

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
EN EL DERECHO INTERNACIONAL**

ALUMNO: JESUS ROBERTO LABORIE BARCENAS

DIRECTOR DE TESIS: LIC RAFAEL LUÍS RAMÓN VALDÉS COSSÍO



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.

AGRADECIMIENTOS

A MI MADRE Y GERMAN

Por que con su apoyo y su ejemplo he llegado a cumplir este sueño y por darme su apoyo incondicional.

A MI PADRE

Por que con tu ejemplo, apoyo e inalcanzable esfuerzo para lograr que yo pudiera cumplir este sueño.

A MI ESPOSA

Por que sin tu apoyo no hubiera logrado este éxito que también es parte de ella y que con su empuje y coraje y ejemplo hemos logrado este sueño. Gracias amor TE AMO

A MI HERMANOS

Por que siempre he contado con su apoyo gracias siempre POLLO, RENATA, JUAN CARLOS, LUIS ALONSO Y ADRIAN.

A MIS AMIGOS

Siempre estaré agradecido porque nos cruzamos en este camino difícil de andar, pero que se que siempre estarán ahí o estaré ahí cundo nos necesitemos.

A MI FAMILIA

Gracias a dios por permitirme tener esta familia y Gracias a dios y a ustedes por permitirme ser parte de la familia Zamora.

A LA UNAM.

Por el orgullo de pertenecer a la Institución más importante del mundo y por ser parte de la facultad de Derecho que siempre será mi ALMA MATER

AL ARQ. JESUS ZAMORA PALOMARES (Q.E.P.D.)

Se que esta en el cielo viendo este trabajo de verdad te lo dedico con mucho cariño y mil gracias por todo el apoyo que nos dio tanto a mi, a la Yiyita y a toda la familia, de verdad te extrañamos.

INDICE

	PAG.
INTRODUCCION	1

CAPITULO 1

ASPECTOS GENERALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

	PAG.
1.1 Concepto de Empresa	4
1.2 Clasificación	7
1.2.1 Empresa Nacional	9
1.2.2 Empresa Extranjera	9
1.2.3 Empresa Multinacional	10
1.2.4 Empresa Transnacional	11
1.2.5 Diferencia entre Empresa Multinacional y Empresa Transnacional	14
1.3 Características que identifican a las Empresas Transnacionales	16
1.3.1 La Inversión Extranjera Directa y el Control de Filiales	19
1.3.2 Atributos propios	23
1.3.2.1 El gran tamaño de la Empresa	25
1.3.2.2 Separación de propiedad y control	27
1.3.2.3 Comportamiento Oligopólico	27
1.3.2.4 Constitución de Grupos Económicos	28
1.4 Estructura de las Empresas Transnacionales	30
1.4.1 Casa matriz, Filiales y Sucursales	34
1.4.2 Integración empresarial	38
1.4.2.1 Horizontal	38
1.4.2.2 Vertical	39
1.5 Modalidades organizativas	40

1.5.1 Monocéntrica	40
1.5.2 Policéntrica	41

CAPITULO 2

MARCO JURÍDICO ACTUAL

	Pág.
2.1 Legislación Nacional	43
2.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos	43
2.1.2 Código de Comercio	45
2.1.3 Código Civil Federal	47
2.1.4 Ley de Comercio Exterior	50
2.1.5 Ley de Inversiones Extranjeras y su Reglamento	51
2.1.6 Ley de Propiedad Industrial y su Reglamento	53
2.1.7 Ley General de Sociedades Mercantiles	55
2.1.8 Ley Federal de Competencia Económica	57
2.1.9 Legislación Fiscal y Tributaria	59
2.1.10 Ley Federal del Trabajo	61
2.1.11 Organismos, Instituciones y Secretarías de Gobierno en México	
2.1.11.1 Banco de Comercio Exterior	62
2.1.11.2 Secretaría de Economía	63
2.1.11.3 Secretaría de Relaciones Exteriores	64
2.1.11.4 Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial	65
2.2 Legislación Internacional	68
2.2.1 Tratados de Libre Comercio	68
2.2.2 Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las Inversiones	70
2.2.3 Foros Internacionales	72
2.2.3.1 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)	72
2.2.3.2 Organización Mundial de Comercio (OMC)	75
2.2.3.3 Organización de las Naciones Unidas (ONU)	78
2.2.3.4 Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	81
2.2.3.5 Mecanismo de Cooperación Asia – Pacífico	85

CAPITULO 3

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL DERECHO INTERNACIONAL

	Pag.
3.1. Formas de Expansión de las Empresas Transnacionales	90
3.1.1 Fusiones	93
3.1.2 Asociaciones	94
3.1.3 Adquisiciones	96
3.1.4 Consecuencias de la Presencia de las Empresas Transnacionales en los Países Destino	96
3.1.5 En Países Desarrollados	96
3.1.6 En Países Subdesarrollados	97
3.1.7 Ventajas Competitivas de las Empresas Transnacionales	98
3.1.8 Influencia de las Características Económicas del País de Origen y de la Política del País Destino en el Comportamiento de las Empresas Transnacionales	98
3.2. Participación de las Empresas Transnacionales en el Comercio Mundial	100
3.3. Problemas Económicos Ocasionados por las Empresas Transnacionales en los Países Receptores	102
3.3.1. Transferencia de Tecnología	103
3.3.2. Concentración Monopólica	105
3.3.3. Prácticas Comerciales Restrictivas	109
3.3.4. La Influencia de la Inversión en la Balanza de Pagos	115
3.3.5. Los Precios de Transferencia	116
3.3.6. Indebida Injerencia en los Asuntos Políticos Internos en los Países Receptores	119
3.3.7. Corrupción de Funcionarios Públicos	121
3.3.8. Ventajas y Desventajas de las Empresas Transnacionales para el Comercio Internacional	124

CAPITULO 4

NECESIDAD DE UNA REGULACIÓN ESPECÍFICA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

	Pág.
4.1 La Efectividad del Estado Mexicano para Imponer su Regulación	127
4.2 Necesidad de una Regulación Específica de las Empresas Transnacionales	128
4.3 Los obstáculos que presenta su Regulación	130
4.4 Necesidad de establecer un Concepto Jurídico de Empresas Transnacionales	133
4.5 La Unificación de Ordenamientos Legales respecto a Empresas Transnacionales	134
4.6 Necesidad de la Cooperación Internacional para el control de las Empresas Transnacionales.	135
CONCLUSIONES	139
BIBLIOGRAFIA	145
ANEXO I	I

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la presente investigación, buscaremos establecer un concepto general de Empresa Transnacional, así como determinar los elementos básicos que caracterizan a las Empresas Transnacionales, y sus sucursales y filiales, con el objeto de identificarlas.

Trataremos de delimitar el funcionamiento de las Empresas Transnacionales, así como su forma de expansión en los mercados internacionales.

Determinaremos el régimen jurídico y jurisdiccional al que están sujetas las Empresas Transnacionales en cada uno de los actos que realizan, así como en todos los aspectos referidos a su estrategia global como conglomerado empresarial. De la misma forma, realizaremos una evaluación de los beneficios y perjuicios que puede traer el desarrollo de las actividades de las Empresas Transnacionales, no sólo en el comercio internacional, sino en el comercio exterior de México, y estableceremos cuales son las ventajas competitivas y entre ellas los beneficios otorgados, por los países receptores de las Empresas Transnacionales, específicamente en el caso de México, que coloca a las Empresas Transnacionales por encima de las Empresas Nacionales.

Una vez que se hayan precisado las dimensiones y características básicas de las Empresas Transnacionales, estableceremos la necesidad que

existe de normar sus actividades, intentando con ello una regulación en pro del desarrollo económico del país.

Trataremos de evidenciar los efectos que puede traer consigo la tendencia a la desregulación y liberalización del mercado, en la economía nacional, y por último estableceremos la importancia que representa la colaboración internacional, así como la celebración de tratados internacionales, con el objeto de regular el campo de acción de las Empresas Transnacionales.

Ahora bien, las Empresas Transnacionales son personas jurídicas y por tanto sujetos de derecho, de modo que las normas jurídicas son también, sin excepción, obligatorias para las Empresas Transnacionales.

Para que el interés general prevalezca sobre el interés particular, el poder de decisión en la sociedad y el control jurisdiccional deben tenerlo y ejercerlo los ciudadanos a través de los órganos representativos y las instituciones del Estado democrático y no las empresas, sus directivos y sus accionistas, ni los pseudo representantes de la “sociedad civil”.

¿De que manera se hace efectivo su encuadramiento jurídico en las normas nacionales e internacionales vigentes y se les sanciona, lo mismo que a sus dirigentes responsables, en caso de trasgresión a las mismas?

Los gobiernos tienen que esforzarse por dotarse de políticas que permitan lograr los máximos beneficios de las Empresas Transnacionales; esto

entraña la creación de incentivos dinámicos y mejores procedimientos para atraer inversión extranjera de mejor calidad.

La profundidad y complejidad del comportamiento y los efectos negativos que se perciben en las actividades de las Empresas Transnacionales, son el factor condicionante de la necesidad del cumplimiento de una función reguladora del Derecho frente al crecimiento irreversible de este tipo de empresas.

La problemática jurídica de la regulación del fenómeno de las Empresas Transnacionales presenta algunos aspectos fundamentales, tales como el de otorgarle a dicho tipo de empresa una determinada identidad jurídica, a través de la creación de una categoría jurídica que la conceptualice como sujeto.

Evidentemente, no podemos hablar de una posible regulación jurídica de la estrategia y comportamiento, así como de la actividad de dichas empresas, si antes no se ha logrado una conceptualización jurídica clara y específica, de lo que es para el derecho una Empresa Transnacional.

Otro aspecto fundamental en la regulación de las Empresas Transnacionales es el de determinar el régimen jurídico y jurisdiccional al que están sujetas en cada uno de los actos que realizan, así como en todos los aspectos referidos a su estrategia global como conglomerado empresarial.

CAPITULO 1

ASPECTOS GENERALES DE LAS EMPRESAS

TRANSNACIONALES

1.1 CONCEPTO DE EMPRESA

La palabra empresa, según el Diccionario de la Real Academia Española, procede del italiano *impresa*, y comprende dos acepciones que se aplican al concepto jurídico: *“Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”, “obra o designio llevado a efecto, en especial cuando en él intervienen varias personas”*.¹

Para Guillermo Cabanellas, *“la empresa constituye un conjunto de medios de muy diverso orden destinados a un fin que es determinado por el empresario, teniendo como meta la producción. En realidad el fin es la producción y la utilización de los medios, se realiza por medio del empresario, quien considera o puede considerar libremente cuáles son los mejores medios para llegar al mismo. Asimismo la empresa es la unidad de producción, pues vista en su conjunto aparece como la célula inicial sobre la que se monta la vida económica. Es, además, un órgano de producción y una dirección importante de la doctrina quiere hacerla sujeto de la misma”*.²

¹ Diccionario de la Real Academia Española, 22ª Ed; Editorial Espasa-Calpe S.A. España, 2001, p. 220

² Cabanellas, Guillermo, *“Enciclopedia Jurídica Omeba”*, 1ª Ed; Editorial Driskill, S.A., Argentina, 1989, p. 55

*“En el derecho, la empresa significa una colaboración de esfuerzos para determinado fin en el que colaboran y son partes en esta actividad de un lado el patrón y del otro el trabajador, como un concurso de medios personales, materiales e inmateriales destinados a un fin determinado, fijado por el empresario. La actual organización social y económica tiene su centro de gravedad en la empresa, buscando en el seno de ésta no la oposición entre patrón y trabajador y si su colaboración en una verdadera comunidad fundada entre estimación recíproca y cuyo fin más visible es llegar a la producción de bienes de consumo”.*³

El Código Fiscal, en el artículo 16, considera como empresa a la persona física o moral que realice las actividades a que se refiere este artículo, ya sea directamente, a través de fideicomiso, o por conducto de terceros; y por establecimiento se entenderá cualquier lugar de negocio en que se desarrollen parcial o totalmente estas actividades.

Se entenderán por actividades empresariales, según el artículo 16 citado, las siguientes:

“I. Las comerciales que son las que de conformidad con las leyes federales tienen ese carácter y no están comprendidas en las fracciones siguientes.

II. Las industriales entendidas como la extracción, conservación o transformación de materias primas, acabado de productos y la elaboración de satisfactores.

³ Cabanellas, Guillermo, *“Enciclopedia Jurídica Omeba”*, op. cit., 1-4

III. Las agrícolas que comprenden las actividades de siembra, cultivo, cosecha y la primera enajenación de los productos obtenidos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

IV. Las ganaderas que son las consistentes en la cría y engorda de ganado, aves de corral y animales, así como la primera enajenación de sus productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

V. Las de pesca que incluyen la cría, cultivo, fomento y cuidado de la reproducción de toda clase de especies marinas y de agua dulce, incluida la acuicultura, así como la captura y extracción de las mismas y la primera enajenación de esos productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

*VI. Las silvícolas que son las de cultivo de los bosques o montes, así como la cría, conservación, restauración, fomento y aprovechamiento de la vegetación de los mismos y la primera enajenación de sus productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial”.*⁴

Un concepto importante es el que menciona el distinguido autor José Silvestre Méndez: *“La empresa es una célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción. Representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos”.*⁵

⁴ Código Fiscal de la Federación, 22ª Ed., Editorial Porrúa, México, 2007, p. 16

⁵ Méndez Morales, José Silvestre, Economía y la empresa”, 1ª Ed. Editorial McGraw-Hill, México, 1990, p. 6

“La empresa puede conceptuarse como la unidad de producción de cambio (de bienes y/o servicios) basada en el capital y que persigue la obtención de beneficios económicos (utilidades) mediante la explotación de la riqueza, publicidad, crédito, propiedad intelectual, etc.”⁶

La empresa se caracteriza por lo siguiente:

- Organización lucrativa de personal (empresario o director, socios industriales o capitalistas, trabajadores, técnicos, etc.)
- Capital (dinero, propiedades, bienes de capital, propiedad intelectual)
- Trabajo (actividad organizada, dirección, investigadores, publicidad, etc.)

1.2 CLASIFICACION DE EMPRESA

La primera clasificación de las empresas y la más simple, es la que se refiere al tamaño de las mismas y a la composición de su capital:

- Microempresas
- Pequeñas
- Medianas
- Grandes

De esta manera, en el siguiente cuadro se ilustra claramente como se pueden clasificar las empresas por tamaño; habrá que señalar y destacar que las primeras son las empresas que abundan en la mayoría de los países.

⁶ Witker, Jorge y Hernández Laura, Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, 2ª Ed. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2002, p. 29

TAMAÑO DE LA EMPRESA	VENTAS BRUTAS ANUALES (millones de pesos)	NUMERO DE EMPLEADOS
Pequeña	1 – 34	1 - 50
Mediana	35 - 126	51 - 150
Grande	127 - 595	151 - 499
Muy Grande	> 596	> 500

Elaboración con datos de http://www.siem.gob.mx/portalsiem_pyme/articulos.asp. 21 de agosto del 2002

Las empresas pueden clasificarse en función de su titularidad del capital social, en tres grandes grupos:

- Empresas privadas, cuyo capital es propiedad de particulares (accionistas y socios en general)
- Empresas públicas, cuyo capital es propiedad del Estado y poderes públicos en general.
- Empresas sociales o cooperativas, cuyo capital es propiedad de los trabajadores.

“En función de la procedencia de su capital constitutivo, podemos hacer la siguiente clasificación”:⁷

- *Nacional*
- *Multinacionales*
- *Transnacionales*
- *Fusión de empresas en holdings, el joint venture y el contrato de franquicia.*

⁷ Witker, Jorge y Hernández Laura, Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, Op. Cit., p. 7

1.2.1 Empresa Nacional

Una empresa puede considerarse como nacional, con relación a un país en particular, cuando ésta es constituida de conformidad con las leyes de dicho país y dicho capital sea mayoritariamente nacional. *“La determinación del porcentaje de capital necesario para considerar una empresa como nacional varía, según el país de que se trate, participación de capital que necesariamente debe verse reflejada en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa”*.⁸

Para José S. Méndez, *“las empresas nacionales son aquellas que se forman por iniciativa y con aportación de capitales de los residentes del país donde se encuentra constituida y funcionando; es decir, los nativos de la nación que cuentan con recursos y poseen espíritu empresarial, forman empresas que se dedican a alguna rama de la producción o de la distribución de bienes y servicios”*.⁹

1.2.2. Empresa Extranjera

En relación con este concepto, José S. Méndez menciona lo siguiente: *“las empresas extranjeras son aquellas que operan en el país, aunque sus capitales no son aportados por los nacionales, sino por extranjeros. Generalmente la*

⁸ Witker, Jorge y Hernández Laura, Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, Op. Cit, p. 7

⁹ Méndez Morales, José Silvestre, “Economía y la empresa”, Editorial McGraw-Hill, 1ª edición, México, 1990 p. 49

*forma de penetración se realiza a través de la inversión extranjera directa, estableciendo filiales en los países en que se desea participar”.*¹⁰

Es decir, la empresa matriz que se encuentra en un país, que por lo general es desarrollado e industrializado, desea expandir sus actividades a otros países con el objeto de aumentar su tasa de ganancias, por lo cual realiza o coloca inversiones en dichos países y forma empresas que funcionan como filiales.

1.2.3. Empresa Multinacional

Existen varias definiciones acerca de lo que es una empresa multinacional, según el punto de vista adoptado: la sede de sus actividades administrativas o de su producción, el mercado, la composición del capital o la nacionalidad de sus funcionarios o empleados.

El Diccionario Jurídico Mexicano se refiere a las empresas multinacionales *“como aquellos entes jurídicos y organizativos que nacen a resultas de la asociación contractual entre centros públicos y/o privados de decisión y acción correspondientes a distintos países y sistemas. En virtud de esta asociación realizan al servicio de intereses y fines comunes una serie de aportes especiales, en condiciones definidas, y a fin de alcanzar ciertos objetivos, mediante actividades compartidas y compatibilizadas, y a través de unidades de producción y servicios. Las empresas comunes multinacionales pueden basarse*

¹⁰ Méndez Morales, José Silvestre, “Economía y la empresa”, Op. Cit. p. 3

*en una participación y en una contribución de tipo puramente privado, o puramente público, o en una combinación de ambos”.*¹¹

*“Son entidades establecidas con la participación de inversionistas públicos y privados de diversos países, por lo general dentro del mercado de un proceso de integración económica regional. Son una forma mas incipiente de organización por espacios económicos regionales integrados; son expresión definitiva de los países avanzados y en desarrollo ante la actividad y creciente poderío de las corporaciones transnacionales; son una posibilidad mas viable, si no es que la única, de que los países medianamente industrializados y los países en desarrollo puedan mantener una posición de competencia dentro de la economía internacional”.*¹²

El destino final de los beneficios de la actividad económica en estas empresas es el mercado integrado, de acuerdo con los objetivos que persigue la organización, siempre que sea pública. En el caso de ser privada, el beneficio se distribuye entre los accionistas de los países que concurren.

1.2.4 Empresa Transnacional

“Una Empresa Transnacional es aquella que posee y controla los medios de producción en más de un país se distingue de las demás en que:

¹¹ Instituto de Investigaciones Jurídicas, Diccionario Jurídico Mexicano, Editorial Porrúa, S.A., 9ª Ed., México, 1996, p.1267

¹² Witker, Jorge y Hernández Laura, Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, Op. Cit. p. 7

- a) *a través de una misma unidad de control se transfiere internacionalmente capital líquido, insumos, maquinaria, etcétera.*
- b) *Los recursos así transferidos entre países no son efectivamente comerciados ya que estas transferencias no envuelven en general transacciones de mercado*".¹³

Algunos autores como Paulino Arellanes, establecen algunas clasificaciones de la Empresa Transnacional, entre las que destacan las siguientes:

"En primera instancia, el autor clasifica a las empresas por ramas, subsidiaria y compañía asociada. En la primera se encuentran las empresas casi incorporadas, en la segunda destacan las compañías residentes en un país huésped de una empresa extranjera y la tercera".¹⁴

Así mismo el autor establece otras clasificaciones como son:

- *"Por su tamaño: firma nacional grande (que invierte en un capital pequeño en otras partes), el pequeño inversionista extranjero (opera fuera de una empresa pequeña) y la gran firma que invierte (pero únicamente en uno o dos países).*
- *Por su estructura interna y organización: dirección centralizada, estrategia internacional de expansión, habilidad para influir o impactar en las*

¹³ Witker, Jorge y Hernández Laura, Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, Op. Cit. p. 7

¹⁴ Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto, La Empresa Transnacional: Leviatán del siglo XXI, 2ª Ed. Colección Pensamiento Económico, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, 2002, p. 32

decisiones de los gobiernos de los países huéspedes y la división del mercado que lleva a cabo entre las filiales y subsidiarias.

- *Por su motivación: carentes de nacionalismo, ven al país huésped como parte de un todo y global y las que ven a su filial como parte de un todo, el cual es la matriz”.*¹⁵

Ricardo Balestra clasifica a las Empresas Transnacionales en A, B, C y D, pero es más bien una clasificación ilustrativa de la forma en que pueden organizarse las empresas.

“Las empresas A, son por lo regular monoproductoras, aunque a veces tienen líneas de productos menores que no tienen relevancia en el plano organizativo. El criterio distintivo de estas empresas es que tienen los servicios centrales (finanzas, producción y mercadeo), en la oficina matriz.

Las empresas B, son aquellas que tienen un grupo de producción nacional y una organización geográfica en ultramar. Es decir, que hay una división internacional que realiza la totalidad de las comunicaciones entre la oficina matriz, los servicios centrales y el grupo de producción de las filiales.

Las empresas C, aun cuando tienen una división internacional su influencia en la organización es casi nula, a veces desempeña las funciones de un departamento de exportación, ya que los grupos de producción en el extranjero

¹⁵ Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto, La Empresa Transnacional: Leviatán del siglo XXI, Op. Cit. p. 12

para lo cual suelen haber subgrupos de producción, lleven a cabo operaciones en el extranjero bajo su supervisión directa.

Las empresas D son una combinación de las dos anteriores; son una combinación de dirección basada en grupos de producción y de división internacional, cuyo alcance en la dirección puede variar.”¹⁶

1.2.5 Diferencia entre Empresa Multinacional y Empresa Transnacional

Para establecer las diferencias entre las Empresas Transnacionales y las multinacionales es necesario comparar algunas de las características principales de cada una de ellas.

Las principales características y efectos que definen el comportamiento y función de la Empresa Transnacional en el plano internacional son las siguientes:

- **Dirección Centralizada:** Sus operaciones están controladas por un centro o casa matriz, la cual dictamina sobre el comportamiento que debe adoptar la filial en el país en que se encuentra domiciliada, las políticas de producción, de comercialización, y de exportaciones que debe realizar, los productos que tienen que vender, así como la tecnología que debe utilizar.

¹⁶ Palestra, Ricardo, Las Sociedades en el Derecho Internacional Privado, 2ª Ed. Abeledo-Perrot, Argentina, 1991

- **Tamaño:** Generalmente las Empresas Transnacionales son muy grandes y fuertes; el principal indicador para medir su tamaño e importancia son sus ventas, tanto a nivel internacional como a nivel del país en que operan.
- **Productividad:** Las Empresas Transnacionales tienen una mayor productividad debido a la utilización de técnicas intensivas en capital que se incorporan a sus grandes plantas. La mayor productividad permite a la Empresa Transnacional obtener un mayor nivel de ganancia por unidad de capital invertido y de esta forma tienen oportunidad de otorgar a sus empleados y obreros mejores sueldos y salarios.
- **Tendencia monopolística:** Una de las características más negativas para los países receptores de la inversión extranjera directa es sin lugar a dudas su tendencia monopolística y su gran capacidad de lograrla.
- **Financiamiento:** La Empresa Transnacional, debido a su estructura y diversificación puede obtener los fondos que necesita donde haya mayor disponibilidad de ellos y al mas bajo costo. Los fondos se encuentran localizados en distintas economías y bajo diferentes formas, que pueden incluir también transferencias dentro del mismo grupo.

Para una empresa multinacional las características serian las siguientes:

- El aprovechamiento del mercado de dos o más países.
- La integración del capital sería multinacional con participación en proporciones variables del sector público y privado de varios países.

- Las decisiones estratégicas de la empresa serían adoptadas en función del interés de los distintos países participantes de la misma.

Así mismo una empresa Multinacional pretende obtener los siguientes objetivos:

- Aprovechamiento de la economía de escala.
- Contar con instituciones que sirvan para el desarrollo económico y social equilibrado de una región.
- Contar con un instrumento para aumentar el poder de negociación de la empresa que le sirva para la obtención de innovación tecnológica necesaria para competir con las grandes corporaciones.
- Desarrollar una tecnología propia.

1.3 CARACTERISTICAS QUE IDENTIFICAN A LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Toda organización transnacional tiene en común una oficina matriz, compuesta por el presidente, un consejo directivo y consejeros, mismos que elaboran la política general de la empresa. Queda claro que la Empresa Transnacional es uno de los propulsores del proceso de globalización y su protagonismo es nuevo, por lo que es importante señalar sus características.

La primera característica que se menciona, es la de la jerarquización; así, sólo se es considerado un actor si dentro de la totalidad en que se inscribe, se encuentra jerarquizado según el lugar que ocupa.

Asimismo, se menciona que para ser un actor, mediante la praxis debe lograr trascender los límites de la formación económico social local o nacional.

Sin duda la Empresa Transnacional ha traspasado los límites locales y nacionales, ubicándose en un nivel global. En este sentido, ha logrado transnacionalizar la producción (mediante su fragmentación), las mercancías, y hasta las ideologías, mediante sus relaciones.

De igual forma, los actores tienen la capacidad de participar organizadamente en la vida económica y en los procesos jurídicos, políticos e ideológicos de la sociedad. La Empresa Transnacional definitivamente participa de manera organizada en la economía mundial; de hecho, es la que controla el mercado y los mecanismos de precios; ha desplazado al Estado en su papel de regulador de la economía y ha asumido esta tarea de manera tal, que llega a influir en todos los ámbitos de nuestra vida con tal de hacer valer sus propios intereses, como se ha mencionado a lo largo de este trabajo.

Por último, se menciona que los actores desarrollan nuevas actividades que se agregan a las primarias y que imponen una práctica novedosa.

“Las Empresas Transnacionales manejan cerca del 75% del comercio mundial de productos manufacturados, comercio que se realiza en mas de una tercera parte por medio de comercio intra firma. Del mismo modo dominan el 75% de

la investigación industrial y para el desarrollo y el comercio internacional de tecnología".¹⁷

La Empresa Transnacional es la que desarrolla un mayor número de actividades económicas; es la que genera la mayor cantidad de nuevas tecnologías, que se pueden aplicar a todo los ámbitos de la sociedad.

La Empresa Transnacional se expande hacia los límites internacionales para ubicarse en un ámbito prácticamente planetario, pues una Empresa Transnacional, dadas sus características, puede llegar a encontrarse presente en todos los países del globo.

Asimismo, este tipo de empresa influye en la sociedad en todos los procesos internacionales, ya que cuenta con un gran poderío económico, llegando a manejar mayores recursos que algunos Estados.

Otra característica que vuelve única a la Empresa Transnacional es el hecho de que establece formas de redes con otras empresas para establecer estrategias y políticas conjuntas (fusiones, *joint ventures* o alianzas estratégicas), lo que le da un mayor intercambio comercial, tecnológico, etc., una mayor presencia en el mundo y diversificación de mercados, productos y riesgos, funcionando como una especie de red a nivel global.

¹⁷ Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto, La Empresa Transnacional: Leviatán del siglo XXI, Op. Cit. p. 13

La Empresa Transnacional es el único actor del Derecho Internacional que logra establecerse en territorios nacionales a través de franquicias, mismas que son adquiridas por capital nacional, con lo que no incurre en actos inconstitucionales.

La Empresa Transnacional participa en todas las decisiones importantes de los gobiernos que modifica con base en sus intereses, llegando a controlar la política, la información y la cultura.

La Empresa Transnacional ha logrado que el Estado cambie sus funciones económicas (como la fijación de precios, la regulación del mercado, el control de algunos recursos, etc.). Sin lugar a dudas, esta es una de las características principales que hace que la Empresa Transnacional sea uno de los principales participantes del Derecho Internacional.

1.3.1 La Inversión Extranjera Directa y el Control de Filiales

La inversión extranjera es aquella realizada en un país o región específica a través de las vías que señalen las leyes que impliquen transferencia de capital desde el exterior, sea que el proyecto se efectúe directamente por el inversionista extranjero o mediante su asociación con un inversionista nacional. Ahora bien, la inversión extranjera directa es aquella donde el capital productivo está invertido a largo plazo.

Jorge Witker establece que *“debemos de entender por inversión extranjera directa los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país”*.¹⁸

“La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no solo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solo tiene una obligación financiera hacia la empresa materna, es parte de la misma organización estructural”.¹⁹

Lo anterior quiere decir que la inversión extranjera directa es aquella que tiene características de permanencia y se materializa principalmente instalando una nueva empresa o ampliando una existente.

En cuanto al control de filiales se refiere, Pierre-Audain considera cinco formas de control importantes.

“La primera forma de control es por medio de un individuo o grupo de individuos controlan la totalidad de las acciones, es decir, que tiene o tienen el control legal de la empresa, a la vez que detentan una posición desde la cual lo pueden ejercer sin más impedimentos que los límites que la ley fija.

¹⁸ Witker, Jorge y Hernández, Laura, Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, Op. Cit. p. 7

¹⁹ Barrera, Carlos A., El Impacto de la Globalización, la encrucijada de la economía en el siglo XXI, 1ª Ed., Ediciones Letra Buena, Argentina, 1994, p. 29

La segunda forma de control consiste en la adquisición por parte de un individuo o grupo de individuos de la mayoría de las acciones de la empresa, para poder determinar la mesa directiva.”²⁰

Si bien en este caso existe o puede existir una minoría opositora, ésta únicamente se manifiesta en aquellas decisiones en que se puede requerir mayor cantidad de votos; es factible que la minoría sea verdaderamente activa y hasta cierto punto cuestione e impugne determinado punto de decisiones

“La tercera forma de control, consiste en diversos métodos jurídicos que se han afinado hasta llegar a constituir verdaderos modelos jurídicos de control.”²¹

Uno de los modelos es el piramidal, en el cual se puede acumular el control en pirámides. Al respecto, Samuelson señala: *“la pirámide de diversas compañías, da a quienes se encuentran en la cima el control de grandes capitales de los pequeños propietarios que se hayan en la base”*.²²

También dentro de esta misma categoría encontramos el *voting trust*, en el cual se les otorga un “certificado de trust” a los propietarios en lugar de acciones; es digno de tomarse en cuenta que esta forma de control ni siquiera implica la propiedad de las acciones.

²⁰ Pierre-Audin Genie, Julio, Las Empresas Transnacionales de Carácter Privado, Tesis, para obtener el grado de Licenciado en Derecho Facultad de Derecho, UNAM, México, 1973, p. 30

²¹ Idem.

²² Samuelson A. Paul, “Curso de Economía Moderna”, 1ª Ed. Editorial Aguilar S.A., España, 1971, p. 111

“La cuarta forma de control, se refiere al control minoritario de acciones, consistente en un individuo o grupo de individuos que tengan suficientes acciones para que junto con la administración, tengan el control de la empresa.”²³

Este control opera preferentemente cuando existe una gran dispersión de acciones y en realidad se diferencia muy poco de la siguiente clasificación.

“La quinta forma de control, es totalmente opuesta a la primera, donde la dispersión de las acciones es tal que en el mejor de los casos nadie tiene mas del 1% de las acciones totales. Por lo tanto, ningún accionista está en posición de presionar a los administradores o de utilizar sus acciones para conseguir el apoyo de la mayoría y así controlar la empresa.”²⁴

“El control de la Empresa Transnacional de respecto a sus filiales tiende a asegurar por todos los medios a su alcance, la política global establecida por la matriz, según sean los medios que ésta usa con sus filiales, puede clasificarse en Calculativo y Voluntario.

El control calculativo es aquel en que la empresa usa, entre otros, el dinero para motivar al empleado en la empresa.

²³ Pierre-Audin Genie, Julio, Las Empresas Transnacionales de Carácter Privado, Op. Cit. p. 21

²⁴ Idem

El control voluntario es aquel que no envuelve cálculos financieros para los individuos de la empresa filial. En este control se trata de aprovechar las disposiciones naturales o creadas de los dirigentes quienes en ocasiones prefieren ejercer un poder más amplio en una empresa.”²⁵

Cualquiera de los dos sistemas es susceptible de tener subdivisiones tanto de carácter organizativo-financiero, como de carácter sociológico o psíquico (premio, honores, diplomas, etc.). El control de una empresa filial se lleva a cabo imponiendo cierta política, pero aplicada de una manera flexible a todas las filiales de la empresa, pues surgen elementos de juicio relacionados con las capacidades de cada una de las diferentes áreas, que hacen actuar a la oficina matriz de diversa manera.

1.3.2 Atributos Propios

“Esta gran corporación, unidad económica típica y central del capitalismo moderno, adquiere sus atributos desde fines del siglo XIX, en un proceso de transformación de la empresa característica de la etapa competitiva. Esto se reflejó principalmente en cuatro aspectos:

- *Se trata de empresas de gran tamaño, no sólo en relación al tamaño medio de la etapa competitiva, sino también al propio de la etapa actúa.*

²⁵ Duning, John H., La Empresa Multinacional, 1ª Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1976, p. 301

- *Su estructura interna se volvió compleja, pasando a reflejar una diferenciación de la propiedad y el control y un sofisticado desarrollo de las formas de ejercicio de éste;*
- *Su intervención en los procesos económicos se caracterizó por formas del comportamiento oligopólico, afectando tanto los principios que regularon su conducta económica, como los medios utilizados y los efectos que produjo;*
- *Los vínculos entre las empresas dejaron de reducirse a la confrontación anónima en el mercado: una red de relaciones no siempre transparentes pasó a vincularlas por muchos conceptos, culminando en la constitución de los grupos económicos o de interés”.*²⁶

Por lo anterior, las empresas transnacionales buscan ventajas comparativas que les permitan reducir los costos y estar en condiciones de mantenerse competitivamente en el mercado internacional, por lo cual la asociación de los atributos anteriormente mencionados da como resultado que las empresas transnacionales que mantienen su liderazgo tecnológico tienen mayor probabilidad de mantener su liderazgo a nivel internacional.

²⁶ Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó, Trinidad, "Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana", 2 vol. 2ª Ed., CIDE, México, 1975, p. 29

1.3.2.1 El gran tamaño de la Empresa

La dimensión o tamaño de la empresa es un concepto intuitivamente fácil de definir pero más difícil de establecer con rigor; no existe una definición exacta de lo que se entiende por dimensión de la empresa.

El problema consiste en encontrar una medida que sirva para comparar dimensiones:

- *Las existentes por la distinta naturaleza de los sectores de actividad económica.*
- *Las derivadas dentro de un mismo sector por procesos de producción tecnológica distinta.*
- *Las que se deducen de los modelos de organización implantados en la empresa.*
- *Las que originan los diferentes “estilos directivos”, es decir, formas de concebir el proceso de decisión, el sistema de información y de fijar objetivos y estrategias de la empresa.²⁷*

Entre la variedad de criterios utilizados comúnmente, pueden destacarse los siguientes:

- Volumen de ventas;
- Recursos propios;
- Numero de empleados;

²⁷ Bueno Campos, Eduardo, Economía de la Empresa, 1ª Ed; Ediciones Pirámide S.A., España, 1994 p. 109

- Cifra de activo total neto;
- Volumen de producción, valorada al costo;
- Beneficios brutos;
- El valor añadido;

La gran empresa es una organización, que su operación tiende a cambiar el ambiente de actividades mediante estrategias en las que las acciones mercantiles y las operaciones fuera del mercado se prestan mutuo apoyo para obtener al final, el máximo lucro neto.

Las grandes empresas funcionan generalmente como oligopolios y estos no sufren pasivamente el sistema de los precios, sino que contribuyen a formarlos con sus decisiones; no son acatadores sino forjadores de precios. La gran empresa modifica el ambiente, cambiando su estructura al fusionarse con empresas que somete, o al formar filiales, quedando todas sometidas a su estrategia.

Además, si las grandes empresas actúan en conjunto con las naciones de origen, tenemos que pensar que las estructuras de las empresas y de las naciones arrastran hacia el exterior la actividad de esas grandes unidades y su aptitud para modificar el medio en que operan en beneficio de su expansión.

1.3.2.2 Separación de propiedad y control

El crecimiento dimensional de la empresa origina que la propiedad y el control de la misma descansen en personas diferentes. Las empresas no son dirigidas por la mayoría accionaria sino cuando mucho por una minoría activa, o por el consejo de administración y cuerpo de gerentes.

Al no intervenir la mayoría accionaria ni mediatamente en el proceso decisorio, la minoría, confabulada con los funcionarios y administradores, formula la política social cuidando de no dañar el único interés que tiene el socio, la obtención más jugosa de beneficios que sea posible

1.3.2.3 Comportamiento Oligopólico

La mayor parte de las ventas las realizan unas pocas empresas, cada una de las cuales es capaz de influir en el precio de mercado con sus actividades.

- También suele suceder en el oligopolio que una empresa sea líder en precios y las demás se vean precisadas a seguirla.
- Sus decisiones de precios pueden ser tomadas independientemente o realizando acuerdos entre empresas.
- Una empresa puede llegar a encontrarse en una posición intermedia entre lo que se conoce como competencia perfecta y monopolio.

Los oligopolios pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Oligopolio diferenciado: ha sido desarrollado por los teóricos de la competencia monopolística o imperfecta. Incluyen muchos productos manufacturados, por ejemplo vehículos, detergentes, discos y los servicios de las compañías aéreas.
- Oligopolio Concentrado: es la forma de mercado del proceso de concentración industrial. Aparece cuando existen únicamente pocos productores de una materia prima o de mercancías idénticas.

Las condiciones necesarias para que se presente un oligopolio, y que a la vez lo diferencian de otros modelos, podrían ser las siguientes:

- Los competidores mantienen una estrecha comunicación, ya sea directa o indirecta.
- No se imponen restricciones a los competidores que deseen participar del segmento de mercado; sólo se puede restringir indirectamente la entrada de estos nuevos competidores.
- Los competidores oligopolistas pueden llegar a acuerdos sustanciales, ya sean directos o indirectos.
- La competencia no es tan cerrada como en otros modelos, como la competencia monopolista.

1.3.2.4 Constitución de Grupos Económicos

“La empresa ha perdido su clásica dimensión jurídica como identificación conceptual, además de su exclusivo carácter técnico-económico, ya que ambas

*razones hoy son parte de su concepción como unidad superior de decisión y de financiación, que aunque a veces resida en una empresa con estructura jurídica-económica independiente, puede también, en otras, aparecer un grupo de poder enclavado en mas de una entidad jurídica, así pues estamos frente a un grupo económico”.*²⁸

La justificación para el nacimiento de los grupos económicos son las siguientes:

- Desarrollo del capitalismo industrial y proliferación de la sociedad por acciones, como forma jurídica típica de los grupos económicos.
- Desarrollo del mercado de capitales y de la internacionalización del capital, lo que produce una nueva visión del Derecho Internacional e incrementa el protagonismo de las Empresas Transnacionales.
- La existencia de un mercado competitivo y muy dinámico, gracias al progreso tecnológico.
- La existencia de un empresariado profesional e, inclusive, podríamos decir de un cuasi mercado de directivos.

En conclusión, la aparición de los grupos se justifica como la expresión clara y concreta del capital financiero, a la vez que es un mecanismo evidente de ejercer un poder de monopolio tanto vertical como horizontal, según cual sea la forma de la concentración económica, y un medio para ocultar de forma eficaz las relaciones de control de una sociedad a otra.

²⁸ Bueno Campos, Eduardo, Economía de la Empresa, Op. Cit. p. 25

1.4 ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Existe una estructura económica y una organizativa; la primera es la concentración de la producción, que es particular del sistema capitalista, que tuvo por consecuencia el utilizar unidades de producción cada vez mayores y de más alta composición de capital. De tal suerte, al desarrollarse la industria manufacturera, la concentración y la centralización se agudizan en beneficio de las empresas mejor administradas y con una composición orgánica de capital bastante elevada.

La estructura económica de la Empresa Transnacional, no hace más que desarrollarse en los países en los cuales coloca sus capitales a largo plazo. A consecuencia de la evolución de la empresa capitalista producto de la constante concentración y centralización de capitales, las Empresas Transnacionales han adquirido una capacidad administrativa que, a través del tiempo, ha desarrollado complejos sistemas organizacionales, con el objeto de regular las actividades que llevan a cabo en el extranjero.

El gran tamaño de la Empresa Transnacional le obliga a conformar una estructura administrativa adecuada a sus requerimientos, lo que acelera el proceso de internacionalización de capital, pues la distribución de sus diversos elementos dentro de un todo, necesariamente tendría que requerir una vasta organización para que pueda funcionar. La composición administrativa de las Empresas Transnacionales radica, en términos generales, en una organización

encaminada a controlar y coordinar sus actividades en el exterior, principalmente en función de la enorme dimensión que tiene.

Su tamaño, unido a un conjunto demasiado complejo de operaciones, conduce a los directivos a utilizar constantemente nuevos métodos organizativos que mantengan a la empresa en un nivel óptimo de eficiencia. Dentro de las Empresas Transnacionales existe una estructura administrativa jerarquizada, característica fundamental de la centralización de decisiones. En la cumbre de la pirámide empresarial que rige a la Empresa Transnacional existe una oficina general, donde los directivos coordinan, evalúan y planifican los objetivos y políticas que habrán de realizarse.

En forma descendente, encontramos a la oficina central de cada división, que administra un conjunto de departamentos como son: producción, compras, ventas, finanzas, investigaciones, ingeniería, etc.

En orden descendente, se encuentran las oficinas de dirección de los departamentos, que coordinan y evalúan un determinado número de unidades de campo, y éstas conforman un último nivel: una planta, o bien, laboratorios de investigación y oficinas de compras y ventas, todas ellas diseminadas estratégicamente por todo el mundo.

Ahora bien, existen cinco fases para la constitución de una Empresa Transnacional que a continuación detallaremos, de acuerdo con lo que dice el Maestro Eduardo Bueno:

“PRIMERA FASE.- La empresa realiza actividades exportadoras que son canalizadas por intermediarios internacionales, estas actividades dependen de un departamento de exportaciones integrado a la organización comercial de la empresa.

SEGUNDA FASE.- La empresa crea una división de exportaciones de la que dependen un conjunto de filiales de ventas y servicios post-venta en los diferentes países que opera. En algunos casos se realizan también actividades productivas poco complicadas como son: las de montaje.

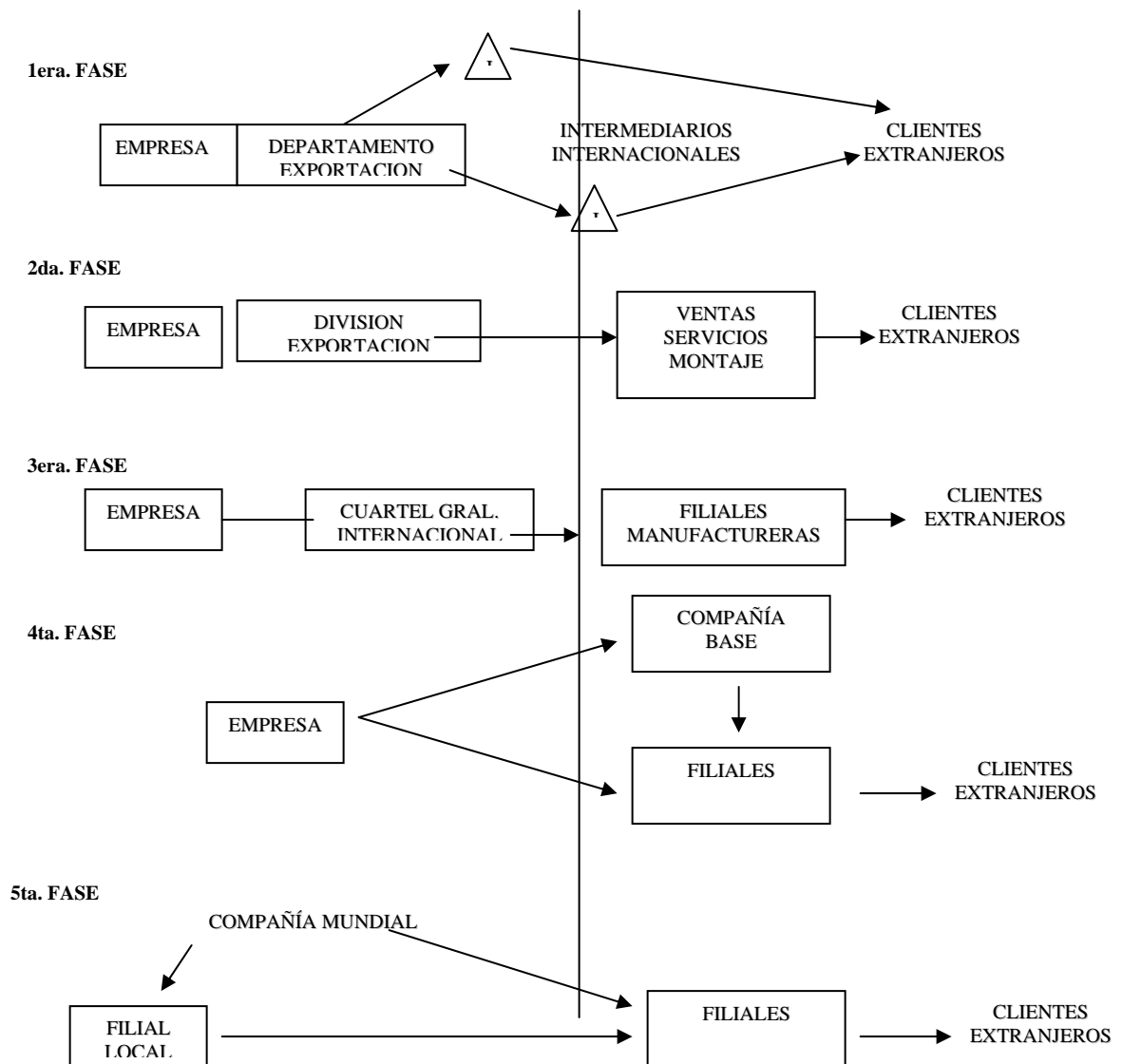
TERCERA FASE.- La extensión de actividades productivas en las filiales exige la creación de un órgano coordinador en el país de origen, este órgano le denominaremos “Cuartel General Internacional”, aparece muy vinculado a la empresa matriz.

CUARTA FASE.- El desarrollo de las actividades en el exterior junto con problemas de orden fiscal aconsejan la creación de una compañía denominada “compañía base” desde la que se estructura la actuación de las filiales en el extranjero.

QUINTA FASE.- En esta etapa el país de origen pierde importancia al aparecer una súper estructura organizativa que denominaremos “Compañía Mundial”, se

tendrá en el país de origen o en un tercero del cual dependen todas las filiales.”²⁹

A continuación se presenta un esquema más específico de las etapas anteriores:



²⁹ Bueno Campos, Eduardo, *Economía de la Empresa*, Op. Cit., p. 25

1.4.1 Casa Matriz, Filiales y Sucursales

La matriz es el centro de control de todas las operaciones que la empresa lleva a cabo, tanto en el país de origen como en el exterior.

La casa matriz controla y coordina a sus filiales y subsidiarias proporcionándoles servicios de apoyo a un alto costo; éstos pueden ser entre otros: asesoría técnica, financiera, legal, entre otros.

La estrategia de la matriz evidentemente requerirá de un firme control centralizado, ya que no conviene a la corporación contraer conflictos con los socios del país en donde opere.

Complementariamente, lleva a cabo sus actividades sobre una base nacional bien definida, aunque su poder financiero la impulsa a obtener el mayor beneficio global independiente, respecto a la política nacional de cada país. La matriz decide los lineamientos estratégicos dentro de un contexto general que formula hacia sus filiales, con el objeto de operar a niveles óptimos de consumo y producción.

Ahora hablaremos de las filiales, que son entidades que carecen de autonomía, o sea, son controladas y administradas por la empresa matriz, y son subsidiadas por la misma.

*“La filial es una sociedad que, de acuerdo a su naturaleza, es una empresa legalmente constituida dentro de las leyes que rigen el país en donde se encuentra operando. Puede considerarse filial de la Empresa Transnacional a las empresas que posean una determinada participación en el capital social de la empresa; desde el 10% hasta el 49% o más, es decir, la propiedad de la filial puede ser exclusiva, mayoritaria o bien minoritaria. No obstante, en última instancia, la casa matriz es la que decide los destinos económicos de sus filiales y subsidiarias”.*³⁰

La filial, principal agente expansivo de la Empresa Transnacional, se fusiona con la economía del país receptor y, generalmente, su capital se constituye con los fondos que obtiene en el país abordado y con los apartados en la inversión inicial, los primeros evitan utilizar nuevamente los fondos de la Empresa Transnacional.

En orden jerárquico, la filial de la Empresa Transnacional es el principal ejecutor de los intereses de la corporación. El establecimiento de sucursales consiste en crear extensiones de la misma compañía en diferentes lugares en los que se efectúen operaciones para los clientes, fundamentalmente en las zonas retiradas de la sede de la casa matriz.

La distinción principal entre sucursal y filial es la falta de personalidad jurídica de la sucursal, a diferencia de la filial, por lo tanto, la sucursal es la misma

³⁰ Bueno Campos, Eduardo, Economía de la Empresa, Op. Cit. 25

sociedad constituida en el extranjero que ejerce habitualmente en el país los actos comprendidos en su objeto social.

La filial sí tiene personalidad jurídica, es otra sociedad, y por ende pueden darse, y de hecho se dan, relaciones contractuales entre las filiales y la matriz.

Coincidimos con quienes señalan que las sucursales sólo pueden ser definidas como centros de explotación empresarial, con poderes para vincular a la sociedad con terceros, quienes no se relacionan con las sucursales sino con la sociedad.

La casa matriz necesita conocer la información financiera, los resultados de operación y los cambios en la posición de cada una de las sucursales que integran su empresa, ya que esta información constituye un elemento de juicio, imprescindible cuando existe la necesidad de abrir o cerrar sucursales, así como para evaluar la administración de cada una de ellas. Las sucursales están autorizadas a conceder créditos y realizar las cobranzas respectivas, con las cuales cubren sus gastos.

Características para la apertura de una sucursal:

- Jurídicamente son una extensión de la casa matriz
- Efectúan su propia facturación

- Por su naturaleza, tienen un local propio; por lo general tienen inventarios y, de acuerdo con sus características, pueden o no llevar una contabilidad propia, que debe de ser integrada cada cierto tiempo a la de la casa matriz. El local y las inversiones necesarias para su constitución son aportados por la casa matriz.

Las Sucursales pueden ser:

- Locales
- Extranjeras

Las Sucursales Locales son las que se ubican en la misma ciudad que la casa matriz; el establecimiento de este tipo de sucursales obedece a que en ocasiones es difícil para el cliente acudir a las instalaciones de la casa matriz debido a la lejanía o dificultad para llegar a ella.

Para proporcionar un mejor servicio y, evitar que el cliente acuda con los competidores, se fundan sucursales en diversas partes de la misma ciudad.

Las Sucursales Extranjeras se utilizan cuando se desea abarcar mercados ubicados fuera de la localidad en la que se encuentra la casa matriz; aquí las sucursales funcionan de manera similar a las Filiales, aunque la distancia que las separa de la oficina principal les permite y a veces hace indispensable una mayor independencia.

1.4.2 Integración Empresarial

1.4.2.1. Integración Empresarial Horizontal

“Las sociedades que la integran en esta forma son Empresas Transnacionales que tiendes a ser líder en un ramo determinado de la producción, esto es posible por la especialización y avance tecnológico que posee en la elaboración de un producto específico. Este tipo de integración tiene dos principios básicos que son la División de trabajo y Especialización, tiene una condición básica que es la funcionalidad y tiene cuatro condiciones derivadas que son la departamentalización, la divisionalización, la coordinación y el automatismo y mecanización.”³¹

El principio de división del trabajo se refiere a que, para que una comunidad prospere, es necesario el reparto o división de las tareas entre los miembros que la componen; esta división permite incrementar el volumen de producción. Con la división de trabajo se reduce el esfuerzo, lo que se traduce en un incremento de la eficacia de la organización.

Este principio se complementa con otros dos: el de especialización y el de funcionalidad; la especialización es consecuencia del principio anterior y no es suficiente el reparto de tareas para el desarrollo económico, sino que es necesario que cada elemento se especialice en una tarea específica.

³¹Twomey, Michael J., Las corporaciones multinacionales y el tratado de libre comercio de América del norte, 1ª Ed; Fondo de Cultura Económica, México, 1996, p. 73

Los principios de funcionalidad y departamentalización son formas especiales de aplicar la división de trabajo. El primero significa que hay que especializar los medios a los fines de la organización, esto es, la adecuación de la división de trabajo a los objetivos de la empresa.

El segundo significa la especialización del trabajo por grupos que, a su vez, realizarán su correspondiente especialización.

1.4.2.2 Integración Empresarial Vertical

*“Esta forma de agrupación es piramidal, es decir, las sociedades que la integran se dedican a la producción de un artículo determinado, realizando todas las fases del proceso productivo del artículo que ofrecen. Este tipo de integración tiene dos principios básicos que son la jerarquía y la autoridad; Así como también tiene dos condiciones básicas que son la correspondencia y la responsabilidad y tres principios derivados que son: la unidad de mando y dirección, la delegación, descentralización, la autoridad y el control”.*³²

La jerarquía es el principio inspirador de la estructuración vertical, por lo cual se determina la necesidad de crear diferentes niveles ordenados donde se desarrolle el principio de autoridad. En la empresa la autoridad es el poder mandar a otros, el actuar o no en cierta forma, para que se pueda alcanzar el propósito u objetivo planteado para el nivel jerárquico correspondiente.

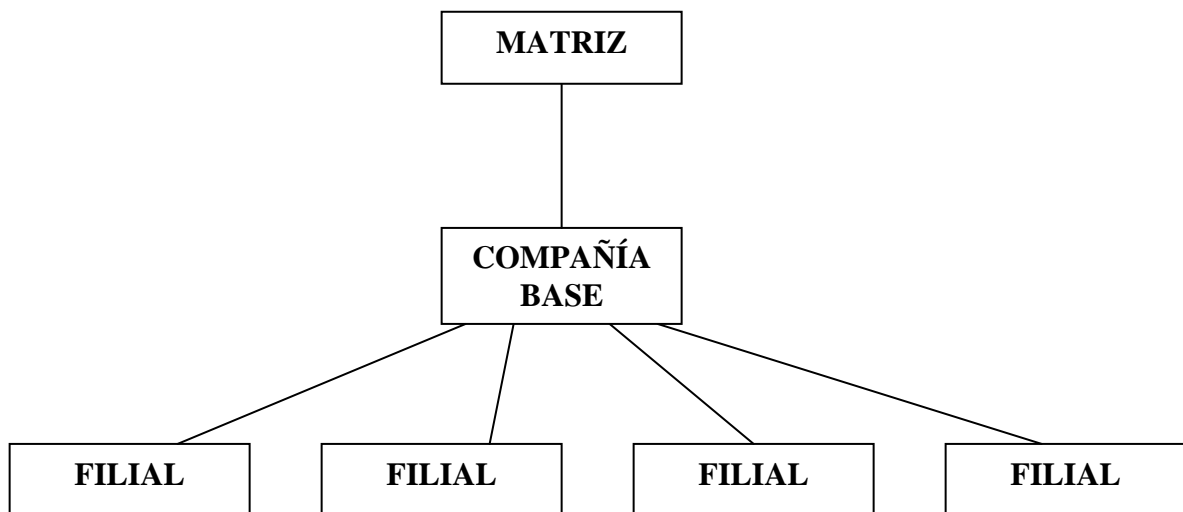
³² Twomey, Michael J., Las corporaciones multinacionales y el tratado de libre comercio de América del norte, Op. Cit. p. 38

En una empresa se dice que la responsabilidad nunca es delegable, aunque si se consigue una correspondencia entre autoridad y responsabilidad, puede coordinarse si se cumple con la condición de rendición de cuentas cuando existe unidad de mando, lo anterior quiere decir que la responsabilidad es de ciertos niveles jerárquicos, pero si se cumplen ciertos requisitos esta responsabilidad puede ser delegada con ciertas bases.

1.5. Modalidades organizativas

1.5.1. Organización Monocéntrica

“La organización monocéntrica es aquella donde todas las filiales dependen de una solo compañía base”³³.



³³ Bueno Campos, Eduardo, Economía de la Empresa, Op. Cit. p. 25

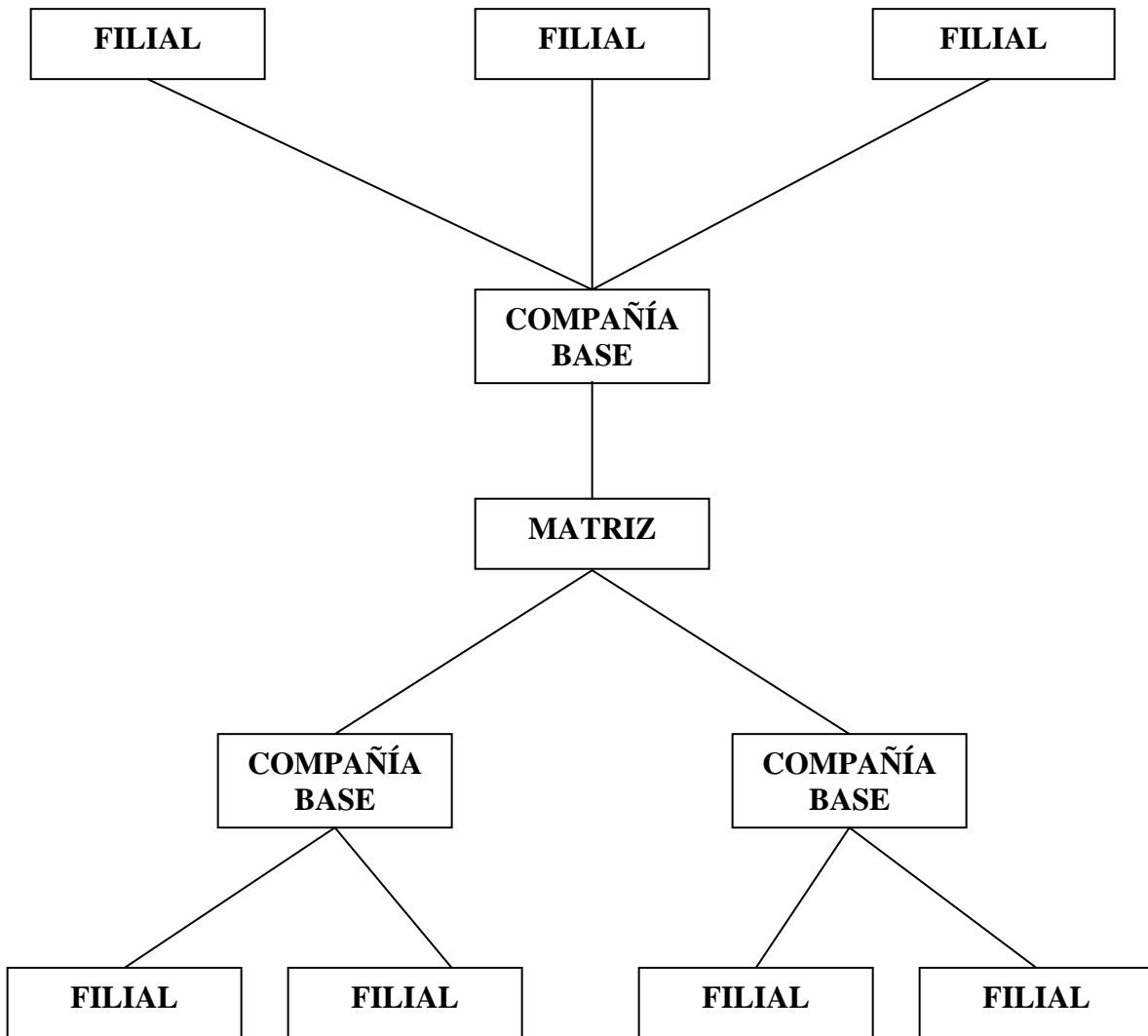
1.5.2 Organización Policéntrica

La organización policéntrica es aquella donde las filiales dependen de varias compañías base; esta estructura tiene varias ventajas en relación con la anterior organización, como son:

- Mayor coordinación en la administración.
- Dota de autonomía a las filiales.
- Se reduce el costo de transferir rentas y bienes entre las distintas filiales.

Pero también tiene sus aspectos negativos:

- Suele acarrear complicaciones en la dirección del conjunto.
- Al depender de un país de menor fiscalidad se pierden las ventajas de la protección que se da a las grandes potencias.



CAPITULO 2

MARCO JURÍDICO ACTUAL

2.1. LEGISLACION NACIONAL

2.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

En este capítulo analizaremos la legislación actual iniciando con nuestra Carta Magna, en la cual se plasman los principios que rigen a nuestro país y que en sus artículos 25, 27 y 28 nos hablan en general de las áreas en la cual las empresas privadas pueden participar y algunas prohibiciones, y que se encuentran en la parte dogmática de la constitución conocida como Garantías Individuales.

- El petróleo y petroquímica básica. Como resultado de la expropiación petrolera de 1938, quedaron reservadas a la Nación las diversas explotaciones de los hidrocarburos que constituyen la empresa petrolera. En la petroquímica, la participación de particulares, tanto nacionales como extranjeros, quedó prevista conforme a la Ley Reglamentaria del artículo 27 constitucional.

- Industria eléctrica. La nacionalización de la industria eléctrica, consumada el 27 de septiembre de 1960, concluyó con la intervención de capital extranjero en la explotación de este recurso básico. En el párrafo Octavo del artículo 27 constitucional, se establece que la generación, transformación y distribución de la energía eléctrica que tenga por objeto la prestación de un servicio público, corresponderá exclusivamente a la Nación. Los particulares,

por otra parte, pueden generar este tipo de energía siempre que ésta sea con fines propios y no resulte objeto de comercio.

- Minería. Como acontece con otros recursos básicos, el tratamiento que se le da a la inversión extranjera directa en la minería se desprende de lo previsto en el artículo 27 constitucional, que señala que el uso y explotación de los recursos de que se trate, no podrá realizarse sino mediante concesiones otorgadas por el Ejecutivo Federal.

Así mismo, el artículo 27 establece la prohibición para que inversionistas extranjeros adquieran el dominio de tierras, aguas y concesiones sobre su explotación. También prohíbe a dichos inversionistas la adquisición de inmuebles y derechos sobre ellos, de los terrenos ubicados a los largo de las franjas fronterizas y zonas costeras

Existe prevista en el artículo 28 constitucional una prohibición de los monopolios y de las restricciones al comercio, en donde se reglamenta también lo relativo a las cuotas de producción, controles de precios, control de suministros de materias primas y normas relativas a las importaciones.

El artículo anterior está relacionado con el artículo 25 constitucional, donde se señala que las áreas estratégicas son exclusivas del sector público, y el artículo 28 constitucional establece cuales son estas áreas estratégicas. Señala también como el sector privado puede participar de acuerdo a las normas por medio de concesiones o permisos.

A manera de resumen, es posible establecer tres criterios constitucionales principales en la política mexicana hacia la inversión extranjera:

- Garantizar el control nacional de actividades consideradas como estratégicas para el desarrollo económico del país y su independencia del exterior.
- Controlar la participación de capital externo en actividades consideradas básicas o semi-básicas.
- Manifestar una actitud de “puertas abiertas” a la inversión extranjera privada directa, con la condición de que las empresas que se establezcan en el país, se apeguen a la legislación nacional vigente.

2.1.2 Código de Comercio

El Código de Comercio, en su artículo 3º, enuncia quienes tienen la calidad de comerciantes y, en la fracción III, les da ese carácter a las sociedades extranjeras o a las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio.

En otros términos, la sociedad extranjera es considerada como comerciante, según el artículo 3º del Código de Comercio, cuando:

1. *“ejerce actos de comercio; y*

2. cuando esos actos de comercio se ejercen dentro de territorio nacional.”³⁴

El Código de Comercio no prohíbe el ejercicio de la profesión de comerciante a los extranjeros, ya que el artículo 13 dice que *“los extranjeros serán libres para ejercer el comercio, según lo que se hubiere convenido en los tratados con sus respectivas naciones, y los que se dispusieren las leyes que arreglen los derechos y obligaciones de los extranjeros.”³⁵*

A su vez, el artículo 15 del Código de Comercio estipula que *“las sociedades legalmente constituidas en el extranjero que se establezcan en el país o tengan en ella alguna agencia o sucursal, podrán ejercer el comercio si se sujetan a las prescripciones especiales del mismo Código, en todo cuanto concierna a la creación de sus establecimientos dentro del territorio nacional, a sus operaciones mercantiles y a la jurisdicción de los tribunales de la nación.”³⁶*

Ahora bien, este artículo faculta a las sociedades extranjeras para ejercer el comercio si se sujetan a las prescripciones especiales contenidas en el Código de Comercio para lo siguiente:

- A) “Creación de establecimientos dentro del territorio nacional*
- B) Operaciones mercantiles;*

³⁴ Código de Comercio, 71ª Ed., Editorial Porrúa, México, 2003, p. 3

³⁵ Ídem

³⁶ Ídem

C) *Sometimiento a la jurisdicción de los tribunales de la nación;*

D) *Capacidad para contratar.*³⁷

De acuerdo al artículo 24, las sociedades extranjeras, para establecer o crear sucursales en la República, deben presentar en el registro lo siguiente:

“I.- Testimonio de la protocolización de sus estatutos, contratos y demás documentos referente a su constitución;

II.-El inventario, o ultimo balance, si lo tuvieren; y,

*III.- Un certificado de estar constituidas y autorizadas con arreglo a las leyes del país respectivo, expedido por el ministro que allí tenga acreditado la Republica, o, en su defecto, por el cónsul mexicano.*³⁸

2.1.3 Código Civil Federal

El Derecho Mercantil tiene carácter de universal, en atención a que el comercio es universal por servir al intercambio de los bienes económicos. Este carácter no lo tiene el Derecho Civil, que se limita a ser un derecho nacional.

Ahora bien, José Gomís y Luís Muñoz sobre el particular apuntan que *“como el comerciante obra como sujeto capaz y como titular u obligado de las múltiples manifestaciones contractuales que el comercio presenta, es obvio que el*

³⁷ Código de Comercio, 71ª Ed., Editorial Porrúa, México, 2003, Op. Cit. p. 47

³⁸ Código de Comercio, 71ª Ed., Editorial Porrúa, México, 2003, p. 15

*Derecho Civil entra en funciones para determinar todas esas relaciones en un sentido jurídico genérico”.*³⁹

El artículo 25 del Código Civil Federal establece que son personas morales, “entre otras, las sociedades civiles o mercantiles, dentro de las que se encuentran las empresas extranjeras y tienen los mismos atributos que las físicas, es decir, el nombre, el domicilio y el patrimonio.”⁴⁰

Así mismo, las operaciones comerciales internacionales celebradas entre empresas privadas de las naciones económicamente desarrolladas siguen regidas por los principios de derecho privado mercantil, o sea, que están sujetas a un sistema nacional de derecho.

El Código Civil Federal, en su artículo 26 dice: “Las personas morales pueden ejercitar todos los derechos que sean necesarios para realizar el objeto de su institución.

En el Artículo 28 señala que las personas morales “se registrarán por las Leyes correspondientes, por su escritura constitutiva y por sus estatutos.”⁴¹

³⁹ Gomis José y Muñoz Luís, Elementos de Derecho Civil Mexicano, 1ª Ed. Editorial Porrúa, S.A. México, 1942 p. 38

⁴⁰ Código Civil Federal, 2ª Ed., Editorial Porrúa, México, 2003, p. 8

⁴¹ Idem

El capítulo VI del título décimo primero del Código Civil Federal, en el artículo 2736, se refiere a las asociaciones y sociedades extranjeras de naturaleza privada, no regidas por otras leyes, que solamente podrán establecerse en el territorio de la República, cumpliendo con las disposiciones legales aplicables.

El artículo 2736 dice: “para que las asociaciones y sociedades extranjeras de carácter civil puedan ejercer sus actividades en el Distrito y en los Territorios Federales, deberán estar autorizadas por la Secretaría de Relaciones Exteriores. En ningún caso el reconocimiento de la capacidad de una persona moral extranjera excederá a la que otorgue el derecho conforme al cual se constituyó. Cuando alguna persona extranjera de naturaleza privada actúe por medio de algún representante, se considerará que tal representante, o quien lo sustituya, está autorizado para responder a las reclamaciones y demandas que se intenten en contra de dicha persona con motivo de los actos en cuestión.”⁴²

Esto se justifica porque las sociedades extranjeras deben existir legalmente en su país de origen para que puedan también ser sujetos de derechos y obligaciones en territorio mexicano, lo que es una garantía para quienes tengan tratos con sociedades extranjeras que actúan en nuestro país.

⁴² Código Civil Federal, 2ª Ed., Editorial Porrúa, México, 2003, p. 410

2.1.4 Ley de Comercio Exterior

La Ley de Comercio Exterior tiene por objeto “*regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población* como lo señala en su artículo primero.”⁴³

Esto quiere decir que dicha Ley está contemplada para que las empresas mexicanas compitan con las extranjeras en los mercados internacionales.

También señala y determina las medidas arancelarias, de regulación y de restricción dependiendo del país de origen de las mercancías. El gobierno federal, a través de la Secretaria de Comercio, es el encargado de determinar y señalar las medidas antes señaladas.

Esta Ley regula de igual forma las prácticas desleales en el comercio internacional, como pueden ser las siguientes: la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional, como lo señala el artículo 28 de la Ley citada.

⁴³ Ley de Comercio Exterior y su Reglamento D.O.F. 27 de Julio de 1993, 13ª Ed., Ediciones Fiscales ISEF, México, 2006, p. 3

2.1.5. Ley de Inversiones Extranjeras y Su Reglamento

Aun cuando hasta hace relativamente poco, no existía una ley única sobre las inversiones directas, es cierto que existían toda una serie de disposiciones legales, preceptos, normas, reglamentos aislados y trámites legislativos al respecto. Tal parece que la postura que el Estado mexicano había seguido, era de no imponer ninguna limitación sobre inversiones extranjeras, ya que suponía entre otros motivos, que un control preciso sobre las inversiones de las transnacionales podría dar como consecuencia la inmediata fuga de capitales.

Pero si esta Ley única sobre inversiones reúne y plasma todos los preceptos que existen y se actualiza acorde con las necesidades del desarrollo, de tal manera que se especifiquen adecuadamente los derechos y obligaciones de las inversiones transnacionales, la actividad que desarrollan seguirá siendo redituable.

La Ley de Inversiones pretende enmarcar la participación de la inversión foránea bajo una estructura legal que proteja los intereses del país como los de las transnacionales, y que modere las utilidades excesivas y no siga el cedazo a la libre y fácil fuga de divisas.

La Ley de Inversión Extranjera se publicó el 27 de diciembre de 1993 y tiene por objeto la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional, para consolidar y expandir el desenvolvimiento de la planta productiva nacional, satisfacer las

necesidades crecientes de la población, tratar de que se destinen recursos provenientes del ahorro interno a las actividades manufactureras y permitir que se complementen con los del exterior. El texto normativo define la inversión extranjera, en su artículo 2º como *“aquella que realizan las personas físicas o morales extranjeras, unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica y empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero o en las que los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.”*⁴⁴

Con algunos de los postulados de esta Ley se pretende que las Empresas Transnacionales coadyuven al desarrollo equilibrado del país, entre lo que se tiene:

- Establecer estrategias para lograr hacer coincidir los intereses de las Empresas Transnacionales con los objetivos y planes de desarrollo económico del país.
- Imponer limitaciones del pago al exterior de utilidades, regalías, intereses y asistencia técnica.
- Pugar porque las Empresas Transnacionales desarrollen centros de especialización, de capacitación y de investigación científica y tecnológica, para que en el futuro, México pueda dejar de depender de la tecnología exterior.

⁴⁴ Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento, D.O.F. 27 de Diciembre de 1993, 11ª Ed., Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008, p. 4

2.1.6 Ley de la Propiedad Industrial y su Reglamento

Esta Ley fue publicada el 27 de junio de 1991 y protege básicamente las siguientes actividades:

- a) Invenciones, modelos de utilidad y diseños industriales (patentes)
- b) Secretos industriales
- c) Marcas, avisos y nombres comerciales
- d) Denominación de origen
- e) Esquemas de trazado de circuitos integrados
- f) Franquicias

En cuanto a las patentes, la ley en sus artículo 15 señala lo siguiente: “Se considera invención toda creación humana que permita transformar que permita transformar la materia o la energía, para su aprovechamiento para el hombre y satisfacer sus necesidades concretas, y en el artículo 16 menciona que serán patentables las invenciones que sean nuevas, resultado de una actividad inventiva y susceptible de aplicación industrial.”⁴⁵

Por lo anterior podemos decir que una patente es el Título que otorga el gobierno al autor de ciertos inventos, con el fin de asegurarle el derecho exclusivo de explotación durante un periodo determinado.

“Se consideran de utilidad los objetos que como resultado de una modificación en su estructura o forma, la protección de estos da mediante un registro, siendo

⁴⁵ Ley de Propiedad Industrial y Disposiciones Complementarias. D.O.F. 27 de junio de 1991, 27ª Ed., Porrúa, México, 2004, p. 12

registrables aquellos modelos de utilidad que sean nuevos y susceptibles de aplicación industrial.”⁴⁶

Los diseños industriales comprenden los dibujos y modelos industriales; serán registrables aquellos diseños nuevos y de aplicación industrial.

Se considera secreto industrial a toda información de aplicación industrial o comercial que guarde una persona física o moral con carácter de confidencial, que signifique obtener o mantener una ventaja competitiva o económica frente a terceros y respecto de la cual haya adoptado los medios o sistemas suficientes para preservar su confidencialidad.

Se entiende por marca todo signo visible que distinga productos o servicios de otros de su misma especie o clase en el mercado.

Se considera aviso comercial a las frases u oraciones que tengan por objeto anunciar al público establecimientos o negociaciones comerciales industriales o de servicios, productos o servicios para distinguirlos de los de su especie.

“El nombre comercial de una empresa o establecimiento industrial, comercial o de servicios y el derecho a su uso exclusivo estarán protegidos sin necesidad de registro.”⁴⁷

⁴⁶ Ley de Propiedad Industrial y Disposiciones Complementarias., Op. Cit. 53

⁴⁷ Ley de Propiedad Industrial y Disposiciones Complementarias., Op. Cit. p. 53

2.1.7 Ley General de Sociedades Mercantiles

Oscar Vázquez del Mercado, en forma elocuente, señala que *“el comercio no se ejerce exclusivamente por los individuos, hay también personas colectivas, o sea, las sociedades que también realizan la actividad de comerciante, personas que han jugado un papel importantísimo en la vida del comercio, y por ende en el desarrollo económico de los países. Para realizar en la actualidad las grandes empresas, se requieren capitales de gran volumen, mismas que por lo regular se logran a través de la participación de varias personas; la enorme actividad empresarial es producto de la intervención a veces de buen número de ellas”*.⁴⁸

Este ordenamiento al que se hace referencia derogó el Título Segundo del Libro Segundo del Código de Comercio, que comprendía los artículos del 89 al 272.

Los penúltimos párrafos de la exposición de motivos de la Ley General de Sociedades Mercantiles se refieren especialmente a las sociedades extranjeras, los que se transcribirán para entenderlos de mejor manera.

Dice la exposición de motivos en la parte relativa:

“El problema de las sociedades extranjeras que la legislación en vigor ha dado lugar, por la imperfección de los preceptos respectivos del Código de Comercio,

⁴⁸ Vázquez del Mercado, Oscar, Contratos Mercantiles, 4ª Ed., Editorial Porrúa, S.A., 1994, p. 74

a múltiples controversias e incertidumbres en la jurisprudencia, es resuelto por la ley de distinta manera, según se trate de una sociedad que pretende establecer en la Republica alguna agencia o sucursal, o de otra que solamente deba emprender la defensa ante las autoridades mexicanas, de derechos nacidos por actos jurídicos válidamente efectuados fuera o dentro de territorio nacional, siempre que en este último supuesto no impliquen ejercicio del comercio.”⁴⁹

Esta Ley dedicó su capítulo XII a las sociedades extranjeras cuyos artículos 250 y 251 regulan el tema.

De acuerdo con el artículo 251, las sociedades extranjeras que pretendan ejercer el comercio sólo podrán hacerlo a partir del momento de la inscripción en el Registro, por lo que queda esclarecida cualquier duda acerca del momento a partir del cual pueden ejercer el comercio.

Es de interés comentar que el artículo 251 exige que el contrato social y demás documentos constitutivos no sean contrarios a los preceptos de orden público establecidos por las leyes mexicanas.

Sin embargo, es posible que este tipo de transacciones caigan dentro del campo del Derecho Internacional Público como consecuencia de dos hechos:

⁴⁹ Ley General de Sociedades Mercantiles, D.O.F. 04 de agosto de 1934, 1ª Ed., Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, 2001, p. 5

- La importancia, que aumenta enormemente en nuestros días, de los convenios internacionales relativos a los recursos naturales, petróleo, minerales, etc., o que tienen por objeto el fomento de servicios públicos y empresas de interés nacional, que en muchos casos son propiedad estatal.
- Muchas empresas privadas desempeñan funciones cuasi-diplomáticas en las operaciones internacionales que tienen carácter político y comercial a la vez, y a menudo están en sociedad con los gobiernos.

2.1.8 Ley Federal de Competencia Económica

Esta Ley es reglamentaria del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia de competencia económica, monopolios y libre concurrencia, de acuerdo al artículo primero de dicha Ley. Es un instrumento de política económica liberal, que contribuyó al arranque del proceso que reformó estructuralmente la economía mexicana, proceso que la llevó de un Estado interventor a una economía abierta al comercio exterior y cuya fuerza de desarrollo descansa básicamente en el sector privado. La Ley Federal de Competencia Económica es parte de la revolución macroeconómica del país.

La Ley Federal de Competencia Económica busca fijar un marco para el suave funcionamiento de los mercados, por lo que lleva al mínimo el uso de instrumentos de control directo sobre los agentes económicos, como fijación de precios y control de la oferta.

“El artículo 28 constitucional está inserto en la parte dogmática de la constitución y tanto formal como materialmente forma parte de las garantías individuales que debemos gozar en una sociedad liberal. Si el artículo 28 constitucional tuviera que ser calificado en pocas palabras podría ser referido como la garantía de libre competencia”.⁵⁰

“La observación anterior nos hace apreciar a la garantía de libre competencia como una garantía un poco distinta de las otras, no únicamente dirigida a salvaguardar al particular del poder del Estado, sino de los poderes no institucionalizados de la sociedad civil. La garantía de libre competencia consagra el derecho público subjetivo a vivir en una economía competitiva; este derecho es oponible tanto al Estado como a todos los otros miembros de la sociedad. En este sentido la garantía de libre competencia implica un aspecto negativo, el deber de todos los demás agentes económicos de no actuar monopolísticamente”.⁵¹

En cuanto al ámbito de validez material la Ley Federal de Competencia Económica, ésta es reglamentaria del artículo 28 constitucional en materia de competencia económica, monopolios y libre competencia y no es reglamentaria de todo el artículo 28. La Ley Federal de Competencia Económica es reglamentaria también del artículo 117, fracción V, constitucional; y esta Ley es

⁵⁰ Ley Federal de Competencia Económica, Comentarios, concordancias y jurisprudencia, D.O.F. 24 de Diciembre de 1992, 1ª Ed., UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., 2003, p. 7

⁵¹ Ídem

aplicable en todas las áreas de actividad económica. En cuanto al ámbito territorial, la Ley es aplicable en todo el territorio nacional; el bien jurídico tutelado de esta Ley es la eficiencia económica, que se logra bajo un proceso de competencia y libre concurrencia. Esta eficiencia buscada en la Ley le da a la misma un carácter de interés público.

La gran pretensión de esta Ley es reducir el poder monopólico de las grandes Empresas Transnacionales, eliminar barreras artificiales a la entrada de nuevos competidores, prevenir concentraciones monopólicas y quizá lo mas importante, crear un marco legal donde el Estado incida en los mercados, a través de mecanismos que reduzcan la incertidumbre generada por la actuación discreta de la autoridad.

2.1.9 Legislación Fiscal y Tributaria

Un elemento que debe de tomarse en cuenta cuando se analiza en forma integral el marco jurídico aplicable a la actividad del comercio exterior es el aspecto fiscal que incide directamente sobre aquella. Primeramente debe mencionarse que todo impuesto debe de ser contemplado en la Ley de Ingresos.

La Ley del Impuesto al Valor Agregado, en su artículo 1º, establece que *“están obligadas al pago del impuesto al valor agregado establecido en esta Ley, las*

*personas físicas y las morales que, en territorio nacional, realicen los actos o actividades siguientes:*⁵²

- La introducción de bienes.
- La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él.
- El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país.
- El uso o goce temporal en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero.
- El aprovechamiento, en el territorio nacional de servicios tales como seguros, afianzamiento, asistencia técnica y otros, cuando se presten por no residentes en el país.

Otro ordenamiento importante en materia fiscal es la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, que señala que están obligadas al pago de este impuesto las personas físicas y morales que realicen actos de enajenación en territorio nacional.

Un aspecto importante que debe tomarse en cuenta al realizar una operación de comercio exterior es el pago de los derechos correspondientes, cuya

⁵² Ley del Impuesto al Valor Agregado, D.O.F. 29 de Diciembre de 1978, 18ª Ed., Porrúa, México, 1998, p. 5

regulación se encuentra consignada en la Ley Federal de Derechos. De acuerdo con este ordenamiento, se pagará el derecho de trámite aduanero.

Por ultimo, dentro del Código Fiscal de la Federación, existen algunas disposiciones que es importante citar; en primer término, y en relación con los comprobantes fiscales que es necesario expedir cuando se enajenan bienes, debe decirse que estos tienen que cumplir, además que con los requisitos fiscales básicos, con el dato relativo al número y fecha del documento aduanero.

2.1.10 Ley Federal del Trabajo

Un aspecto importante dentro de la legislación mexicana es la regulación en materia laboral, ya que ésta rige todo lo relacionado con la contratación del personal que labore en las Empresas Transnacionales. La Ley Federal del Trabajo es de carácter público y establece los principios y condiciones que regulan las relaciones entre el patrón (Empresa Transnacional) y trabajador; así mismo regula la constitución de sindicatos y sus derechos, el derecho a huelga, así como también señala la instancia a la cual la Empresa Transnacional o el trabajador debe acudir para resolver alguna controversia con referencia a la relación de trabajo.⁵³

⁵³ Ley Federal del Trabajo, D.O.F. 01 de Abril de 1970, 1ª Ed., Anaya Editores, México, 2007. p. 162

En la práctica, las Empresas Transnacionales imponen sus condiciones, que en la gran mayoría de las veces están en contra de la misma ley, por lo que debe de existir un mayor control por parte de la autoridad para poder regular con mayor eficacia las diferentes situaciones.

2.1.11 Organismos, Instituciones y Secretarías de Gobierno en México.

2.1.11.1 Banco de Comercio Exterior

El Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), es una institución del Gobierno Federal, encargada de promover las exportaciones mexicanas y la inversión extranjera en México. Bancomext tiene por objeto apoyar de manera integral a las empresas para la realización de negocios internacionales a través de diversos productos, contribuyendo de este modo al aumento de la competitividad de las empresas. Tiene como objetivos específicos los siguientes:

- Identificar por sector a nivel de producto y empresa, oportunidades de negocios en materia de exportaciones e inversión extranjera.
- Detectar, atender y desarrollar sectores con mayor competitividad.
- Consolidar y diversificar la participación en los mercados internacionales de sectores y productos que han obtenido avances importantes en sus exportaciones.
- Fomentar la realización de alianzas estratégicas y atraer inversión extranjera y tecnológica de vanguardia.

Bancomext ofrece servicios financieros a las personas físicas y morales que participan en actividades del comercio exterior

2.1.11.2 Secretaría de Economía

Puede ser considerada como la autoridad más importante en materia de comercio exterior. Sus actividades se fundamentan en el artículo 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, entre las cuales destacan:

- Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país.
- Fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país.
- Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda; estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada secretaria en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior.
- Estudiar y determinar, mediante reglas generales, conforme a los montos establecidos por la Secretaría de Hacienda, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, incluyendo los subsidios por impuestos de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados.

- Normar y registrar la propiedad industrial y mercantil, así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.

2.1.11.3 Secretaría de Relaciones Exteriores

Dentro de las unidades administrativas de esta Secretaría, inciden sus facultades dentro de la actividad de comercio internacional, ya que tienen dentro de sus funciones la de apoyar la promoción del comercio internacional, a través de las embajadas y consulados, mediante la captación, difusión, seguimiento y evaluación de la información en coordinación con las oficinas competentes.

La Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales tiene las siguientes atribuciones:

- Formular los lineamientos y directrices para normar la participación de México en los foros internacionales en las cuestiones de carácter económico multinacional.
- Coordinar la actuación de las delegaciones Mexicanas que participen en las reuniones de los organismos económicos internacionales de su competencia.
- Mantener bajo constante examen y evaluación el desempeño de los organismos internacionales de su competencia en que se traten cuestiones de carácter económico.

Considerando lo anterior, resulta clara la importancia de esta Secretaría en lo que se refiere al comercio internacional, toda vez que es la Secretaría encargada de planear, coordinar y dirigir la política y, como su nombre lo indica, las relaciones con el exterior, de las que las relaciones con las Empresas Transnacionales resulta de suma importancia

2.1.11.4 Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial

*“El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) es un organismo público descentralizado de la Secretaría de Economía, con personalidad jurídica y patrimonio propio, y es la autoridad legal para administrar el sistema de propiedad industrial en nuestro país”.*⁵⁴

*“De acuerdo con la Ley de la Propiedad Industrial (LPI), el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial tiene como atribución fomentar y proteger la propiedad industrial; es decir, aquellos derechos exclusivos de explotación que otorga el Estado por un tiempo determinado a los creadores e innovadores, así como a las personas que distinguen sus productos en el mercado. Asimismo tiene encomendada la divulgación de acervos documentales sobre invenciones publicadas en el país o en el extranjero y la asesoría sobre su consulta y aprovechamiento (estos acervos actualmente ascienden a 18 millones de documentos)”.*⁵⁵

⁵⁴ Secretaría de Economía, Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual, http://www.impi.gob.mx/impi/jsp/indice_all.jsp?OpenFile=docs/proteccion/guia_1.htm

⁵⁵ Idem

Respecto a información sobre contencioso administrativo, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial tiene la Guía de Contencioso Administrativo. Esta guía contiene información, a manera de preguntas más frecuentes, sobre los aspectos conceptuales y de procedimiento administrativo que permiten al titular de un derecho contar con los elementos necesarios para iniciar una solicitud de declaración administrativa, ya sea de nulidad, caducidad, cancelación o infracción.

Asimismo, con las reformas a la Ley Federal del Derecho de Autor, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial tiene competencia para sancionar las llamadas "infracciones en materia de comercio", relacionadas con los derechos patrimoniales de los autores; esto quiere decir que el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, en caso de de que se cometa alguna infracción, es la institución que se encarga de sancionar dichas infracciones, y con base en el artículo 231 de la Ley Federal del Derecho de Autor, constituyen infracciones administrativas en materia de comercio, las conductas que a continuación se describen, cuando son realizadas con fines de lucro directo o indirecto:

I.- Comunicar o utilizar públicamente una obra protegida por cualquier medio, y de cualquier forma sin la autorización previa y expresa del autor, de sus legítimos herederos o del titular de un derecho patrimonial de autor;

II.- Utilizar la imagen de una persona sin su autorización o la de sus causahabientes;

III.- Producir, reproducir, almacenar, distribuir, transportar o comercializar copias de obras, fonogramas, videogramas o libros, protegidos por los derechos de autor o por los derechos conexos, sin la autorización de los respectivos titulares en los términos de esta Ley;

IV.- Ofrecer en venta, almacenar, transportar o poner en circulación obras protegidas por esta Ley que hayan sido deformadas, modificadas o mutiladas sin autorización del titular del derecho de autor;

V.- Importar, vender, arrendar o realizar cualquier acto que permita tener un dispositivo o sistema cuya finalidad sea desactivar los dispositivos electrónicos de protección de un programa de computación;

VI.- Retransmitir, fijar, reproducir y difundir al público emisiones de organismos de radio difusión y sin la autorización debida;

VII.- Usar, reproducir o explotar una reserva de derecho protegida o un programa de cómputo sin el consentimiento del titular;

VIII.- Usar o explotar un nombre, título, denominación, características físicas o psicológicas, o características de operación de tal forma que induzcan al error o confusión con una reserva de derechos protegida;

IX.- Utilizar obras literarias y artísticas protegidas por el capítulo III del Título VII de la presente Ley en contravención a lo dispuesto por el artículo 158 de la misma, y

X.- Las demás infracciones a las disposiciones de la Ley que impliquen conducta a escala comercial o industrial relacionada con obras protegidas por esta Ley.”⁵⁶

Por tratarse de problemas jurídicos que pueden afectar los derechos de particulares, es recomendable que las solicitudes y promociones sean elaboradas por un especialista en derechos de propiedad industrial.

2.2 LEGISLACION INTERNACIONAL

2.2.1 Tratados de Libre Comercio

Primeramente hablaremos del más importante de los tratados que ha firmado México con diversos países, que es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Suscrito entre Estados Unidos de América, Canadá y México, el objetivo de negociar un acuerdo de libre comercio entre estos tres países de Norteamérica surgió de varios factores. Existía entre Canadá y Estados Unidos de América una relación comercial que era de las más grandes del mundo y en 1988 completaron un acuerdo de libre comercio.

México poco a poco llegó a convertirse en el tercer socio comercial de Estados Unidos; los tres países también compartían la visión de que la magnitud y ámbito de los vínculos económicos y comerciales en Norteamérica requerían

⁵⁶ Ley Federal del Derecho de Autor, D.O.F. 24 de Diciembre de 1996, 7ª Ed. Ediciones Fiscales ISEF, México, 2004, p. 40

esencialmente de un acuerdo único que pudiese adaptarse a las circunstancias específicas de la región.

Las negociaciones se iniciaron en Toronto en 1991 y fueron completadas en 1992, el acuerdo fue suscrito el 17 de diciembre de 1992 y el tratado entró en vigor el 1º de enero de 1994.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un acuerdo de libre comercio de amplio alcance que a parte de establecer un calendario de 5 a 10 años para la eliminación de barreras arancelarias a la mayoría de los bienes, contempla la protección de las inversiones.

El artículo 1103 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte requiere a cada parte conceder a los inversionistas de otro lugar un tratamiento no menos favorable que el concedido a los inversionistas e inversiones de cualquier otro país que no sea integrante, análogamente.

Sin embargo, a lo largo de los últimos años, se han conocido y se han constatado los resultados de este acuerdo, sobre todo para México. A tal propósito, puede afirmarse que el tratado se ha convertido en un instrumento de explotación de las transnacionales; así mismo ha provocado, incluso en los propios Estados Unidos de América y Canadá, que muchos sectores estén descontentos, de lo que se ha derivado el interés por impulsar anteriores acuerdos económicos entre países del Sur que no sean potencias, porque

implicarían los beneficios de conseguir mercancías a un menor precio y de tratos mas equitativos. Las alianzas comerciales algunas veces son peligrosas pero serán alentadoras siempre y cuando sus fines sean benéficos con todos.

2.2.2. Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones

Los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones son tratados internacionales en materia de inversión extranjera directa (IED) que, sobre las bases de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo.

Estos instrumentos se reconocen como un elemento generador de confianza para los inversionistas extranjeros, ya que permiten el establecimiento de un clima favorable a la inversión.

Los Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones se constituyen en un instrumento jurídico internacional que estimula la inversión productiva y, simultáneamente, promueve el desarrollo económico de nuestro país.

El Gobierno Mexicano ha buscado transmitir un mensaje positivo de competitividad y certeza jurídica a los pequeños y medianos inversionistas establecidos y por establecerse en nuestro país, además de proteger las inversiones de empresas mexicanas en el extranjero, a través de la negociación de esta clase de acuerdos.

México ha continuado la negociación y firma de los mismos con la finalidad de mantener su posición como el segundo receptor de inversión extranjera directa entre los países en vía de desarrollo y el primero en Latinoamérica (durante el año 2001). Las principales disciplinas que contienen los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones son: Definición de Inversión, Promoción y Admisión, Ámbito de Aplicación, Tratamiento de las Inversiones, Expropiación, Transferencias, Solución de Controversias Inversionista – Estado y Estado – Estado y Disposiciones Finales.

De 1995 a la fecha, México ha suscrito 33 Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones, la mayoría con diversos países miembros de la Unión Europea: Alemania, Países Bajos, Austria, España, Unión Belgo-Luxemburguesa, Francia, Finlandia, Portugal, Italia, Dinamarca, Grecia, Suecia y República Checa. Asimismo, se han firmado acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones con Suiza, Corea, Argentina, Uruguay, Cuba, Islandia, Australia y Panamá.

El inicio de nuevas negociaciones se plantea tomando en cuenta aspectos de tipo cualitativo y cuantitativo de los países.

El aspecto cualitativo toma en cuenta la relevancia de cada país atendiendo a su situación geográfica en una región económica determinada, respecto de la cual México mantenga interés de carácter político, económico y/o comercial, tales como los países miembros del Mercado Común del Cono Sur (Mercosur), los países miembros de la Unión Europea, los países de Europa del Este

susceptibles de adherirse a la misma, los países de la Cuenca del Pacífico miembros de Cooperación Económica Asia - Pacífico (APEC), los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), así como los países miembros del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El aspecto cuantitativo toma en cuenta el monto de inversión de cada país, tanto en México como en otros países y, cuando ello sea posible, el monto estimado de inversión mexicana en el exterior. El objetivo es concluir acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones:

- Con países que, por su calidad de exportadores de capital o por su ubicación estratégica, sean inversionistas potenciales en México;
- Con aquéllos que en la actualidad ya dirigen sus inversiones hacia nuestro país; y,
- Con los países en los que México coloca crecientemente sus inversiones.

2.2.3. Foros Internacionales

2.2.3.1. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos surge después de la Segunda Guerra Mundial para administrar los fondos del Plan Marshall. En 1960, se convierte en un instrumento multilateral que promueve el máximo crecimiento económico entre sus integrantes y la mayor apertura al comercio y a la inversión internacional. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos provee a sus países miembros de un foro en el cual

se identifican las mejores prácticas en materia de políticas públicas y en donde el intercambio de información y de experiencias sirve de base para construir mejores decisiones en el ámbito del quehacer público nacional e internacional.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos es una organización, principalmente de carácter económico, que agrupa a treinta países, en un foro único para discutir, desarrollar y perfeccionar su política económica y social. Sus miembros comparten cierto grado de homogeneidad respecto a principios de política económica, de democracia plural y de respeto a los derechos humanos. Es una organización económicamente poderosa, debido a que sus miembros producen dos terceras partes de la totalidad de bienes y servicios que se consumen en el mundo. Sin embargo, no es una organización exclusiva.

Este organismo opera como coordinador de las políticas nacionales e internacionales de los países miembros y no miembros, con el fin de enfrentar de la mejor manera posible los retos de un mundo cada vez más globalizado. Los intercambios de ideas en este foro tienen el objetivo de crear acuerdos que actúen de una manera formal, por ejemplo, acuerdos obligatorios por ley para eliminar la corrupción o elaborar códigos que permitan el libre flujo tanto de servicios como de bienes. Asimismo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos ha creado distintos instrumentos que, lejos de tener el carácter de ley, funcionan como recomendaciones, como por ejemplo, los “Lineamientos para las Empresas Multinacionales”.

México ha vivido grandes cambios en los últimos 10 años. En la actualidad su economía prácticamente se encuentra ligada a cualquier región del mundo. El país se ha convertido en uno de los mayores receptores de inversión extranjera directa y se ha consolidado como un país democrático. Sin embargo, queda mucho por hacer. Uno de los retos más importantes de la actual administración es el combate a la corrupción. Es por ello que el Gobierno de México se ha comprometido con la sociedad a promover una cultura de transparencia y a transformar la administración pública en una de las más profesionales y transparentes del mundo.

En este sentido, el Senado de la República ratificó en mayo de 1999 la “Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en las Transacciones Comerciales Internacionales”.⁵⁷ Al firmar esta Convención, México busca, entre otras cosas, nivelar las condiciones de competencia entre empresas nacionales y extranjeras con el establecimiento de reglas claras para la operación del mercado internacional de bienes y servicios. A partir de la ratificación, México ha seguido cada uno de los pasos para cumplir con las disposiciones que dicha Convención establece. La Convención señala en su Preámbulo que todos los países comparten una responsabilidad para combatir, de manera eficaz y coordinada, de acuerdo con los principios básicos legales y

⁵⁷ “Convención para combatir el cohecho de servidores públicos extranjeros en transacciones comerciales internacionales de la OCDE”, Santiago, Chile, 17 de Diciembre de 1997, D.O.F. 12 de Mayo de 1999, Bufete jurídico, tratados Internacionales, Software Visual S.A de C.V., 1998-2006.

jurisdiccionales de cada país, el cohecho de funcionarios públicos extranjeros en transacciones comerciales internacionales, ya que este fenómeno provoca serias complicaciones de carácter moral y político, mina el buen gobierno y el desarrollo económico y distorsiona las condiciones competitivas internacionales.

Se señala que cada Parte tomará las medidas necesarias para tipificar como delito el ofrecimiento intencional de un pago indebido u otra ventaja. Esto con el fin de que un funcionario público extranjero, actúe o deje de actuar, en cumplimiento de sus deberes oficiales y obtenga así, negocios u otras ventajas indebidas, en la realización de los negocios internacionales, además de la tentativa, complicidad, incitación, ayuda e instigación relacionados con este ofrecimiento. Se acuerda que las sanciones criminales sean eficaces, proporcionales y disuasivas, además de comparables a las aplicadas a los nacionales.

2.2.3.2 Organización Mundial de Comercio (OMC)

La Organización Mundial de Comercio se crea por medio de un tratado internacional cuya misión básica es la administración de cinco acuerdos multilaterales, tres de ellos referidos a comercio de mercancías, Acuerdo General de Aduanas y Comercio (GATT 1994), comercio de servicios (GATS) y Aspectos de propiedad intelectual relacionados al comercio (ADPIC). Los otros dos son de entendimiento, uno relativo a normas y procedimientos que rigen la solución de controversias y otro relativo al mecanismo de políticas comerciales.

La Organización Mundial de Comercio es un organismo mundial, que promueve la liberalización del comercio a partir de una agenda de trabajo neoliberal.

Su origen se remonta al Acuerdo General de Aduanas y Comercio (GATT, por sus siglas en ingles) que surgió poco después de finalizada la II Guerra Mundial. Básicamente se realizaron intercambios y reuniones entre 1943 y 1944 con el objetivo de reactivar las vías de comercio destruidas por la guerra. Los tres grandes temas de carácter económico fueron:

- Tipos de cambio. Con el fin de evitar devaluaciones competitivas o de cambios múltiples, se trató de asegurar un sistema internacional que proporcionara liquidez para garantizar el sistema de pagos internacional y controlar la inflación.

- Reconstrucción de las economías. El financiamiento para la reconstrucción de las economías devastadas por la guerra. El Plan Marshall permitió la reconfiguración institucional del financiamiento al desarrollo.

- Organización de los intercambios internacionales de mercancías. Organización del comercio internacional para evitar las restricciones cuantitativas y la prohibición de subvenciones a las exportaciones y reducción de los derechos arancelarios.

El Acuerdo General de Aduanas y Comercio (GATT) nació dentro del contexto de la guerra fría. Dentro de su marco general se propuso limitar los aranceles y

los obstáculos al comercio entre los países de economía de mercado. . El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), es un acuerdo internacional entre Estados y territorios de carácter comercial.

El fin de la Organización Mundial de Comercio es teóricamente fijar las reglas que rigen el comercio internacional y resolver los desacuerdos comerciales. Sin embargo, su ámbito de competencia va más allá que la declaración anterior. En realidad, la Organización Mundial de Comercio actúa en infinidad de aspectos que afectan directamente la vida de todas las sociedades, pero que tienen mayor repercusión en aquellas sociedades en vía de desarrollo.

Por ejemplo, la Organización Mundial de Comercio regula el aspecto arancelario del comercio de bienes, esto implica que cualquier obstáculo que existe a la libre circulación de dichos bienes contradice la reglamentación de la institución, sin importar que éste tenga que ver con aspectos de protección del medio ambiente, normas de calidad alimentaría, salud pública, entre otros.

En el ámbito de la propiedad intelectual y patentes, el acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), permite a las empresas patentar todo tipo de inventos, hallazgos científicos, incluso aquellos de utilidad terapéutica y medicinal. Hay que resaltar el hecho que más del 85% de las patentes en el mundo pertenecen a las multinacionales de los países ricos. Esto implica, en el caso de los países

pobres, que por el acceso y uso de medicinas, deberán pagarse los derechos correspondientes.

Los Estados no tienen la capacidad, ni el derecho de imponer ningún tipo de control, social, cultural o medio-ambiental sobre los movimientos de productos, servicios y capitales, puesto que dentro de esta normativa, el mercado se erige en el ser supremo.

2.2.3.3. Organización de las Naciones Unidas (ONU)

*“La Comisión de Empresas Transnacionales, creada en diciembre de 1974, estaba compuesta por 48 Estados Miembros de las Naciones Unidas y se dio como tareas prioritarias, entre otras, investigar las actividades de las Empresas Transnacionales y elaborar para éstas un Código de Conducta, que nunca pasó del estado de proyecto (los desacuerdos entre los países del Tercer Mundo y los países industrializados fueron insalvables) y se abandonó definitivamente a comienzos del decenio de 1990”.*⁵⁸

El Consejo Económico y Social creó también en 1974 el Centro de Empresas Transnacionales, organismo autónomo dentro de la Secretaría de la Organización de las Naciones Unidas, que funcionó como Secretaría de la Comisión de Empresas Transnacionales. En 1993, el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas decidió transformar el Centro de

⁵⁸ “Relaciones entre las Naciones Unidas y las Empresas Transnacionales”, boletín No. 4, Organización de las Naciones Unidas (ONU), Sub-Comisión de derechos humanos 2000, Viena, Austria, 2000,

Empresas Transnacionales en una División de Sociedades Transnacionales y de Inversiones Internacionales en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo. Por su parte, el Consejo Económico y Social resolvió transformar la Comisión de Empresas Transnacionales en una Comisión del Consejo de Comercio y Desarrollo, teniendo en cuenta el "cambio de orientación" de la Comisión (consistente dicho cambio en haber abandonado los intentos de establecer un control social sobre las Empresas Transnacionales y haber decidido ocuparse de la "contribución de las Empresas Transnacionales al crecimiento y al desarrollo").

*“En 1978 la organización no gubernamental "Declaración de Berna", publicó un folleto titulado "L'infiltration des firmes multinationales dans les organisations des Nations Unies", donde se explicaba de manera muy documentada las actividades desplegadas por grandes sociedades transnacionales (Brown Boveri, Nestlé, Sulzer, Ciba-Geigy, Hoffmann-La Roche, Sandoz, Massey Ferguson, etc.) para influir en las decisiones de diversos organismos del sistema de las Naciones Unidas. Actualmente ya no se trata de "infiltración", sino de abrirle de par en par las puertas de las Naciones Unidas a las Empresas Transnacionales, siguiendo la tendencia mundial generalizada a ceder el poder de decisión a los grandes conglomerados económicos y financieros, quitándoselo a sus legítimos depositarios, que son los Estados y los pueblos”.*⁵⁹

⁵⁹ “Relaciones entre las Naciones Unidas y las Empresas Transnacionales”, boletín No. 4, Organización de las Naciones Unidas (ONU), Op. Cit. p 78

La política actual, en ese sentido, en el seno de las Naciones Unidas fue explicada en diversas oportunidades por el ex Secretario General, señor Butros Ghali, quien llamó a relacionar más estrechamente a las sociedades transnacionales con las decisiones internacionales y a reconocer la primacía de la sociedad transnacional sobre la sociedad interestatal.

El actual Secretario General, en su informe a la Asamblea General sobre "La capacidad empresarial y la privatización como medios de promover el crecimiento económico y el desarrollo sostenible", asumió una posición inequívoca en favor de un modelo económico único.

*"El modelo es, de hecho, la imposición de un sistema económico único, que refuerza la dominación de los países ricos y de sus elites económicas y financieras sobre la mayoría de los pueblos y las naciones del mundo. El Secretario General sostiene en su informe que... "la desregulación...se ha convertido en la consigna para las reformas de los gobiernos en todos los países, tanto desarrollados como en desarrollo" y propugna la venta de las empresas públicas confiando..."la propiedad y la gestión a inversionistas que tengan la experiencia y la capacidad necesarias para mejorar el rendimiento, aunque ello suponga algunas veces vender los activos a compradores extranjeros".*⁶⁰

⁶⁰ "Relaciones entre las Naciones Unidas y las Empresas Transnacionales", boletín No. 4, Organización de las Naciones Unidas (ONU), Op. Cit. p 78

2.2.3.4 Área de Libre Comercio de las Americas (ALCA)

El gobierno de los Estados Unidos de América convocó en su territorio a la Primera Cumbre de las Américas en la ciudad de Miami, Florida. Ahí se reunieron los 34 gobiernos del Continente Americano, supuestamente "democráticos", con el fin de imponerles la idea de unir las economías del Hemisferio Occidental (el Continente Americano) bajo un solo Acuerdo de Libre Comercio, y concluir sus negociaciones en el año 2005, al que llamarían Área de Libre Comercio de las Americas.

Los 34 países fueron: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Colombia, Costa Rica, Chile, Dominicana, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

De acuerdo a documentos a los que se ha tenido acceso, a pesar de la notable discreción con la cual al menos en un inicio se condujeron las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Americas puede evidenciarse su objetivo fundamental es una expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Esta generalización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte o bien la extensión de sus principios básicos implicaría establecer, entre otras cosas, acuerdos preferenciales de comercio, que permitirían bajar los aranceles

o tarifas dentro de los países miembros y, en segundo lugar establecer una mas ampliada zona libre de comercio.

Lo que se vislumbra es que los acuerdos extenderían el alcance del libre comercio a nuevos sectores sobre la base de las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio. La declaración original en donde se menciona la creación del Área de Libre Comercio de las Americas, suscrita en Miami, en diciembre de 1994, incluía, como principios básicos y objetivos, los siguientes:

- Integración económica del hemisferio;
- Fomento de la integración de mercados de capital;
- Coherencia en relación con la Organización Mundial de Comercio;
- Eliminación de barreras comerciales arancelarias y no arancelarias;
- Eliminación de subsidios para exportaciones agrícolas;
- Eliminación de barreras para inversiones extranjeras;
- Marco jurídico para proteger a inversionistas y sus inversiones;
- Medidas para mejorar las compras del sector publico;
- Nuevas negociaciones para la inclusión de servicios.

Es de tomar en cuenta que hay temas preocupantes para Área de Libre Comercio de las Americas y el proceso de desarrollo, que no están incluidos de manera específica, tales como medioambiente, derechos de los trabajadores y papel del Estado. Se consideró que estos temas son muy importantes, por lo

cual en el capítulo sobre elementos para posibles políticas se incluyen consideraciones sobre ellos, no obstante no formen parte del contenido de los grupos de negociación o comités especiales.

Las implicaciones generales más favorables para Área de Libre Comercio de las Americas consistirían en que:

- Estados Unidos de América y Canadá abrieran efectivamente sus mercados a los productos de mayor competitividad que se producen en la región. Esto es particularmente importante si se desean aprovechar las ventajas competitivas de los diferentes países. En este tema es vital el incluir a productos agrícolas, textiles y de manufacturación que tienen barreras arancelarias y no arancelarias en los mercados del norte.
- El Área de Libre Comercio de las Americas no se convirtiera en un freno para las políticas de desarrollo económico en general, y de innovación tecnológica en particular, dentro de las naciones latinoamericanas. Si la apertura al comercio es clave en generar un aprovechamiento de las ventajas comparativas de los países, el aspecto aquí mencionado es indispensable para promover y vigorizar, incluso dentro de los mecanismos de mercado, las ventajas competitivas de las diferentes sociedades. No hacerlo equivaldría a perpetuar condiciones en las cuales la región continuara ofreciendo únicamente la "competitividad" de mano de obra barata, poca observancia sobre problemas de contaminación y el uso no sostenido de sus sistemas naturales.

- El Área de Libre Comercio de las Americas no entorpezca los esfuerzos por ampliar los mercados internos de los países, ni el desarrollo científico y tecnológico. Este es un tema muy importante. El Área de Libre Comercio de las Americas no debe ser el fin a alcanzar, sino un instrumento para el desarrollo de las sociedades y para mejorar el nivel de vida. En la medida que los acuerdos sirvan para una mejor inserción en los circuitos económicos internacionales, sirvan para promover acceso a recursos financieros productivos, y se promueva una mayor demanda efectiva por la población, en un contexto de desarrollo sostenible, se pueden generar escenarios para la mejora en los niveles de vida. Así como los mercados internacionales son un motor para el crecimiento, los mismos no deberían oponerse a considerar al mercado interno como un motor del desarrollo económico y social. Con esto último se fortalecerían las condiciones mediante las cuales los diferentes grupos sociales pueden aspirar a una mejora en sus ingresos y se lograría ampliar las oportunidades para los grupos sociales, especialmente para aquellos más vulnerables. Las condiciones de mercado serían las que permitirían la asignación más efectiva de los recursos, en tanto se eliminarían las trabas burocráticas en la gestión institucional.

- Los esfuerzos de integración regional dentro de los Estados, no sean detenidos por el Área de Libre Comercio de las Americas. Este punto trata de subrayar la necesidad de que los países de la subregión continúen en sus esfuerzos por promover una integración efectiva, con apoyos recíprocos, especialmente en las áreas de la complementariedad comercial y de intercambios generales; la cooperación en los esfuerzos de estabilidad en los

problemas monetarios; promoción del financiamiento para el desarrollo. El Área de Libre Comercio de las Americas establece una relación que debe crear comercio, más que desviar los intercambios, pero aún así, no es la culminación del esfuerzo integrador.

El esfuerzo debe ser alcanzado básicamente entre los países de Área de Libre Comercio de las Americas, dado que, entre otras razones, sus niveles de desarrollo no son tan dispares como los que existen entre ellos y los Estados Unidos de América y Canadá. En este punto, los países de Área de Libre Comercio de las Americas deben manifestar oportunamente y constantemente asumir sus propias responsabilidades, en función de una búsqueda de mecanismos de desarrollo conjunto.

2.2.3.5. Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico

El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), representa un esquema de asociación regional, surgido en la década de los 90, como reacción ante el escenario internacional que regía tras el término de la Guerra Fría. Responde a dos fenómenos principales: la compleja interdependencia existente en el Pacífico asiático y los obstáculos que ha debido enfrentar la liberalización de la economía mundial.

En cuanto al primer aspecto, El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico crea un espacio institucional de consultas y negociaciones programadas periódicamente, dentro del cual se regulan las diferencias que resultan de la

integración productiva y financiera desarrollada en el Este asiático, como también las que se originan entre esas economías y los Estados Unidos.

En el segundo aspecto, El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico reflejó el esfuerzo de asiáticos y norteamericanos por superar los obstáculos que impedían una conclusión exitosa de la Ronda de Uruguay del Acuerdo general sobre comercio y aranceles (GATT). En un primer momento sirvió para que los Estados Unidos y los gobiernos asiáticos acercaran posiciones en relación a los temas más conflictivos de la Ronda de Uruguay, como las reglas de origen y los subsidios agrícolas. Además fue una respuesta a la intensificación de la integración europea y de la desconfianza asiática hacia el nuevo regionalismo norteamericano. Conforman la estructura de este organismo: una Secretaría, las Reuniones Ministeriales y los Grupos de Trabajo.

Las Reuniones Ministeriales del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico se realizan una vez al año. En ellas se analizan y se discuten los objetivos, las actividades, los procedimientos y la organización del Foro; se aprueban el programa de trabajo y el presupuesto; se toman decisiones sobre cuestiones políticas como la membresía y la estructura institucional de El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, y se establecen las políticas para el año. El anfitrión de estas reuniones rota cada año entre los miembros.

La misión del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico se resume en:

- Apoyar el crecimiento y el desarrollo de la región;

- Contribuir a una mayor liberalización de la economía mundial;
- Reforzar los efectos positivos resultantes de la creciente interdependencia económica;
- Reducir las barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones.

En el segundo informe del Grupo de Personas Eminentes No Gubernamentales (formado en Bangkok en 1992), se enuncian los siguientes principios guías para el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico:

- Libre comercio e inversión.
- Cooperación internacional.
- Solidaridad regional.
- Beneficio mutuo.
- Igualdad y respeto.
- Pragmatismo en la acción antes que la institucionalización y la burocratización.
- Decisiones consensuales.
- Regionalismo abierto.

Con posterioridad se han ido agregando otros como:

- Los miembros no son países sino economías.
- Se reconocen distintos niveles de desarrollo y diversidad cultural.
- Se mantiene consistencia con el Acuerdo general sobre comercio y aranceles (GATT)- Organización Mundial de Comercio (OMC).

- Se realiza una intensa cooperación técnica económica.

Lo anterior se logrará mediante el esfuerzo de las economías de los Miembros de Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico dirigidas a:

- Identificar y/o revisar las regulaciones y medidas que obstaculicen el desarrollo de la capacidad y de la oportunidad de los negocios (incluyendo PYMEs), para competir con base en la eficiencia y la innovación.

- Asegurar que las medidas para lograr los objetivos deseados sean adoptadas y/o mantenidas, con la mínima distorsión a la competencia.

- Actuar en contra de la actividad anti-competencia al implementar las políticas a favor de la competencia.

- Ponderar las cuestiones relacionadas con la oportunidad y secuencia implícitas en la introducción de los mecanismos a favor de la competencia y las medidas de reforma, tomando en cuenta las circunstancias de las economías individuales.

- Dar pasos prácticos para promover la aplicación consistente de las políticas y reglas; eliminar las reglas y procedimientos regulatorios innecesarios y mejorar la transparencia de los objetivos de las políticas y la manera de la implementación de las reglas.

- Promover la confianza y crear capacidad para la aplicación de las políticas de competencia y las regulaciones. Esto, entre otras medidas, se logrará con el estímulo de las políticas de competencia y la revisión de la regulación, la capacitación de las autoridades regulatorias y de aquellas

relacionadas con la competencia tanto a nivel de los Tribunales como del sector privado, y con adecuado financiamiento de las instituciones regulatorias, incluyendo aquellas relacionadas con la competencia.

- Lograr la cooperación y apoyo económico y técnico para que, a través de los conocimientos y destrezas provenientes del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico en materia de políticas de competencia y revisión de la regulación, se capacite a las economías en desarrollo.

CAPITULO 3

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL DERECHO INTERNACIONAL

3.1 FORMAS DE EXPANSION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

En años recientes, el crecimiento de algunas Empresas Transnacionales ha sido notable, como también el incremento en los flujos de inversión extranjera directa. En el año de 1985, el total acumulado de inversión extranjera directa que los diversos países habían realizado en otros sumaba 977 mil millones de dólares. Cinco años después, al final de 1990, había crecido en un poco más de mil millones de dólares. En los años noventa, el incremento fue muy superior: alcanzó las cifras de 3 mil millones de dólares y de 6 mil 146 millones de dólares, en 1995 y 2000 respectivamente. En el periodo de 1995 al 2000, se duplicó, creciendo a una tasa media anual de 15.4 por ciento.

El incremento de la inversión extranjera directa incluye nuevos participantes. Por ejemplo, en América Latina se observa la irrupción de un reducido grupo de empresas y bancos con matriz en España que recién han comenzado su internacionalización. Es también el caso de algunas compañías de tiendas de autoservicio y de energía eléctrica de Estados Unidos de América tales como “7 Eleven” y “OXXO”, entre otros, cuya internacionalización ha comenzado a finales de los años ochenta o principios de los noventa del siglo pasado, en conjunto con empresas de telecomunicaciones, de servicios de Internet, de

comercio electrónico, de servicios de información y periodismo que en diversos sentidos constituyen un hecho nuevo.

Como se reporta en los estudios elaborados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sobre las inversiones extranjeras (World Investment Report), las Empresas Transnacionales tienen un peso económico notable que se mantiene o crece en los años recientes. El valor agregado creado en las filiales de Empresas Transnacionales en el mundo representa el 10.7 por ciento del producto mundial en el año 2002, mientras que en 1990 representaba el 6.7 por ciento y en 1982 el 5.9 por ciento (UNCTAD, 2003). En el año 2002, las ventas de las filiales de Empresas Transnacionales equivalen al 54.9 por ciento del producto mundial y las exportaciones de las filiales son el 33 por ciento de las exportaciones mundiales de mercancías y servicios no factoriales. En 1990, las cifras eran 26.2 por ciento y 27.8 por ciento respectivamente. Si se comparan las ventas de las filiales con el comercio mundial la relación es de más de 2 a 1 en el año 2002, mientras que en 1990 y 1982 era apenas de 1.3 veces

El incremento de la Inversión Extranjera Directa y el avance de las Empresas Transnacionales se apoyan en la libre movilidad del capital. La apertura de la cuenta de capitales de la balanza de pagos, que gran cantidad de países realiza desde los años ochenta del siglo pasado, es también un dato del proceso. Igualmente, influyen los cambios en leyes, reglamentos y regulaciones en materia de inversión, que eliminan restricciones, plantean orientaciones o

establecen condiciones para que los capitales se desplacen de una actividad a otra o de un país a otro. Pero también se apoya en la supresión de todo compartimiento o diferenciación entre las instituciones financieras, en la eliminación de las regulaciones que diferenciaban las formas de colocar recursos y emitir documentos por cuenta de las instituciones financieras e incluso de los brazos financieros o las tesorerías de las corporaciones. Actualmente, entre los accionistas de algunas importantes Empresas Transnacionales están fondos de inversión, compañías de seguros, fondos de pensiones, todos ellos impulsando una lógica de financiarización de la acumulación.

A lo largo de los años noventa, los restos de las reglamentaciones creadas para limitar los efectos negativos del liberalismo de los años veinte y de los años de la (gran) depresión, como también la separación y distinción por tipos de mercado entre las instituciones financieras, fueron suprimidas. Las familias desplazaron sus ahorros desde depósitos bancarios hacia activos financieros, y se multiplicaron las instituciones financieras no bancarias; las restricciones para la colocación de recursos por los fondos de pensiones se han estado suprimiendo, como también para que sociedades de inversión y fondos compren papeles en el extranjero.

3.1.1 Fusiones

Iniciemos con la palabra fusión, que *“es la unión de dos o más empresas en una sola entidad sin más requisitos que las estipulaciones contractuales que se pacten, conforme a las leyes vigentes”*.⁶¹

A la fusión los autores la han dividido de diferentes formas, como mencionaremos a continuación:

- Como una forma de concentración de sociedades. Para la mayoría de los autores, la fusión es la unión de dos o más empresas para formar una sola, tal como lo considera Jorge Barrera Graf, quien distingue la concentración de empresas, como la concentración de sociedades y empresas, que se manifiesta tanto en la agrupación de ellas en sus diversas formas como en la fusión y extinción de dos o mas en torno a otra ya existente, que subsiste, o bien mediante la constitución de una nueva. En consecuencia, lo que existe en el fondo es un principio de conservación de empresas, pues *“mediante la concentración y unificación de una actividad económica, fortaleciendo a la sociedad que se considere con mayor probabilidades de éxito en un mercado altamente competitivo a costa de otra u otras empresas a las que se sacrifica, todas las cuales van a contribuir a dicho fortalecimiento, a través de una actividad empresarial, unitaria y no plural”*.⁶²

⁶¹ Diccionario Enciclopédico Quillet, 6ª Ed; Editorial Argentina, Arístides Quillet, S.A., Argentina, 1976, Tomo IV, p. 226

⁶² Barrera Graf, Jorge, Instituciones del Derecho Mercantil, 2ª Ed. Editorial Porrúa, México, 1997, p. 691

- Para algunos autores, en la fusión hay siempre una disolución de una sociedad al menos, pero falta generalmente la liquidación. Otros autores conceptúan a la fusión como un acto de naturaleza corporativa o social, en virtud del cual dos o más sociedades, previa disolución de alguna o de todas ellas, confunden sus patrimonios y agrupan a sus respectivos socios en una sola sociedad.

- La entrega de acciones (en el caso de sociedades que emiten acciones) Es indispensable la entrega de acciones que hace la sociedad nueva a los accionistas de las sociedades desaparecidas. En este sentido, es esencial la entrega de las acciones o el reconocimiento de la parte social correspondiente, pues si se aporta su activo a cambio de un precio en metálico, no estaremos en el supuesto de la fusión, tal vez sea una venta o una cesión, pero no una fusión.

- Para otros autores, la fusión es un acto corporativo mediante el cual opera la sucesión universal de una sociedad en el patrimonio de otra o de varias sociedades que se extinguen, con la entrega normal, pero no esencial, la entrega de cuotas o de acciones del ente que sucede, a los socios de la sociedad que se extingue.

- Otros autores consideran que la fusión de sociedades puede darse entre aquellas que tengan o no la misma forma u objeto.

3.1.2 Asociaciones

La literatura reciente sobre el tema del nuevo dinamismo de las Empresas Transnacionales en la escena internacional hace referencia al tema de las

alianzas estratégicas como uno de los fenómenos más novedosos que presenta el panorama de fines de los '80 y principios de los '90. En efecto, las Empresas Transnacionales han generado en los últimos años una gran cantidad de alianzas entre ellas en áreas de producción, comercialización e inclusive (lo que es más significativo) en áreas claves para su propia capacidad competitiva, como los proyectos de investigación y desarrollo.

De cualquier manera, la Empresa Transnacional ya no es vista como una organización cuya importancia reside en la posesión y el control sobre una gran cantidad de activos en distintas localizaciones, sino como el sistema nervioso central de una gran red internacional de capacidades productivas, tecnológicas, comerciales y financieras, entre otras; sobre las que no necesariamente ejerce el control mayoritario, pero que alimentan la capacidad competitiva de la corporación en forma sistémica.

En el caso de México, en los últimos años se han producido gran cantidad de asociaciones entre Empresas Transnacionales y empresas locales. Esto sin duda constituye un hecho novedoso para el medio local, en el cual las Empresas Transnacionales siempre tuvieron un control accionario absoluto sobre sus filiales locales.

En primer lugar, el objetivo central de las asociaciones cuyo es la explotación de un negocio puntual, que en general es marginal dentro de la corporación en su conjunto. En segundo lugar, la casi totalidad de estas asociaciones se

concentra en las privatizaciones de empresas de servicios públicos. En tercer lugar, las pocas asociaciones que se registran en el sector industrial se llevan a cabo a través de la creación de nuevas empresas.

3.1.3 Adquisiciones

Las adquisiciones son uno de los signos más visibles de la globalización, sobre todo, cuando involucran a grandes empresas y suponen cuantiosos recursos financieros y amplias reestructuraciones organizativas. Estas operaciones, que se intensificaron en la segunda mitad de los años noventa, permiten a las empresas adquirir rápidamente una cartera de activos localizados, que son esenciales para fortalecer su posición competitiva en la economía local, regional o mundial.

3.1.4 Consecuencias de la Presencia de las Empresas Transnacionales en los Países de Destino

3.1.5 En Países Desarrollados

Las Empresas Transnacionales constituyen una realidad económica imposible de desconocer; la expansión de las Empresas Transnacionales en la segunda mitad del siglo XX a través de la mayoría de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, se ha comparado con la propagación del uso de la máquina de vapor, la energía eléctrica y el automóvil, erigiéndose en uno de los hechos más importantes de la historia económica moderna. Las Empresas Transnacionales en los países desarrollados han alcanzado niveles enormes y

la inversión que tienen en estos países equivale al producto interno bruto de América Latina.

3.1.6 En Países Subdesarrollados

De acuerdo con Bernal Sahagún, estas son algunas consecuencias en los países subdesarrollados:

“1.- Creciente monopolización de la estructura económica con una mayor inflación y bloqueo de ciertos inventos no lucrativos.

2.- Una mayor y constante transculturización

3.- Escasa capacidad de aumento de ocupación

4.- Ruina y empobrecimiento de pequeños productores y empresarios, que no resisten la capacidad competitiva de las Empresas Transnacionales.

5.- Creciente dependencia financiera, tecnológica y comercial del país.

6.- Mayor concentración de ingresos y riqueza en manos de algunos cientos de personas, con sus consecuencias de empobrecimiento relativo o absoluto de amplios sectores de la población.

7.- La disminución de la producción de aquellos sectores industriales o agrícolas destinadas a la satisfacción de necesidades básicas de la población.”⁶³

⁶³ Bernal Sahagún, Víctor y otros, Las Empresas Transnacionales en México y América Latina, 1ª Ed. UNAM, México, 1982, p. 24

3.1.7 Ventajas Competitivas de las Empresas Transnacionales

- La Empresa Transnacional participa y mantiene el comercio que determine su propio proceso de internacionalización productiva, es decir, la forma en como organiza su proceso productivo a través de las fronteras nacionales.

- En la llamada manipulación de los precios de transferencia, aún en los mercados competitivos

- Gran parte de la inversión extranjera directa ocurre en sectores con mercados oligopólicos.

- En las decisiones de importar o exportar en cada país, las filiales forman parte de una estrategia y de una evolución de costos y beneficios privados de la Empresa Transnacional.

3.1.8 Influencia de las Características Económicas del País de Origen y de la Política del País Destino en el Comportamiento de las Empresas Transnacionales

En materia de influencias que tienen las Empresas Transnacionales, es preciso distinguir aquellas características de su comportamiento que son inherentes al origen y naturaleza de estas corporaciones, que por lo tanto se mantienen constantes independientemente del país de origen y del país en que actúan.

“Los rasgos esenciales de su comportamiento están determinados por su carácter de empresas privadas, que normalmente desempeñan un papel determinante en sus países de origen, los que generalmente son países

*desarrollados y cuyas actividades de producción, financiamiento y comercialización a nivel internacional se integran en estrategias globales a largo plazo”.*⁶⁴

*“La expansión internacional de las empresas locales de los países desarrollados de economía de mercado es parte integrante del proceso global de desarrollo de esas economías, de la evolución experimentada por el cuadro de relaciones económicas y políticas internacionales y por las modificaciones de la posición relativa de los distintos países que en el intervienen”.*⁶⁵

La expansión de las Empresas Transnacionales se apoya en las relaciones globales, reforzándolas en unos casos y debilitándolas en aquellos en que su acción engendra conflictos con los países en que desarrollan sus actividades.

Las diferencias en el poder de negociación tenderán a traducirse en grados variables de flexibilidad respecto a las condiciones que impongan los países receptores en cuanto a las modalidades de asociación con capitales locales, públicos y privados, a las políticas de producción y comercio exterior, a las políticas financieras y a las prioridades sectoriales y regionales.

⁶⁴ Fajnzylberg, Fernando y Martínez Tarrago, Trinidad, Las Empresas Transnacionales: Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Op. Cit., Pag. 26

⁶⁵ Idem

En cuanto a la localización geográfica de las filiales de las Empresas Transnacionales, se puede suponer que el factor principal es el tipo de vínculos económicos y políticos existente entre el país de origen y el país destino; un segundo elemento sería el tipo de bienes producidos por las Empresas Transnacionales.

La magnitud estructural y dinamismo del mercado interno, el grado de competitividad respecto a las empresas de los países, la estructura de los mercados internacionales, el grado de difusión tecnológica a nivel internacional, la capacidad financiera de las empresas y la política de los países receptores, son todos los elementos importantes que influyen en el comportamiento de las Empresas Transnacionales

3.2 PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL COMERCIO MUNDIAL

Las Empresas Transnacionales tienen una función inusitada en el comercio mundial y de enormes alcances; han participado en este ámbito de tal forma, que en las últimas cuatro décadas han intervenido para fortalecer e incrementar los intercambios económicos a nivel mundial, así como para establecer su reconocimiento jurídico y sus filiales en países donde llevan a cabo sus inversiones. Esta influencia se lleva a cabo bajo dos aspectos fundamentales.

“El primer aspecto se dirige a la toma de decisión de los gobiernos para elaborar normas, políticas y tratados que establecen libre o limitadamente los

*requisitos necesarios para fomentar esos intercambios, inversiones y reconocimientos de dichos bloques empresariales”.*⁶⁶

*“El segundo aspecto se refiere a las inversiones productivas y su logística de distribución para las filiales en países que les ofrecen las mejores ventajas competitivas y al otorgamiento de licencias para el uso de su tecnología y su transferencia mediante el paso y autorización de derechos y obligaciones como una opción para hacer frente a la competencia mercantil entre estas mismas empresas”.*⁶⁷

“Una consideración importante se presenta por las posibilidades de disminuir costos para establecer ventajas productivas ante otras Empresas Transnacionales competidoras, por este hecho, países anfitriones que establecen límites estatales a dichas inversiones, generan efectos negativos en su economía, estos efectos suelen ser tres:

- A) Los que imposibilitan las inversiones de capital para crear fuentes de empleo.*
- B) Aquellos de percepción de un mercado proteccionista sin innovación tecnológica, monopolios y poca competencia productiva*

⁶⁶ White, Eduardo J., Empresas Multinacionales Latinoamericanas, 1ª Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 60

⁶⁷ Ídem

C) *Los que contribuyen en la disminución de posibilidades para crear infraestructura técnica de actualización industrial*".⁶⁸

3.3 PROBLEMAS ECONÓMICOS OCASIONADOS POR LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS PAÍSES RECEPTORES

Podemos afirmar que las empresas, por su gran poder y por la naturaleza de sus actividades, afectan las políticas económicas y anteponen restricciones a los programas de desarrollo de un gran conglomerado de naciones.

De esta manera se presenta el peligro de pérdida gradual de la capacidad de decisión de los Estados en los sectores estratégicos y tradicionales, es decir, el riesgo de ceder el control a centros de decisión externos el trayecto y proyecto de desarrollo de los países receptores de este tipo de empresas.

De los sectores y fenómenos que podemos citar como ejemplo de las consecuencias de las decisiones, poder, influencia y relación de dependencias de los Estados receptores con respecto a las Empresas Transnacionales destacan los siguientes:

- Pautas de consumo;
- Dirección de innovación tecnológica;
- Orientación de la inversión;
- Estructura de empleo;
- Desigualdades en la distribución del ingreso;

⁶⁸ White, Eduardo J., Empresas Multinacionales Latinoamericanas, Op. Cit. p. 101

- Procesos de producción;
- Mayor importación de insumos materiales;
- Falso aumento de la capacidad exportadora;
- Incorporación de patrones culturales externos.

Todo esto otorga nuevas dimensiones económicas, socio-culturales y políticas a los patrones de dependencia externa, que acentúan la tendencia estructural a aumentar el desequilibrio exterior.

De esta forma, podemos afirmar categóricamente que las Empresas Transnacionales influyen definitivamente en los planes nacionales de desarrollo de los Estados, en base a las numerosas y variadas opciones que tienen estas empresas para afectar a la soberanía nacional, disminuyendo y deteriorando la capacidad de los países para alcanzar sus objetivos nacionales e internacionales.

Así mismo, la posibilidad que tiene la empresa para explotar mejor las oportunidades que se presentan y las necesidades propias de su desarrollo, se traducen en un costo para el país receptor, que generalmente es demasiado alto.

3.3.1. Transferencia de Tecnología

La complejidad de procesos operativos que las empresas adquieren a fin de conseguir sus metas, objetivos productivos y ventas, favorece el desarrollo

tecnológico, que se diversifica y se involucra en todas las áreas y líneas de los negocios. Esta situación da como resultado un incremento de productividad, nuevos procesos de fábrica, calidad y la identificación de servicios para concretar ventas y operaciones complementarias.

La diversificación de tecnología acumulada sistemática y ordenadamente, gracias a las tareas ejecutivas de la oficina general, resulta ser la base operativa y estratégica de la multidivisional y moderna empresa, así como de sus nuevas herramientas productivas y sus novedosas estrategias comerciales.

Así, algunos autores nos dicen que el sistema de negocios de una campaña de producción totalmente integrada está formado por las funciones de tecnología, diseño del producto, producción, mercadotecnia, ventas, distribución y servicio.

El sistema de negocios es parte esencial para la transferencia de tecnología; este sistema incluye aspectos claves para las siete funciones aludidas en el párrafo anterior; siendo así, la tecnología se presenta con cuatro puntos esenciales:

- Su fuente
- La sofisticación
- Las patentes y elección de productos
- Los procesos para elaborar y ejecutar

3.3.2 Concentración Monopólica

Las Empresas Transnacionales son sociedades mercantiles que operan en varios países a través de filiales o sucursales, teniendo en uno de ellos el centro de las decisiones.

Las Empresas Transnacionales se presentan como un conjunto de sociedades, incorporadas independientemente en varios Estados, y actuando simultáneamente bajo diferentes leyes y jurisdicciones. La base legal de tales entidades está así fraccionada en tantas partes como países en que se establezcan.

Su estructura organizativa y su funcionamiento, están sometidos a las reglas que establezca cada Estado.

La posibilidad jurídica de la existencia de las Empresas Transnacionales viene dada por dos aspectos, a saber: primero, la existencia universal de un instrumento societario al que se le asignan como características personalidad jurídica, la limitación de la responsabilidad de los socios y la transferencia de las acciones en que se encuentra dividido su capital; y segundo, el principio de que la sociedad puede ser socia de otra en cualquier parte donde se encuentre localizada.

Así, se precisa la existencia de una multiplicidad de sociedades que actúan en varios países, sujetas a las decisiones de un organismo centralizado que toma en consideración una estrategia de conjunto para maximizar sus resultados.

Para que una sociedad constituida en un Estado, pueda actuar en otro Estado, necesita siempre ser reconocida como tal por este último. Este reconocimiento supone que el Estado anfitrión admita dentro de su territorio la existencia de las sociedades constituidas en el extranjero. En otras palabras, el reconocimiento implica la admisión de la personalidad, de la capacidad y del estatuto jurídico de la sociedad. El reconocimiento al que hacemos referencia es materia del Derecho Internacional Privado, el cual aplica la *lex societatis* para la existencia y capacidad jurídica de la sociedad constituida en el extranjero.

Las implicaciones para el Derecho Internacional Público de la aparición de estas Empresas Transnacionales, no tienen como punto primario la forma de constitución como sociedad anónima, sino la posible violación por parte de éstas de los conceptos básicos de soberanía de los Estados, tema sobre el cual se han escrito numerosos estudios.

En consideración, las Empresas Transnacionales violan la soberanía y establecen una nueva división internacional del trabajo, en la mayoría de los casos de forma independiente o desvinculada de las políticas laborales y sociales de los Estados. Crean una propia división internacional del trabajo, disponen el destino de los factores de producción del país, imponen tendencias

productivas acorde a un modelo general dispuesto desde la central, promueven un desarrollo desigual agravando las tendencias existentes, acentúan la desigual distribución interna e internacional, crean conflictos entre países, refuerza la descapacitación en hombres y recursos, extraen capitales y a la vez acentúan la dependencia financiera, estimulan irracionalmente los recursos y refuerzan las actitudes de compromiso y conformismo a nivel interracial.

En este sentido, la doctrina anota que las Empresas Transnacionales presentan dos frentes en sus relaciones con los países en donde desarrollan su actividad.

Por un lado, un aspecto positivo es representado por el lado de que empresas utilizan su acceso a los mercados internacionales de bienes, servicios y capitales, así como su acceso a la tecnología, en una forma que contribuye a integrar la economía mundial. La empresa internacional, al producir donde los costos son bajos y vender donde el precio es alto, al tomar prestado capital allí donde es más barato e invertirlo donde es más productivo, al difundir las técnicas más avanzadas a través de su exportación de un país a todos los territorios en los que opera, actúa como un sustituto de mercados imperfectos, repartiendo de manera eficaz los productos y factores en el mundo.

Del lado opuesto, debemos recordar los problemas ocasionados por el gran tamaño o las grandes dimensiones de estas empresas y su posible posición dominante y principalmente el abuso de dicha posición. La inversión extranjera no plantea mayores inconvenientes cuando estamos en presencia de pequeñas

empresas diseminadas por el escenario económico mundial; pero la realidad actual nos demuestra que la inversión extranjera es realizada por un pequeño número de grandes empresas o firmas establecidas de manera oligopolista; se generan así problemas económicos, tales como la eliminación de la competencia, y se plantean graves problemas políticos, al concentrar el poder de decisión y la potencia financiera.

Ciertamente, la empresa transnacional puede presentarse como una empresa monopólica, adoptando distintas formas y abarcando actividades disímiles, formando corporaciones con otras, produciendo una serie de organizaciones tentaculares que se emparentan como las monarquías y entre las cuales es más posible el entendimiento que la guerra declarada. Existe entre estas empresas un cierto código de comportamiento: cada una establece su ley, en la que el Estado poco tiene que ver, y todas reaccionan en conjunto cuando la ley formal del Estado trata de interferir en sus actividades. La empresa maneja sus propios instrumentos para la defensa de sus intereses: amenaza con el retiro del país o con cesar su actividad, lo que significaría un despido masivo.

Las Empresas Transnacionales se muestran y se comportan como una potencia en sus relaciones con los Estados, negocian como un acreedor de éstos, utilizando su amplísima experiencia financiera y conocimiento del mercado mundial, convocando si fuera necesario a sus países aliados (además de su propio país de origen, que la protege incondicionalmente) para colocar en la

lista negra al país que se atreve a afectar sus intereses. En este sentido, se crea una situación que aflige la soberanía del Estado que sirve de anfitrión a la empresa transnacional y las políticas de ésta.

La soberanía se ve afectada principalmente por los conflictos que crea la empresa al resistirse a las medidas o políticas en materia económico-social que planea adoptar el Estado huésped, derivándose situaciones peligrosas en el equilibrio del gobierno anfitrión. En otros supuestos, la desestabilización del Estado anfitrión puede tener su origen en las medidas económicas tomadas por las empresas transnacionales para ayudar a los sectores opositores del gobierno (véase anexo 1)

3.3.3 Prácticas Comerciales Restrictivas

*“Por prácticas comerciales restrictivas se entienden los actos o el comportamiento de las empresas que, mediante el abuso o la adquisición y el abuso de una posición dominante en el mercado, limiten el acceso a los mercados o de algún otro modo restrinjan indebidamente la competencia, con efectos o posibles efectos desfavorables sobre el comercio internacional, especialmente de los países en desarrollo, y sobre el desarrollo económico de estos países, o que, en virtud de acuerdos entre empresas, formales o no formales, escritos o no escritos, tengan las mismas repercusiones”.*⁶⁹

⁶⁹ Organización de las Naciones Unidas, Conjunto de Principios y Normas sobre Competencia de las Naciones Unidas, Ginebra, 2000, en <http://www.unctad.org/sp/docs/tdrbpconf10r2.sp.pdf>

Independientemente de la forma de creación, de control o de propiedad, privada o estatal, las Empresas Transnacionales, pueden llegar a provocar efectos desfavorables sobre el comercio internacional, especialmente el de los países en desarrollo, y sobre el desarrollo económico de estos países. Por tal razón, las Naciones Unidas han elaborado un conjunto de principios que aplicará independientemente de que en dichas prácticas intervengan empresas en uno o en varios países.

- En los planos nacional, regional e internacional, deberían adoptarse medidas apropiadas, para eliminar o contrarrestar de modo eficaz las prácticas comerciales restrictivas, incluidas las de las Empresas Transnacionales, que repercuten en forma desfavorable sobre el comercio internacional, particularmente el de los países en desarrollo, y sobre el desarrollo económico de estos países.

- Debería establecerse, y mejorarse donde ya se haya establecido, una colaboración entre los gobiernos en los planos bilateral y multilateral, para facilitar el control de las prácticas comerciales restrictivas.

- Deberían idearse en el plano internacional mecanismos apropiados, o utilizarse mejor los mecanismos internacionales existentes para facilitar el intercambio y la difusión de información entre los gobiernos sobre las prácticas comerciales restrictivas, o ambas cosas.

- Deberían idearse los medios adecuados para facilitar la celebración de consultas multilaterales sobre cuestiones de política relativas al control de las prácticas comerciales restrictivas.

- Las disposiciones del Conjunto de principios y normas no deberían interpretarse en el sentido de justificar una conducta de las empresas que sea ilegal según la legislación nacional o regional aplicable.

- Las empresas deberían respetar las leyes sobre prácticas comerciales restrictivas, así como las disposiciones relativas a esas prácticas contenidas en otras leyes, en los países en que operen y, en caso de actuaciones judiciales o administrativas conforme a esas leyes, deberían someterse a la jurisdicción de los tribunales y los organismos administrativos competentes de esos países.

- Las empresas deberían consultar a las autoridades competentes de los países directamente afectados y deberían prestarles su colaboración en su labor encaminada a controlar las prácticas comerciales restrictivas que afecten desfavorablemente a los intereses de esos países. A este respecto, las empresas deberían proporcionar también la información necesaria para ese fin, en particular sobre acuerdos restrictivos, inclusive aquella que pueda encontrarse en países extranjeros, en la medida en que en este caso su suministro o publicación no estén prohibidos por las leyes vigentes o por la

política oficial establecida. El suministro de información, siempre que se haga con carácter voluntario, debería estar sujeto a las garantías normalmente aplicables en esta materia.

- Las empresas dedicadas en el mercado a actividades rivales o potencialmente rivales, excepto cuando traten entre ellas en el contexto de una entidad económica en cuyo seno estén sometidas a un control común, incluso a través de relaciones de propiedad, o no puedan por otro motivo actuar con independencia unas de otras, deberían abstenerse de prácticas como las que se indican a continuación cuando, en virtud de acuerdos formales o no formales, escritos o no escritos, limiten el acceso a los mercados o de algún otro modo restrinjan indebidamente la competencia, y tengan o puedan tener efectos desfavorables sobre el comercio internacional, especialmente el de los países en desarrollo, y sobre el desarrollo económico de estos países:

- Acuerdos de fijación de precios, incluso con respecto a exportaciones e importaciones, Licitaciones arregladas, Acuerdos de asignación de mercados o de clientes, Asignación por cuotas de ventas y producción, Acción colectiva para la imposición de acuerdos (por ejemplo, mediante la negativa concertada a tratar), Denegación concertada de suministros a importadores potenciales;

- Rechazo colectivo a la participación en un acuerdo, o asociación, que sea vital para la competencia.

- Las empresas deberían abstenerse de los actos o del comportamiento siguiente en el mercado pertinente, cuando, mediante el abuso o la adquisición y el abuso de una posición dominante en el mercado, limiten el acceso a los mercados o restrinjan de otro modo indebidamente la competencia, y de esta forma tengan o puedan tener efectos desfavorables sobre el comercio internacional, particularmente el de los países en desarrollo, y sobre el desarrollo económico de éstos.

- El comportamiento predatorio frente a los competidores, como la fijación de precios por debajo del costo para eliminar a los competidores.

- La fijación discriminatoria (es decir, injustificadamente diferenciada) de los precios, las modalidades o las condiciones para el suministro o la compra de bienes o servicios, inclusive a través del uso de políticas de fijación de precios, en las transacciones entre empresas afiliadas, que sobre facturen o subfacturen los bienes o servicios comprados o suministrados en comparación con los precios fijados para transacciones similares o comparables fuera de las empresas afiliadas.

- Las fusiones, absorciones, empresas comunes u otras adquisiciones de control, ya sean de naturaleza horizontal, vertical o conglomerada.

- La fijación de los precios a los que las mercancías exportadas pueden ser revendidas en los países importadores.

- La imposición de restricciones a la importación de bienes que han sido legítimamente marcados en el extranjero con una marca comercial idéntica o similar a la marca comercial protegida en el país importador, en bienes idénticos o similares, cuando las marcas comerciales de que se trate sean del mismo origen, es decir, pertenezcan al mismo propietario o sean utilizadas por empresas entre las que haya una interdependencia económica, de organización, de gestión o legal, y cuando esas restricciones tengan por objeto mantener artificialmente precios elevados.

- Cuando no sea para asegurar la consecución de fines comerciales legítimos, tales como velar por la calidad, la seguridad, la distribución o la prestación de servicios adecuados.

- La negativa parcial o total a tratar en las condiciones comerciales habituales de la empresa.

- El condicionamiento del suministro de determinados bienes o de la prestación de determinados servicios a la aceptación de restricciones de la distribución o la fabricación de bienes competidores o de otros bienes;

- La imposición de restricciones con respecto al lugar, al destinatario, a la forma o a las cantidades en que los bienes suministrados u otros bienes puedan revenderse o exportarse; prácticas comerciales restrictivas.

3.3.4 La Influencia de la Inversión en la Balanza de Pagos

La inversión extranjera directa es una de las formas más usadas por la Empresa Transnacional para introducirse en las estructuras económicas de los Estados.

Las características de estas inversiones que realizan las Empresas Transnacionales, son diferentes a las de inversión directa tradicional, toda vez que la combinación de diversos factores, tales como tamaño, capacidad financiera, tecnología, estrategia global, movilidad, independencia, poder de negociación, entre otras, proporcionan a las Empresas Transnacionales un poder superior que afecta a la balanza de pagos.

Esto ha propiciado que se consideren elementos más complejos en la elaboración de políticas por parte de los Estados receptores, ya que muchas veces tienen las Empresas Transnacionales organización y características que le otorgan un poder equiparable al del mismo Estado.

La movilidad y flexibilidad de las Empresas Transnacionales en el caso de la inversión, significa que éstas tienen varias opciones para invertir en un país u otro, de acuerdo a sus intereses y estrategia y que tienen la facilidad de emigrar

repentinamente de un Estado a otro. Esto provoca, en el primero de los casos, que en el proceso de negociación los gobiernos, por la necesidad que tienen de los elementos y capacidades que poseen las Empresas Transnacionales, se vean forzados a ofrecer y otorgar condiciones políticas y económicas preferenciales y altamente ventajosas a este tipo de empresas.

En un segundo caso, dicho fenómeno puede provocar graves trastornos para el Estado receptor, al verse afectada la planeación económica, la balanza de pagos y la estructura del empleo, entre otros rubros de la economía, lo que también provoca que los Estados otorguen condiciones muy benéficas para las Empresas Transnacionales.

También tenemos que los países receptores, registran diferentes efectos en sus estructuras económicas derivadas de la entrada de ahorro externo; esto significa a la vez recursos adicionales para la balanza de pagos.

3.3.5 Los Precios de Transferencia

El precio de transferencia puede definirse como aquella contraprestación pactada en operaciones que se llevan a cabo entre partes relacionadas. Estas operaciones pueden ser: compraventa de bienes, prestación de servicios, financiamientos y regalías, entre otras.

Ahora bien, si en cada país existe una tasa de impuestos distinta, habría incentivos para mover las utilidades al país que tenga la tasa impositiva menor.

Derivado de lo anterior, las autoridades fiscales de diversos países están conscientes de que pueden sufrir una fuga de la base tributaria de un grupo multinacional, a través del precio de transferencia. Para evitar dicha fuga, algunos países han incluido en su legislación fiscal, mecanismos que regulen los precios de transferencia.

En general, dichos mecanismos están basados en las Guías de Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales, emitidas por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

De manera general, estas guías establecen que los precios de transferencia, se deben de pactar de manera similar a como lo harían partes independientes en operaciones comparables; en la práctica, esto se conoce como el principio *“arm’s length”*.

México, como país miembro de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, incorpora en su legislación, específicamente en la Ley del Impuesto sobre la Renta, disposiciones que regulan los precios de transferencia. En primera instancia, establece que toda operación celebrada entre partes relacionadas, debe cumplir con el principio *“arm’s length”* y debe estar soportada con la aplicación de uno de los métodos de precios de transferencia contenidos en dicho ordenamiento.

En segunda instancia, cuando las operaciones se lleven a cabo entre una persona mexicana, con una parte relacionada en el extranjero, se debe preparar documentación que soporte que los precios de transferencia están pactados como lo hubieran hecho partes independientes en operaciones comparables.

Esta documentación debe contener, entre otras cosas, información de las partes relacionada, incluyendo su relación con el residente en México, las operaciones que se realizaron, un análisis de las funciones, activos y riesgos que incurre el residente en México en cada tipo de operación, así como la aplicación de uno de los métodos de precios de transferencia incorporados en dicha Ley, por cada tipo de operación celebrada. En su conjunto, a esta documentación en la práctica se le conoce como el estudio de precios de transferencia.

Las principales repercusiones a las que se puede enfrentar una empresa mexicana, que no cumpla con las disposiciones de precios de transferencia en México, son:

- Pago del impuesto omitido actualizado por inflación, recargos y una multa que puede ir del 50 por ciento al 100 por ciento del impuesto omitido o en su caso del 30 por ciento al 40 por ciento de las pérdidas declaradas en exceso.
- La revelación en el dictamen fiscal del incumplimiento de las obligaciones en materia de precios de transferencia.

3.3.6 Indebida Injerencia en los Asuntos Políticos Internos en los Países Receptores.

La injerencia que tienen las Empresas Transnacionales en los asuntos políticos y su influencia en nuestra planificación económica hacen que las Empresas Transnacionales formen parte de nuestro sistema, con el supuesto adicional que sus intereses en muchas ocasiones son incompatibles con los nuestros.

Éstas son algunas de las situaciones que suceden cuando las Empresas Transnacionales tienen injerencia en las asuntos políticos:

- El gobierno no tiene un control sobre los capitales remitidos por las Empresas Transnacionales al exterior.
- Debido a que la inversión de las Empresas Transnacionales no tiene plazo de término quedan al arbitrio de la oficina madre.
- No hay política encaminada a la distribución sistemática de la producción, por lo que, las Empresas Transnacionales elaboran artículos mas lucrativos que necesarios.
- Intereses diferentes al del país y no hay planificación a largo plazo.
- Acceso limitada a su tecnología, por lo que, no podemos contar con ese elemento para elaborar un mejor sistema de producción.

- Con su publicidad, imagen y productos desarraigan los valores nacionales y cambia paulatinamente las formas políticas y sociales propias de nuestro país.

- Existe la posibilidad que las Empresas Transnacionales tengan influencia económica tan fuerte, que sean determinantes en la toma de decisiones.

- Posibilidades de un desarrollo autárquico; la necesidad del grueso de la población son satisfechos por el sector manufacturero y de la transformación, estos factores como mencionamos anteriormente están controlados por capitales extranjeros, las empresas nacionales no pueden satisfacer esas demandas y nuestra tecnología se basa, en la importada por las Empresas Transnacionales por lo que es necesario que permanezcan en nuestro país.

- Política interna. En caso de que una decisión vaya en contra de una Empresa Transnacional, esta se pueda cambiar por medio de procedimientos especiales.

- Política exterior. Las Empresas Transnacionales han provocado la intervención de sus países de origen en los países anfitriones, la posibilidad de una pérdida de nuestra soberanía, no es una simple hipótesis, por el contrario es un temor real.

3.3.7 Corrupción de Funcionarios Públicos.

La corrupción constituye un fenómeno político social mundializado, difundido en todas las comunidades del planeta.

En Latinoamérica, dada la fragilidad de los sistemas democráticos emergentes de las dictaduras militares que asolaron el continente, inspiradas por la ideología de la Seguridad Nacional, las estructuras corruptas suelen instaurarse con mayor facilidad y solidez.

Se producen gran cantidad de hechos delictivos en perjuicio de las administraciones públicas de la región y los grupos de poder, por medio de cohechos a funcionarios públicos, dádivas encubiertas, aportes a campañas electorales, lavado de narcodólares y apoderamiento de los recursos estatales, que perjudican a los patrimonios nacionales.

La privatización masiva de las empresas estatales y la contratación de obras y servicios públicos, por su dimensión económica, son las actividades más sospechadas y en las que existe mayor peligro de que por medio de prácticas corruptas se perjudiquen los intereses de la población.

Las transnacionales, por su notable poderío económico, su prestigio y posición preponderante en el mercado, en muchos casos superior al de los mismos Estados Latinoamericanos, son las principales beneficiarias de las

privatizaciones de empresas estatales y de los contratos de obras y servicios con los Estados de la región; de allí que urge investigar activamente los negocios jurídicos mencionados, a los efectos de tutelar los intereses ciudadanos.

El neoliberalismo predica el éxito, la eficacia y eficiencia como supremos valores, sin que importe demasiado la legalidad de los medios elegidos para alcanzar las metas ambicionadas, lo que en la práctica habilita socialmente la corrupción, surgiendo la sospecha generalizada de la población que, en cada gran obra pública, privatización o delegación de servicios estatales, cree percibir la existencia de negocios no muy claros ni ajustados a la ley.

Frente a esta situación, deben activarse mecanismos idóneos para el control de las contrataciones estatales con las Empresas Transnacionales y grandes grupos económicos locales, requiriéndose iniciativas concretas, que establezcan una acción diferenciada.

En primer lugar, sería ausplicable la creación de divisiones específicas en los órganos de control destinados a investigar el accionar de las transnacionales en las contrataciones con el Estado y en la liquidación e ingreso de los tributos fiscales (impuestos, tasas y contribuciones). No resulta contrario a la Constitución y permitiría al Estado una acción preventiva para frenar los ilícitos en perjuicio de la Administración Pública. La ley debe ser igual en igualdad de circunstancias tiene dicho la Suprema Corte de Justicia de la Nación.

La corrupción, entre otros impactos, distorsiona los precios y las condiciones del mercado, reduce la confianza en las autoridades, afecta el desarrollo económico sustentable de los países y las empresas, desincentiva la inversión, aumenta la incertidumbre para realizar transacciones comerciales e incrementa los costos de operación de las empresas.

Según un estudio del Tecnológico de Monterrey (“Encuesta de Gobernabilidad y Desarrollo Empresarial” realizada por el Centro de Estudios Estratégicos) publicado en el 2002, el sector privado en México estima que las empresas gastan, en promedio, 8.5% de sus ingresos en pagos extraoficiales para influir en la definición de las reglas del juego y 5.1% en corrupción burocrática.⁷⁰

Alrededor del mundo, cada vez más empresas y gobiernos reconocen que la corrupción eleva los costos y riesgos en todo tipo de transacciones. La quiebra de importantes Empresas Transnacionales, las multas millonarias y la más reciente crisis corporativa por la que atraviesan los mercados, han hecho necesario que ambos sectores trabajen coordinadamente para elevar la transparencia en las economías globales, fortalecer las políticas y prácticas del gobierno corporativo y reforzar las reglas del juego.

⁷⁰ Coparmex, *Revista entorno*, Diciembre de 2003 en <http://www.coparmex.org.mx/contenidos/publicaciones/Entorno/2003/dic03/9.htm>

Durante mucho tiempo, el fenómeno de la corrupción se consideró como un fenómeno nacional. Los esfuerzos multilaterales para combatir la corrupción iniciaron mucho tiempo después. La globalización provocó que muchos de estos problemas que eran considerados meramente locales, se convirtieran en problemas con alcances globales

3.3.8 Ventajas y Desventajas de las Empresas Transnacionales para el Comercio Internacional

Estas son las ventajas:

- Se encargan de producir la mayor parte de artículos que consume la sociedad, tanto bienes de producción como bienes de consumo y materias primas.
- Otorgan o realizan una parte importante de los servicios que requiere la población, tales como: servicios financieros, médicos, educativos, etc.
- Ocupan una proporción considerable de la población económicamente activa, es decir, crean buena parte de los puestos de trabajo.
- Aplican los ahorros de la sociedad en inversiones productivas, lo cual les permite acumular capital.

- Permiten la canalización y distribución del ingreso producido por la sociedad entre los distintos miembros de la comunidad.
- Canalizan recursos a la seguridad pública mediante el paso de cuotas al seguro social y a otras instituciones.
- Aportan ingresos al estudio mediante el pago de impuestos y contribuciones
- Ayudan al desarrollo tecnológico, mediante la promoción y la aplicación de innovaciones tecnológicas.
- Producen una gran cantidad de artículos novedosos, muchos de los cuales facilitan las actividades humanas.
- Permiten la competencia entre diversas empresas, lo cual les deja superarse y mejorar sus actividades, para proporcionar más y mejores artículos a la población.

Éstas son algunas desventajas:

- Crean dependencia del país receptor de la Empresa Transnacional hacia el país originario.

- Para preservar sus intereses, los directivos de estas compañías interfieren en la vida política del país receptor.

- Un desplazamiento de capitales que efectúen de un país a otro, una o varias Empresas Transnacionales, puede causar graves desajustes en las economías nacionales y principalmente, en las balanzas de pagos, debido a la gran cantidad de recursos que manejan.

- Se llevan más recursos que los que aportan al país receptor.

- Desplazan a las empresas nacionales.

- Los nacionales no tienen acceso a los altos puestos de esas empresas.

- La planeación de sus actividades obedece a objetivos transnacionales y no a nacionales.

CAPITULO 4

NECESIDAD DE UNA REGULACIÓN ESPECÍFICA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

4.1 LA EFECTIVIDAD DE LA ACTUACIÓN DEL ESTADO MEXICANO PARA IMPONER SU REGULACIÓN

Un tema particularmente difícil es la regulación de las actividades de las Empresas Transnacionales. Los criterios ecológicos, de respeto del medio ambiente y de formas convenientes en las relaciones laborales no son suficientes. Deben agregarse criterios que permitan la articulación con firmas locales, apoyen la amplia difusión de la tecnología y reconsideren el campo fiscal. El mantenimiento de áreas de la economía que sean gestionadas con parámetros distintos a los de mercado es igualmente necesario. Las medidas que se proponen deben considerar expresamente el campo de las relaciones con la economía mundial.

En este sentido, es imprescindible crear las condiciones para que en los países subdesarrollados sea posible crecer sobre una base endógena, por lo menos en el sentido de que gran parte de la producción se destine al propio país: crecer siempre que se tome la reproducción de las capacidades productivas de hombres y mujeres, de acuerdo a las condiciones que impone el estado actual de las aplicaciones tecnológicas a la producción.

Las ideas expuestas en esta parte del texto se pueden considerar imposibles y obsoletas. De inmediato pueden ser descalificadas con el argumento de que la globalización es una, no reversible, ni modificable. Sin embargo, los hechos son contundentes y los resultados de más de dos décadas de libre movilidad de capitales, ampliación de la Inversión Extranjera Directa y multiplicación de las operaciones de compras y fusiones de grandes firmas no han permitido restablecer un sólido y amplio crecimiento de la formación de capital. Para América Latina ello significa continuidad en pobreza, desigualdad y desintegración social.

4.2 NECESIDAD DE UNA REGULACIÓN ESPECÍFICA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Un tema particularmente difícil es la regulación de las actividades de las Empresas Transnacionales. Deben agregarse criterios que permitan la articulación con firmas locales, apoyen la amplia difusión de la tecnología y reconsideren el campo fiscal. El mantenimiento de áreas de la economía que sean gestionadas con parámetros distintos a los de mercado es igualmente necesario. Las medidas que se proponen deben considerar expresamente el campo de las relaciones con la economía mundial. En este punto hay dos cambios imprescindibles que deben producirse:

- Regular los flujos internacionales de capital, incluso suprimiendo parte de las condiciones que lo hacen posible.

- Cambiar el escenario en materia de deuda externa, procediendo a cancelaciones, condonaciones y en su caso de forma marginal ciertas reestructuraciones, pero bajo otras condiciones en el operar de los mercados internacionales de capital.

Sin embargo, los hechos son contundentes y los resultados de más de dos décadas de libre movilidad de capitales, ampliación de la inversión extranjera directa y multiplicación de las operaciones de compras y fusiones de grandes firmas no han permitido restablecer un sólido y amplio crecimiento de la formación de capital.

Así, la política seguida por el Estado moderno, ha presentado una marcada intervención, sobre todo en aquellos países denominados en vía de desarrollo, en miras al mayor bienestar de su población, tanto desde el punto de vista económico como social.

Pero, el desarrollo de las relaciones económicas internacionales ha mostrado un nuevo actor, las Empresas Transnacionales, cuyo poder y capital las han hecho dueñas de las fuerzas tecnológicas y de las invenciones en todos los sectores. Son ellas quienes disponen en la mayoría de los países las políticas o lineamientos económicos y por consecuencia, la dinámica social interna del país que sirve de anfitrión para la inversión del capital extranjero. Esto último produce necesariamente un enfrentamiento con la concepción del Estado soberano.

No podemos considerar a las Empresas Transnacionales como sujetos del Derecho Internacional, pero tampoco podemos desconocer las implicaciones que representan para la economía de sociedad internacional y en particular de los Estados soberanos su existencia y el desarrollo de la actividad para la cual han sido creadas.

La importancia que han adquirido las Empresas Transnacionales como motores de la economía regional y mundial, ha determinado que el problema de su dimensión sea considerado a los más altos niveles en los países y en las organizaciones internacionales.

4.3 LOS OBSTÁCULOS QUE PRESENTA SU REGULACIÓN

Existen principalmente dos razones para la regulación: una económica y otra política. En el primer caso, el problema radica en la dificultad del gobierno para regular a las Empresas Transnacionales, ya que se carece de la información completa y actualizada.

Así, uno de los obstáculos para una regulación eficiente es la información asimétrica, que es información que el gobierno no posee o que la empresa no tiene incentivos para proporcionar al regulador. Esto es especialmente importante ahora, cuando los procedimientos son técnicamente más sofisticados que antes. Por ello, se requiere que los especialistas en regulación (conocedores, además, de los procesos productivos que se desea regular)

trabajen de manera conjunta con los legisladores a la hora de diseñar las políticas.

En cambio, cuando el obstáculo es político, ello sucede en virtud de que las regulaciones pueden beneficiar a un determinado grupo frente a otro. Los políticos, confirmando el refrán “el que hace la regla hace la trampa”, pueden utilizar la regulación como medio para asegurar su capital político, más que para corregir fallas en el mercado. Ejemplo de esto son los grupos empresariales que bloquean a su posible competencia fijando un precio más alto en perjuicio del consumidor, o los funcionarios públicos cuyo poder indiscriminado les permite extorsionar, por medio de gratificaciones extraoficiales, a los ciudadanos.

Es difícil medir exactamente cuánto gastan las empresas en lidiar con el gobierno. Lo que sí se sabe, y un estudio reciente lo demuestra, es que en México, las empresas sí acostumbran canalizar recursos para buscar una regulación que las favorezca. En dicho estudio, el 39% de las empresas reconocieron que otras empresas similares a la suya realizan, hasta la fecha, pactos extraoficiales para influir en el contenido de nuevas leyes, políticas y regulaciones

De hecho, se estima que las empresas en todo el país gastan en promedio 8.5% de sus ingresos anuales en “capturar” al Estado, es decir, en influenciar el diseño y aplicación de las políticas regulatorias.

Lo anterior no quiere decir que la regulación no pueda ser una herramienta para volver más eficiente el funcionamiento de los mercados y promover el bienestar de la sociedad. Solamente quiere decir que la regulación tiene límites, y que debe ser estructurada de manera que se obtengan los resultados previstos y se eviten dinámicas perversas. Dado que los políticos siempre tendrán intereses particulares, se requieren reglas e instituciones claras y predecibles, así como los contrapesos necesarios para que la agenda regulatoria asigne los recursos de manera eficiente y beneficie, en última instancia, a la sociedad en general y no únicamente a minorías privilegiadas.

Incluso las regulaciones que no nos afectan directamente, si no causan un beneficio o resuelven un problema prioritario, son nocivas para la sociedad. Una regulación que no perjudica, pero tampoco beneficia a la sociedad, debe también ser eliminada, ya que obstruye la dinámica del mercado y desvía recursos del Estado, recursos que podrían estar destinados a otros fines más útiles. Por esto, los ciudadanos debemos exigir políticas regulatorias inteligentes, realizadas conjuntamente con especialistas. Debe haber, pues, un análisis de costos-beneficios y una previa y exhaustiva investigación detrás de cada pieza de regulación que se aprueba.

4.4 NECESIDAD DE ESTABLECER UN CONCEPTO JURÍDICO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES

En primer lugar, se debe afirmar de manera categórica, que si bien el concepto de Empresa Transnacional nos invita a una amplia definición, en el sistema jurídico mexicano no encontramos una regulación textual de lo que las Empresas Transnacionales son. Por el contrario, en diversos textos normativos encontramos múltiples disposiciones que de manera general establecen la actividad de las personas jurídicas en nuestro país, sin distingo alguno en cuanto a la conformación de las mismas o el capital que constituya el haber social.

Debemos mencionar que por cuestiones de carácter fiscal, de manejo de capitales y responsabilidad frente a terceros, las Empresas Transnacionales trabajan en nuestro país a través de nuevas personas jurídicas con capitales sociales menores; así observamos que las Empresas Transnacionales se materializan en nuestro sistema jurídico mexicano, a través de sociedades mercantiles en su mayoría. Esto nos invita a reflexionar desde el punto de vista jurídico acerca de la pluralidad entidades colectivas que surgen a partir de acuerdos de voluntad estructurados a través de contratos entre personas morales con personalidad jurídica completamente distinta una de la otra.

Se debe inquirir en estos ámbitos para la creación de un concepto jurídico de Empresa Transnacional, y para determinar los impactos globalmente negativos

de las actividades de las Empresas Transnacionales en el disfrute de los derechos económicos, sociales y culturales.

4.5. LA UNIFICACIÓN DE ORDENAMIENTOS LEGALES RESPECTO A EMPRESAS TRANSNACIONALES

Las realidades económicas ocasionadas por las Empresas Transnacionales exigen la necesaria armonización de los textos nacionales e internacionales que abarcan el conjunto de disposiciones correspondientes a diferentes tipos de problemas. El derecho en general se ha ocupado de las actividades de las Empresas Transnacionales, pero es ante todo en Derecho Privado que se les ha consagrado el mayor número de normas.

Los gobiernos del mundo industrializado siguen el camino de la desregulación, impulsando de cierta manera que las transnacionales ganen derechos en sus inversiones en el extranjero. Jurídicamente, las Empresas Transnacionales son entidades económicas que operan en diversos países y el primer problema que se plantea tiene que ver con las discrepancias entre leyes y jurisdicciones.

En lo que respecta al ejercicio de los derechos económicos, se plantea que los Estados deben aunar fuerzas para luchar contra la expansión de las Empresas Transnacionales, adoptando medidas legislativas e instrumentos internacionales rigurosos y eficaces; así mismo, la Organización de las Naciones Unidas ha hecho un ejercicio de integración de los derechos económicos, sociales y culturales en los acuerdos concertados entre los

Estados y las Empresas Transnacionales que puedan llevarse a cabo. La Organización ha establecido que habría que imponer a toda empresa la obligación de asumir la responsabilidad en virtud de una política progresista del ejercicio de los derechos económicos, colectivos o individuales.

Por eso se debe crear un marco jurídico más coercitivo y coherente para que los Estados acepten las obligaciones que les impone el Derecho Internacional.

4.6 NECESIDAD DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL CONTROL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

El Derecho Mercantil Internacional se sitúa en el contexto de la mundialización del intercambio de bienes y servicios y tiene por objeto regular las relaciones entre las partes de una operación internacional, mercantil o financiera, o de una prestación transfronteriza de servicios. Los contratos mercantiles se regulan por ese Derecho y, llegado el caso, por acuerdos específicos cuando comprenden uno o varios elementos de extranjería.

Este Derecho, todavía incompleto, es el resultado de iniciativas interestatales, como las de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), y de iniciativas privadas propuestas por profesionales del comercio o por juristas, universitarios u otros expertos, en la forma de análisis o soluciones doctrinales, o normas y principios voluntarios y líneas de conducta.

La aplicación de las directrices elaboradas por dichas comisiones de juristas o por organizaciones profesionales sigue siendo voluntaria para las partes. Son elementos de una especie de *lex mercatoria* suplementaria que quiere ser útil para las partes y para los jueces. Pero en Europa se plantea el problema del reconocimiento por el juez nacional de estos códigos privados en la interpretación de las cláusulas de los contratos, o cuando se debe aclarar la voluntad de las partes o resolver una controversia, mientras que en otros lugares se puede tomar en consideración el Derecho no estatal, como ocurre, por ejemplo, en el marco de la Convención Interamericana de Derecho Internacional Privado (CIDIP).

Cabe destacar que existen importantes convenciones internacionales en este ámbito, elaboradas principalmente bajo la guía de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

La “Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, ratificada por un gran número de Estados, constituye una referencia muy completa, de índole suplementaria, que puede reemplazar a los ordenamientos jurídicos nacionales si las partes la eligen para regular sus relaciones. Su uso está muy extendido en el comercio mundial de mercaderías.

No obstante, en esta Convención la formación del contrato no contempla la fase precontractual, y los Estados que la ratifican pueden excluir la aplicación de

algunas partes (formación del contrato, efectos del mismo). El núcleo de la Convención está formado por las obligaciones recíprocas de las partes, que necesariamente serán profesionales, lo cual limita su alcance. Por lo tanto, no cubre los contratos en materia de protección de los consumidores.

La compraventa de mercaderías constituye uno de los principales contratos del comercio internacional; no obstante, normalmente va acompañada de uno o varios contratos de transporte (en su mayoría transporte por vía marítima) y de contratos de seguro para las mercancías, entre otros.

Los servicios, en particular los financieros, las inversiones y los seguros, no han sido objeto de convenios ratificados y vigentes de las Naciones Unidas, a pesar de iniciativas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

Las licencias y las transferencias de tecnología, componentes de ciertos contratos internacionales, son competencia de los convenios en materia de propiedad intelectual de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y de los Acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la Organización Mundial del Comercio.

La elaboración de un código mercantil internacional, de aplicación universal, cuyo alcance supere el de los ordenamientos jurídicos y las diferentes culturas

sigue siendo un mito, sobre todo a la luz de los bajos índices de ratificación de los instrumentos internacionales relativos a cuestiones de Derecho contractual.

Pero resulta innegable que los operadores internacionales sienten la necesidad de disponer de un marco universal útil, estable y previsible, que fomente la seguridad y la legalidad de las operaciones, así como el respeto de las disposiciones y principios correspondientes del orden público internacional, recogidos en los principales convenios internacionales y en el Derecho consuetudinario (principios generales del Derecho: garantías de procedimiento, principio de lealtad en los contratos, respeto de los derechos humanos y de las normas laborales fundamentales). Un *jus commune* de este tipo sería ciertamente coherente con la internacionalización de los negocios y de los contratos asociados a los mismos.

La armonización en ciertos niveles regionales o subregionales puede parecer más fácil de conseguir, como alternativa o etapa para lograr un Derecho económico de la mundialización, que no dispone de competencias legislativas soberanas ni de órganos jurisdiccionales comparables a los de los Estados, aunque la existencia de la Organización Mundial de Comercio, al igual que un mecanismo internacional, la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio (CIC), tienden a colmar esta laguna.

CONCLUSIONES

1. La Empresa Transnacional, es aquella empresa o grupo de empresas que sitúa su acción en el nivel internacional y que extiende su actividad al territorio de varios Estados. Las Empresas Transnacionales son las principales portadoras y trasmisoras de tecnología, buscan competir para mejorar la calidad de los productos que pretenden exportar, lo que les permite extender sus actividades a otros países y contribuir al crecimiento económico del país en el que se encuentran establecidas.
2. Ante la internacionalización de las operaciones empresariales, los países han tratado de reglamentar dichas operaciones para evitar problemas entre ellos, proteger a las empresas nacionales, aumentar su recaudación y buscar beneficios para todos.
3. Los esfuerzos de reglamentación internacional han fracasado, al no existir consenso entre los diversos países que intervienen en los mercados internacionales de estas empresas.
4. Los intentos de reglamentación unilateral, tampoco han logrado resolver el problema, ya que existe un desconocimiento del funcionamiento de las Empresas Transnacionales y sus operaciones, además de lo dinámico de sus patrones y estrategias utilizadas por las mismas.

5. Por otro lado, las Empresas Transnacionales también se enfrentan a una problemática común, dentro de la cual encontramos la doble tributación, que significa que una empresa ve gravados sus ingresos o beneficios en más de dos países. Este problema fiscal influye de manera determinante en los precios de los productos; es decir, en la medida que se graven las actividades económicas con tasas moderadas, los empresarios estarán en mejor posición de determinar un precio atractivo y por consecuencia, tendremos mejores calidades competitivas. Para subsanar el problema de la doble imposición internacional, se han elaborado una serie de convenios, los cuales no lo han podido resolver del todo. Muchos países han aprovechado el problema anterior y en el afán de atraer capitales, han creado zonas de nula o baja tributación, denominados: “paraísos fiscales”.

6. América Latina cuenta con diversos sistemas legales que inciden en la creación, funcionamiento y estructura de Empresas Transnacionales. Pero al mismo tiempo, los ordenamientos jurídicos latinoamericanos se preocupan más por favorecer sus economías que influir en el nivel internacional; sin embargo, no obstaculizan la creación de empresas de interés nacional.

7. Los progresos realizados por las Empresas Transnacionales, en la organización de sus operaciones, trascienden el marco nacional, y dan lugar a una concentración abusiva del poder económico y a conflictos

con los objetivos de la política nacional y los intereses de los Estados. La complejidad de estas empresas y la dificultad para percibir claramente sus estructuras, operaciones y planes, son motivo de preocupación en el país receptor.

8. La ausencia de legislación y de controles supranacionales, permiten una libertad de acción que no atiende a la responsabilidad, convirtiendo a las Empresas Transnacionales en las líderes del libre comercio, oponiéndose a cualquier regulación de sus actividades en todo el mundo. Es alarmante ver como estas empresas han alcanzado gran poder, se están volviendo cada vez más fuertes, escapando del control de los países, ante la ausencia de una verdadera regulación de su funcionamiento. Generalmente éstas empresas resultan inmunes a los controles democráticos que suelen limitar las acciones de los gobiernos.
9. Es importante la creación de una normatividad jurídica que regule a las Empresas Transnacionales para frenar su poder e incidencia en las economías nacionales, ya que este factor ocasiona una dependencia económica y tecnológica; sin embargo, esta normatividad deberá ser de carácter internacional y obligatoria para los países.
10. En virtud de las diferentes economías mundiales que existen, sería conveniente que la unificación legal para regular las Empresas

Transnacionales se realizara a través de regiones, como lo es América Latina.

11. Una norma jurídica uniforme para América Latina en materia de creación, funcionamiento y organización de Empresas Transnacionales, haría disminuir la influencia de las legislaciones de cada país, y de esa forma se sustraerían dichas empresas de las soberanías nacionales, a efecto de resolver los problemas mediante la aplicación de normas jurídicas regionales.
12. Como consecuencia del nacimiento de un ordenamiento legal único, sobrevendría la creación de un órgano supranacional encargado de aplicar dicho ordenamiento, con una posición política definida y funciones específicas en el ámbito ejecutivo, administrativo y judicial.
13. En nuestro país, las leyes bajo las cuales operan las Empresas Transnacionales presentan lagunas y, puesto que dichas sociedades buscando siempre su propio beneficio, se rigen de acuerdo a la interpretación que les conviene; existe una carencia de control estricto por parte de las autoridades, lo que ocasiona que éstas influyan de manera directa en la economía del país.
14. Finalmente, consideramos que la creación de un ordenamiento jurídico uniforme en el nivel regional deberá contener los siguientes puntos:

- Determinar las bases mínimas de actuación de dichas empresas, con el objetivo de evitar que las Empresas Transnacionales constituyan monopolios en los países y originen problemas más graves como la desaparición de las empresas nacionales y el desempleo.
- Deberá contener los derechos mínimos fundamentales comunes a todos los trabajadores de dichas empresas, sin importar el país en que laboren.
- Regular la participación de inversión extranjera, considerando el desarrollo económico y tecnológico en el país que se establezca.
- Promoverá la participación del Gobierno local en las acciones de las Empresas Transnacionales, para regular el poder económico que éstas en un momento dado pudiesen obtener.
- Promoverá el apoyo a las pequeñas y medianas empresas nacionales para adquirir acciones de las Empresas Transnacionales, contemplando la transferencia de tecnología, con el objeto de evitar la quiebra de las empresas nacionales y el surgimiento de un problema más grave, como el desempleo.

- Establecerá las condiciones para proteger las áreas que el Estado considere como estratégicas o aquellas cuya actividad sean exclusivas de éste.
- Resolverá la problemática fiscal a la que se enfrentan las Empresas Transnacionales.

BIBLIOGRAFÍA

Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto, La Empresa Transnacional: Leviatán del siglo XXI, Colección Pensamiento Económico, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, 2002.

Balestra, Ricardo, Empresas Transnacionales, Inversiones Extranjeras y Arbitraje, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, Argentina, 1995

Basave Kunhardt, Jorge, Empresas Mexicanas ante la Globalización, Colección Jesús Silva Herzog, México, 2000

Bernal Sahagun, Víctor y otros, Las Empresas Transnacionales en México y América Latina, UNAM, México, 1982

Briones, Álvaro, Entre el Conflicto y la negociación; los funcionarios públicos frente a las Empresas Transnacionales, Editorial Nueva Imagen, México, 1982

Bueno Campos, Eduardo, Economía de la Empresa, Ediciones Pirámide s.a., Madrid, 1994

Cossio Diaz Juan Ramón, Derecho y análisis económico, Fondo de Cultura Económica – ITAM, México, 1997.

Diccionario Enciclopédico Quillet, 6ª Ed; Editorial Argentina, Arístides Quillet, S.A., Argentina, 1976

Dunning, John H., La Empresa Multinacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1976

Fajnzylberg, Fernando y Martínez Tarrago, Trinidad, Las Empresas Transnacionales; Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura Económica, segunda reimpresión, México, 1982.

Ferrer, Aldo, Hechos y Ficciones de la globalización. Argentina y el MERCOSUR en el sistema internacional. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1997

Flores Olea, Víctor, Crítica a la Globalidad, Fondo de Cultura Económica, México, 1999

García Castillo, Tonatiuh, Ley Federal de Competencia Económica, Comentarios, concordancias y jurisprudencia, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F. 2003

Guerra Borges, Alfredo, Integración y Transnacionales. La integración de América y el Caribe, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1991

Gomis, Luis y Muñoz, Luis, Elementos de Derecho Civil Mexicano, Editorial Porrúa, S.A. México, 1942

J. Twomey, Michael, Las corporaciones multinacionales y el tratado de libre comercio de América del norte, Fondo de Cultura Económica, México, 1996

Méndez Morales, José Silvestre, La Economía y la Empresas, McGraw Hill, México, 1990

Montanes, Jordi, Empresas y Comercio Exterior, Colección Management School, Ediciones Gestión 2000 s.a., España, 1995

Obmae, Kenichi, El poder de la tríada, México, McGrall Hill, 1990

Oppenheimer, Andrés, Ojos Vendados, Estados Unidos y el negocio de la corrupción en América Latina, Plaza Janes, México 2001

Padua, Maria Eugenia, México en el Umbral de Siglo XXI. Los efectos de la Globalización, Fontamara, México, 2002

Roemer, Andrés, Introducción al análisis Económico del Derecho, ITAM, Fondo de Cultura Económica, México, 1994

Siqueiros, José Luís, la regulación jurídica de las Empresas Transnacionales, Talleres del SEI, México, 1975

Trigo Chacon, La empresa Multinacional, Editora Nacional, Madrid, 1973

Ulrich, Beck, ¿Qué es la Globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización, Piados, Buenos Aires, Argentina, 1998

Vega López, Eduardo, La globalización y regionalización de la economía internacional actual, Departamento de Estudios Internacionales de la Universidad de las Américas, A.C., México, Agosto de 1994

White, Eduardo J., Empresas Multinacionales Latinoamericanas, Fondo de Cultura Económica, México, 1973

Witker, Jorge y Hernández, Laura, Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2002

Wright, Robin y Doyle, McManus, Futuro imperfecto, claves para Interpretar un futuro en crisis, Grijalbo, México, 1992

LEGISLACION NACIONAL

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 1ª. Ed. Editorial Mcgraw-Hill, México, 2003

Código de Comercio, 71ª Ed., Editorial Porrúa, México, 2003

Código Civil Federal, 2ª Ed., Editorial Porrúa, México, 2003

Ley de Propiedad Industrial y Disposiciones Complementarias., 27ª Ed., Porrúa, México, 2004,

Ley Federal de Competencia Económica, Comentarios, concordancias y jurisprudencia, D.O.F. 24 de Diciembre de 1992, 1ª Ed., UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., 2003.

Ley de Comercio Exterior y su Reglamento D.O.F. 27 de Julio de 1993, 13ª Ed., Ediciones Fiscales ISEF, México, 2006.

Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento, D.O.F. 27 de Diciembre de 1993, 11ª Ed., Ediciones Fiscales ISEF, México, 2008.

Ley General de Sociedades Mercantiles, D.O.F. 04 de agosto de 1934, 1ª Ed., Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, México, 2001.

Ley del Impuesto al Valor Agregado, D.O.F. 29 de Diciembre de 1978, 18ª Ed., Porrúa, México, 1998.

Ley Federal del Trabajo, D.O.F. 01 de Abril de 1970, 1ª Ed., Anaya Editores, México, 2007.

Ley Federal del Derecho de Autor, D.O.F. 24 de Diciembre de 1996, 7ª Ed. Ediciones Fiscales ISEF, México, 2004.

LEGISLACION INTERNACIONAL

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, D.O.F. 20 de Diciembre de 1993, Ed. Porrúa, 2ª edición, México, 2005

Convención para combatir el cohecho de servidores públicos extranjeros en transacciones comerciales internacionales de la OCDE, Santiago, Chile, 17 de Diciembre de 1997, D.O.F. 12 de Mayo de 1999, Bufete jurídico, Tratados Internacionales, Software Visual S.A de C.V., 1998-2006.

Relaciones entre las Naciones Unidas y las Empresas Transnacionales, boletín No. 4, Organización de las Naciones Unidas (ONU), Sub-Comisión de derechos humanos 2000, Viena, Austria, 2000,

ANEXO

América Latina y el Caribe: propiedad de las mayores 500 empresas, 1990-1999

Las extranjeras se incrementaron en cuanto al número, de 149 a 230 empresas; las privadas nacionales descendieron de 264 a 230 empresas; y las públicas, de 87 a 40 empresas. Si se toman las ventas totales de las mayores 500 empresas de la región, se advierte que la participación de las empresas extranjeras se elevó del 27,4% al 43,0%; las empresas privadas nacionales permanecieron en porcentajes análogos y las empresas estatales descendieron del 35,2% al 18,8%. En este proceso se diferencian el período 1990-1995, en el cual existe una participación fuerte del sector privado nacional; y el de 1995-1999, cuando también disminuye el sector privado nacional por las compras efectuadas por las Empresas Transnacionales.

	1990-1992	1994-1996	1998-1999
Por propiedad			
Número de empresas	500	500	500
Extranjeras	149	156	230
Privadas nacionales	264	280	230
Estatales	87	64	40
Ventas	361.009	601.794	640.948
Extranjeras	99.028	193.335	275.742
Privadas nacionales	142.250	246.700	244.874
Estatales	119.731	161.759	120.333
Distribución por propiedad	100	100	100
Extranjeras	27,4	32,1	43
Privadas nacionales	39,4	41	38,2
Estatales	33,2	26,9	18,8

Fuente: CEPAL, Centro de Información de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por las revistas América Economía, de 2001

Las mayores empresas multinacionales latinoamericanas, 2001

Empresa	Ventas 96 US\$ mill	Casa matriz	Sector	Principales países de operación
PDVSA	33855,0	Venezuela	Petróleo	Venezuela, Estados Unidos, Alemania
Bunge	8240,0	Argentina	Alimentos	E.U., Brasil, Argentina, Australia, Venezuela
YPF	5935,0	Argentina	Petróleo	Argentina, Indonesia, Estados Unidos., Ecuador, Bolivia, Venezuela, Chile
FEMSA	4748,6	México	Bebidas/cerveza	México, Argentina
Brama	4738,0	Brasil	Cerveza	Brasil, Argentina, Venezuela
Techint	4715,0	Argentina	Ingeniería. Acero.	Argentina, Italia, Estados Unidos, Brasil, Venezuela, México.
			Construcciones	
Grupo Slim		México	Telecomunicaciones, finanzas, comercio, industria	México, Estados Unidos, Ecuador, Guatemala, Brasil
Odebrecht	4280,0	Brasil	Construcción	Estados Unidos., Sudáfrica, Angola, Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela
Cisneros	4000,0	Venezuela	TV	Venezuela, Chile, Colombia, Chile, Caribe
Grupo México	3621,4	México	Minería	México, Perú, Estados Unidos
Angelini	3609,2	Chile	Finanzas, com- bustibles, forestal, pesquera	Chile, Argentina
Cemex	3374	México	Cemento	México, Egipto, Estados Unidos, Venezuela, Colombia, Costa Rica, Rep. Dominicana, España, Panamá, Venezuela, Filipinas, Singapur
Enersis	2729	Chile	Holding	Argentina, Brasil, Colombia, Perú
Ambev	2685	Brasil	Bebidas	Brasil, Argentina, Uruguay, Venezuela.
Gerdau	2657,3	Brasil	Metalurgia	Brasil, Argentina, Chile, Canadá, Estados Unidos, Uruguay.
Bavaria	2100,0	Colombia	Bebidas.	Colombia, Panamá, Estados Unidos, Venezuela
			Medios de comunicación	
Panamco	1993,1	México	Bebidas	México, Brasil, Costa Rica, Colombia, Venezuela, Nicaragua

Cintra	1992,6	México	Aerolíneas	México, Perú
Macri	1950,0	Argentina	Construcción	Argentina, Brasil, Colombia, Perú, Uruguay
Grupo Bimbo	1918,0	México	Alimentos	México, Argentina, Uruguay, Venezuela,
				Colombia, Nicaragua, Estados Unidos, Costa Rica, El Salvador, Honduras
Grupo Maseca	1901,2	México	Alimentos	México, Estados Unidos, Reino Unido, Venezuela, Costa Rica, Honduras, Guatemala
Claro	1743,0	Chile	Transportes navieros	Argentina, Alemania, Brasil, Ecuador, México, Panamá, Perú, Uruguay
Corporación Durango	1714,3	México	Industria	México, Estados Unidos
Pérez Companc	1546,0	Argentina	Energía	Argentina, Venezuela, Bolivia, Perú, Ecuador, Brasil
Luksic	1500,0	Chile	Finanzas, minería, agricultura, telefonía, comercio.	Argentina, Brasil, Perú, Croacia
Televisa	1465,0	México	Medios com.	México, Estados Unidos, Chile, España
CANTV	1454,0	Venezuela	Medios com.	Venezuela, Estados Unidos, Chile, Trinidad
Lan Chile	1424,5	Chile	Aviación	Chile, Estados Unidos, México, Perú
Mabe	1391,1	México	Electrónica	México, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela
CMPC	1226,0	Chile	Celulosa/papel	Chile, Argentina, Perú
VASP	1188,8	Brasil	Aerolínea	Brasil, Bolivia, Ecuador, Argentina
Imsa	1182,1	México	Acero	México, Estados Unidos, Chile, Costa Rica, Argentina, Canadá
Arcor	1100,0	Argentina	Alimentos	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile, Perú, Estados Unidos
Siderca	915,7	Argentina	Tubos de acero sin costura	Argentina, Italia, México
Pescarmona		Argentina	Metalurgia, comunicaciones	Argentina, Colombia, Chile, Brasil, Ecuador, México, Perú, Estados Unidos
Falabella	896,4	Chile	Comercio	Chile, Argentina, Perú
Andina	780,4	Chile	Embotelladoras	Chile, Argentina, Brasil
Bavaria	772,1	Colombia	Bebidas y cerveza	Colombia, Ecuador, España
TMM	718,1	México	Transportes	México, Colombia
Ioche-Maxion	630,3	Brasil	Autopartes	Brasil, Estados Unidos, Argentina
Madeco	569,9	Chile	Industria	Chile, Perú, Argentina, Brasil
Electra	556,8	México	Comercio	México, Guatemala, El Salvador

CCU	533,4	Chile	Bebidas/cerveza	Chile, Argentina
lansa	515,9	Chile	Agroindustria	Chile, Perú
TAM	514,3	Brasil	Aerolíneas	Brasil, Paraguay, Argentina

Fuente: América Economía, Edición 1997/98, noviembre de 1997, pág. 9, sobre la base de Economía; y América Economía, 2 de agosto de 2001.