran influencia en el funcionamiento de todo sistema monetario y comercial e internacional, tanto a corto como a largo plazo; también el derecho de las empresas multinacionales es una de las fuentes, probablemente la más prolifera y dinámica del derecho económico internacional.

Más aún, este último comienza a adquirir su verdadera fisonomía luego de la Revolución Industrial, cuando los nuevos sistemas de producción en masa y la correspondiente concentración de factores productivos mediante nuevas formas de organización industrial proyecta a las empresas fuera de las fronteras nacionales.

Así en la actualidad las empresas multinacionales juegan ya un rol principal en la configuración de las relaciones internacionales, al lado del Estado nacional.

Compuesto con reglas jurídicas de derecho público y de derecho privado, pero también en grado creciente por las reglas no escritas, surgidas de la práctica consuetudinaria de los negocios internacionales o del mismo principio de efectividad, su dominio abarca desde reglas o principios básicos, como la soberanía económica, la reciprocidad, la cláusula de la nación más favorecida, hasta mecanismos de regulación directa de las transacciones económicas internacionales como la eliminación de la doble imposición, la protección y control de las inversiones extranjeras, la liberación de la circulación de capitales.

Desde el punto de vista legal, la empresa multinacional está entonces, fraccionada en varias partes como países en los que establezca operaciones, sin embargo la falta de correspondencia entre la estructura material y la forma jurídica dispersa de ellas, no ha impedido su crecimiento y expansión a través de las fronteras.

El laberinto jurídico de dichas empresas, es mayor aún en lo que se refiere a las normas que se aplican a la actividad internacional misma de las empresas, la transferencia de un país a otro, los impuestos que deben de pagar, su acceso a determinados sectores de la economía, está regulado por cada nación con arreglo a distintos objetivos de política económica.

La falta de acuerdo entre los países sobre la reglamentación de la actividad de las empresas multinacionales está favoreciendo el desarrollo de nuevas reglas para la dirección de las relaciones internacionales en el campo del comercio y de la producción cuya principal fuente es la práctica de las mismas empresas, fundada en la planificación global de sus negocios.

Entonces podemos decir que el marco legal de las empresas multinacionales pueden provenir en parte, del orden jurídico internacional y es precisamente en esta punto donde suelen darse algunas confusiones conceptuales, entre la empresa multinacional y la sociedad internacional.

La distinción entre ambas no es fácil pues en su base se encuentra el problema de la definición jurídica de la nacionalidad y hay dos nociones totalmente diferentes: en la primera, la nacionalidad se refiere al estatuto legal de las sociedades y constituye el vínculo que las une con un ordenamiento jurídico determinado, que le otorga personalidad jurídica, y define las reglas de su constitución, organización interna, funcionamiento y disolución.

Una sociedad, pues, es nacional del país que regula su estatuto jurídico y de la identificación de dicho país se realiza clásicamente aplicando dos criterios; el de la sede, que se refiere a la sede efectiva o real que tiene una sociedad en un país.

Y el de la incorporación, que dice que las sociedades son nacionales del país en que se han constituido. Las sociedades serán internacionales en la medida en que sea el orden jurídico internacional, normalmente un tratado, el que les otorgue personalidad jurídica y fije sus condiciones de organización y funcionamiento.

La segunda noción se refiere a la nacionalidad como vínculo jurídico que se une a una empresa reglamentaciones especiales que estipulan el goce de determinados derechos y la imposición de determinadas obligaciones.

Desde este punto de vista, la nacionalidad no aparece referida a la sociedad, que es la organización jurídica de la empresa sino a esta última. La empresa, entonces, será nacional o extranjera en medida en que alguna disposición legal nacional establezca para ella un tratamiento diferente en materia de derechos y obligaciones.

Por lo tanto puede considerarse que, en este caso, una empresa será jurídicamente multinacional, si en su razón de carácter internacional, se le atribuyen derechos u obligaciones emanados de una orden jurídico internacional.

En ambos casos, la empresa multinacional será normalmente identificada por su pertenencia a objetivos regionales y por el alcance internacional de sus actividades.

En otros casos, quizás más frecuentes, el carácter multinacional de la empresa puede estar deliberadamente estipulado desde el momento de su constitución, las empresas entonces son obligatoriamente multinacionales, orgánicamente o en cuanto a su funcionamiento.

La estructura organizativa de la empresa multinacional será determinada en función de los objetivos que le dieron origen y del tipo de actividad económica a desarrollar.

En América Latina, la empresa multinacional es concebida como el tipo ideal, al que se le asignan tres requisitos fundamentales; una estructura multinacional del capital, el control de las decisiones localizada en los países de la región y acción multinacional adecuada a ciertos objetivos de interés regional, este ideal latinoamericano no puede considerarse realizado todavía.

"La empresa multinacional, es todavía más un objetivo que una realidad consolidada, sobre todo en la medida en que se le presenta como un tipo ideal en los procesos de integración económica. (1)

#### **XVII.- LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.**

Los contornos actuales del fenómeno de las empresas multinacionales se configuran como resultado del juego de factores heterogéneos pero íntimamente relacionados.

En la misma forma que la regulación jurídica de las relaciones económicas internacionales se remonta a la Edad Media, también podría comprobarse que en el siglo XIII, en la ciudad de Siena, ya existía empresas que derivaban una parte importante de sus ganancias de negocios realizados en otros países. Sin embargo, la aparición de la empresa multinacional tal como se le conoce en nuestros días, no comienza a delinearse sino en la segunda mitad del siglo XIX.

A partir de entonces el capital comenzó a fluir en gran escala a través de las fronteras nacionales, a medida que el proceso de industrialización de Europa progresaba y se hacía necesario asegurar, mediante la inversión en otros países la provisión estable de materias primas.

A la sucesión de cambios tecnológicos desencadenada por la Revolución Industrial, se suman luego grandes transformaciones en el sistema de relaciones internacionales, especialmente en el sentido de su diversificación. Entre ellas, pueden detectarse las siguientes:

---

(1) - Eduardo J. White. "Empresas Multinacionales Latinoamericanas". México, 1973. F.C.E., Página 50.

- La consolidación y aumento de la brecha de nivel económico y entre países desarrollados y países en vías de desarrollo.
- La coexistencia de países de economías planificada y países con economía de mercado.
- La intervención creciente del Estado en el proceso económico y el surgimiento de los nacionalismos basados en la idea de independencia económica.
- La formación de nuevos espacios económicos regionales, a través de esquemas de cooperación o integración económica entre estados.
- Solamente si se tiene en cuenta la interpretación de dichos factores históricos puede intentarse la construcción del concepto de empresa multinacional o en todo caso interpretarse su ambivalencia; en efecto, si una parte de los problemas conceptuales es atribuible a errores metodológicos, también debe computarse al respecto la equivocidad subyugante de la idea misma de empresa multinacional.

La idea de empresa multinacional designa por lo menos dos perspectivas cuya diferenciación no siempre se justifica, pero que, por lo general, pretenden referirse a fenómenos percibidos claramente como distintos y a veces como antagónicos en la práctica.

Por una parte, la empresa multinacional es el fruto del proceso generalizado de diversificación geográfica de las empresas de los países industrializados. La explicación del historiador económico es bien conocida; antes de la primera guerra mundial, las primeras corporaciones internacionales, localizadas en los principales países europeos y en los Estados Unidos, comenzaron a vender sus productos fuera de sus fronteras, desarrollando mercados hasta los límites del mundo.

Esta situación se extendió hasta la gran depresión de 1930 a partir de la cual fueron elevadas las barreras aduanales con el fin de defender los productos nacionales de la crecida competencia internacional, se vieron forzadas a reemplazar su estrategia de aprovisionamiento por la producción desde una subsidiaria ubicada en sus mercados externos, ahora clausurados a las exportaciones. Al terminar este período, alrededor de 1950, el proceso de diversificación geográfica de las capacidades de producción se hallaba ya generalizado y recibió un impulso definitivo mediante una serie de medidas paradójicamente opuestas a las anteriores, tomadas por los países europeos para permitir su reconstrucción y por los países en vías de desarrollo con el objeto de promover su industrialización.

### **XVIII.- DIVERSOS EJEMPLOS DE EMPRESAS MULTINACIONALES.**

En el presente estudio en términos generales se ha expresado que a través de la empresa multinacional dos o más estados pueden emprender conjuntamente y para satisfacer un interés común, programas que se encuentran relacionados con actividades tales como navegación, transporte aéreos, ferrocarriles, carreteras, telecomunicaciones, desarrollo de cuencas fluviales, industrias, investigación tecnológica y operaciones financieras.

Después de haber visto los principales aspectos jurídicos de las empresas multinacionales, podría ser útil citar algunas de esas empresas que realizan las actividades antes mencionadas, debe aclararse que dada la escasa información con que se cuenta se tratarán brevemente.

**A.- NAVEGACION.-** Para ilustrar sobre las empresas que realizan este tipo de actividades, puede señalarse a la Compañía Internacional del Mosela, que opera en tres estados que cruza el Río Mosela. Esta empresa fue constituida a través de un acuerdo firmado por la República Federal Alemana, Francia y Luxemburgo el 27 de Octubre de 1956 y entró en vigor en el mes de enero de 1957. Se creó con el propósito de proveer la estructura adecuada para que los dichos Estados estuvieran en posibilidad de desarrollar en forma conjunta, proyectos de canalización del río Mosela, para que pudieran navegarlo barcos hasta de 1,500 toneladas y considerando las necesidades de la zona con respecto a la electricidad, agricultura, establecimientos de pesca, hidrología y turismo. La empresa fue constituida como una sociedad de responsabilidad limitada de conformidad con lo previsto por la legislación de Alemania y fue inscrita en el German Trade Registry, tiene su sede principal en Thier. La empresa se constituyó con un capital inicial de 102 millones de marcos alemanes, Francia y Alemania aportaron 50 millones de marcos cada una y el resto Luxemburgo el capital está representado en acciones.

La Compañía Internacional del Mosela, cuenta con una Asamblea General de socios, una oficina de Control la cual se encuentra formada por 14 miembros, 6 son designados por Francia, 6 por Alemania y los otros dos por Luxemburgo. Cuenta también por una junta de Control que es el órgano que decide cuestiones en que no se pongan de acuerdo los dos gerentes de la empresa.

**B.- TRANSPORTE AEREO.-** En este campo, los estados han mostrado gran interés en constituir empresas multinacionales, ya que es una forma de garantizar la seguridad de la navegación aérea y muy importante también, unir sus recursos tanto técnicos como financieros en el plano de la explotación comercial, toda vez que de esta manera los estados pueden fortalecer considerablemente esta actividad.

Entre las empresas que se han constituido en este campo pueden mencionarse las siguientes: British Commonwealth Pacific Airlines, creada mediante el convenio suscrito por Australia, Nueva Zelanda y el Reino Unido, la Scandinavian Airlines System creada mediante acuerdo firmado por Suecia, Noruega y Dinamarca, el Aeropuerto Basilea Mulhouse, construido conjuntamente por Suiza y Francia; y la Air Afrique, que es el ejemplo más importante en este sector que será el que expondremos.

La Air Afrique fue constituida mediante tratado relativo a los transportes aéreos en Africa, suscrito el 28 de marzo de 1961, por la República de Camerún, la República Centroafricana, la República del Congo, la República de la Costa de Marfil, la República de Dahomey, la República de Gabón, la República del Alto Volta, la República Islámica de



Mauritania, la República del Tchad, posteriormente se adhirió la República de Togo. La compañía tiene por objeto la explotación de los transportes aéreos, regulares, suplementarios o especiales, de pasajeros, mercancía o correos. La Air Afrique fue establecida como una sociedad anónima y con la nacionalidad de todos los estados contratantes. La empresa francesa Air Afrique Company cedió su nombre a la nueva empresa de la cual también es socio.

El capital inicial de la empresa fue de 500 millones de francos, representando este capital en acciones de 10 mil francos cada una, cada uno de los estados participantes suscribió 33 mil acciones, el resto de las acciones o sea 17 mil, fueron suscritas por la compañía francesa. Las acciones pertenecientes a los estados son intransferibles, salvo que se transfieran a un nuevo estado miembro de la Air Afrique. Las demás acciones si son transferibles, pero debe haber acuerdo previo unánime del Consejo de Administración.

De conformidad con los Estatutos de la Sociedad Air Afrique, esta cuenta para su administración con los siguientes órganos: el Consejo de Administración, la Asamblea General y el Presidente Director General.

El Consejo de Administración que cumple funciones de carácter político y administrativo, está compuesto por un número variable de miembros ya que establece el principio de que cada accionista dispondrá de un número de puestos proporcional a la parte de capital social que posea, pero en todo caso, cada estado dispondrá de dos puestos. Los miembros del Consejo de Administración son elegidos por la Asamblea General y duran en su cargo cuatro años.

La Asamblea General es el órgano en el cual se encuentran representados todos los accionistas, cada uno de ellos dispone de un derecho de voto que es proporcional al número de acciones de las que son titulares.

El Presidente Director General es electo por los miembros del Consejo de Administración de entre los propios Administradores por un plazo de dos años pudiendo ser reelecto.

**C.- FERROCARRILES.-** Los Estados se han mostrado interesados en construir y operar ferrocarriles que unan a dos o más estados un ejemplo de las empresas que realizan este tipo de actividades es la Chinese Changchung Railway que fue constituida por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, firmado el 14 de agosto de 1945 y que entró en vigor el día 24 del mismo mes y año. Mediante este convenio, las líneas de ferrocarriles Chinese Eastern Railway y de las del South Manchurian railway, se fusionaron para formar así el sistema ferroviario que fue poseído y operado por los Estados antes mencionados. El derecho aplicable a esa empresa que fue constituida como una sociedad comercial, era el de la República China. La sede de la Empresa se encuentra en la Ciudad de Changchung. En el propio convenio se establecía un término de -30 años y al cumplirse ese término la empresa pasaría a ser propiedad exclusiva de la República de China.

Otro ejemplo de las empresas dedicadas a esta actividad es la Europea Company for the Financing of Railways Equipments - ERUROFIMA-, fue constituida mediante un convenio suscrito por Austria, Bélgica, Dinamarca, República Federal Alemana, Francia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Holanda, Portugal, España, Suecia, Suiza, Yugoslavia, posteriormente fue suscrito también por Grecia y Turquía. El convenio fue firmado el 20 de octubre de 1955 y entró en vigor en julio de 1959.

**ERUROFIMA** fue constituida con el propósito de facilitar la modernización de la red ferroviaria el cual había sido destruido casi totalmente en la Segunda Guerra Mundial, por lo que el monto de la inversión que debía hacerse era muy elevada y fue necesario unir los recursos de los Estados participantes.

La empresa fue constituida por el término de 50 años, opera como una sociedad anónima y su capital inicial fue de 50 millones de francos suizos, representado por acciones de 10 mil francos suizos cada una. La empresa tiene sus oficinas principales en Basilea Suiza.

Cuenta con una Asamblea General de Accionistas que es la más alta autoridad, entre sus facultades está la de nombrar a los miembros de la Junta Directiva que es el órgano encargado de dirigir las operaciones de la empresa. También existe una Junta formada por tres auditores, para fiscalizar la contabilidad de la empresa.

En este campo de actividad se han constituido otras empresas como la Luxembourg Railway Company, creada mediante un Convenio suscrito por Bélgica, Francia y Luxemburgo; Francia y Luxemburgo; y la Franco Ethiopian Railway, constituida a través de un tratado firmado por Francia y Etiopía.

**D.- CARRETERAS.-** Los Estados también han mostrado interés por sus necesidades de comunicación, en construir carreteras en forma conjunta, un ejemplo en esta materia, lo constituye el Tunel de Monte Blanco, que fue construido en base a un convenio firmado entre Francia e Italia el 14 de marzo de 1953. Por medio de ese convenio los gobiernos de Francia e Italia se comprometieron a construir un tunel a través del Monte Blanco y operarlo posteriormente con iguales derechos y responsabilidades.

**E.- TELECOMUNICACIONES.-** En la década pasada, se efectuaron estudios tendientes al establecimiento de una empresa multinacional para la construcción de una red de servicios telefónicos y telegráficos que se uniera entre sí a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá y que los uniera con el resto del mundo. Este proyecto fue denominado Corporación Centroamericana de Telecomunicaciones que incluso ya se había sometido a la firma de los gobiernos de los Estados antes mencionados, pero no se llevó a la práctica.

**F.- DESARROLLO DE CUENCAS FLUVIALES.-** En esta materia cabe mencionar al Comité para la Coordinación de Investigaciones en la Cuenca del Bajo Mekong, que entre

sus funciones tiene las de preparar y presentar a los gobiernos participantes -Camboya, Laos, Tailandia y la República de Viet-Nam- planes de estudios e investigaciones coordinados; solicitar en nombre de los gobiernos participantes, prestar ayuda y técnica y establecer y recomendar a los gobiernos participantes criterios para el aprovechamiento de las aguas del río principal con el objeto de desarrollar sus recursos hidráulicos.

**G.- INDUSTRIA.-** Un buen ejemplo de las empresas que se han constituido con el propósito de realizar actividades industriales en la Europa Company for de Chemical Processing of Irradiated Fuels -EUROCHEMIC-, que fué constituida bajo los auspicios de la Agencia Europea de Energía Nuclear, que es un organismo dependiente de la OCDE.

Entre los objetivos de dicha Agencia se encuentra el de ver el establecimiento de empresas conjuntas para la producción de la energía nuclear, en aquellos casos donde el costo, las dificultades técnicas o los riesgos del proyecto justifiquen una acción conjunta.

**EUROCHEMIC** fue la primera empresa constituida para cumplir con el propósito de la Agencia; se creó con base en lo previsto por el convenio suscrito el 20 de diciembre de 1957 por Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, República Federal Alemana, Italia, Noruega, Holanda, Portugal, Suecia, Suiza, Turquía y posteriormente España. Fue constituida como sociedad anónima y se rige por su instrumento constitutivo, por sus estatutos y en forma subsidiaria por lo previsto por la legislación del estado en donde tiene su sede que es la ciudad de Mol, Bélgica.

Su capital inicial fué de 20 millones de unidades de la European Payments Unión, dividido en 100 acciones, cada una con un valor de 50 mil unidades. Las acciones se distribuyeron entre los gobiernos participantes en su creación, entre entidades públicas y entre una empresa mixta y para ser traspasadas se requiere autorización de la Asamblea General.

De conformidad con lo previsto por el preámbulo del convenio y por el artículo 3o de los Estatutos de la empresa, **EUROCHEMIC** tiene como objetivo realizar toda actividad de investigación o de orden industrial que se refiera al tratamiento de combustibles irradiados y al uso de los productos resultantes a fin de contribuir a la preparación de especialistas en ese campo y promover la producción y el uso pacífico de la energía nuclear entre los países miembros.

La empresa para realizar las funciones que le han sido encomendadas cuenta con los siguientes órganos:

a).- **La Asamblea General.** - Es el órgano supremo de la empresa, está integrada por todos los accionistas, además participan en él con carácter de consultores un representante de la Agencia Europea de Energía Nuclear y otro de la Comunidad Europea de Energía Atómica.

El número de votos que emiten los accionistas está en proporción al valor nominal de todas las acciones registradas a su nombre y a cada acción tendrá derecho a un voto.

b).- La Junta de Directores.- Es el órgano reponsable del manejo de los negocios de la empresa, está integrada por 16 directores y sus suplentes, ambos son designados por la Asamblea General sin tomar en cuenta la nacionalidad. También participan en las sesiones de la junta, con el carácter de asesores, un representante de la Agencia Europea de Energía Nuclear y otro de la Comunidad Europea de Energía Atómica.

**H.- OPERACIONES FINANCIERAS.-** La acción de los estados también se ha encaminado en algunas de las ocasiones a construir corporaciones públicas multinacionales de financiamiento para alcanzar objetivos determinados, ya sean subsidios, ayuda, préstamos de bajo interés o préstamos comerciales, a fin de promover y coordinar las diversas políticas económicas de los Estados miembros. Como ejemplo puede mencionarse la Corporación Andina de Fomento y la Banca Europea de Inversiones.

**I.- INVESTIGACION.-** En las actividades de investigación los estados han constituido empresas multinacionales para permitir el uso común de sus recursos financieros, científicos y tecnológicos. En este renglón cabe mencionar el Instituto Forestal Latinoamericano de Investigación y Capacitación que fue construido a través de un Convenio suscrito en enero de 1961, por Ecuador, Francia, Holanda, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela.

Los propósitos del Instituto son realizar investigaciones en el campo de la conservación, utilización y desarrollo de los recursos forestales de la América Latina, impartir entrenamiento especial a técnicos forestales y reunir, clasificar y distribuir material científico e información en esa materia. Está constituido como una agencia, con personalidad jurídica propia y tiene su sede en la Escuela Forestal de la Unifersidad de los Andes, en Mérida, Venezuela.

## **CAPITULO QUINTO**

### **REGIMEN JURIDICO DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES INTERNACIONALES**

#### **SUMARIO:**

**XIX.- Régimen Jurídico Aplicables: A.- La Personalidad; B.- La Constitución; C.- El Domicilio; D.- Los Accionistas; E.- La Administración; F.- La Nacionalidad.- XX.- Privilegios e Inmunidades. XXI.- La Solución de Controversias. XXII.- La Situación Tributaria.**

## **CAPITULO QUINTO**

### **REGIMEN JURIDICO DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES INTERNACIONALES**

#### **XIX.- REGIMEN JURIDICO APLICABLE.**

En este tema vamos a tratar de analizar los fundamentos jurídicos de las empresas internacionales para poder determinar con fundamento en derecho como se regulan.

ya que al considerar los puntos a tratar:

- A).- Personalidad.**
- B).- Nacionalidad.**
- C).- Constitución.**
- D).- Accionistas.**
- E).- Domicilio.**
- F).- Administración.**
- G).- Disolución.**

es importante para tener una anatomía completa de las empresas internacionales.

En consecuencia el tema a tratar es el punto culminante de presente estudio.

Para ello debemos tomar en cuenta los diversos criterios de los muchos juristas que se han avocado y tratar de resolver los grandes problemas que ha planteado la materia.

Ya que esta materia causa aridez en nuestra legislación y a la vez se extiende a la casi totalidad de los ordenamientos jurídicos. En los cuales en algunos casos se distingue de Sociedades Nacionales y Extranjeras, pero no determinan el criterio de distinción y ni tan siquiera determinan el criterio en que fundamentan tal distinción.

A la vez que también en la mayoría de los casos no plantean si con esos términos se expresa la atribución a los antes colectivos de su propia y verdadera nacionalidad.

ya que ello habrá de ser la primera labor del tema a tratar: estudiar si existe y puede propiamente hablarse de una nacionalidad de las sociedades (empresas) o si por el contrario, es ésta una cómoda expresión aceptada.

Pero antes de plantear lo anterior y por cuestión metodológica, es conveniente afirmar los supuestos básicos elementales del problema, examinando los conceptos de personalidad y nacionalidad, puesto que el resultado de este examen depende de la extensión y significado que a ellos se les atribuye.

#### **A.- La Personalidad.**

**Concepto de Personalidad.**- Este concepto se haya intimamente en conexión con el de la nacionalidad.

Por ello, sin entrar por completo en la posición de la controversia que sobre la realidad, ficción e inexistencia de las personas morales han mantenido autores provenientes de los más distintas ramas del derecho.

Nos referimos a ella, pues aún no ignorando que es preferible desarrollar las cuestiones teóricas.

Para ello debemos establecer una clara distinción entre la capacidad de goce y la capacidad de ejercicio de las personas, una terminología definida y exacta con relación a estos dos conceptos nos facilitará el obtener un mejoramiento de entendimiento de la materia así como el logro de resultados prácticos en esta investigación.

De lo anterior podemos desprender que cada persona posee dos tipos diferentes de capacidad. Esto es aún más evidente tratándose de entidades legales, tales como las sociedades; estas últimas poseen una personalidad jurídica y una existencia social que le dan derecho a ciertas prerrogativas. Constituyen en primer lugar, un ente legal con derechos y obligaciones propias y por virtud de los mismos pueden adquirir propiedades, celebrar contratos, demandas y ser demandados como sujetos distintos de las personas que los constituyen y consecuentemente con una responsabilidad independiente y autónoma. Lo anterior es lo que se conoce en nuestra terminología jurídica como " capacidad de goce ".

La " capacidad de ejercicio " es de diferente clase. Se refiere principalmente a las facultades de la sociedad para ejercer o llevar a cabo las actividades que le han sido fijadas en su escritura constitutiva. No es ya solamente la afirmación de su existencia jurídica, sino la aceptación de los efectos prácticos de ella en un plano de realización continua y en general. Involucra, desde luego, el ejercicio del comercio tratándose de sociedades comerciales y desde otro punto de vista afecta al interés social del país donde dichas actividades sociales se proyectan.

Pero analizaremos los criterios de disensión doctrinal es tan amplia en esta materia que su clasificación y breve exposición se hace difícil.

Con referencia al problema general de la personalidad jurídica de los entes colectivos la mayoría de los autores clasifican en tres grupos las teorías existentes que coinciden con las tres posiciones que frente al mismo pueden adoptarse: negarla o afirmarla y también como ficción jurídica.

Dentro de los sistemas que niegan la personalidad se comprenden aquellas teorías que rechazan toda idea de personalidad real o ficticia de las sociedades.

En las pretendidas personas jurídicas, afirman sus partidarios, los únicos sujetos de derecho son las personas individuales de sus miembros y la teoría de la personalidad jurídica no es más que una modalidad de las teorías de la asociación y de la copropiedad.

Para VAREILLES SOMIERS dice: " Las personas jurídicas no son en el fondo más que asociaciones en favor de las cuales la ley ha admitido ciertas reglas derogativas del derecho común. Se trata pues, de una simple relación jurídica entre el grupo de individuos -los asociados- quienes son los únicos que gozan de personalidad, siendo inútil fingir su atribución a la asociación, puesto que los derechos y deberes que se pudiera atribuir no son sino los que corresponden a las personas físicas. (1)

También PLANIOL niega absolutamente la existencia de la personalidad jurídica. Para él, estas pretendidas personas no existen aún de una manera ficticia. Son únicamente cosas, por lo que es necesario reemplazar el mito de la personalidad jurídica por una noción positiva, que a su entender no puede ser otra que la propiedad colectiva.

IHERING fue el primero en bosquejar la teoría negativa de la personalidad, al afirmar que los verdaderos sujetos de derecho no son las personas jurídicas como tales, sino que miembros aisladamente considerados. La personalidad jurídica no es sino la forma especial que revisten sus relaciones con terceros; es un instrumento técnico destinado a corregir la falta de determinación de los sujetos con lo cual aunque de modo impreciso, encontramos en este autor un punto de conexión con las doctrinas de la ficción.

Con el nombre de las teorías de la ficción se conocen las de aquellos autores que fueron fuertemente influenciados por la filosofía individualista de la Revolución Francesa sustentan que sólo el hombre puede tener derechos, sin que la unión de varios derechos paralelos sea capaz de crear uno nuevo y distinto del de los individuos de modo que a su entender sólo por una ficción de la ley, por una creación artificial del derecho positivo, como dice SAVIGNY "puede explicarse la existencia en el mismo de personas que no sean seres humanos ". (2)

---

(1). - "La Nacionalidad de las Sociedades Mercantiles". F. Jiménez Artigues. Edit. BOSCH. Barcelona, Pág. 15.

(2). - "La Nacionalidad de las Sociedades Mercantiles". F. Jiménez Artigues. EDIT. BOSCH Barcelona. Pág. 16.



Pero estos entes, a los que por conveniencia y comodidad se les otorga capacidad jurídica, son productos de la imaginación carentes de aquella subjetividad que predicen los defensores de los sistemas de la realidad.

Y analizando las teorías que afirman la existencia de personalidad de los entes colectivos de creación jurídica, que el mismo tiene, tanto para el hombre como para los entes colectivos.

El hecho que los ordenamientos jurídicos de las naciones civilizadas hayan recogido los principios de Derecho Natural y equiparado los términos de hombre y persona en el sentido de que a todo hombre se le reconozca una personalidad ha introducido la confusión en la doctrina, llevando a los autores a negar la posibilidad de ser sujeto de derechos y obligaciones a todo cuanto no tenga un soporte real, humano, o a buscar el mismo en una realidad física, psíquica o psicofísica, cuando lo cierto es que la personalidad jurídica de los entes colectivos no traduce la realidad que los mismos pueden tener o no tener. (3)

Por eso el problema de la personalidad jurídica de las sociedades mercantiles, tan vivamente discutido por los mercantilistas viene resuelto por las disposiciones establecidas en las legislaciones de los distintos países.

Las sociedades mercantiles tienen un sustrato real y objetivo. El legislador no forma estos organismos, no los crea ficticiamente, sino que los encuentra formados como consecuencia natural del desenvolvimiento de la actividad del hombre y les otorga personalidad jurídica, consideración autónoma porque ellos forman ya un distinto del de sus componentes, que necesita de esta consideración para la realización de sus fines.

Las sociedades mercantiles tienen, pues, a nuestro entender, una realidad que constituye el soporte de una posible personalidad jurídica que debe serles reconocida. Pero el problema de la personalidad no coincide, como decíamos antes, con el de la realidad. El hombre no es persona por cuanto tiene una existencia individual, física y subjetiva, del mismo modo que la personalidad de las sociedades mercantiles no es corolario obligado de su realidad económica y social.

Ello no obstante, como el Derecho no es, no puede ser, una creación arbitraria del legislador, al igual que los principios del Derecho Natural han impuesto el reconocimiento de la personalidad humana, las necesidades de la vida, por cuya regulación y ordenamiento el Derecho existe, erigen una consideración autónoma de las sociedades mercantiles que, aún en contra de las opiniones teóricamente elaboradas, les es concedida por los ordenamientos positivos, los cuales, de conformidad con la doctrina defendida, les otorgan una personalidad que jurídicamente las equipará a los seres individuales y que al conferirles derechos y obligaciones con titularidad inmediata, da base para que según cual sea el concepto jurídico de la nacionalidad podamos, técnicamente, atribuirselo.

(3).- Teoría de las personas jurídicas. Traducción española. Ferrara. Pág. 342.

## **B.- LA CONSTITUCION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

La mayoría de las objeciones que se hacen al criterio de la constitución de este tipo de empresas es debido a los diversos criterios existentes.

Ya que hay quién opina que la empresa transnacional debe vincularse al estado cuyas leyes han regido el contrato de constitución.

Esta opinión fue sustentada por M. Neukamp que la plantea de la siguiente manera: "una persona moral y particularmente una sociedad anónima, tiene la nacionalidad del estado cuyas leyes han regido la creación de los estatutos en el momento de su constitución. (1)

Pero este planteamiento puede ser fácilmente refutado teniendo en cuenta como dice otro autor Isay: "No se ve la relación directa se establece entre un estado y una sociedad por la mera observación de las leyes de aquel". (2)

Y así también como hace la observación Ruhland, los fundadores de una sociedad podrían, con este sistema, procurarle la nacionalidad del Estado que quisieran sin que este pudiera defenderse ante tal maniobra.

Por lo que por ejemplo no puede aceptarse que en el caso que unos españoles funden en España una sociedad cuyo estatuto se redacta de conformidad con lo establecido en la legislación italiana.

Por lo cual no es aceptada la concepción de aquel sistema de la autonomía de la voluntad para la creación de estas empresas.

Ya que sólo los estados otorgan originariamente la condición de persona jurídica a las sociedades cuyo contrato se ha regido con arreglo a su legislación.

En oposición a lo anteriormente planteado está el sistema del lugar de constitución y que trata de fijar la nacionalidad de una sociedad atendiendo al país en cuyo territorio se ha constituido. Ya que el vocablo lugar expresa el ordenamiento jurídico del estado que la ha constituido y éste sistema debe ser identificado con la constitución de la empresa o sociedad.

---

(1) F. Giménez Artigues. "La Nacionalidad de las Sociedades Mercantiles".

Páginas 77, 78. Editorial Bosch. Barcelona, 1949.

(2) Opus cit. página 78.

"Ya que siendo la sociedad un contrato debe ser regulada por la legislación del lugar donde se celebra". (3)

Ya que en el caso de que unos holandeses constituyan una empresa en Berlín, esta empresa puede ser por este sólo hecho alemana.

En el caso de México, las empresas que quierán operar en el país deben constituirse de acuerdo a la legislación nacional. Por lo cual podríamos decir que nuestro país acepta la segunda postura planteada.

### **La Constitución de las Empresas Multinacionales.**

Estas empresas son constituidas por medios jurídicos tales como :

- a).- Conversión
- b).- Tratado.

Estos son los instrumentos que establecen la creación de la empresa y generalmente delimitan su estructura y la base para sus operaciones y las obligaciones de los Estados contratantes, de acuerdo a los procedimientos respectivos asentados en el tratado o convenio que en muchos casos requieren la aprobación de cada una de las legislaciones nacionales de los estados contratantes.

La Carta Constitutiva o reglamento de estas empresas, determinan las disposiciones más detalladas sobre la estructura de las empresas y sus operaciones y están contenidas en un documento separado que es el protocolo anexo en los estados.

Este documento anexo puede ser o no someterse a las legislaturas para su aprobación, dependiendo de los requerimientos constitucionales de los gobiernos que contratan.

Pero en los casos en que es necesario, existen disposiciones sin tener que hacer modificaciones, sin obtener aprobación de nueva cuenta, con ellos tenemos como consecuencia flexibilidad para el mejor funcionamiento de la empresa.

### **C.- EL DOMICILIO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

Dentro del campo de las empresas transnacionales no podemos aceptar que el domicilio de estas sea el planteado para las sociedades anónimas, que como dice Copper Royer: "El centro de la actividad productora de la sociedad; es allí donde debe encontrarse la dirección

---

(3).- Opus cit. página 81.

y los órganos de acción del ser moral, donde deben reunirse los socios agrupados en las asambleas generales, donde deben celebrarse sus reuniones aquellos socios que han recibido el mandato de administrar el patrimonio social y que constituyen el Consejo de Administración. Es preciso que sea en el domicilio social donde se realizan efectivamente los actos primordiales de la sociedad, de donde deben partir las órdenes generales que dirijan la actividad social en uno u otro sentido; es allí donde realmente deben concretarse y concluir las operaciones más importantes y debatirse las principales cuestiones. Por último, es allí donde se encuentran centralizados todos los servicios de contabilidad, donde deben girar, extender y pagar las letras de cambio y facturas, donde debe llevarse la correspondencia con los principales y donde deben resolverse las cuestiones que la sociedad tenga con los accionistas, especialmente en lo que se refiere a la tramitación de las acciones nominativas". (1)

La idea fundamental de este criterio es la de estimar que el domicilio es la única circunstancia que establece un vínculo efectivo de relación entre la sociedad mercantil y la organización soberana; por lo que él debe ser el único elemento que ha de tomarse en consideración para señalar el carácter nacional de una sociedad.

Ya que si aceptamos el planteamiento anterior nos encontraríamos en el caso que el domicilio social de las filiales de las empresas transnacionales sería el mismo de la casa matriz, ya que de estas se dictan las directrices que son aplicadas en las filiales.

Hay un criterio que se le denomina "Domicilio-Constitución" y que es planteado por Rundstein en conformidad con Anzilotti de que "La persona jurídica en tanto existe debe tener una determinada nacionalidad que debe ser aquella de la legislación que le da vida" pero aún afirmando que la ley de constitución es un elemento esencial para fijar la nacionalidad de una sociedad.

De este modo, la competencia del país de constitución y la del país de la sede se unifican al coincidir en un sólo estado el elemento formal y material que les sirve de fundamento y que en este doble criterio del domicilio-constitución tiene el mismo valor para determinar el carácter nacional de una sociedad mercantil.

De lo anteriormente planteado nosotros nos abocamos a señalar como domicilio de este tipo de empresas para el caso particular de las filiales que tienen su actividad en el país será el que señalaron en el momento de su constitución.

---

(1).- "Tratado de las Sociedades Anónimas": Tomo II. página 353.  
Autor: Copper Royer.

O sea que el domicilio que expresamente citado en la acta constitutiva es el que a nosotros nos interesa, ya que la ley nacional no puede en caso de conflicto notificar para resolver éste, el domicilio de la casa matriz.

Con ello queremos señalar que el domicilio de la filial de la transnacional es coincidente a la constitución de la misma, la reunión de los dos elementos representa una oportunidad práctica, ya que si bien es verdad que al momento de constituirse la empresa debe señalar el domicilio social de la misma y que esto a la vez determinará la nacionalidad de la misma.

#### **D.- LOS ACCIONISTAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

Para determinar a los accionistas de estas empresas es difícil, ya que en la mayoría de los casos se desconoce el nombre y condición de los accionistas.

Y tampoco se puede determinar de acuerdo a las acciones, ya que éstas son títulos negociables y pueden cambiar de titular.

Pero las leyes mexicanas establecen que para que una empresa (sociedad) pueda constituirse en territorio nacional debe tener dentro del capital base de la constitución el 51% en tanto que el capital foráneo no debe exceder de un 49%.

Pero ya al analizar profundamente esta cuestión nos encontramos que en la mayoría de los casos no se cumple con esta disposición legal.

Ya que nos encontramos con una serie de cuestiones extrajudiciales que no aportan nada nuevo al presente estudio.

Ya que nos encontramos con los prestanombres que por el ofrecimiento de una buena cantidad de dinero en la participación de la empresa facilitan su nombre a la sociedad matriz extranjera.

Por lo anteriormente planteado consideramos que los accionistas de estas empresas es difícil precisarlos ya que los extranjeros no cumplen con las disposiciones legales nacionales.

#### **Los Accionistas de las Empresas Multinacionales.**

En este tipo de empresas los accionistas son los países participantes en la creación de las mismas, ya que ellos son los que aportan el capital para la constitución de las mismas.

Por ejemplo la Air Afrique, que fué constituida mediante tratado y que fue suscrito el 28 de marzo de 1965 por la República de Costa de Marfil, la República de Dahomey, la República de Gabón, la República del Alto Volta, la República Islámica de Mauritania, la

República del Niger, la República del Tchad, y posteriormente se admitió la República de Togo.

El capital inicial fue de 500 millones de francos, representando este capital en acciones de 10 mil francos una, cada uno de los estados participantes suscribió 33 mil acciones, el resto de las acciones fueron suscritas por la compañía francesa. Las acciones pertenecientes a los estados son intransferibles, salvo las que se transfieren a un nuevo estado miembro, pero debe hacerse previo acuerdo del Consejo de Administración.

Como nos damos cuenta para este tipo de empresas si podemos determinar quiénes son los socios accionistas de las mismas, caso contrario de las empresas transnacionales, en las que no se sabe a plenitud quienes son los accionistas de las mismas.

### **E.- LA ADMINISTRACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

La administración de este tipo de empresas debe quedar determinada desde el momento de su constitución de los estatutos internos que van a regir la forma en que se va a estructurar la misma.

Ya que en los instrumentos constitutivos contienen las disposiciones de la forma en que va a fungir y funciones que van a desempeñar los integrantes de la asamblea general.

El control de la administración es generalmente ejercido por las personas que a través de los votos que emanan de la Asamblea General de Accionistas que son los que van a autorizar a los miembros del Consejo de Administración.

Al igual que en las Empresas Multinacionales, éste documento puede ser aceptado por las legislaturas nacionales ya que hay que hacer notar que en algunos países no aceptan que la administración de empresas estén en poder de extranjeros.

Pero en el caso de México la administración de este tipo de empresas puede recaer en un nacional, cuando así lo hayan puesto de manifiesto los integrantes de la Asamblea General de Accionistas o que se haya planteado directamente en el Acta Constitutiva.

Con relación al cambio de estatutos de la empresa como por ejemplo: ubicación de la sede, admisión de nuevos socios, etc., requiere de la aprobación unánime de los miembros de la Asamblea General de Accionistas.

Así como también tratar de incrementar o reducir el capital de la empresa, que traería como consecuencia un cambio en la distribución del capital entre los accionistas.

Con lo cual podemos deducir que la administración de las filiales queda determinado por la Asamblea General de Accionistas.

### **Administración de las Empresas Multinacionales.**

En muchos casos las empresas multinacionales han sido creadas con estructuras similares a las empresas nacionales.

En sus instrumentos constitutivos contienen ciertas disposiciones concernientes a los poderes y funciones de la asamblea general de accionistas, el consejo de administración y del gerente General.

Los ordenamientos son hechos generalmente con la autorización de los consejeros, el gerente general y auditores y por varios órganos de la empresa.

Y su control es generalmente ejercido por los estados participantes a través de sus votos en la asamblea general de accionistas y al autorizar a los miembros del consejo de administración.

Por ejemplo, la empresa multinacional EUROCHEMIC reporta a los miembros anualmente, los resultados de sus operaciones, por medio de un grupo especial de la Comisión de Iniciativa de la agencia de Energía Nuclear de Europa, compuesta de representantes de los Estados contratantes, relativo a la operación de la compañía y el proponer las medidas necesarias a este respecto.

Estas proposiciones pueden ser hechas por el grupo especial si son adoptadas por la simple mayoría de sus miembros. La convención estatuyó también que cualquier consejero o accionista puede presentar a este grupo cualquier problema que nazca en conexión con el procesamiento de combustibles o la colaboración de productos, el uso de recursos de la compañía para la investigación y la comunicación de los resultados de la investigación.

Las decisiones en esta materia deben ser adoptadas por una mayoría de las tres cuartas partes de los miembros del grupo especial para ser adoptadas por la compañía.

Algunos cambios sobre los estatutos de la compañía, en materias como la ubicación de su sede, objetivos, admisión de nuevos socios, procedimientos para adoptar decisiones por la asamblea general o la extensión del término de la duración de la compañía, requiere aprobación unánime de los miembros del comité especial.

Una materia tan importante como es el incrementar o reducir el capital de la compañía, la que podría resultar por un cambio en la distribución de capital entre los accionistas, puede ser decidido por una mayoría de las tres cuartas partes de los miembros del comité especial. Esta disposición permite flexibilidad para lograr los requerimientos para la operación de la empresa. Los poderes dados al comité especial, asegura que ciertas materias que afecten directamente los intereses de los estados contrastantes son decididas por los gobiernos, más

que por la asamblea general, donde las entidades gubernamentales son representadas y tienen voto.

Otro caso lo tenemos en la Air Afrique en que los estados participantes establecen un comité de ministros de transporte para discutir la política común, prospectos para el desarrollo del transporte aéreo y todas las materias relativas a la aviación comercial y civil.

Pero este comité no tiene voto y tampoco está facultado para dar directivas. Este sólo puede hacer comentarios sobre los artículos de los acuerdos aéreos, en los cuales los estados contrastantes pudieran incluirse y tendrán la obligación de tomar en cuenta la opinión del comité para no perjudicar los intereses de la compañía.

## **F.- LA NACIONALIDAD DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

No es fácil decirlo con precisión. La dificultad viene dada inicialmente por la doble significación que en el lenguaje tiene la palabra susceptible de ser interpretada en una acepción sociológica, etnográfica y en una acepción jurídica. En ambos casos expresa vínculo o ligamen de quienes la poseen, pero mientras en el primer sentido la dependencia manifiesta es con una Nación, en el segundo es con un estado y basta recordar la diferencia existente entre ambos conceptos para comprender la que ha de mediar entre una y otra acepción.

Habiendo analizado la concepción de nacionalidad en el individuo nos hemos dado cuenta de lo problemático que es encontrar un concepto general aceptado.

Y si dentro de este punto nos hemos encontrado problemas consideramos que en el caso de la nacionalidad de las empresas tropezaremos con una gran serie de obstáculos para poder determinar que nacionalidad les corresponde.

Un examen de los distintos ordenamientos jurídicos demostrará que tanto en el internacional como en los internos se cuenta con múltiples disposiciones en las que contraponen dos categorías de empresas (sociedades) y que esta contraposición y distinta regulación jurídica, es hecha sobre la base del criterio de la nacionalidad.

Sin embargo este análisis de derecho comparado lejos de demostrar la existencia de una opinión común aceptada por todos los legisladores, pondrá de manifiesto la incertidumbre que hay dentro de la materia a la vez que nos indicará que la idea de nacionalidad es la predominante y no permitirá que el uso de este término tenga aquel carácter general e incontestado que consienta deducir la existencia de un principio consuetudinario universalmente aceptado y menos proclamar que aquellas disposiciones, pertenecientes al derecho positivo interno de los distintos estados o al derecho internacional y en las que refiriéndose a las empresas se utiliza el término nacionalidad, aludan a su concepto técnico-jurídico.



El reconocimiento de una nacionalidad a las personas morales, aún cuando se halla explícitamente admitido por las leyes internas de la mayoría de los estados y específicamente en-

algunos de ellos (1) se halla lejos de una solución mundial uniforme, puesto que existen países (principalmente sudamericanos) que se muestran decididamente en oposición a la aceptación del concepto de la nacionalidad de las empresas y todo ello quizá, porque es uno de los medios más seguros para facilitar la expansión económica de un estado, sirve también, en cuanto se deniega, para defenderse de las ingerencias de los demás, de aquellos que prevaleciéndose el deber de protección diplomática, podrían intervenir por mediación de ciertas sociedades -las que tuvieran su nacionalidad- en la vida económica del país.

Esta fue la postura de los países -Argentina, Paraguay, Costa Rica, Colombia, República Dominicana- firmantes del proyecto de Bustamante en la VI Conferencia Panamericana.

El interés que el derecho se ha propuesto, por ser creación suya, es puramente nacional; no puede ser de otra forma, pues carece de autoridad para hablar en nombre de los intereses del mundo entero; de modo que en el extranjero no tienen las empresas otra existencia que la que le quiera dar a reconocer, expresa o tácticamente, el legislador de aquel país, sin que en principio pueda hacer valer ningún derecho ante los tribunales del mismo.

De esta forma la teoría de la ficción conduce a la negación no tan sólo de la nacionalidad de las empresas en general desde el punto de vista jurídico, sino que también de su reconocimiento en país distinto del que las creó.

Pero como se ha expuesto, aparte de las personas, tanto físicas como colectivas son siempre una abstracción jurídica, de modo que propiamente no cabe hablar de personalidad moral, pues no existe sino una sola personalidad que el Derecho otorga a los físicos y a los seres morales (colectivos), las sociedades mercantiles son una verdadera realidad social y "como toda realidad en la vida del derecho, ésta se ha revestido de forma jurídica, sujeto de derechos, lo cual no es una ficción, sino que una forma legal adecuada a dicha realidad". (2)

Que por otra parte debe ser reconocida en todos los estados excepto aquéllos en los que su objeto pudiera atentar al ordenamiento jurídico, en los cuales, haciendo aplicación de la noción de orden público, se podrá negar la existencia jurídica de la sociedad extranjera.

- 
- (1).- Bélgica, Decreto 11 de mayo de 1931, Colombia, Decreto 15 de marzo de 1920, Art. 3º; Chile, Decreto Ley de 14 de agosto de 1925, Art. 7. "La nacionalidad de las Sociedades mercantiles". Autor: F. Giménez Artigues. Edit. Bosch 1949, Barcelona, pág. 38.
  - (2).- Trias, Estudios de Derecho Internacional Privado. pág. 363. Sacado del Libro "Nacionalidad de las Sociedades Mercantiles". Aut. José Luis Siqueiros. pág. 44.

Pero reconociendo al Estado donde la entidad mercantil extranjera va a ejercer sus funciones el derecho de investigación respecto a la nacionalidad y fines de la sociedad, la esencia de las mismas, el ser destinadas en muchos casos a desarrollar su actividad conjuntamente en varios países, induce a proclamar la necesidad de hecho en que se encuentran los miembros de la comunidad jurídica internacional de reconocer las personas jurídicas extranjeras y sin atrevernos a afirmar que este reconocimiento, al igual que el de las personas individuales, tiene su fundamento en los principios generales de derecho, afirmar de Derecho confirmado la obligación de los estados de admitir las que no son ficciones creadas por los legisladores, sino realidades sociales que necesitan un reconocimiento legal, al igual que sus fines, no se halle circunscritos en el estrecho ámbito de unas fronteras territoriales que para ellos carece de sentido.

#### **Nacionalidad de las Empresas Multinacionales.**

Hablar de la nacionalidad de este tipo de empresas es demasiado complejo, ya que es un punto importante, ya que si no se establece claramente ésta puede afectar sus operaciones con los estados o que no participaron en su creación o constitución ya que para estos será una empresa extranjera.

Con ello podemos decir que las empresas multinacionales pueden tomar la nacionalidad de uno de los estados que la crean como es el caso del Ferrocarril de Luxemburgo o la nacionalidad de todos los países que la constituyen en el caso de la Air Afrique.

Ya que en el primer caso toma la nacionalidad del estado Luxemburgués y en el segundo caso la empresa tiene una plurinacionalidad o sea la de todos los países que la constituyeron.

#### **XX.- PRIVILEGIOS E INMUNIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

A las empresas transnacionales se puede decir que no tiene ninguna prerrogativa, ya que por lo general podemos decir que estas empresas están estrictamente controladas por la "Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión extranjera".

Y dentro de esta ley se marca a la Inversión extranjera una serie de requisitos para que puedan entrar a operar en el país

Con ellos podemos señalar que a este tipo de empresa no se le ofrecen incentivos como los tienen las empresas multinacionales, que en algunos casos están exentas de una serie de contribuciones fiscales.

Y en cambio a ello existe la contraposición de que deban pagar en muchos casos tazas tributarias mucho mayores que las empresas antes señaladas.

A las Empresas multinacionales en general les han sido otorgadas ciertos privilegios e inmunidades, variando de acuerdo con las necesidades de operación de la empresa y el grado de independencia de los estados participantes han querido garantizar, de los cuales son ejemplos, los siguientes:

- A.- Exención de impuestos.**
- B.- Otros relativos a proceso judicial.**
- C.- Protección de propiedad.**
- D.- Comunicaciones.**
- E.- Aduanas.**

Por ejemplo en el caso del establecimiento de la EUROCHEMIC estatuyó que las instalaciones de archivos de la empresa eran inviolables y que su propiedad y bienes así como los materiales embarcados para ésta y por ésta serán inmunes de todas las formas administrativas de requisición, expropiación o confiscación.

Ya que sólo por orden de una corte pueden la propiedad y bienes de la compañía ser embargados o sujetos a medidas de ejecución forzada. Sin embargo, se estipuló que la orden de la corte no puede ser encauzada contra las instalaciones y materiales necesarios para los objetos que persigue la compañía más que para asegurar la ejecución de decisiones judiciales o regulaciones para la protección de la salud pública y la prevención de accidentes.

La compañía ha sido también exceptuada de todos los deberes aduanales y de todas las restricciones de importación de materias primas, equipo científico y material técnico necesario para las instalaciones y operaciones de la compañía y de materiales producidos por la compañía y exportados a los estados contratantes.

Los productos importados bajo las exenciones no pueden ser revendidos por la compañía dentro del país donde fueron importados, exepctuando acuerdos a este respecto con el gobierno en cuestión.

Finalmente la empresa fué autorizada para adquirir y usar algunas monedas y las partes contratantes garantizarán a la empresa cuando fuera necesario, cualquier autorización en sus transacciones monetarias.

Puede notarse que los privilegios e inmunidades garantizadas a las empresas en los instrumentos constitutivos, tendrán efecto dentro de los terriotiros de los estados contratantes, pero no obligan a terceros países.

## **XXI.- SOLUCION DE CONTROVERSIAS.**

Con relación a este punto debemos señalar que cuando los conflictos se presentan en este tipo de empresas, deben ser resueltos en los juzgados ordinarios nacionales creados expreso para ello dentro del ramo de derecho que corresponda al conflicto o controversia.

Por ejemplo en el caso en que haya un conflicto en alguna de estas empresas en que los trabajadores de la misma demanda aumento salarial o mayores prestaciones o incluso emplacen a huelga este conflicto debe ventilarse en el organismo judicial facultado para resolverlo. (Junta Local de Conciliación y Arbitraje).

En otro caso cuando la empresa contrate con algún profesionista o técnico, la prestación de servicios y estos no le cumplen a la misma.

Puede solicitar el cumplimiento de contrato o el pago de daños y perjuicios por los antes señalados ante la autoridad competente. (Juzgados Civiles).

Por lo antes expuesto podemos determinar que los representantes legales de las empresas en cuestión no pueden resolver los conflictos que surgen con ellas y en ellas a través de organismos internacionales.

Ya que desde el momento de haberse constituido conforme a los requisitos que solicitan las leyes nacionales y el estar ubicadas dentro del territorio nacional, están obligadas a respetar y cumplir con los ordenamientos legales conducentes a cada caso concreto.

### **Solución de Controversias de las Empresas Multinacionales.**

En vista del especial status legal de las empresas, en muchos casos sus instrumentos constitutivos disponen de manera especial, para derimir disputas que nazcan entre los miembros contratantes, respecto de la interpretación o aplicación de estos instrumentos.

Estas disposiciones están hechas generalmente para presentar ante un tribunal independiente, cualquier problema. En algunos casos existe disposición para recurso en algún tribunal existente.

Por ejemplo en la convención para el establecimiento de la Compañía Centro Americana de Telecomunicaciones, se prevé que las disputas entre los Estados contratantes o entre cualquiera de ellos y la compañía, en relación de cualquiera de sus mandamientos, que no fueran derrimidos de una manera amistosa, serian presentadas ante la corte de Justicia de América, que tomará una decisión que será obligatoria para todos los Estados contratantes.

En otros casos los Estados contratantes han establecido que el arreglo de los problemas sea hecho por un tribunal de arbitraje especial.

También tenemos el caso de la convención que creó la Compañía internacional del Moselle acordó, que cualquier problema entre los Estados contratantes concernientes a la interpretación o aplicación de la convención, que no fuera posible de derimirlo, será presentado a una corte de arbitraje, por la simple petición de uno de los estados contratantes.

Cada una de las partes en la disputa nombrará un árbitro conjuntamente nombrarán a un árbitro que deberá ser nacional de un tercer país.

Si los árbitros y el arbitro general no acuerdan dentro de los tres meses posteriores, uno de los Estados contratantes o cualquier parte, podría requerir al presidente de la corte internacional de justicia, para ser éste quien dé la solución al conflicto.

Si el presidente es un nacional de uno de los Estados o por cualquier otra razón no pudiera tomar parte dentro del juicio, el vicepresidente de la corte internacional hará esas resoluciones.

El juicio será rendido por una decisión de una mayoría de la corte de arbitraje y el director que probablemente sea el árbitro en jefe, tendrá un voto de calidad. Estos son algunos de los casos de como se resuelven las controversias: en el caso de las empresas multinacionales, en las cuales los contratantes son los Estados.

Pero en el caso de las Empresas Transnacionales estas se resuelven en base a la aplicación del derecho interno del país en que estan desempeñando su actividad, ya que estas no pueden violar las normas internas de un país.

O sea que estan reguladas de acuerdo a las leyes internas del país en que ejercen sus funciones.

## **XXII.- Situación Tributaria.**

En este punto trataremos de precisar la situación de las sociedades extranjeras que operan permanentemente en México por conductos de establecimientos, sucursales o agencias, en el régimen de disposiciones fiscales que le son normalmente aplicables. por lo mismo dentro del vasto campo del derecho fiscal mexicano, examinaremos únicamente los ordenamientos que sean de carácter general que incluyen dentro de su ámbito de aplicación a toda clase de sociedades mercantiles excluyendo por lo tanto aquellos otros que solamente regulan situaciones fiscales especiales como leyes de impuestos forestales, petroleros mineros etc.

Por otra parte, este planteamiento se concretará únicamente a las disposiciones fiscales de carácter federal en toda la república, excluyéndose implícitamente todos aquellos

ordenamientos de esta naturaleza que únicamente se aplique en determinado Estado, distrito o municipio.

Una vez delimitado en tal forma la esfera de nuestro estudio, debemos establecer como regla general el principio de que las sociedades extranjeras se encuentran exactamente en igual situación frente a las leyes fiscales de las sociedades mexicanas.

Consecuentemente los impuestos que las gravan, los conceptos de causación fiscal, las deducciones autorizables, sus derechos y obligaciones frente al fisco etc. son iguales a los de cualquier causante nacional.

Sin embargo, esta regla general sufre algunas excepciones que expresamente establecen algunos ordenamientos que vamos a analizar.

Este capítulo se concreta esencialmente a analizar dichas excepciones al principio general antes citado, en la inteligencia del resto de las disposiciones fiscales que no se mencionan, son de idéntica aplicación para sociedades mexicanas y extranjeras.

Principiaremos este estudio con el Código Fiscal de la federación, que es el ordenamiento, derecho y aprovechamientos que establece la Ley de Ingresos del Erario Federal.

#### **Código Fiscal de la Federación.**

De acuerdo con este ordenamiento, la calidad de sujeto o deudor de un crédito fiscal puede recaer.

- a).- Sobre los mexicanos residentes en el país o en el extranjero.
- b).- Sobre los extranjeros residentes en la República o en el extranjero; en este último caso, por actos efectuados en la República o que deban producir en ella efectos jurídicos o económicos, por capitales que posean dentro de la República o por ingresos que obtengan, por cualquier título, de fuentes de riquezas situadas en territorio nacional.
- c).- Sobre las personas morales, nacionales o extranjeras cuando se encuentran comprometidas en los casos arriba citados.

En las hipótesis señaladas por el artículo mencionado, se prevén los casos de sociedades extranjeras que pueden estar radicadas en la República o que sólo operan en el extranjero, pero que perciben ingresos derivados de fuentes de riqueza situadas en territorio mexicano. Así pues, la calidad de sujeto o deudor de un crédito fiscal recaerá en las sociedades extranjeras que operen permanentemente en la República, como en aquellas que solamente efectúen actos aislados sin necesidad de que estén inscritas en el Registro de Comercio.

Tanto unas como otras, tienen obligaciones para el fisco mexicano e idéntica capacidad para defenderse ante las autoridades administrativas y judiciales con motivo de la exigencia de cualquier prestación fiscal.

**Ley del Impuesto sobre la Renta y su reglamento.**

De acuerdo con el artículo 2o. de la citada ley están obligados al pago de dicho impuesto, aparte de los mexicanos, todos los extranjeros domiciliados en la República o fuera de él, cuando la modificación de su patrimonio provenga de fuentes de riqueza situadas o de negocios realizados de que en el caso de que un residente en este país contratará con empresas domiciliadas en el extranjero, obligándose al pago de cualquier prestación o al desempeño de un servicio, se entenderá que el negocio ha sido realizado en México.

La fracción III del mismo art. menciona como causante de este impuesto todas las sociedades mercantiles conforme a las fracciones II y III del mismo, por lo tanto quedan implícitamente incluidas las sociedades extranjeras, ya sea que están domiciliadas o no en México.

El Art. 8 Bis de la misma ley viene a conceder facultad de la Secretaría de Hacienda para el efecto de determinar la base del impuesto a las compañías o empresas extranjeras que obtienen ingresos en el país, ya sea directamente o por medio de sucursales o agencias.

Para estos efectos se le autoriza para celebrar convenios con las citadas compañías, cuando en atención a la naturaleza y característica de las operaciones gravables, no sea factible, dentro de los procedimientos ordinarios, precisar con exactitud las utilidades que deben reputarse obtenidas en México.

El mismo art. establece la obligación para las agencias o sucursales de las citadas empresas extranjeras, de llevar los libros de contabilidad, estados y registros que señala el reglamento de la ley los que contendrán los datos necesarios para la determinación de las utilidades provenientes de las actividades realizadas dentro del país debiendo comprobar ante la autoridad calificadora, por medio de la documentación respectiva, el costo de las mercancías importadas.

El artículo 23 Bis del reglamento establece las obligaciones de las compañías o empresas extranjeras que operan en México por medio de sucursales o agencias.

Dichas obligaciones consisten principalmente en presentar las declaraciones a que se refiere la misma ley y a llevar los libros de contabilidad previstos en el Código de Comercio y además los registros auxiliares necesarios para determinar los ingresos, costos y gastos en las operaciones relativas a su explotación.

El mismo artículo del reglamento establece que en el caso de que las propias empresas deseen celebrar el convenio a que se refiere el art. 8 Bis de la ley, deberán presentar una instancia a la Secretaría de Hacienda, que habrá de llenar los siguientes requisitos.

a).- Declaración de protesta ante notario de que se obliga expresamente a recibir en su casa patria del extranjero, las visitas de inspección de los empleados o funcionarios que al efecto comisione la Secretaría de Hacienda para revisar, en el asiento mismo de los negocios de los causantes, toda la contabilidad y sus comprobantes.

b).- Bases que propongan para la celebración del convenio.

c).- Copia de los contratos, concesiones, autorizaciones y permisos que hubieran obtenido del Gobierno y Federal, de los Estados o de los Municipios, cuando se trate de empresas cuyas operaciones requieran aquellos formalidades.

d).- Total de ingresos brutos obtenidos en el país durante cada uno de los últimos cinco años o por el tiempo que llevar en actividad si éste fuera menor.

e).- Por ciento del total de ingresos obtenidos en la República, con respecto a lo obtenido en el extranjero.

f).- Parte de los ingresos brutos, que podrían reputar obtenidos en México, con la explicación relativa que aclare y funde este dato.

g).- Total importe del costo y gastos de operación y de administración correspondiente a cada uno de los últimos cinco años o al tiempo que llevar en actividad.

h).- Por ciento de costos y gastos de operaciones y administración que hayan afectado a los ingresos obtenidos en la República, con respecto al total en el extranjero.

i).- Parte del costo y gastos de operación y administración que afecten al ingreso bruto obtenido en México, con la explicación que aclare y funde este dato.

Hemos averiguado en la Secretaría de Hacienda que en la práctica, los referidos convenios con las empresas extranjeras a que se refieren los arts. citados de la ley y Reglamentos, se ha procurado celebrarlos principalmente con las compañías de transportes internacionales, generalmente aéreos por las grandes dificultades que se tienen para determinar el monto exacto de los ingresos provenientes de fuentes de riquezas mexicanas. Fuera del caso específicamente anotado, aparece que en la realidad no se han celebrado este tipo de convenios con ninguna otra sociedad extranjera, dadas las inconveniencias que para estas últimas representa el cumplimiento de ciertos de los requisitos antes transcritos.

Por lo que toca al régimen especial de las compañías extranjeras de finanzas no domiciliadas en territorio nacional, éstas pagaran un 4% sobre el monto total de las primas que reciben por los refinamientos que efectuen en este país (art. 10 de la Ley).

Las empresas de finanzas domiciliadas en el país que hagan los pagos de empresas de finanzas extranjeras, retendrán el 4% del monto total de los premios o permisos que paguen en el mismo concepto de refinamiento, disponiendo solamente de 30 días para enterar el impuesto y presentar la aclaración correspondiente.

Utilidades Distribuibles.- Las Sociedades extranjeras que operen en el país por conducto de las agencias o sucursales, deberán cumplir con el impuesto de 10% sobre las ganancias



que distribuyan o deban distribuir a sus accionistas, cuando tales ganancias hayan sido obtenidas en el país.

La forma de este pago, las deducciones autorizadas etc. se rigen por las mismas disposiciones aplicables a las causantes mexicanas.

Causan también el impuesto de esta, los premios y regalías y retribuciones de todas clases que reciban en su carácter de propietarios o poseedores de bienes muebles o de material rodante las personas físicas o morales residentes en el país y las empresas extranjeras que operen en el territorio nacional por medio de las agencias o sucursales y que den dicho alquiler, uso o goce de bienes muebles o material rodante a otras personas residentes en México, sin transmitirles la propiedad.

**La Ley del Impuesto sobre utilidades Excedentes.**- Antes de examinar las aplicaciones específicas de esta ley a sociedades extranjeras, debemos de recordar que, según este ordenamiento, se consideran como utilidades excedentes aquellas que sean superiores al 15% del capital en giro de los causantes (comerciales, industriales, agricultores y ganaderos) ya se trate de personas morales o físicas.

Por capital en giro se entiende, para los efectos de esta ley y tratándose de personas morales, el capital social pagado, las reservas de capital acumuladas y las utilidades acumuladas no distribuidas.

Ahora bien, tratándose del capital en giro de las sucursales y agencias de empresas extranjeras que operen en el país, dicho capital será únicamente el 60% del monto de su activo que aparezca en los libros de contabilidad al final del ejercicio anterior al que sirva de base para el pago del impuesto.

Para determinar el 60% sólo se tomará como activo:

a).- El saldo que resulte entre el valor, en libros de las inversiones amortizables o depreciables y las sumas amortizadas o depreciadas, de acuerdo con la ley del impuesto sobre la renta, hasta el final del ejercicio anterior.

b).- El Capital Circulante. Tratándose de los aumentos de activo que pueden hacer dichas sucursales o agencias extranjeras, dice la ley sólo se tomarán en cuenta para la determinación de su capital en giro; cuando dichos aumentos sean reales y se comprueben que se invirtieron en los fines del negocio.

Si se trata de sucursales o agencias de bancos autorizados para operar en la República, su capital en giro será el que determine conforme a las disposiciones establecidas por la misma ley tratándose de personas físicas.

## CONCLUSIONES

Habiendo terminado la exposición del tema elegido, me permito expresar algunas consideraciones finales a manera de conclusiones de este estudio.

1.- Las empresas transnacionales han alcanzado una participación importante y difundida en el conjunto de la actividad industrial y comercial de los países en el mundo contemporáneo, incluyendo a México, naturalmente.

En consecuencia de ello surgen los planes de integración económica regional de las distintas zonas geográficas (AMERICA, EUROPA, ASIA Y AFRICA) para crear empresas multinacionales que tienen como finalidad afrontar y frenar en lo que se pueda a las empresas señaladas en primer término.

2.- El tamaño de filiales de las empresas transnacionales establecidas en el mundo es mayor que el de cualquier empresa nacional con las que compiten en los sectores productivos. Por lo cual los Estados participantes en la creación de las empresas multinacionales les otorgan a estas, para su funcionamiento, una serie de privilegios e inmunidades que en cierta forma puedan nivelar la competitividad, como la vimos en los capítulos precedentes.

3.- Hemos querido señalar otra gran diferencia que existe entre las empresas nacionales y las transnacionales, que es la relativa a la relación Capital, Trabajo, la productividad, las remuneraciones y la rentabilidad en las cuales son superiores las Filiales transnacionales que a las empresas nacionales.

Así queda determinado el hecho que las empresas nacionales no tienen el potencial económico para competir con las grandes transnacionales que son representadas por sus filiales.

4.- Las empresas transnacionales se expanden más rápidamente que las empresas nacionales en su crecimiento recurren cada vez mas al sistema de adquirir empresas locales y financian su expansión, en una proporción creciente, con recursos financieros captados en el país.

Y así queda demostrado que las empresas nacionales, al ver que no pueden competir con las grandes empresas transnacionales, optan por rematar la empresa llegando así a manos de los transnacionales, por su gran poder de adquisición y en consecuencia esta empresa nacional será adquirida como filial de la empresa transnacional.

5.- La conclusión final que se perfila en el mundo económico del futuro en la creación de empresas multinacionales y comunitarias para contrarrestar la poderosa influencia y poder económico de las transnacionales.

**Ya que habra participación directa de los sujetos de derecho internacional y no solo de unos cuantos (Países Industrializados) que eran los que imponían la política económica a seguir en las relaciones económicas.**

## **BIBLIOGRAFIA**

**Acciol y Hildebrand** - Tratado de Derecho Internacional Público.-Madrid, España, 1958.

**Akerhust, Miche**.-Introducción al Derecho Internacional.-Alianza Editorial.-Madrid España, 1972.

**Arellano García, Carlos, Dr.** -Derecho Internacional Público.-Editorial Porrúa.-México, D.F., 1o. Edición, 1983.

**Antokoletz, Daniel, Dr.** tratado de Derecho Internacional Público.- Liberia y Editorial la Facultad.-Buenos Aires, 1951.

**Barros Jarpa, Ernesto**.-Derecho Internacional Público.-Editorial Jurídica de Chile, 1959.

**Barcia telloz, Camilo**.-Estudio de Política Internacional y Derecho de Genter.-Madrid, 1948.

**Bello Andrés**.-Principio de Derecho Internacional.-Editorial Jurídica Atalaya,Buenos Aires, 1946.

**Brierly J.L.**- "La ley de las Naciones".-Editorial Nacional.-México,1950

**Cahier, Philippe**.-Derecho Diplomático Contemporáneo.-Edicines Rialp.-Madrid España. 1965.

**Diaz Cisneros, Cesar**.-Derecho Internacional Público.-Editorial Tipográfica Argentina.-Buenos Aires, 1955.

**Diez de Velazco Vallejo, Manuel**.-Curso de Derecho Internacinal Público.- Editorial Técnos, S.A..-Madrid, 1963.

**D' Stefano, Miguel A.Dr.**-Esquemqs del Derecho Internacional Público.- Editorial Pueblo y Educación.-La Habana Cuba 1977.

**Fenwick Charles, G**.-Derecho Internafcional.-Editorial Bibliográfica Omeba.-Buenos Aires, 1963.

**Foinet, René** Internacional Público.-Nueva Librería de Derecho y Jurisprudencia.- arthur Rosseau.-Páris, 1908.

**Kelsen, Hans.-Principios de derecho Internacional Público.-Librería El Ateneo.-  
Editorial buenos Aires, 1965.**

**Korovin Y:A: y Otros.- Derecho Internacional Público.-Editorial Grijalvo, s.a.-  
México, D.F., 1963.**

**Miaja de la Muella, Adolfo.-Introducción al derecho Internacional Público.-  
Ediciones Atras, 3a. edición, 1967.**

**Nussbaum, Arthur.-Historia del Derecho Internacional.-Editorial, revista de  
Derecho privado.-Madrid, 1949.**

**Oppenheim L.-Tratado de Derecho Internacional.-Editorial Longmans.-Londres,  
8a.Edición, 1968.**

**Podesta Costa, L:A.-Derecho Internacional Público.-Editorial Tipografica  
Argentina.-Buenos Aires, 1955.**

**Reuter Paul.-Derecho Internacional Público.-Bosch, Casa Editorial, Barcelona  
1962.**

**Reuter Paul.-Instituciones Internacionales.-Bosch, Casa Editorial.- Barcelona, 1959.**

**Rousseau, Charles.-Derecho Internacinal Público.-Editorial Ariel.-Barcelona,  
3a. Edición, 1966.**

**Seara Vázquez, Modesto.-Derecho Internacinal Público.- 11a. Edición.-  
Editorial Porrúa, S.A., México, 1986.**

**Sepúlveda, César.-Derecho Internacional.-Editorial Porrúa, S.A., Décima Quinta  
Edición.-México, 1986.**

**Sierra, Manuel J.-Derecho Internacional Público.- 3a. Edición.- México, 1959.**

**Sorensen Max.- "Manuel de Derecho Internacional Público".-Editorial de Fpndo.  
de Cultura Económica, S.A. de C.V.-México, 1a. Edición en español, Tercera  
Reimpresión, 1985.**

**Verdross, Alfred.-Derecho Internacional Público.-Editorial Aguilar.-Madrid,  
6a. Edición, 1976.**

- Villalba Juan.-Derecho Internacional Público.-Editorial Grijalvo, S.A.- México, 1967.**
- Marcos Santanowsky -tratado de Derecho Comercial.-Tomo I., Tipografía Editora Argentina, Buenos Aires Argentina 1950.**
- F.Sola Cañizares -Derecho Comercial Comparado.-Tomo Y, Editora Monmtaner y Simon, Barcelona 1958.**
- Mantilla Molina, Roberto.-Derecho Mercantil.-3a. Edición.-Editorial Porrúa México 1956.**
- Sepulveda Bernardo y Antonio Chumacero.-La Inversión Extranjera en México.- Editora Fondo de Cultura Económica, 1977.**
- Fernández Sena, Gabino y Omar Vite bonilla.-Monopolios Transnacionales y la escala Inflacionaria.- 1a. Edición.-Editora Fondo de Cultura Económica.**
- Seara Vázquez, Modesto.-Tratado General de la Organización Internacional.- Editora Fondo de Cultura Económica 1974.**
- Vernon, Raymundo.-Soberania en Peligro.-Editora Fondo de Cultura Económica 1973.**
- White, Eduardo J.- Empresas Multinacionales Latinoamericanas.-Editora Fondo de Cultura Económica 1973.**
- Fajzy, Fernando y Trinidad Martínez Tarrago.- Las Empresas Transnacionales.- Editorial Fondo de Cultura Económica, 1976.**
- Jiménez Artiguez, F.- La Nacionalidad de las Sociedades Mercantiles.-Editorial Boch, barcelona, 1949.**
- Royer, Cooper.-Tratado de las Sociedades Anónimas Tomo II.**
- Acosta Romero, Miguel.-Teoría general del Derecho Administrativo.-Editorial UNAM, 1975.**
- Méndez Silva, Ricardo.-El Regimen Jurídico de las Inversiones Extranjeras en México.- UNAM, Instituto de Investigación Jurídica.-México 1969.**
- Barrera graff, George.- inversiones Extranjeras.-Editorial Porrúa, S.A., México 1975.**

**Kaplan, Marcos (Recopilador).**-Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina.-Fondo de Cultura económica.- México 1972.

**Siqueiros, José Luis.**- Las Sociedades Extranjeras en México.-Imprenta Universitaria.-México, 1953.

**Chapoy bonifaz, Alma.**-Empresas Multinacionales.-Ediciones "El Caballito".- México, D.F., 1975.

**Balestra, Ricardo L.**-Nacionalidad, Control y Régimen Interno de las Sociedades.

**G. Arce, Jorge Alberto.**-Derecho internacional Privado.

## **LEYES Y CODIGOS**

**Ley que promueve La Inversión Nacional y regula La Inversión Extranjera**

**Código Fiscal de la Federación.**